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

المركز الديمقراطي العربي
برلين – ألمانيا

التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل

Democratic Arabic 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

الـنـــــــــــاشـــــــــر:

المركز الديمقراطي العربي
للدراسات 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
للدراسات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية ألمانيا/برلين

Tel: 0049-code Germany
030-54884375
030-91499898
030-86450098

البريد الإلكتروني
book@democraticac.de

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

المؤتمر الدَّولي العلمي الافتراضي

تحت عنوان:

التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل

الجزء الرابع

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

المركز الديمقراطي العربي – برلين، ألمانيا

بالتعاون مع

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

جامعة الزاوية – ليبيا

مركز البحوث الدراسات الاقتصادية – العجيلات – وزارة التعليم – ليبيا

ينظمون:

المؤتمر الدَّولي العلمي الافتراضي تحت عنوان

التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل

أيام 19 و20 – 06 – 2021

إقامة المؤتمر بواسطة تقنيَّة التَّحاضر المرئي عبر تطبيق – Zoom

رئيس المؤتمر :

- د. معداوي نجية – جامعة لونيسي علي - الجزائر

الرئاسة الشرفية:

- ❖ ا د بوربابة 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 البليدة 2. الجزائر

منسق عام للمؤتمر:

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

أعضاء اللجنة العلمية:

- د معداوي نجية – جامعة لونيسي علي- الجزائر
- ا. د. طيب بلواضح , جامعة المسيلة .الجزائر.
- أ. د سعداني نورة – جامعة طاهري محمد بشار – الجزائر
- ا. د شعنبي 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 لونيسي علي، الجزائر
- د. زان مريم، جامعة لونيسي علي. الجزائر

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

أعضاء اللجنة التنظيمية والتقنية:

- ط.د. فراح ربيعة كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 8ماي 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.ايهاب محمود كميل، عضو هيئة تدريسية في كلية الحقوق، الجامعة العربية الامريكية، فلسطين.

مدير النشر:

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

تصميم وإخراج:

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

تقديم :

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

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

كما أن هناك علاقة وثيقة بين التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية والسياسات الدولية والسياسات الداخلية والأنظمة القانونية ايضا 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 والصداقة 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.

ثانيها التكاتف 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 الإمكانات 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 و هي

- 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 لاقت 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.

فهـــرس المحتـويات

عنوان المداخلة	الصفحة
و اقع متطلبات البيئة في ظل تحرير التجارة الدولية خليفي حسام	10
التحكيم التجاري الدولي و دوره في حل منازعات التجارة الدولية من المعيار المزدوج إلى المعيار الاقتصادي الدكتور دحو مختار الدكتورة بودالي خديجة	19
النظام القانوني لعقود التجارة الإلكترونية The legal system for e-commerce contracts الدكتور قاشي علال الدكتور عشير جيلالي	29
أثر حجية التوقيع الإلكتروني في إثبات العقد الإلكتروني The effect of the authenticity of the electronic signature on proving the electronic contract قروي محمد الصالح سياعرة محمد	48
تداعيات جائحة كورونا على التجارة الالكترونية The percussions of the corona pandemic on electronic commerce د. زواني نادية	46
إمكانية الاستفادة من الأساليب الحمائية الجديدة في التجارة الدولية في ظل الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة – دراسة حالة الجزائر- لحسن عقومة	08
النقل في التجارة الدولية ودوره في تنمية قطاع الصادرات - حالة الجزائر- حميدات إيمان	95
الشراكة الأوروجزائرية والإيرادات الجمركية وأهمَيتها في تفعيل التكتلات الاقتصادية محمد موساوي سمية زيرار	111
أثر جائحة covid-19 على التجارة الإلكترونية العالمية The Impact Of The COVID-19 Pandemic On Global Electronic Commerce سدرة أنيسة	133
التحكيم الإلكتروني كآلية بديلة لتسوية منازعات عقود التجارة الإلكترونية Electronic arbitration as an alternative mechanism for resolving e-commerce contracts disputes عقوني محمد	149
أثر استخدام التجارة الالكترونية في التجارة الدولية و هيكل السوق و النمو الاقتصادي فتيحة طابطة	158
تأثير فيروس كورونا على التجارة العالمية مدوري حادة	681

182	**تأثير فيروس كورونا على التجارة الدولية** The impact of coronavirus on international trade REMACHE Nour El Houda
199	**دور التجارة الالكترونية خلال أزمة كورونا** **(الابعاد - التحديات - رؤية مستقبلية)** آمال ضيف بسيونى
225	**تطورات التجارة الخارجية بين الجزائر والاتحاد الاوروبي في ظل الازمات 2008-2019** Developments in foreign trade between Algeria and the European Union in light of the 2008-2019 crises سكينة حملاوي
240	**الاعتماد المستندي آلية لتمويل التجارة الخارجية** Documentary credit a mechanism for financing foreign trade د.حورية سويقي
512	**Analyse des étapes de développement des entreprises à l'international : cas de l'entreprise Etatique Electro Industrie** CHALLAL Ourdia
267	**Algérie pour la période 1980-2019** **Econometric study on the impact of foreign trade on economic growth in Algeria for the period 1980-2019** ميسي صبرينة شريفي براهيم

التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل

و اقع متطلبات البيئة في ظل تحرير التجارة الدولية

خليفي حسام
المدرسة العليا للتجارة الجزائر

الملخص :

جاءت هذه الورقة البحثية من أجل تسليط الضوء على موضوع التجارة الدولية و مختلف مفاهيمها الاساسية، حيث تم التطرق في بحثنا هذا الى مفهوم التجارة الدولية و كذا مختلف اسباب قيامها بالإضافة الى سياسة الحماية او سياسة التحرير التي تتبناها مختلف الدول في معاملاتها التجارية مع مختلف دول العالم ، كما تم التطرق الى المنظمة العالمية للتجارة نظرا لتأثيرها الكبير على التجارة الدولية و مجرياتها، ثم تم طرح العلاقة بين التجارة الدولية و البيئة و طبيعة العلاقة بينهما وصولا الى مختلف المفاوضات و القاءات التي عرفتها المنظمة العالمية للتجارة من أجل البحث في موضوع حماية البيئة من حالة التلوث و الدمار مستقبلا.

الكلمات المفتاحية : التجارة الدولية ، البيئة ، حماية البيئة ، المنظمة العالمية للتجارة.

Summary

This research paper came in order to shed light on the subject of international trade and its various basic concepts, as our research covered the concept of international trade as well as the various reasons for its establishment in addition to the protection policy or liberalization policy adopted by different countries in their commercial dealings with different countries of the world. Also, the World Trade Organization was discussed due to its great influence on international trade and its processes, then the relationship between international trade and the environment and the nature of the relationship between them were discussed, leading to the various negotiations and meetings that the World Trade Organization knew In order to research the issue of protecting the environment from future pollution and destruction.

Key words: international trade, environment, environmental protection, World Trade Organization.

المقدمة:

ان تحرر المبادلات التجارية في العالم ككل يجعل مختلف الدول و المؤسسات العالمية الكبرى تسعى جاهدة الى محاولة زيادة حصتها من ارباح التجارة الدولية، الامر الذي يستدعي زيادة في حجم الانتاج الكلي في ظل اتساع سوق الاستهلاك الدولية مما ينتج علية زيادة في عدد المصانع(و التي تعتبر من أهم اسباب التلوث البيئي نتيجة افرازها لمختلف الغازات السامة و التي ادت و لازالت تؤدي الى عدم استقرار طبقة الاوزون) و كذا زيادة نسبة الموارد المائية و الطاقوية و غيرها من الموارد المتجددة و غير المتجددة المستعملة خلال العملية الانتاجية، مما يؤثر سلبا في غالب الاحيان على البيئة و التنمية المستدامة ، و من هذا المنطلق ظهرت جهات مناهضة لمختلف الانشطة التي من شانها زعزعة الاستقرار البيئي خصوصا بعد اتساع ثقب الاوزون و انقراض العديد من الفصائل الحيوانية و النباتية.

من جهة اخرى تقوم التجارة الدولية على اساس القيام بمختلف التبادلات التجارية بين مختلف دول العالم ، و من اجل ضمان السير الحسن و سلاسة عمليات التبادل الدولية تفرض المنظمة العالمية للتجارة مجموعة من الشروط على مختلف الدول الاعضاء الحاليين او الذين في طريق الانتساب، و تتمحور هذه الشروط في معظمها على المساواة بين السلع المستوردة و السلع المنتجة محليا بهدف تشجيع المنافسة و الحد من الاحتكار ، بالإضافة الى الغاء كافة القيود الجمركية و غيرها من القيود التي من شأنها ان تحول دون تحقيق الحرية التامة لعمليات التبادل التجاري الدولي ، و هنا يظهر تضارب مصالح التجارة الدولية و موضوع حماية البيئة ، لأن تحرير التجارة الخارجية يستدعي الغاء جميع القيود على مختلف عمليات التبادل التجارية الدولية ، و بهذا تكون حرية التجارة الدولية سببا مشجعا في انتهاك البيئة و تدميرها و تلويثها من خلال التسابق الى تحقيق الربح على حساب الاستقرار البيئي و تلوث البيئة و استنزاف ثرواتها .

و لقد شهد موضوع حماية البيئة عدة محطات في مختلف المؤتمرات و اللقاءات للمنضمات العالمية الخاصة بالتجارة الدولية ، حيث بدأت بوادر الاهتمام بالجانب البيئي في عهدة الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة ، و امتدت الى المنظمة العالمية للتجارة، و لقد تم الاقرار بعدة قرارات تهدف الى حماية البيئة في ظل تحرير التجارة الدولية، سعيا في تحقيق حرية التجارة الدولية دون الاخلال بالنظام البيئي لمختلف الدول الاعضاء .

و بهذا تتمحور دراستنا هذه حول الاشكالية التالية " ما هو واقع متطلبات حماية البيئة في ظل تحرير التجارة الدولية"، من اجل الاجابة على هذه الاشكالية و الالمام الجيد بموضوع التجارة الخارجية و كذا حماية البيئة قمنا بتقسيم بحثنا هذا الى :

اولا : التجارة الدولية

ثانيا : المنظمة العالمية للتجارة

ثالثا: حماية البيئة في ظل قرارات المنظمة العالمية للتجارة

اولا : التجارة الدولية

1- مفهوم التجارة الدولية :

يمكننا تعريف التجارة الخارجية أو الدولية على أنها عميلة المبادلات للسلع و الخدمات بين مختلف الأعوان الاقتصاديين الذين يقيمون في دول مختلفة.

2- **اسباب قيام التجارة الخارجية :** ان اسباب قيام المبادلات التجارية بين مختلف دول العالم في مختلف المجالات السلعية و الخدمية لها عدة اسباب نذكر منها:

- وفرة أو ندرة الموارد الطبيعية والظروف المناخية

يؤدي اختلاف الظروف الطبيعية السائدة في كل دولة إلى تخصصها في إنتاج نوع معين من السلع الوسيطة أو السلع النهائية الزراعية أو الصناعية، كما تتوفر لدى بعض الدول بيئة استخراجية مثل توافر مواد خام في باطن الأرض مثل البترول في دول الخليج، فإن ذلك يجعلها تتخصص في إنتاج البترول الخام، ومن ثم تزداد أهمية هذه الدول باعتبارها دولا منتجة للبترول، وقد تحوز بعض الدول بيئة زراعية تتمثل في تربة خصبة ومناخ ملائم ومياه ري، لذا تتخصص في إنتاج بعض المنتجات الزراعية .

(السريتي،2009،ص 113-114)

كما تلعب الظروف المناخية هي الأخرى دورا هاما في قيام التجارة الخارجية والمبادلات الدولية، فكما نعلم أن هناك بلدان تتميز بالمناخ البارد وأخرى بالمناخ الحار و أخرى استوائية، فهذا التنوع المناخي يؤثر على طبيعة النشاط ونمط الإنتاج وأنواع المنتجات في كل منطقة مناخية، فمثلا لا يمكن إنتاج القطن في المناطق الباردة، و في المقابل هنالك منتجات لا يمكن إنتاجها إلا في المناطق الباردة، ومن ثم فعند إنتاج القطن في مصر تكون لدينا وفرة منه في الوقت الذي يكون فيه نادرا في دولة بريطانيا، فتقوم بريطانيا أو فرنسا بشراء القطن المصري و في المقابل تقوم مصر بشراء منتجات تلك البلدان من اللحوم مثلا ، وبالتالي قيام التجارة الدولية . (عبد السلام ،2010، ص 29)

- التفاوت في عرض رأس المال والعمل

يتعدى تخصص البلد المعني على أساس مواردها الى الكمية المعروض من اليد العاملة ومن توفر رأس المال، فكما نعلم فإنه يوجد بلدان ذات كثافة سكانية عالية وأخرى ذات كثافة سكانية منخفضة، فكلما كان عدد وحجم اليد العاملة عاليا كان عرضها عاليا و كلما انعكس ذلك على مستويات الأجور بالانخفاض، وبالتالي فإن كثرة العنصر البشري يعد سببا للقيام بتجارة كبيرة، كما تتدفق الشركات على البلد كثير السكان كما هو الحال بالنسبة إلى الصين، فالاستثمارات تتجه إلى تلك البلدان للاستفادة من السوق كبير الحجم للتوزيع وكذلك للأجور المنخفضة والعمالة الماهرة. (نفس المرجع السابق، ص31)

- اختلاف الأذواق

من أسباب قيام التجارة الخارجية اختلاف الأذواق، فحتى لو كانت ظروف الإنتاج متشابهة في جميع المجالات فقد تتاجر الدول مع بعضها البعض إذا كان ذوقها السلعي مختلفا.

ومن امثلة ذلك أن بلدانا مثل النرويج والسويد تنتج السمك من البحر واللحوم من الأرض وبكميات متماثلة، لكن السويديين يحبون اللحوم في حين يفضل النرويجيون الأسماك ؛ عندها يمكن إجراء عملية متاجرة نافعة للطرفين، بأن تصدر اللحوم إلى السويد والأسماك إلى النرويج، وسوف يستفيد البلدين من هذه التجارة مما يرضي رغبات كلا الطرفين.(ساموبلسون، نوردهاوس، 2001، ص 694)

- انخفاض تكاليف النقل

إن تكاليف نقل السلعة تلعب دورا كبيرا في مدى اتساع سوق هذه السلعة، لأنها تضاف إلى تكلفة الإنتاج، ومن ثم إلى سعر السلعة. و نقول عن سلعة ما انها قابلة للتبادل تجاريا أم لا، اعتمادا على سعرها الدولي وسعرها المحلي وتكاليف النقل، حيث تكون السلعة قابلة للتصدير إذا كان سعرها المحلي مضافا إليه تكاليف النقل إلى الخارج أقل من سعرها الدولي، في حين تكون السلعة قابلة للاستيراد إذا كان سعرها الدولي مضافا اليه تكاليف النقل للداخل أقل من سعرها المحلي، وهذا يعني أن السلعة تعد تجارية إذا كانت قابلة للتبادل دوليا، وإذا لم تتحقق الشروط السابقة تصبح السلعة غير تجارية ولا يمكن تبادلها دوليا.

(السريتي، 2009،ص 14-15)

لذلك فإن الدولة التي تستطيع إقامة صناعاتها بالقرب من السواحل والموانئ ستتمكن توسيع نطاق تصريف منتجاتها مقارنة بدولة أخرى لا تتهيأ لها نفس الظروف، و ذلك بحكم ان تكاليف النقل البحري تقل كثيرا عن تكاليف النقل الجوي

أو البري، ولا شك أن المنتجين يتجهون إلى التخصص في إنتاج السلع التي يسهل نقلها لمسافات طويلة أو التي تنخفض تكاليف نقلها إلى الأسواق.

(دياب،2010،ص 16)

- التقدم التكنلوجي

إن الدول التي تتوفر على تكنولوجيا حديثة عن طريق الاختراع أو الابتكار أو التجديد تستطيع إنتاج سلع إنتاجية أو رأسمالية مثل الآلات الحديثة والمعدات والسيارات، و هي التي تعرف بالدول المتقدمة التي تتوفر لديها أحدث الوسائل التكنولوجية، لذا فإنها تتخصص في إنتاج السلع الرأسمالية، وهذه التكنولوجيا قد لا تكون متاحة للدول النامية في فترة ظهورها ومن ثم فإنها لا تتمكن من إنتاج مثل هذه السلع الرأسمالية بل تستوردها من الدول المتقدمة ولذلك فإن التقدم التكنولوجي يعد عاملا للتخصص وتقسيم العمل الدولي. (عبد السلام، 2010،ص 37)

3- سياسات التجارة الدولية :

تعرف السياسات التجارية في مجال العلاقات التجارية و الاقتصادية الدولية على انها مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدولةفي مجال التجارة الدولية بقصد تحقيق أهداف معينة .فإذا كانت السياسة هي فن الاختيار بين البدائل المتاحة و الممكنة، فإن السياسة التجارية تمثل اختيار البلد في علاقاته التجارية مع الخارج الحرية أم الحماية، و يعبر عن ذلك بإصدار التشريعات و القوانين و اتخاذ الاجراءات التي تضعها موضع التطبيق.(عبد السلام،2010،ص 70).

كما يمكن ان تعرف ايضا على انها "مجموعة التشريعات و اللوائح الرسمية التي تستخدمها الدولة للتحكم و السيطرة على نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم المتقدمة و النامية، و التي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول" (السريتي،2009،ص 111)

و يمكن القول بان سياسات التجارة الخارجية هي عبارة من مجموعة الإجراءات و التدابير و الوسائل التي تتخذها الدولة من أجل تعظيم عائدها منها من خلال تبني مبدأ الحماية أو تحرير التجارة الخارجية

- 3-1 أهداف السياسة التجارية

إن تطبيق الدولة لأي سياسة تجارية، هو بالأساس من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف، فمنها ما هي ذات طبيعة اقتصادية ومنها ما هي ذات طبيعة اجتماعية و غيرها من الأهداف، و فيما يلي بعض الأهداف:

-**الأهداف الاقتصادية**: تشمل على العديد من الأهداف نذكر منها:

-المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية.

-حماية الصناعة الوطنية المحلية من المنافسة الأجنبية، خصوصا الصناعات الناشئة من خلال توفير البيئة الحاضنة لنموها

وتطورها.

-العمل على إصلاح العجز في ميزان المدفوعات وإعادته إلى حالة التوازن.

-زيادة الموارد المالية للدولة، واستخدامها في تمويل مختلف النفقات العامة.

-حماية الاقتصاد من التقلبات الخارجية مثل التضخم و الانكماش.

-حماية الاقتصاد الوطني من سياسة الإغراق التي قد تتبعها بعض الدول.

-**الأهداف الاجتماعية**: وتتمثل هي الأخرى فيما يلي :

-حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية، كالمزارعين والمنتجين الصغار، أو منتجي بعض السلع التي تمثل عامل اساسي في حيوية المجتمع.

-إعادة توزيع الدخل الوطني بين الفئات المختلفة للمجتمع.

-العمل على حماية الصحة العامة للمجتمع وذلك من خلال منع استيراد بعض السلع المضرة أو المخالفة للمعايير الصحية أو تقييد استيراد سلع أخرى.

-**الأهداف السياسية والاستراتيجية** : و نذكر منها :

-توفير اكبر قدر ممكن من الاستقلال، مع توفير الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية و العسكرية .

- تحقيق الاكتفاء الذاتي للدولة و خصوصا فيما يتعلق بالأمن الغذائي.

-العمل على توفير احتياجات الدولة من مصادر الطاقة وغيرها من السلع الاستراتيجية خصوصا في الفترات القاسية من الأزمات والحروب.(دياب، 2010،ص 300)

-2-3 أنواع السياسة التجارية

تنقسم السياسات التجارية إلى نوعين مختلفين حسب الأهداف المرجوة من التجارة الخارجية، إذ نجد سياسة أو مبدأ حرية التجارة الخارجية و المبدأ المناقض الذي يتبنى سياسة الحماية

أ :سياسة حرية التجارة الخارجية

إن المقصود بهذه السياسة هو عدم تدخل الدول و الحكومات في التجارة الدولية فهي إذن حرية المبادلات التجارية الدولية دون تدخل للدولة، و يمكن القول بأن ظهور مبدأ الدفاع عن حرية التجارة الخارجية يرجع إلى المذهب الطبيعي الذي ظهر بفرنسا بقيادة فرانسوا كيني (1694-1774) ، و الذي يقوم على أساس عدم تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية، و ذلك بحجة أن مصالح الأفراد لا تتعارض مع بعضها البعض و لا تتعارض مع مصلحة الجماعة، كما اعتبرت سياسة الحرية للتجارة الخارجية بأنها كفيلة بتحقيق " الثمن المجزي" كما سماه الطبيعيون ، وهو الذي يحقق ربحا معقولا للبائعين و سعرا مقبولا أيضا للمستهلكين.

(بن ديب، 2003،ص 118)

ويتحجج المدافعون عن هذا المذهب بما يلي3 :

-أن حرية التجارة الخارجية تسمح للدولة بأن تتمتع بمزايا التخصص وتقسيم العمل الدولي الذي يعتمد على سوق واسعة ويتبع حرية التبادل التجاري بين الدول ، و الذي بدوره يترتب عليه استغلال امثل للموارد الدولية كما تبينه نظرية النفقات النسبية في التجارة الخارجية .كما أن الحماية ستؤدي إلى انخفاض الدخل القومي نتيجة اتجاه عوامل الإنتاج إلى الفروع التي لا تتمتع فيها بإنتاجية مرتفعة، وعلى انخفاض المداخيل الحقيقية للأفراد نتيجة اضطرارهم لشراء السلع بأسعار مرتفعة

-مبدأ الحرية يؤدي إلى انخفاض مختلف أسعار السلع الدولية، خاصة أسعار السلع الدولية التي لا يمكن إنتاجها محليا إلا بنفقات مرتفعة، وهذا يعتبر زيادة حقيقية في الدخل الوطني للدولة، و في المقابل يؤدي مبدأ الحماية إلى ارتفاع أسعار السلع المحلية و بالتالي سيعاني المستهلك من الزيادة في السعر.

- يؤدي مبدأ الحرية إلى ارتفاع زيادة التنافس بين الدول في إنتاج السلع و الخدمات وهذا بدوره يعمل على زيادة تشجيع التقدم الفني وتحسين وسائل الإنتاج، الأمر الذي يضمن جودة المنتجات وانخفاض أسعارها.

--يعمل مبدأ الحرية على إعاقة كل أنواع الاحتكار التي يقوم بها الأفراد ، إلا انه يمكن الاحتكار بسهولة تامة اذا قامت الدولة بتبني سياسة الحماية .

-ان حرية التجارة تساعد على الإنتاج الكبير وبخاصة في البلدان الصغيرة التي لا تستطيع الوصول ببعض مشاريعها الإنتاجية إلى مستوى حجم الإنتاج الأمثل نظرا لقلة الطلب (عدد قليل من المستهلكين) اذا تحتاج الى طلب اضافي خارجي من خلال التبادل التجاري الدولي الحر .

ب: سياسية الحماية :

يقوم هذا المبدأ على تدخل الدول و الحكومات من خلال مجموعة قيود و إجراءات خاصة بالتبادل التجاري الدولي بغية تحقيق مجموعة أهداف خاصة بهذه الدول، من أمثلة هذه الاهداف نجد:

-حماية مختلف الصناعات المحلية خصوصا الناشئة منها لأنها لن تقوى على منافسة منتجات المؤسسات الدولية الأخرى التي تفوقها خبرة في المجال.

-حماية مختلف أنواع الأسواق المحلية لهذه الدول من سياسة الإغراق التي تتبعها بعض الدول المصدرة لمختلف السلع الرخيصة.

-زيادة مدا خيل الخزينة العمومية من خلال مختلف التعريفات الجمركية التي تفرضها الدولة على السلع المستوردة.

-تقليل كمية و قيمة السلع المستوردة بغية تخفيف العجز في ميزان المدفوعات.

ثانيا : المنظمة العالمية للتجارة

1- نشأتها

لعل أحد أهم مخرجات جولات الأرجواني التي دامت لأكثر من سبعة سنوات (1986-1993) هو ميلاد المنظمة العالمية للتجارة بتاريخ أفريل 1994 بمدينة مراكش المغربية بتأسيس من طرف وزراء ماليةو اقتصاد من 117 دولة مختلفة، و اطلق عليها تسمية المنظمة العالمية للتجارة. و لقد تم اعتمادها لمباشرة العمل في مهامها التي أنشئت من أجلها في 01 جانفي 1995، ومنذ ذلك التاريخ اختفت اتفاقية الجات(الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة) لتحل محلها هذه المنظمة الجديدة.

2- **تعريف المنظمة العالمية للتجارة**

لقد عرفت المادة الأولى والثامنة من اتفاقية مراكش المنشئة لمنظمة التجارة المنظمة العالمية للتجارة على أنها" :اتفاقية تدعى المنظمة العالمية للتجارة تتمتع بالشخصية القانونية ويتمتع أعضاؤها بالأهلية القانونية الضرورية لممارسة وظائفهم، وتعد المنظمة الإطار المؤسساتي للعلاقات التجارية بين أعضائها في المسائل المرتبطة بميدان تداخلها والأدوات القانونية المرفقة للاتفاقية وكذلك الاتفاقيات المسماة بالاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف والتي تعتبر جزءا لا يتجزأ من اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة."

كما تعرف منظمة التجارة العالمية على أنها" :منظمة اقتصادية عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة، تعمل ضمن منظومة النظام الاقتصادي العالمي الجديد على إدارة وإقامة دعائم النظام التجاري الدولي وتقويته في مجال تحرير

التجارة الدولية و زيادة التبادل التجاري والنشاط الاقتصادي العالمي، وتقف على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي في رسم وتوجيه السياسات الاقتصادية الدولية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم" (دادي عدون، متناوي، 2004،ص 67)

ويقع مقر المنظمة العالمية للتجارة في جنيف بسويسرا و يرأسها أمين عام يتم انتخابه من طرف اعضاء المجلس الوزاري للمنظمة،

وتتخذ المنظمة قراراتها بإجماع الأعضاء مما يوفر فرص متكافئة للأعضاء في اتخاذ مختلف القرارات بغض النظر عن أحجامهم، كما أصبحت المنظمة العالمية للتجارة بمثابة الإطار المؤسس للنظام العالمي الجديد، حيث تجاوز مجال نشاطها المجال التجاري و امتد إلى مجال رؤوس الأموال والخدمات والاستثمار وحقوق الملكية الفكرية.(السعدي،2014،ص 54)

وتعتبر المنظمة العالمية التجارة منظمة اقتصادية عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة و تعمل ضمن منظومة الاقتصاد العالمي على إدارة و إقامة دعائم النظام التجاري الدولي و تقويته خصوصا في مجال تحرير التجارة الخارجية و زيادة التبادل و النشاط الاقتصادي و التجاري العالمي، و تقف على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي في رسم و توجيه السياسات الاقتصادية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم للوصول إلى إدارة أكثر كفاءة و أفضل للنظام الاقتصادي الدولي، و تسعى هذه المنظمة جاهدة الى تحرير التجارة العالمية من مختلف القيود الجمركية و غير الجمركية ، كما تعمل على رفع مستويات المعيشة و تحقيق التوظيف الكامل بتحقيق تنمية متواصلة و دائمة مع تأمين حصول الدول النامية على نصاب متنامي في التجارة الخارجية.(مياسي، 2011،ص 224)

3- مهام منظمة التجارة الدولية : تقوم المنظمة العالمية للتجارة بالعديد من المهام منها:

1-تيسير تنفيذ و إدارة أعمال هذه الاتفاقية والاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، كما تقوم بالإشراف على تنفيذ مختلف الاتفاقيات ا لمنظمِة للعلاقات التجارية بين مختلف الدول الأعضاء.

2- تنظيم المفاوضات التي ستتم بين الدول الأعضاء مستقبلا حول بعض الأمور ، بالإضافة إلى المفاوضات الأخرى الرامية إلى تحقيق المزيد من تحرير التجارة العالمية.

3-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 الأعضاء في إطار الجهاز سالف الذكر، وذلك طبقا للتفاهم الذي تم التوصل إليه في هذا الشأن خلال جولة الأوروغواي.

4-متابعة ومراقبة السياسات التجارية للدول الأعضاء، وذلك من خلال جهاز مراجعة السياسات التجارية لهذه الدول، والتي تتم وفقا لفترات زمنية محددة(كل أربع سنوات للدول النامية وكل سنتين للدول المتقدمة) والهدف من ذلك هو الاطلاع على مختلف التغييرات التي تحدثها الدول الأعضاء على السياسات التجارية ومدى موافقتها لأحكام الاتفاقيات، بالإضافة إلى العمل على تكريس مبدأ الشفافية، من خلال تعميم المعلومات على جميع الأعضاء، و منح فرصة للتفاوض حول السياسات التجارية لكل عضو.

5-التعاون و التنسيق مع مختلف الهيئات الدولية كصندوق النقد الدولي والبنك العالمي، بهدف تنسيق سياسات إدارة شؤون الاقتصاد العالمي بمختلف جوانبه المالية، النقدية والتجارية، وتتم هذه المشاورات داخل المنظمة حول الشكل المناسب لأوجه هذا التعاون. (دادي عدون، متناوي، 2004،ص 68-69)

هذه مجمل الأدوار و المهام التي أوكلت إلى المنظمة العالمية للتجارة، والتي غيرت ملامح الاقتصاد العالمي بعد ظهورها، و ذلك عن طريق ربط علاقات ومصالح تجارية دولية بين مختلف البلدان التي تسعى للاستفادة من تحرير التجارة الدولية وحركة رؤوس الأموال الدولية، إلا أن درجة الاستفادة تختلف من دولة لأخرى، وذلك بسبب اختلاف القوة الاقتصادية لهذه الدول. (اريس،2015،ص 163)

ثالثا: حماية البيئة في ظل قرارات المنظمة العالمية للتجارة

1- المشاكل البيئية

كنتيجة للتلوث البيئي تعاني البيئة من عدة مشاكل نذكر منها :

1- التغيرات المناخية: يترتب على تلوث الهواء الجوي ارتفاع درجة حرارة الجو في العالم، كما ينجر عليه أيضا حدوث تغير في أماكن تساقط الأمطار، زيادة على ذلك ارتفاع درجة الحرارة وتعرض الأجزاء الجليدية في القطب الشمالي إلى الذوبان، الامر الذي يهدد باجتياح المياه على مساحة اليابسة وتعرضها للتناقص، ومن ناحية أخرى فإن ارتفاع درجة حرارة الأرض قد يؤدي إلى انتشار ظاهرة التصحر وقلة الاشجار و الغابات في المناطق التي ينتشر فيها الجفاف. (عطية ناصف،2007،ص268-269)

2- ظاهرة تأكل طبقة الآزون: حيث يمثل غاز الآزون 20 % من الجزء العلوي لطبقة ستراتوسفير وبذلك فهي تحمي الخلاف الجوي القريب من سطح الأرض (تربوسفير) والغلاف الحيوي من التعرض لأضرار الأشعة فوق البنفسجية، ومن

الأخطار الصحية لمشكلة تدهور حالة طبقة الأزون مثل خطر الاصابة بضعف المناعة وترهل البشرة وتجعدها، التأثير على العينين، تهيج الأغشية المخاطية للجهاز التنفسي، وظهور أمراض السعال والاختناق، ضعف الرئتين والالتهاب والانتفاخ الرئوي .(هبري، 20015،ص 82)

3- الأمطار الحمضية: تم اكتشاف الظاهرة من قبل عالم التربة السويدي سفانت أودين Savant odin عام 1967 حيث لاحظ أن الأمطار تنتج من ذوبان الغازات الحمضية المنبعثة من المصانع في بخار الماء الموجود في الجو، وحذر من خطورة هذه الأمطار وآثارها المدمرة على مختلف عناصر البيئة الطبيعية، حيث أن الأمطار الحمضية لها العديد من الآثار السلبية على الصحة، وتؤثر على نوعية مياه الشرب و التربة الزراعية.(سبع،2015،ص 16)

4- تدهور الحالة الصحية للأفراد: حيث يؤدي تلوث الهواء إلى ظهور العديد من الأمراض المضرة بصحة الأفراد، و كدليل على ذلك فان هناك بعض الدراسات التي تحصي ما يقارب 2% من إجمالي الوفيات في الولايات المتحدة الأمريكية بسبب استنشاق الهواء الملوث بالغازات السامة. (عطية ناصف،ص270-271).

2- طبيعة العلاقة بين التجارة والبيئة

ان التجارة الخارجية تقوم على ا ساس مبدأ الإنتاج و البيع و كلما اتسع سوق الاستهلاك زاد حجم الإنتاج و بالتالي زاد الطلب على الموارد الطبيعة بمختلف أنواعها المتجددة و غير المتجددة، فلو استقصر الاستهلاك الكبير للموارد المتجددة فلا ضير في ذلك لكنه يتعدى الى الموارد الغير متجددة بصورة كبيرة و هو ما يخالف نظرية التنمية المستدامة اذا نحرم الأجيال القادمة من مختلف الثروات الطبيعية الغير متجددة ، من جهة أخرى فإن زيادة حجم الانتاج في المجال الصناعي خصوصا يستلزم زيادة عدد المصانع وامتداد ساعات عملها الامر الذي ينتج عنه زيادة في كمية الغازات السامة المنبعثة من هذه المصانع الى غلافنا الجوي الذي يعاني من أزمة تلوث رهيبة، و بالتالي فإن البيئة مهددة تهديدا واضحا و صريح بالتلوث البيئي .

3- منظمات التجارة الدولية وموضوع البيئة : و نقصد بمنظمات التجارة الدولية الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة بالإضافة الى المنظمة العالمية للتجارة

1-3 معالجة موضوع التجارة والبيئة في الجات :

عرف موضوع التجارة و البيئة عدة مراحل خلال فترة تواجد الجات ، و نذكر ما يلي : (اريس،163،2015-165)

1-في أوائل السبعينات بدأ اهتمام الجات بموضوع البيئة حيث طلب سكرتير عام للجنة التحضيرية لمؤتمر الإنسان والبيئة المنعقد في استكهولم سنة 1972 من سكرتارية الجات تقديم خبرتها ومشاركتها خلال المؤتمر ، وعرض الأمر على مجلس الجات الذي وافق على تشكل مجموعة عمل لبحث موضوع التجارة و البيئة، ولكن دون جدوى

2- خلال الاجتماع الوزاري الذي عقد في بروكسل شهر ديسمبر 1990 ، تقدمت مجموعة دول الأفتا بمشروع قرار بإعادة نشاط مجموعة العمل المكلفة بموضوع البيئة، حيث أوضحت في بيانها حينئذ أن تطورات الاهتمام الدولي بموضوع البيئة تقتضي عمل فعال في إطار اتفاقية الجات، لكن من دون جدوى ايضا لان هذا المشروع لم يعرض اصلا نتيجة فشل الاجتماع في التوصل الى نقاط اتفاق .

3- خلال اجتماع الأطراف المتعاقدة بالجات في 01 جانفي 1991 ، أعادت دول الأفتا طرح موضوع البيئة، و لقد تم تأجل اتخاذ قرار فيه حتى اجتماع مجلس الجات الذي انعقد في ماي 1991 و الذي قرر أن تبدأ مناقشات مفتوحة داخل مجلس الجات لمساعدته في اتخاذ قرار حول كيفية معالجة موضوع التجارة و البيئة .

4-عقدت عدة اجتماعات غير رسمية من أجل الوصل الى كيفية تشكيل مجموعة العمل وحدود اختصاصها في بحث الموضوع البيئة و التجارة الدولية وبرنامج عملها، كما تناولت المناقشات أيضا مساهمة الجات في أعمال مؤتمر قمة البيئة و التنمية بريودي جانيرو، حيث كانت اتجاهات المناقشات على النحو التالي:

أ -قامت دول الأفتا بدفع الموضوع للمناقشة واتخاذ قرارات أعدتها من قبل بإحياء أعمال مجموعة عمل التجارة والبيئة.

ب -تم تأييد قرار تشكيل مجموعة العمل من طرف المجموعة الأوروبية والولايات المتحدة واليابان ، و إحياء المجموعة التي تشكلت عام 1971 .

ت -علقت الدول النامية على تكوين مجموعة العمل بنقطتين أساسيتين هما :

-تحديد اختصاص مجموعة العمل عند تكوينها مع عدم تحميل الجات كاتفاقية متعددة الأطراف في مجال التجارة الدولية مسؤولية أعمال منظمات دولية أخرى.

-عدم الضغط على المجموعة من أجل إنهاء أعمالها في وقت محدود بحكم تشعب وتعدد المسائل التي تتناولها.

-اتخذ مجلس الجات في أكتوبر 1991 قرار يتضمن ما يلي:

-تشكيل مجموعة العمل لبحث موضوع التجارة والبيئة و لقد كان الانتماء الى عضويتها متاح لكافة الأطراف المتعاقدة بالجات.

-وضع أساس عمل مجموعة التجارة والبيئة في إطار المبادئ الأولية لإنشاء المجموعة لأول مرة سنة 1971 مع الاسترشاد بما تم التوصل إليه من نقاط في المناقشات المبدئية التي أجراها مجلس الجات.

-توضيح مجال مساهمة الجات في أعمال مؤتمر" ريودي جانيرو "من خلال التركيز على مجموعة من النقاط .

2-3 قضية التجارة والبيئة في المؤتمرات الوزارية الخاصة بالمنظمة العالمية للتجارة :

عرض تقرير نتائج أعمال لجنة التجارة والبيئة (على المؤتمر الوزاري الأول) في ديسمبر 1996 وتضمن إعلان سنغافورة فيما يتعلق بالتجارة الدولية والبيئة، الاعتراف بأن المفاوضات في هذا المجال قد أحرزت تقدما ملحوظا في الموضوع بالرغم من مختلف تعقيداته وتشعب موضوعاته، ومن هنا تدعو الحاجة إلى استمرار تلك المفاوضات في ضوء الشروط المرجعية التي وضعت لها .و أما بالنسبة للجنة التجارة والبيئة فقد منح لها برنامج عمل للجولة الجديدة من المحادثات التجاريةب جنيف 1998 كالتالي: (نفس المرجع السابق، ص 16)

-اجتماع جوان 1998 لدراسة موضوعات العلاقة بين جداول الأعمال متعددة الأطراف البيئية والتجارية الدولية، والتي تتضمن:

-طبيعة العلاقة بين الاتفاقيات الدولية (متعددة الأطراف) البيئية والتجارية.

-تسوية المنازعات في إطار الاتفاقات التجارية، و البيئية الدولية

-موضوع منع تصدير السلع المحظورة محليا؛

- تحديد علاقة موضوعات البيئة باتفاقية الجوانب التجارية للملكية الفكرية .

-اجتماع أكتوبر 1998 لدراسة الموضوعات الأخرى، والتي تتضمن:

-برنامج العمل المتعلق بتنفيذ القرار الوزاري الخاص بدراسة موضوع تجارة الخدمات والبيئة.

- الترتيبات المناسبة للعلاقة بين المنظمات غير الحكومية ونتائج المفاوضات .

- كما تم الاتفاق على أن يعرض التقرير الشامل لنتائج المفاوضات على المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية.

2-خلال المؤتمر الوزاري الثالث للمنظمة العالمية للتجارة الذي تم انعقاده بسياتل بالولايات المتحدة الأمريكية في الفترة الممتدة ما بين 30 نوفمبر إلى غاية 3 ديسمبر 1999 والذي ترأسته الدولة المضيفة، نوقش موضوع التنمية المستدامة بمختلف أبعادها الاجتماعية والبيئة حيث أصرت الولايات المتحدة على الربط ضمن آليات منظمة التجارة العالمية بين التجارة ومعايير العمل الأساسية، فضلا عن حماية البيئة، حيث أكد الرئيس الأمريكي آنذاك في كلمته التي أيد فيها بصريح العبارة فرض عقوبات متنوعة على الدول التي تنتهك حقوق العمل الأساسية، بحيث اراد تنظيم مجموعة عمل

قادرة على صياغة و إعداد معايير للعمالة، ثم تعمم بعد ذلك هذه المعايير في جميع الاتفاقيات التجارية الدولية ، مع تفضيله لوجود نظام يتضمن عقوبات في مواجهة مختلف التجاوزات و الانتهاكات التي قد تحدث لأي من النصوص التي تضمنتها أي اتفاقية تجارية، و قد أثار ذلك التصريح قلق معظم المشاركين في المؤتمر، معربين بذلك عن مجموعة انتقادات، حتى دول المجموعة الأوروبية وقفت إلى جانب الدول النامية والفقيرة في تلك النقطة، و يعتبر الإصرار على هذه المعايير شكلا مستترا من أشكال الحماية، ومؤامرة من جانب الدول الصناعية. (حشماوي ،2006،ص 180).

3-في إطار المؤتمر الوزاري الرابع للمنظمة العالمية للتجارة الذي انعقد في الدوحة خلال الفترة الممتدة ما بين 09 إلى 14 نوفمبر 2001 ، وفي إطار محادثات قضايا البيئة تم التوصل الى التوفيق بين مختلف رغبات الدول المتقدمة والدول النامية كحل وسط الأمر الذي أدى الى التضحية بطلبات الفقراء في الدول النامية و إحالة الموضوع للتفاوض الموسع مع الإقرار في الوقت نفسه بحق

الدول في اتخاذ ما تراه ملائما من إجراءات لحماية البيئة والصحة في إطار المنظمة. و بالتالي فان هذا الحل يعني موافقة ضمنية على القيود الحمائية الجديدة التي تشكو منها الدول النامية المتعلقة بمواصفات المنشأ المتشدد التي تطبقها الدول المتقدمة على صادراتها وتمنع نفاذ هذه الصادرات لأسواق العالم المتقدم تحت بنود المواصفات البيئية والاشتراطات الصحية وغيرها من الأمور التي تدخل ضمن ممارسات الواقع.(عبد المطلب،2005،ص 430)

3-3 مدى التزام اتفاقيات تحرير التجارة العالمية: (فلاح، 2014، ص 8-9)

تظهر محاولة المنظمة العالمية للتجارة من أجل الحفاظ على البيئة خلال مختلف المبادلات التجارية في إنشاء لجنة التجارة والبيئة في هذه المنظمة المذكورة والتي تعمل أساسا على محاولة خلق التزام بيئي في مجال التجارة الدولية وتحديدا في النظام الدولي التجاري القائم على مبدأ حرية التجارة بين الدول الأعضاء يوازي ما توصل إليه المجتمع الدولي من قواعد ومبادئ يمكن أن يبنى عليه سلوك الدول ضمن ما يسمى" القانون الدولي للبيئة"، حيث يظهر جهد لجنة التجارة والبيئة في محاولة تحقيق الأهداف التالية:

- حث دول أعضاء المنظمة العالمية للتجارة إلى ضرورة خلق ترابط بين السياسات التجارية المعتمدة وطنيا والبيئة و التأثير المتبادل بينهما، فاتساع مبدأ تحرير التجارة العالمية دون مراعاة المعايير البيئية العالمية سيؤدى إلى اعتبار المنافسة عامل اساسي في تدمير المكونات الإيكولوجية والتنوع الحيوي لا محالة ، كما تعتبر البيئة بنفسها عامل مهم في التبادل الدولي اذا تم استغلالها بعناية مماسيؤدي إلى دخول عناصر دولية جديدة في مجال التجارة الدولية.

- كما تسعى اللجنة المكلفة للبحث على مدى ارتباط السياسات البيئية للدول المختلفة مع بعضها البعض من خلال التجارة الدولية، فإقرار مختلف سياسات الدعم والضرائب يؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على القدرة الإنتاجية ومن

ثم المنافسة الدولية، كما قد تؤثر بعض السياسات البيئية في فرض قيود على الصادرات أو الواردات من السلع و الخدمات .

- بما أن التجارة الدولية تمر بمرحلة حاسمة يظهر من خلالها درجة الاعتماد الدولي المتبادل فإنه تم اقرار سياسات بيئية قائمة على التطرق الى مشاكل البيئة خصوصا بالنسبة للدول النامية ، كما تم تشكيل مجموعة عمل في إطار المنظمة العالمية للتجارة خصوصا بعد نجاح جولة لأوروجواي لبحث الموضوعات المتعلقة بالتجارة العالمية والتي لها تأثير مباشر على البيئة نذكر منها:

-نتائج مجموعة العمل المتوصل إليها الخاصة بالاتفاق الدولي حول التجارة الدولية فيما يخص السلع المحظور تداولها محليا ونقل نفاياتها لأسباب تتعلق بالصحة العامة والبيئة ، بحيث يجب أن تراعى القوانين الوطنية المتعلقة بحماية البيئة وحماية المستهلك، و يمكننا اعتبارها ميزة إيجابية على الأقل كونها فكرة متقدمة لربط التجارة الدولية بالبيئة.

-محاولة إدخال مجموعة من التعديلات على جولة أوروجواي من اجل تحرير التجارة العالمية و المتعلقة بالحواجز الفنية والتجارة الدولية لتتماشى ومعايير حماية البيئة من خلال تكريس المزيد من الشفافية في السياسات التجارية بغية احترام القواعد التي تم إقرارها محليا حتى يصبح للالتزام الدولي بحماية البيئة مكانة متقدمة في عملية التبادل الدولي التجاري.

- دعم نتائج جولة أوروجواي من خلال اتفاقية الزراعة، حيث تضمنت الوثيقة الختامية اتفاقا خاصا بإجراءات الرقابة و الحماية الصحية على التجارة الدولية في السلع الزراعية وحماية مختلف فصائل الحيوان و أنواع النبات.

-و تعتبر جولة الأوروجواي كأهم منتدى تفاوضي لتحرير التجارة ، اضافة الى الاهتمام الخاص بحقوق الملكية و الفكرية وما تضمنه من مبادئ تنظيمية من شأنها تحسين السلالات الحيوانية والنباتية بما يضمن حق الدول النامية بصفة خاصة من التقدم في هذا المجال الذي يؤثر في قدرتها الإنتاجية والتصديرية واحتياجات التنمية.

4-3 و اقع لالتزام اتفاقيات تحرير التجارة العالمية في ظل احترام معايير حماية البيئة:

إن الواقف على تطور مسار تحرير التجارة العالمية يجد أنها لم تهتم بشكل أساسي بخلق الترابط بين تحرير التجارة واحترام المعايير البيئية، وإن كان هناك جهد دولية في هذا المجالات الا انه لم يتعد حدود بعض المقترحات المقدمة من بعض الدول في إطار الجولات الجديدة للمفاوضات وفي إطار المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة و نذكر :

أولا :سعي المنظمة لتطوير مجموعة من المعايير ذات العلاقة بالتنمية المستدامة وقدمتها إلى المؤتمر الوزاري العام للدوحة.

ثانيا :التأكيد على أهمية التشاور من اجل تجسيد مبدأ الشفافية في موضوع تأثير تنفيذ سياسات البيئة من ناحية وسياسات التجارة من ناحية أخرى على متطلبات التنمية الاقتصادية للدول الاعضاء.

ثالثا: ضرورة تشجيع التنسيق والتعاون بين النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف والمنظمات الدولية والإقليمية غير الحكومية المدافعة عن قضية البيئة.

رابعا :تشجيع أي مبادرة طوعية لدراسة وتقييم السياسات البيئية والتنموية، الا ان تكريس الجهود الدولية لتحقيق الحد الأدنى من الالتزام بمعايير حماية البيئة لا يتجسد إلا من خلال مراعاة عدة مسائل اهمها تضمين السلع المنتجة في الدول الأكثر تلويثا للبيئة ما يسمى" بالعلامات البيئية "و ذلك عن طريق فرض معايير صارمة تمنع نفاذ هذه السلع إلى

أسواق الدول المستوردة إذا احتوت في تركيبتها مواد مضرة إما بالبيئة أو بصحة المستهلك مع وجود قاعدة إتفاقية صريحة بذلك.(خليفة،2006،ص120)

5-3 حق الدولة في حماية البيئة في ظل اتفاقيات تحرير التجارة العالمية

نص مشروع اتفاقية تحرير التجارة الخاصة بقطاع الخدمات على حق الدول في التمسك بالاستثناء من تطبيق مواد الاتفاق لأغراض

بيئية كما تنص اتفاقية منظمة التجارة العالمية في المادة 20 اذ تسمح إستثناءا بمخالفة بعض القواعد العامة للاتفاقية المتعلقة بحماية البيئة مع التحفظ عند استعمال هذا الحق من خلق تمييز بين الدول المختلفة وعدم فرض إجراءات تقييدية ضد التجارة الدولية. من الناحية العملية يظهر عدم كفاية هذا النص للتمسك بحماية البيئة من جهة كما يثير نص المادة ذاته مشكلة في تفسير ما إذا كانت الإجراءات المتخذة من قبل الدولة لحماية البيئة او عبارة عن تقييد للتجارة العالمية باعتبارها تتنافى و مبدأ تحرير التجارة العالمية.

أولا :إشكالية تفسير الإستثناء الوارد لمصلحة البيئة

يوجد العديد ن المشاكل بسبب تفسير مفهوم الاستثناءات الواردة في المادة 20 من حيث مدى شمولها لحق الدولة في اتخاذ الإجراءات التي تراها مناسبة للحفاظ على البيئة وحمايتها من جهة، وكذلك السبل التي تستخدم بها الدول إجراءات حماية البيئة في سياق التبادل الدولي التجاري من جهة أخرى، حيث يمكن للدولة أن تتخذ تدابير مقيدة للتجارة الدولية بموجب قواعد منظمة للتجارة العالمية كوسيلة للوفاء بالتزامها اتجاه حماية البيئة . فعلى سبيل المثال من أجل تعزيز التمييز الإيجابي لصالح السلع المنتجة من طرف الشركات المراعية لمعايير حماية البيئة، وبالتالي تشجيع الدول الأخرى على الوفاء بتعهداتها اتجاه قواعد حماية البيئة كشرط للمعاملة التفضيلية بموجب نظاما للأفضليات المعممة، وبالتالي فإن هذا الاستخدام الأخير يثير مشكلة ما اذا كان الهدف الرئيسي من احترام هذه القواعد هو حماية البيئة ام أن الهدف منها هو انتهاج وسائل الحماية التي لا تقبل بها اتفاقيات تحرير التجارة العالمية، وفي نفس الوقت يجب ان يتعهد أعضاء منظمة التجارة العالمية بموجب المادة 2/2 من الاتفاق الخاص بالحواجز التقنية أمام حرية التجارة بضمان عدم إعداد القواعد الفنية أو اعتمادها أو تطبيقها بغية خلق عقبات لا ضرورة لها و التي تحد من حرية التبادل التجاري الدولي كما لا ينبغي أن تكون القواعد الفنية المقيدة للتجارة بأكثر مما يجب من اجل حماية البيئة، و يتضمن الاتفاق قائمة غير شاملة" للأغراض المشروعة "مثل حماية صحة الحيوان والنبات، وبذلك يمكن للطابع المنفتح للأغراض المشروعة الخاصة بتدابير حماية البيئة نوعا من المرونة، و من خلال الرجوع إلى الأعمال التحضيرية بشأن موضوع حماية البيئة فإنها لم تظهر أي تفسير متفق عليه للنطاق الكامل لهذا المصطلح رغم العثور على أدلة تفيد بأن المتفاوضين كانوا في حالة قلق إزاء إمكانية استخدام مصطلح البيئة بناءا على المادة 02 من الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية كأداة للتمييز ضد المنتجات الأجنبية بحجة" اللوائح البيئية " (باتر،2003، ص 220)

ثانيا :موقف جهاز تسوية النزعات من حق الدولة في حماية البيئة

تبنى جهاز تسوية المنازعات بالمنظمة العالمية للتجارة نهجا تفسيريا مرنا يسمى" النهج التطوري "وقد أسست هيئة الطعن مبدأ مهم جدا في قضية أصبحت تعرف بقضية" الجمبري "و التي طلب فيها من الهيئة بحث معنى مصطلح "موارد طبيعية قابلة للنفاذ "في إطار المادة 20 من الإتفاق العام سابقة الذكر بشأن التعريفات الجمركية والتجارة، كما ارتأت الهيئة أن المصطلح يشمل مختلف الأنواع المهددة بالانقراض مثل الجمبري، حيث تبنت الهيئة النهج التطوري

لتفسير تعابير المعاهدة، الامر الذي يدعو الى تفسيرها على ضوء معانيها المعاصرة، وبالتالي فمن أجل حماية الأنواع المهددة بالانقراض بموجب الإستثناء المقرر لحماية البيئة المنصوص عليه سابقا، يمكن للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية اتخاذ تدابير تكون لولا ذلك انتهاكا للالتزامات بموجب
الاتفاق المذكور، ومن أجل الالمام بنطاق المادة 20 أشارت هيئة الطعن إلى القانون الدولي للبيئة، ذلك أنه تطور بعد إبرام الإتفاق الأصلي العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارية. (محمدين،2002،ص 63)

الخاتمة :

ان موضوع التجارة الدولية والبيئة موضوع متشعب و شائك، فبالرغم من كل المفاوضات و الاتفاقيات الا انه لم يتم التوصل الحقيقي الى تحقيق حرية المبادلات التجارية في ظل احترام معايير حماية البيئة من مختلف التهديدات التي تواجهها بصفة متصاعدة ، كما يمكننا القول بأنه لم تكن البيئة و حمايتها من اولويات المنظمات العالمية الخاصة بالتجارة الا في الآونة الاخيرة اين تصاعدت الاصوات المناهضة للاستنزاف البيئي ، و تعتبر لجنة التجارة و البيئة و بالرغم من مجهوداتها طيلة هذه السنين لم تتوصل الى الحلول النهائية التي من شأنها حماية البيئة في الظل الاحترام الفعلي و الحقيقي لمبدأ حرية المبادلات التجارية.

من جهة اخرى تعتبر المادة 20 كخطوة اولية جادة نحو تحقيق حماية البيئة و ارساء الاعمدة التي تستطيع تحقيق ها المطلب لكنها غير كافية ، كما يشوبها الغموض من ناحية التفسير و التأويل و يمكن استعمالها لغير اغراضها الحقيقية التي وضعت لها ، لهذا نرى بأنه يتوجب على المنظمة العالمية للتجارة السعي الجدي في البحث في موضع حماية البيئة و تدعيم هذه المادة بمواد أخرى تساعد على التحرير الحقيق للتجارة الدولية من مختلف القيود و العقبات في طريق تحرير التجارة الدولية و تكفل حق الدول في حماية البيئة و مختلف عناصرها .

قائمة المراجع :

دادي عدون ناصر ، متناوي محمد ،2004، " انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة"،مجلة الباحث، العدد03 ، الجزائر

اريس عبد الرحمن ،2015، دور المنظمة العالمية للتجارة في تجسيد الأطر المدعمة لتحرير التجارة الدولية وفق المتطلبات البيئية، مجلة دراسات وأبحاث اقتصادية في الطاقات المتجددة العدد الثاني، الجزائر.

وسام نعمت ابراهيم السعدي،2014، الآفاق المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، الاسكندرية.

عبد السلام رضا،2010، العلاقات الاقتصادية الدولية، ط2، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر.

السريتي السيد محمد احمد ،2009، اقتصاديات التجارة الخارجية، ط1 ، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر والتوزيع،المعمورة، مصر.

دياب محمد ،2010، التجارة الدولية في عصر العولمة، ط1 ، دار المنهل اللبناني، بيروت.

بن ديب عبد الرشيد ،2018، تنظيم وتطور التجارة الخارجية، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة جامعة الجزائر، الجزائر.

مياسي اكرام ، الاندماج في الاقتصاد العالمي و انعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع ، الجزائر.

ساموبلسون بول، نوردهاوس وليام،2001 ، الاقتصاد، ترجمة هشام عبدا الله، ط2، الدار الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.

عطية ناصف ايمان، 2007، مبادئ اقتصاديات الموارد و البيئة ، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية.

هبري نصيرة،2015 ، التوطين الصناعي و تأثيره على البيئة دراسة حالة الجزائر، اطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر.

سبع سمية،2015 ، محاولة اختبار فعالية الادوات الجبائية في حماية البيئة دراسة حالة الجزائر، اطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر.

حشماوي محمدن2006، " الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر.

عبد المطلب عبد الحميد،2005، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية :من أوروجواي لسياتل وحتى الدوحة،الدار الجامعية، مصر.

فلاح حميد، 2014، واقع الالتزام الدولي بحماية البيئة في اتفاقيات تحرير التجارة العالمية، مجلة صوت القانون العدد الثاني، الجزائر

خليفة إبراهيم أحمد،2006 ، النظام القانوني للمنظمة التجارة العالمية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية .

باتر محمد علي وردم، 2003، العالم ليس للبيع ، مخاطر العولمة على التنمية المستدامة، الأهلية للنشر والتوزيع ،عمان.

محمدين جلال وفاء،2002 ، تسوية منازعات التجارة العالمية في إطار اتفاقيات الجات، دار الجامعة الجديدة للنشر، القاهرة.

التحكيم التجاري الدولي و دوره في حل منازعات التجارة الدولية من المعيار المزدوج إلى المعيار الاقتصادي

الدكتور دحو مختار الدكتورة بودالي خديجة
جامعة مصطفى اسطمبولي معسكر. الجزائر.

الملخص

التحكيم التجاري الدولي يعد أحد الطرق الاختيارية المعروفة دوليا لحل النزاعات، ويعد اللجوء إليه أسلوبا مثيلا وعرفا متداولا عليه على المستوى الدولي لحل النزاعات التجارية الدولية، حيث غالبا ما يلجأ الأطراف إلى إبرام اتفاق التحكيم أو الاتفاق التحكيمي ويضمنون هذا الشرط بشكل صريح في العقود المبرمة بينهم . والجزائر قد خطت خطوة جريئة في اعتمادها في قانون التحكيم الدولي على طابع اقتصادي خالص، حسب ما تقتضيه متطلبات التجارة الدولية في الوقت الراهن.

Summary :

International arbitration is an alternative method of resolving international disputes, recourse to arbitration during this period is customary in the international trade field, the parties of which will conclude an arbitration agreement (arbitration clause or compromise).

Algeria in its new international arbitration law adopted a criterion Purely economic in international arbitration, to deal with international trade requirements.

مقدمة :

يشغل التحكيم مكانا بارزا على الصعيدين الدولي والوطني، بحيث أصبح الآن يفرض نفسه كوسيلة فعالة وسريعة لحل المنازعات التجارية الدولية(Z.Mehdaou, 07/05/2007, p. 01) ، وهو يختلف عن سواه من طرق تسوية المنازعات والمتمثلة في الصلح ، التوفيق والوساطة (أشرف عبد العليم الرفاعي، سنة 2006، صفحة 05).

إن الميزة الأساسية في التحكيم أنه نظام قضائي من نوع خاص وأن أحكامه تفرض على أطراف النزاع عكس التوفيق والوساطة(François Arrada, octobre 2004, p. 01) والتي فيهما يقوم كل من الموفق والوسيط بتقديم مقترحات للأطراف محاولين بذلك إجراء تسوية ودية بينهم، والتي يضل أمرها معلقا على قبولها من أطراف النزاع .

وبالتالي فالاتفاق على اللجوء للتحكيم يعني قبول الأطراف المتنازعين لقرار المحكم الذي يفصل في النزاع فالتحكيم اختيار نهائي لطريق التحكيم كبديل عن الالتجاء للقضاء (أشرف عبد العليم الرفاعي، سنة 2006، صفحة 19).

إن انتشار التحكيم في مجال التجارة الدولية، أوجد مراكز للتحكيم ومؤسسات متخصصة بالتحكيم التجاري الدولي والتي أصبح لها مكانة دولية ونشاط واسع في تسوية مئات من القضايا التي تعرض على التحكيم سنويا، وقد ساهمت المنظمات الدولية والمؤسسات المعنية بالتحكيم بوضع قواعد خاصة بالإجراءات التي تتبع في
سير العملية التحكيمية كما أصدرت عدة دول قوانين تعالج مسائل التحكيم الدولي و تبني العديد من المفاهيم والمبادئ القانونية بشأن اتفاق التحكيم ذاته باعتباره المصدر الأصيل الذي يستمد منه المحكم اختصاصه (حفيظة السيد حداد، صفحة ص08).

أما عن نطاق التجارة الدولية فهو يغطي كل نشاط اقتصادي دولي، بحيث أن صفة الدولية تنشأ عند ما يحصل على الصع بدون طبعة بدون طبعة يد الاقتصادي انتقال أموال وخدمات مابين بلد وآخر، أو يكون الأطراف من جنسيات مختلفة أو مقيمين في بلدان مختلفة وهذا يتطلب أن ينتج العقد عملية مد وجزر عبر الحدود، هذا ما يتوفر في أغلبية النشاطات التجارية و الاقتصادية.

إن ازدياد المنازعات التجارية الدولية كما وتعقيدا أدى إلى ازدياد اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي للفصل في مثل هذه المنازعات. ويكثر في مجال عقود التجارة الدولية الاتفاق على حل المنازعات الناشئة عن تفسيرها أو تنفيذها عن طريق التحكيم ، حتى يفصل فيها أشخاص متخصصين وفي مدة قصيرة، ويتمثل هذا الاتفاق سواء في شرط يرد في العقد"شرط التحكيم" أو في عقد لاحق"عقد التحكيم" أو مشارطة التحكيم .

كما أن التطور الهائل الذي طرأ على التجارة والاستثمار، وكذا تطور وسائل النقل أدى إلى انتشار التحكيم الدولي بصفة عامة والذي أصبح ظاهرة من ظواهر العصر الحديث بعدما كان في بداية الأمر نظام مرفوض في بعض الدول كالجزائر (المبحث الأول) ، بالرغم من أنه لا يعد نظاما حديثا لفض النزعات فهو نظام قديم في نشأته ووجوده (محمد عبد الفتاح ترك، صفحة 335) ولكنه حديث في مادته ودراسته وأحكامه، بحيث فرضته الضرورة وساعد على وجوده المصالح العامة والخاصة على حد السواء حتى أصبح يوصف بالقضاء الطبيعي الذي يفضله أغلبية المتعاملون في إطار العلاقات التجارية الدولية (حفيظة السيد حداد، صفحة 07).

وهكذا أصبح التحكيم الدولي المرجع الأساسي لحسم خلافات التجارة الدولية، بل أكثر من ذلك أصبحت كافة هته المعاملات لا تخطو عبر الحدود إلا إذا كان التحكيم معها مقبولا شرطا أساسيا في العقود الدولية التي تبرم ، هذا ما جعل الجزائر تحاول مسايرة كل التطورات الحاصلة في مجال التحكيم الدولي والتجارة الدولية هذا ما دفعها إلى تبني المعيار الاقتصادي و التخلي عن المعيار القانوني لتدويل التحكيم (المبحث الثاني).

المبحث الأول: مناهضة نظام التحكيم.

ليس هناك من ريب في أن التحكيم كأداة لفض النزاعات بين الناس يضرب بجذوره في عمق تاريخ البشرية البعيد حتى يمكن القول أنه أصل القضاء (أحمد عبد الكريم سلامة، ألطبعة الأولى، صفحة 05)، فقد كان نظام التحكيم يعتبر هو القاعدة في الفصل في المنازعات بين الأفراد و الجماعات في المجتمعات القديمة ،حيث كانت هته المجتمعات البدائية تخطو خطوتها الأولى في سلم المدنية و الحضارة ، و كان نفاذ القانون الوضعي وكفالة احترامه متروكا لمشيئة الأفراد يعتمد على قوتهم الخاصة و يعول على وسائلهم الذاتية وهو ما كان يعرف بنظام القضاء الخاص (محمود السيد عمر التحيوي، سنة2002 ، صفحة 08). ولم يكن ذلك يسمح باستقرار المجتمعات و لا يكفل الأمن والعدل فيها ولم يكن ممكنا تجاوز هذه الأزمة إلا بإيجاد عضو محايد تكون وظيفته السهر على حماية القانون الوضعي و ضمان تطبيقه في الواقع العملي .

وفي البداية ظهر هذا العضو في إطار ما يسمى بنظام التحكيم والذي كان اختياريا ثم صار إجباريا في مرحلة لاحقة (محمود السيد عمر التحيوي، سنة2002 ، صفحة 10)، ولم يكن نظام التحكيم وبالصورة التي كان عليها في المجتمعات

القديمة ليستمر بعد أن انتظمت المجتمعات في هيئة دول. وبالتالي فان مناهضة نظام التحكيم كانت له أسباب عامة تخص كل الدول وهذا ما سوف نتطرق له في مطلب أول أما المطلب الثاني فسوف يكون عن موقف الجزائر من التحكيم التجاري الدولي .

المطلب الأول: أسباب رفض التحكيم الخاصة بكل الدول .

لقد صار القضاء من واجبات الدولة الحديثة وإحدى وظائفها الأساسية وهو في الوقت ذاتة مظهرا لسيادتها ولم يعد يتفق على أن يمارس القضاء غير أعضاء الدولة الحديثة والذين تعينهم لهذا الغرض وتزودهم بالسلطة وهكذا انتهى الأمر إلى حلول القضاء العام في الدولة محل القضاء الخاص وقضاء التحكيم.

وفي ظل هذا المظهر الأخير لسيادة الدولة تقلص دور التحكيم تاركا أرضه لقضاء الدولة وأصبح الأصل في النظر في المنازعات من اختصاص القضاء العام في الدول ، إلا أنه وبمرور الوقت فإن النظم القانونية الوضعية أجازت للأفراد والجماعات إخراج بعض المنازعات من ولاية الهيئات القضائية المخصصة للفصل فيها وأن يعهدوا بها إلى نظام التحكيم ، وهكذا أصبح يتردد القول بأن نظام التحكيم هو نظام استثنائي عن الأصل العام.

إن اعتراف النظم القانونية بالتحكيم لم يأتي دفعة واحدة فلم يكن هذا النظام مرغوب فيه بصفة عامة وقد لقي مناهضة من طرف غالبية الدول وذلك لأسباب سياسية ،اقتصادية و اديولوجية وقد كانت الدول ترفض التحكيم بصفة عامة لإحساسها بأن نظام التحكيم يمس بسيادتها الداخلية والخارجية على حد السواء (Ali Mzghan, 2008, p. 213) .

ولكن سرعان ما غيرت الدول أرائها فيما يخص التحكيم التجاري الدولي ونصت على أحكامه في قوانينها الداخلية وذلك لما فرضه واقع التجارة العالمية.

المطلب الثاني: موقف الجزائر من التحكيم الدولي

مر الموقف الجزائري من التحكيم التجاري الدولي بمرحلتين أساسيتين :

المرحلة الأولى : منذ الاستقلال إلى أواخر الثمانينات.

منذ الشهور الأولى للاستقلال كان أول احتكاك للدولة الجزائرية بالتحكيم التجاري الدولي من خلال المنازعات المتعلقة بالمحروقات الشيء الذي جعل الجزائر تتخذ موقفا سياسيا للتحكيم الدولي لا يختلف عن موقف باقي الدول العربية الأخرى وهو موقف مناهض (عليوش قربوع كمال، سنة 2005 ، صفحة 22).

هذا الموقف المناهض ترجمته عدة مواقف قانونية كالتالي:

- نصوص قانون الإجراءات المدنية المتعلقة بالتحكيم كانت معطلة نظرا لعدم تفتح المواطنين بما في ذلك التجار على التحكيم .
- عدم الانضمام لاتفاقيات دولية فاعلة مثل اتفاقية نيويورك الخاصة بالاعتراف وتنفيذ قرارات التحكيم الأجنبية لسنة 1958.
- موقف سياسي من التحكيم التجاري الدولي و يتمثل في انتقادات وجهت للنظام التحكيمي الدولي في إطار الخطاب التاريخي الذي ألقاه الرئيس الراحل هواري بومدين أمام الجمعية العامة للأمم المتحدة والقاضي بإقامة نظام اقتصادي عالمي جديد.
- مجموعة التدابير التي أخذت لمنع التحكيم في مجال المحروقات (مصطفى تراري ثاني، السنة الجامعية 2007/2006.)، فبعد صدور قرار 24 أفريل 1971 المتعلق بتأميم البترول و المحروقات ، أدى إلى مطالبة الشركات الفرنسية الحكومة الجزائرية باللجوء إلى التحكيم تطبيقا لاتفاقية 1965 ، غير أن الحكومة الجزائرية رفضت

اللجوء إلى التحكيم بحجة أن إجراءات التأميم تعتبر من أعمال السيادة لا يجوز إخضاعها إلى الإجراءات المنصوص عليها لتسوية المنازعات بين الشركات البترولية

والإدارة الجزائرية ، ولذا لم يبقى أمامها إلا قبول الأمر الواقع وذلك في 1971/06/30 (الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 02 ، 1988/01/13)، وبذلك تم إخضاع كل المنازعات للقانون الوطني (الاتفاق المبرم بين سونطراك و الشركات الفرنسية المبرم في 1971/06/30 المتعلق بكيفية تسوية المنازعات المتعلقة بالشركات البترولية الفرنسية المؤممة).

المرحلة الثانية:منذ سنة 1988 إلى يومنا هذا.

- بدأت هته المرحلة في إطار ما عرف بقوانين استقلالية المؤسسات (معاشو عمار، السنة 1998 ، صفحة 328) سنة1988 ، هذا القانون الذي حول المؤسسات الاشتراكية سابقا إلى مؤسسات عمومية اقتصادية تخضع لمبدأ التجارية كأصل عاما إلا إذا وجد نص يقضي بخلاف ذلك .

إن قانون 01/88 الذي منح الاستقلالية للمؤسسات الاقتصادية تضمن عدة أحكام تسمح لها باللجوء إلى إدراج شرط التحكيم في علاقاتها ، منها المادة 4/20 التي تنص على أنه : " تكون الممتلكات التابعة لذمة المؤسسة العمومية الاقتصادية قابلة للتنازل عنها و التصرف فيها وحجزها ...كما يمكن أن تكون موضوع مصالحة حسب مفهوم الفقرة الأولى من المادة 442 من الأمر رقم 66-154 المؤرخ في 1966/6/8".

وقد كانت المادة 1/442من ق.ا.م.ج تنص على أنه: " يجوز لكل شخص أن يطلب التحكيم في حقوق له مطلق التصرف فيها " (وهو ما يتطابق نوعا ما و نص الفقرة الأولى من المادة 1006 من ق.ا.م.ا.ج الحالي).

هذا النص يؤكد حرية توجه المؤسسات الاقتصادية إلى التحكيم .

أما نص المادة 62 من قانون 04/88 الصادر بتاريخ 1988/01/12 التي تنص على أنه : "تلغى جميع الأحكام المخالفة لهذا القانون " . و بالتالي فكل الإجراءات التي نص عليها القانون السابق الذكر تدخل في مجال الإلغاءات و قبل التحكيم كوسيلة لفض المنازعات في النظام القانوني الجزائري .

- في نفس السياق انضمت الجزائر إلى اتفاقية نيويورك (المرسوم الرئاسي رقم 233/88 المؤرخ في 1988/11/05 المتضمن انضمام الجزائر بتحفظ للاتفاقية الاعتراف بالقرارات التحكيمية الأجنبية المتحدة من مؤتمر الأمم المتحدة بنويورك المؤرخ في 1958/06/10 .) وجاء انضمام الجزائر لهذه الاتفاقية مع إبداء رأيها بالتحفظ طبقا لما تنص عليه الفقرة الثالثة من المادة الأولى من الاتفاقية ،حيث أقرت بأنها لن تطبق أحكام هذه الاتفاقية إلا بشأن الأحكام الصادرة في دولة أخرى تكون طرفا فيها و على النزاعات المتعلقة بالقانون التجاري الدولي كما يقضي بذلك القانون الجزائري (بن سهلة ثاني بن علي ، العدد 04-2007 ، صفحة 189).

_ صدور المرسوم التشريعي سنة 1993 (المرسوم التشريعي رقم09/93 مؤرخ في 3ذي القعدة عام 1413الموافق 25ابريل سنة1993يعدل ويتمم الامر رقم66-154المؤرخ في 8 يونيو والمتضمن قانون الاجراءات المدنية ، الجريدة الرسمية العدد27الموافق27ابريل1993ص58) المنظم لأحكام التحكيم التجاري الدولي في الجزائر هذا المرسوم الذي اقتبس أحكامه من القانون الفرنسي والقانون السويسري (عليوش قربوع كمال، سنة 2005 ، صفحة 25).

- سنة1995 انضمت الجزائر بموجب الأمر 95-05 المؤرخ في 21-01-1995 إلى اتفاقية واشنطن الصادرة في 18-03-1965 و الخاصة بالمركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار.
- التعديل الذي طرأ على أحكام التحكيم التجاري الدولي بموجب قانون الإجراءات المدنية و الادارية الجديد

و الذي حاول مسايرة مستجدات التجارة الدولية (محفوظ لشعب، صفحة 171) خاصة وأن الجزائر تحاول الدخول في المنظمة العالمية للتجارة وملفها ما يزال قيد الدراسة .

- إن ما يمكن قوله فيما يخص مناهضة نظام التحكيم ، فغالبية دول العالم التي لم تكن تقبل التحكيم كوسيلة لفض منازعاتها الدولية لم تستطع تطبيق هته المناهضة كليا وكانت ترضخ من الحين إلى الأخر لهذا النظام، وذلك لطبيعة المنازعات التجارية الدولية وأيضا واقع السوق التجارية الدولية والتي تفرض فيها القوى الاقتصادية العالمية الكبرى شروطها وما على الدول الضعيفة إلى القبول والطاعة .

وهذا ما حدث للجزائر والتي شيئا فشيئا تقبلت نظام التحكيم التجاري الدولي وتبنته في منظومتها التشريعية.

المبحث الثاني : ذاتية التحكيم التجاري الدولي .

يتمتع التحكيم التجاري الدولي بذاتيته بسبب الطابع الخاص للمنازعات الدولية والتي يغلب عليها الطابع الفني، فله أعرافه ومؤسساته الخاصة و كذا إجراءاته .

ورغم كثرة المنازعات المعروضة على التحكيم إلا أنه لا يوجد له أي تعريف تشريعي، فقد عرفه الأستاذ فوشار بأنه :"وسيلة لحل الخلافات الناجمة بين الأشخاص العاديين من شخص أو عدة أشخاص يتم اختيارهم من قبل أطراف النزاع وهو الوسيلة الممكنة لتنظيم العلاقات التجارية الدولية" وقد عرفه الأستاذ أحمد أبو الوفا بأنه:"الاتفاق على طرح النزاع على أشخاص يسمون محكمين ليفصلوا فيه دون المحكمة المختصة به . ويكون هذا الاتفاق تبعا لعقد معين يذكر في صلبه ويسمى شرط التحكيم .

وقد يكون بمناسبة نزاع معين قائم بالفعل بين الخصوم ، ويسمى في هذه الحالة مشارطة التحكيم (هشام خالد ، صفحة 54)."

كما يمكن تعريف التحكيم على أنه اتفاق أطراف علاقة قانونية معينة، عقدية أو غير عقدية، على أن يتم الفصل في المنازعة التي ثارت بينهم بالفعل، أو التي يحتمل أن تثور عن طريق أشخاص يتم اختيارهم كمحكمين ويتولى الأطراف تحديد أشخاص محكمين أو على الأقل يضمنون اتفاقهم على التحكيم أحيانا لكيفية اختيار المحكمين، أو أن يعهدوا لهيئة أو مركز من الهيئات أو مراكز التحكيم الدائمة لتتولى تنظيم عملية التحكيم وفقا لقواعد أو اللوائح الخاصة بهذه الهيئات أو المراكز (محمود مختار أحمد بريري، الطبعة الثالثة، 2004، صفحة 01).

وعلى الرغم من أن مصطلح التحكيم التجاري الدولي استخدم لأول مرة في مؤتمر الأمم المتحدة للتحكيم التجاري الدولي الذي انعقد بنيويورك سنة 1958 بشأن الاعتراف وتنفيذ قرارات التحكيم الأجنبي، فان

نظام التحكيم قد اتجه ليصبح نظاما قضائيا عالميا يعلو فوق النظم القضائية الوطنية، وتعددت الهيئات والمنظمات التي تمارس عملية التحكيم، كما تعددت الاتفاقيات الدولية التي تضمن للتحكيم وقراراته ذات الاحترام الواجب لأحكام القضاء الوطني.

و بالإضافة لما تقدم يعرف بعض الفقه التحكيم التجاري الدولي على أنه:"اتفاق الأطراف في منازعة تجارية ذات طبيعة دولية على إحالة منازعاتهم القائمة أو التي تنشأ في المستقبل إما إلى هيئة التحكيم الخاصة أو إلى محكمة تحكيم دائمة لفض هذه المنازعات طبقا للقواعد و الإجراءات القانونية المتفق عليها فيما بينهم .

و في حالة عدم وجود مثل هذا الاتفاق فيترك لهيئة التحكيم فض المنازعات على أساس القواعد و الأعراف الدولية المتعلقة بالتجارة الدولية شريطة استيفاء المقتضيات الأساسية للعدالة و الحياد والنزاهة و استصدار قرار التحكيم النافذ وحائز لقوة الأمر المقضي فيه يعرض على المحاكم الدولية المعنية لوضع الصيغة التنفيذية عليه ضمن ضوابط يحددها النظام العام الدولي" (هشام خالد ، صفحة 57).

وارتبط نظام التحكيم في السنوات الأخيرة بفكرة التنمية الاقتصادية وجذب الاستثمارات الأجنبية ونادى كثير من الفقه بضرورة استقلاله عن فروع القانون التقليدية وإدخاله تحت اسم القانون الاقتصادي (أبو زيد رضوان، سنة 1981، صفحة 04).

وأصبح التحكيم هو القضاء الطبيعي الذي يفضله المتعاملون في إطار العلاقات التجارية الدولية (حفيظة السيد حداد، صفحة 07). ونظرا لهذه الأهمية للتحكيم، ولارتباطه بالتجارة الدولية ولازدهاره بازدهارها (محمد كولا ، صفحة 01)، لكون هذه الأخيرة المجال الخصب لإنمائه وتطوير قواعده ، ولكونه أصبح ضرورة يفرضها واقع التجارة العالمية ،بدأ الفقه والقضاء يهتم به ويحاول ضبط تعريفه و قواعده كنظام قضائي خاص يعلو فوق النظم القضائية الوطنية، بحيث أعطيت له تعريفات اعتمادا على معايير معينة "المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي" بهدف تمييزه عن التحكيم الداخلي من جهة و تبيان المنازعات التي يختص بها من جهة أخرى .

المطلب الأول :التمييز بين التحكيم الداخلي والتحكيم التجاري الدولي.

لم تكن هناك قواعد خاصة بالتحكيم الدولي في كل دول العالم، فكان في قانون الإجراءات المدنية نصوص تتعلق فقط بالتحكيم دون الإشارة إن كانت تتعلق بالتحكيم الداخلي أو الدولي، وبالتالي كانت تطبق هذه النصوص في العلاقات الوطنية والتجارية الدولية على حد السواء، عن طريق إعمال منهج تنازع القوانين، ولكن شيئا فشيئا كان القضاء يخرج عن مقتضيات هته القوانين تماشيا مع المرونة التي تطبع المعاملات التجارية الدولية، والتي تمس التحكيم الدولي (مصطفى تراري ثاني، السنة الجامعية 2007/2006.).

ولما أصبح هذا القانون الداخلي لا يساير المستجدات التي تطرأ على التجارة الدولية، قام المشرع الفرنسي بعد تعديله للنصوص القانونية المتعلقة بالتحكيم الداخلي عن طريق مرسوم سنة 1980، جاء بمرسوم جديد سنة 1981 يتعلق بالتحكيم التجاري الدولي في قانون الإجراءات المدنية الفرنسي وبالتالي كرست في فرنسا ازدواجية تشريعية وأصبحت فرنسا متنافسة مع انجلترا في مجال التحكيم .

وانضمت أغلب الدول إلى هذه المنافسة في مجال التحكيم التجاري الدولي ووضعت له تشريعا خاصا به.

وقد وضعت معايير التمييز بين التحكيم الداخلي والتحكيم التجاري الدولي.

أولا : من حيث الجهة المختصة بالتحكيم .

التحكيم الداخلي له جهة خاصة به، وأي مساس بقواعد التحكيم الداخلي يعتبر مساس باختصاص جهة قضائية، أما التحكيم التجاري الدولي لا توجد أي جهة قضائية خاصة به.

ثانيا :من حيث مناخ كل تحكيم.

التحكيم الداخلي له مناخ متشدد و ذيق يخضع لقواعد القانون الوطني.

أما التحكيم التجاري الدولي فهو مناخ تفاضلي يخضع إلى القانون الذي يوفر أكثر تحررية لاتفاق التحكيم ..

ثالثا: من حيث التأثير

فالتحكيم التجاري الدولي وفي إطار العولمة يسحب التحكيم الداخلي وخاصة إذا ما انعدم نص يحدد اختصاص التحكيم الداخلي لأن في هذه الحالة لا اجتهاد مع وجود هذا النص، أي أن الاختصاص يكون قائما للتحكيم الداخلي.

رابعا: من حيث محل اتفاق التحكيم .

فما يصح أن يحتكم فيه في التحكيم التجاري الدولي قد لا يصح في التحكيم الداخلي (مصطفى تراري ثاني، السنة الجامعية 2007/2006.)

المطلب الثاني: المعايير المعتمدة في القانون الجزائري لتدويل التحكيم .

هناك فرق شاسع بين التحكيم الداخلي والتحكيم التجاري الدولي قد يتراوح بين الصحة والبطلان، أما عن التحكيم الداخلي فلا يوجد له أي تعريف تشريعي، ولكن عندما قام المشرع الجزائري بإصدار المرسوم التشريعي رقم 09/93 والمتعلق بقانون التحكيم الدولي السابق (مرسوم 09/93 المؤرخ في 25 أفريل 1993 والمتعلق بالتحكيم التجاري الدولي، الجريدة الرسمية لسنة 1993، العدد رقم 27، ص 58.) فقد جاء بالمادة 458 مكرر01 بتعريف ما هو التحكيم الدولي:" يعتبر دوليا بمفهوم هذا الفصل ، أي الفصل المتعلق بالتحكيم، التحكيم الذي يخص النزاعات المتعلقة بمصالح التجارة الدولية والتي يكون فيه مقر أو موطن أحد الطرفين على الأقل في الخارج".

يتبين من هذا النص أن المشرع الجزائري كان يأخذ بمعياريين لتحديد دولية التحكيم المعيار الاقتصادي و القانوني .

الفرع الأول :شروط التحكيم التجاري الدولي في القانون الجزائري السابق .

يتبين مما سبق أن قانون التحكيم التجاري الدولي الجزائري السابق كان يعتمد على معيار مزدوج لتدويل التحكيم هذه الشروط كانت الآتية .

أولا- المعيار الاقتصادي : والمتمثل في أن يتعلق النزاع بمصالح التجارة الدولية، و لكن هل يمكن توقع وجود لمصالح التجارة الدولية ؟

اذ ترجم كلمة الواقع أن المشرع الجزائري أخذ هذه الجزء من المادة من نظيره الفرنسي (مرسوم 1981) ،

على أساس المصالح، و المقصود بها في الحقيقة " تتعلق ب" Mise en jeu de l'intérêt »

و بالتالي فالترجمة الصحيحة هي أن الأمر يتعلق بالتجارة الدولية .

ثانيا- المعيار القانوني: و قد أخذ المشرع الجزائري هذا المعيار من المشرع السويسري المتمثل في أن يكون موطن أحد الأطراف على الأقل في الخارج، فالموطن معيار قانوني وبذلك فالمشرع الجزائري على عكس نظيره الفرنسي لم يكتفي بالمعيار الاقتصادي بل أضاف له المعيار القانوني و هو الموطن أو المقر (و هو لا يتعلق بالجنسية)، وهذا المعيار كان من شأنه أن يذيق بعض الشيء من دائرة التعامل في مجال التحكيم التجاري الدولي.

ثالثا-كيفية تطبيق المعيارين (الاقتصادي و القانوني) :

كان قانون التحكيم في الجزائر يستلزم توافر المعيارين الاقتصادي و القانوني معا لتدويل التحكيم في الجزائر وبالتالي كانا يطبقان بطريقة تطابقية (cumulative) وليس بصفة تناوبية (Alternative)(أي وجود المعيار الاقتصادي أو المعيار القانوني فقط) .

الفرع الثاني : المعيار الاقتصادي كأساس لتدويل التحكيم في الجزائر.

أما عن التعديل الأخير لقانون التحكيم التجاري الدولي الجزائري و الذي جاء به قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري الجديد (هذا القانون دخل حيز التنفيذ في 23 أفريل 2009 بعد سنة من إصداره في المجلة الرسمية يعدل الأمر رقم 145.66 في 8 جوان 1966 والمتعلق بقانون الإجراءات المدنية والمرسوم 09.93 الصادر في 25 أفريل 1993) فنجد أن المشرع الجزائري نص في المادة 1038 من ق.ا.م.ا. ج على أنه" يعتبر التحكيم دوليا، بمفهوم هذا القانون التحكيم الذي يخص النزاعات المتعلقة بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل".

إن المشرع الجزائري أخذ في تعديله الجديد بمعيار واحد فقط، والذي يتقارب بشكل لا يمكن إنكاره بالمعيار الاقتصادي الفرنسي(Mostefa Trari Tan, 1/2009(Mars), p. 72) .

أما عن المعيار الاقتصادي و المعتمد لتدويل التحكيم في الجزائر فهو مرتبط بالتجارة الدولية ،فالتجارة تصبح دولية حين تخرج من اقتصاد بلد ما وحين تنتقل الأموال والخدمات والسلع وغيرها عبر حدود الدول، ويعتبر العقد دوليا إعمالا للمعيار الاقتصادي ، إذا كان هذا العقد يتصل بمصالح التجارة الدولية حتى و إن تعلق الأمر بعقد بين جزائريين فقط

، وقد أوضحت محكمة النقض الفرنسية معيار مصالح التجارة الدولية في العديد من أحكامها وذلك من خلال الإشارة إلى أن يكون العقد منطويا على رابطة تتجاوز الاقتصاد الداخلي لدولة معنية بمعنى وجود حركة ذهاب وإياب للبضائع عبر الحدود (محمد عبد الفتاح ترك، صفحة 359).

ومن ثم فان التحكيم التجاري الدولي بهذا المفهوم لا يتعلق ولا يرتبط بدولة واحدة، سواء كان ذلك من حيث طبيعة النزاع، ومن حيث أشخاص النزاع أو المحكمين أو من حيث مكانه وإجراءاته، وقد أورد المشرع الفرنسي في المادة 1492 من قانون الإجراءات المدنية الفرنسي على أنه " يعتبر دوليا التحكيم الذي يضع في الميزان مصالح التجارة الدولية "وبالتالي فهته المادة تأخذ بصفة صريحة بالمعيار الاقتصادي لدولية التحكيم.

وقد توالت الأحكام الصادرة عن القضاء الفرنسي لتعبر عن تفضيل المعيار الاقتصادي كأساس لتدويل التحكيم (قرار محكمة استئناف باريس في الحكم الشهير"كوتافركن" بأن اتفاق التحكيم المبرم بين شركة ليبية وشركة سويسرية للفصل في المنازعة الناشئة بمناسبة تنفيذ العقود المتصلة بالتشييد والتسليم في السفن بترولية يتسم بالطابع الدولي لاتصاله بمصالح التجارة الدولية.) حتى قبل صدور قانون التحكيم الفرنسي عام 1981 وبالطبع بعد صدور هذا القانون.

وبالتالي فان التفرقة بين التحكيم الداخلي و التحكيم الدولي يكون على أساس طبيعة العلاقات الاقتصادية القائمة بين أطرافه و بدون أي دخل لإرادة الأطراف فيه.

والجدير بالذكر أن هذا المعيار قد لقي نجاحا ملموسا في إطار المعاهدات الدولية و الأنظمة القانونية الوضعية المعاصرة للتحكيم ومن بينها القانون المصري و القانون الجزائري الحالي للتحكيم .

الخاتمة :

إن التحكيم التجاري الدولي قد وضع ليحل منازعات التجارة الدولية، فالتحكيم الدولي ازدهر حاليا فهو كظاهرة يتجلى بوضوح في التحكيم الدولي عن التحكيم الداخلي، و لما أصبح التحكيم الدولي هو المرجع الأساسي لحسم خلافات التجارة الدولية ، قد حاولت الجزائر التماشي مع هذه المعطيات و تغير موقفها حول تدويل التحكيم و الذي انتقل من تبني المعيار المزدوج (القانوني و التجاري) و الذي كان يعتمد أولا على أن يتعلق النزاع بمصالح التجارة الدولية و هو المعيار التجاري،و ثانيا المعيار القانوني المتمثل في أن يكون موطن أحد الأطراف على الأقل في الخارج، إلى تبني معيار أبسط وهو المعيار الاقتصادي و الذي يعتمد أساسا على خروج و دخول الأموال عبر الحدود الدولية بدون الأخذ بالاعتبار جنسية أطراف النزاع .

Bibliographie

قرار محكمة استئناف باريس في الحكم الشهير"كوتافركن "بأن اتفاق التحكيم المبرم بين شركة ليبية وشركة سويسرية للفصل في المنازعة الناشئة بمناسبة تنفيذ العقود المتصلة بالتشييد والتسليم في السفن بترولية يتسم بالطابع الدولي لاتصاله بمصالح التجارة الدولية.

أشرف عبد العليم الرفاعي. (سنة 2006). *التحكيم في العلاقات الخاصة الدولية*. القاهرة: دار الكتب القانونية.

محفوظ لشعب. *المنظمة العالمية للتجارة ، سلسة القانون الاقتصادي*. الجزائر :ديوان المطبوعات الجامعية .

Ali Mzghan. (2008). *Le droit Musulment de l'arbitrage.* Revue de l'arbitrage .

François Arrada. (octobre 2004). *, l'arbitrage Maritime en France.* France: la Revue Maritime n° 470.

François Arradan. (octobre 2004). *l'arbitrage Maritime en France.* France: la Revue Maritime.

Mostefa Trari Tan. (1/2009(Mars)). *Kluwer law international.*

Z.Mehdaou. (07/05/2007). *, Arbitrage commercial la nécessité de s'adapter à la "Mondialisation".* oran: le quotidien d'oran.

Z.Mehdaoui. (publié le 07/05/2007). *Arbitrage commercial la nécessité de s'adapter à la "Mondialisation1.* oran: , le quotidien d'oran.

أبو زيد رضوان) .سنة .(1981*الأسس العامة في التحكيم التجاري الدولي* .دار الفكر العربي.

أحمد عبد الكريم سلامة) .أالطبعة الأولى .(*قانون التحكيم التجاري الدولي والداخلي* .مصر :دار النهضة العربية .

الاتفاق المبرم بين سونطراك و الشركات الفرنسية المبرم في 30/06/1971المتعلق بكيفية تسوية المنازعات المتعلقة بالشركات البترولية الفرنسية المؤممة.

الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد .(13/01/1988) . 02*القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الاقتصادية* .الجزائر.

المرسوم التشريعي رقم 93/09مؤرخ في 3ذي القعدة عام 1413الموافق 25ابريل سنة1993يعدل ويتمم الامر رقم-66 154المؤرخ في 8يونيو والمتضمن قانون الاجراءات المدنية ، الجريدة الرسمية العدد27الموافق27ابريل1993ص.58

المرسوم الرئاسي رقم 88/233المؤرخ في 05/11/1988المتضمن انضمام الجزائر بتحفض للاتفاقية الاعتراف بالقرارات التحكيمية الأجنبية المتحدة من مؤتمر الأمم المتحدة بنويورك المؤرخ في . 10/06/1958

المرسوم الرئاسي رقم 88/233المؤرخ في 05/11/1988المتضمن انضمام الجزائر بتحفض للاتفاقية الاعتراف بالقرارات التحكيمية الأجنبية المتحدة من مؤتمر الأمم المتحدة بنويورك المؤرخ في . 10/06/1958

بن سهلة ثاني بن علي) .العدد .(2007-04*الطبيعة القانونية لاتفاق التحكيم وأثره على تسوية المنازعات التجارية الدولية ،دراسات قانونية* ." تلمسان :جامعة أبوبكر بلقايد تلمسان.

حفيظة السيد حداد .*الاتجاهات المعاصرة بشأن اتفاق التحكيم* .مصر :دار الفكر الجامعية.

ص ,328م .ع.

عليوش قربوع كمال) .سنة .(2005*التحكيم التجاري الدولي في الجزائر* .الجزائر :ديوان المطبوعات الجامعية،الطبعة الثالثة.

محمد عبد الفتاح ترك .*التحكيم البحري* .دار الجامعة الجديدة .

محمد كولا .*تطور التحكيم التجاري الدولي في القانون الجزائري* .الجزائر.

محمود السيد عمر التحيوي) .سنة .(2002*مفهوم التحكيم الاختياري والتحكيم الجبري* .السكندرية :منشأة المعرف بالسكندرية .

محمود مختار أحمد بريري) .الطبعة الثالثة، .(2004*التحكيم التجاري الدولي* .دار النهضة العربية.

محمود مختار أحمد بريري) .الطبعة الثالثة، .(2004*التحكيم التجاري الدولي* .دار النهضة العربية.

مرسوم 93/09المؤرخ في 25أفريل 1993والمتعلق بالتحكيم التجاري الدولي، الجريدة الرسمية لسنة 1993، العدد رقم 27، ص .58

مصطفى تراري ثاني) .السنة الجامعية .(.2006/2007*قانون التحكيم التجاري الدولي*، .معسكر، :قسم الماجستير القانون الخاص الأساسي ، جامعة معسكر.

معاشو عمار) .السنة .(1998*الضمانات في العقود الاقتصادية الدولية في التجربة الجزائرية* .الجزائر :جامعة الجزائر.

هذا القانون دخل حيز التنفيذ في 23أفريل 2009بعد سنة من إصداره في المجلة الرسمية يعدل الأمر رقم 145.66في 8 جوان 1966والمتعلق بقانون الإجراءات المدنية والمرسوم 09.93الصادر في 25أفريل .1993

هشام خالد .*اوليات التحكيم التجاري الدولي* .دار الفكر الجامعي.

وهو ما يتطابق نوعا ما و نص الفقرة الأولى من المادة 1006من ق.ا.م.ا.ج الحالي.

وهو ما يتطابق نوعا ما و نص الفقرة الأولى من المادة 1006من ق.ا.م.ا.ج الحالي.

النظام القانوني لعقود التجارة الإلكترونية

The legal system for e-commerce contracts

الدكتور قاشي علال الدكتور عشير جيلالي

جامعة البليدة2 لونيسي علي، الجزائر جامعة جيلالي بونعامة خميس مليانة، الجزائر

الملخص:

تتيح التجارة الإلكترونية العديد من المزايا التي تساهم بفعالية في تغير أداء التجارة الداخلية والخارجية على حد سواء، من خلال التأثير في كل من مرحلة الإنتاج ومرحلة تبادل السلع والخدمات، ومن الطبيعي أن يكون لذلك التغير في نمط التجارة بعض المخاطر التي تكون نتيجة لعدم تهيئة البيئة القانونية، بشكل يتناسب مع المعاملات الإلكترونية ويحفظ الحقوق للبائع والمشتري، كما أن انتشار شبكة الأنترنت عبر العالم أدى إلى تغيرات وتحديات مختلفة، كان لها صدى كبيرا على النظام القانوني المحلي والدولي، وذلك لما لتلك الشبكة من تأثير فعال في حياة الأفراد والجماعات.

وتظهر أهمية هذا البحث من الناحية العملية في تحديد مفهوم التجارة الإلكترونية وكذا العقود المبرمة بوسائط إلكترونية، فهذا النوع من العقود يحتاج إلى درجة كبيرة من الدقة والوضوح، من أجل بيان تعريفها سواء بالنسبة للطريقة التي تنعقد بها أو باعتبارها من العقود المبرمة عن بعد، وكذا خصوصيتها التي تميزها عن باقي العقود، كما أن تمييزها عن غيرها من العقود أمر ضروري، سواء كان هذا التمييز بالنسبة للطرية التي تبرم بها أو بالنسبة لباقي عقود البيئة الإلكترونية.

الكلمات المفتاحية: التجارة الإلكترونية، التعاقد عن بعد، خصوصية العقد الإلكتروني، المؤسسات الدولية، الإيجاب الإلكتروني، القبول الإلكتروني.

Summary:

E-commerce offers many advantages that contribute effectively to changing the performance of both internal and external trade, by affecting both the production stage and the stage of exchange of goods and services, and it is natural (normal) that this change in the pattern of trade has some risks that are a result of not preparing the legal environment , In a manner consistent with electronic transactions and preserves rights for both the seller and the buyer. The spread of the Internet across the world has led to various changes and challenges, which had a great repercussion on the local and international legal system, due to the effective impact of that network on the lives of individuals and groups . The importance of this research appears in practical terms in defining the concept of e-commerce as well as contracts made via electronic media, this type of contract needs a great degree of accuracy and clarity, in order to clarify its definition and specificity whether in relation to the method in which it is made and signed as one of the contracts signed online. Distinguishing it from other contracts is necessary, whether this distinction is related to the method in which it is made or in relation to the rest of the electronic contracts.

Keywords: e-commerce, remote contracting, electronic contract privacy, international institutions, electronic offer, electronic acceptance

مقدمة:

إن التجارة الإلكترونية لم تظهر بشكل مفاجئ، وإنما مرت بالعديد من قطاعات الأعمال الاقتصادية إلى أن وصلت إلى الشكل التي هي عليه في الوقت الحالي، فقد كانت الشركات الكبيرة تستخدم الحاسبات الرئيسية في أداء عمليات إدارة المخزون من مكونات الإنتاج، وذلك عن طريق تركيب نهايات طرفية للحاسب الرئيسي للشركة عند الموردين الرئيسيين بهدف تسهيل اطلاعهم على مستوى المخزون المتاح لدى الشركة والذي بناء عليه تقوم بتوريدها بما تحتاجه بالضبط.

فالتجارة الإلكترونية تؤدي إلى توفير الوقت والجهد وتوسيع نطاق الأسواق المحلية مع إمكانية إنشاء أسواق أكثر تخصصا، كما تعمل على تخفيض التكاليف التي قد تتطلبها الدعاية للمنتجات أو الخدمات، بحيث توفر شبكة الأنترنت وسيلة اتصال بتكلفة منخفضة مقارنة بوسائل الاتصال التقليدية، وفي ظل الاهتمام الذي أولته المنظمات الدولية للتجارة الإلكترونية تنبه المشرع الجزائري بضرورة تحيين القواعد القانونية التقليدية التي أصبحت لا تتماشى مع متطلبات المعاملات الإلكترونية، فغالبية التشريعات الداخلية للدول قامت بتأسيس قواعدها القانونية قبل ظهور التعاملات عبر شبكة الأنترنت، فتبعا لذلك كان من الضروري إعادة صياغتها لتتماشى وأساليب إبرام الصفقات التجارية بواسطة التقنية الحديثة، بحيث كانت التشريعات الأجنبية السباقة وصاحبة الريادة في سد تلك الفراغات القانونية مسترشدة بالقوانين النموذجية الصادرة عن المنظمات الدولية، وكذا توجيهات المنظمة الإقليمية.

المبحث الأول: مفهوم التجارة الإلكترونية

إن تحديد ماهية التجارة الإلكترونية أصبح في الآونة الأخيرة من المواضيع ذات الأولوية لاسيما لو أخذنا في الاعتبار تعدد التقنيات المستخدمة في هذا النوع من التجارة والطبيعة الحديثة للتجارة الإلكترونية، وهذا ما جعل العديد من الهيئات الدولية المعينة، وغالبية المشرعين في العالم وفقهاء القانون يترصدون لموضوع هذه التجارة ويعطون لها العديد من التعريفات، ولم تحظ التجارة الإلكترونية باهتمام رجال القانون فحسب بل أصبحت المشروعات التجارية وكذلك المستهلكين يترصدون لها لاتسامها بالعديد من المزايا الواقعية، وتعدد أشكال المعاملات الخاصة بها والتي تساهم في سرعة تدفق السلع والخدمات والمعلومات عبر الحدود الوطنية، مع العلم أن مثل هذه التجارة محفوفة بالعديد من المخاطر، وذلك بالنظر إلى الطبيعة الخاصة لشبكة الأنترنت التي هي البنية الأساسية التي تقوم عليها التجارة الإلكترونية.

المطلب الأول: المقصود بالتجارة الإلكترونية وبنيتها التحتية

إن الحديث عن التجارة الإلكترونية يستوجب معالجة تعريفها في مختلف الأنظمة والتشريعات القانونية.

الفرع الأول: تعريف التجارة الإلكترونية

عرّف مشرع قانون التجارة الإلكترونية لدوقية لوكسمبورج في المادة الأولى منه التجارة الإلكترونية بأنها:« كل استعمال لوسيلة من وسائل الاتصال الإلكترونية لتجارة السلع والخدمات باستثناء العقود المبرمة بطريق اتصال تليفوني شفهي أو باستخدام التصوير». وهذا المشرّع أتى بتعريف مبسط للتجارة الإلكترونية ليتضمن تجارة السلع والخدمات، وكما استثنى التعريف العقود التي يستخدم في إبرامها المكالمات الهاتفية الشفوية، وكذا التي يستخدم فيها التصوير[1]، وربما يعود السبب في ذلك إلى رغبة المشرع في حماية الأطراف المتعاقدة، خاصة في ظل غياب أدلة تثبت قيام مثل هذه العقود، وبعد صدور القانون النهائي بتاريخ 12 جويلية 2000 لم يتضمن في نصوصه أي مادة تعرف التجارة الإلكترونية.

[1] خالد ممدوح إبراهيم، إبرام العقد الإلكتروني (دراسة مقارنة)، الطبعة الثانية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2001، ص50.

الفرع الثاني: أشكال التجارة الإلكترونية

يمكن تقسيم نشاطات التجارة الإلكترونية إلى ما يلي:

1-التجارة الإلكترونية بين وحدة أعمال ووحدة أعمال (B2B)

في هذا الشكل المسمى أعمال إلى أعمال أي (business to business) تختصر لتكون (B2B) ويكون التعامل الإلكتروني بين الأنواع المختلفة للشركات والأعمال التجارية مع بضعها البعض، والتجارة الإلكترونية بدأت أساسا بين قطاعات الأعمال منذ سنوات، خاصة بين المؤسسات المالية الكبرى بخصوص التحويلات المالية[1]، ثم امتدت لتغطي المشروعات الصناعية لشراء المواد الأولية من الموردين وتنسيق قنوات توزيع المنتجات والخدمات، والتنسيق مع جهات النقل والشحن وغيرها

2-التجارة الإلكترونية بين وحدة الأعمال والمستهلك

هذا الشكل يسمى (business to consumer) أي أعمال إلى مستهلكين نختصر لتكون (B2C) وقد عرف انتشارا واسعا مع ظهور المراكز التجارية الافتراضية والأسواق الإلكترونية على شبكة الأنترنت، وتتكون هذه المراكز التجارية من عنصرين أساسيين هما تكنولوجيا المعلومات والمعلومات ذاتها.

3-التجارة الإلكترونية بين المستهلك ومستهلك آخر

في هذا الشكل المسمى (consumer to consumer) أي من المستهلك إلى المستهلك وتختصر لتكون (C2C) الذي ظهر بعد انتشار استخدام الأنترنت، وظهور التقنيات الحديثة الخاصة بشبكة الأنترنت، وتأقلم المستهلكين معها حيث يقومان بإقامة التعاملات الإلكترونية بينهم بصورة مباشرة وبدون الحاجة إلى وجود أي تدخل من منظمة أو جهة.

الفرع الثالث: البنية التحتية للتجارة الإلكترونية

1-شبكة الأنترنت

عرفت على أنها شبكة الاتصالات العالمية التي تربط الملايين من الحواسيب بعضها ببعض، إما عن طريق خطوط الهواتف أو عن طريق الأقمار الصناعية التي يستخدمها مستخدمو الحواسيب حاليا على مدار الساعة في معظم أنحاء العالم، وبخاصة في الجامعات ومعاهد البحث العلمي والشركات الكبرى والبنوك والمؤسسات الحكومية[2].

2-خدمات شبكة الأنترنت

ولا يسعنا المقام أن نستعرض كل هذه الخدمات، إنما يهمنا منها ما يستخدم في عقود التجارة الإلكترونية[3].

3-الشبكة العنكبوتية العالمية

4-خدمات البريد الإلكترونية

5-المجموعات الإخبارية

---

(1) PIRONONValeir,opcit,p.11.

(2) إيهاب السنباكطي، موسوعة الإطار القانوني للتجارة الإلكترونية، دار النهضة العربية، القاهرة، ص78.

(3) رامي علوان، التعبير عن الإرادة عن طريق الأنترنت وإثبات التعاقد الإلكتروني، مجلة الحقوق، العدد الرابع، جامعة الكويت، ديسمبر 2002، ص229.

6-التخاطب

المطلب الثاني: تنظيم التجارة الإلكترونية من طرف المؤسسات

تحتاج التجارة الإلكترونية إلى قدر من الأمان القانوني خاصة أن المجتمع يتكون من متعاملين دوليين، لذا كان من اللازم وضع قواعد وأنظمة من خلال التدخل التشريعي لتحرير هذه المعاملات من أي عوائق قانونية تعترض طريقها، لذا كان من اللازم وضع تنظيم قانوني متعلق بجوانب التجارة الإلكترونية، وذلك من خلال سن نماذج نمطية موحدة يجري التعامل بها في إطار نظم التبادل الإلكتروني للبيانات التجربة والتنسيق بين التنظيمات القانونية للتجارة الإلكترونية[1]، وشكل التبادل الإلكتروني للبيانات بين أطراف التعامل في مختلف الدول[2].

مما تقدم سوف نتعرض بالدراسة للتجارب التنظيم القانوني للتجارة الإلكترونية التي قامت بها المؤسسات الدولية (الفرع الأول) ثم نتطرق للجوانب المتعددة للمؤسسات الإقليمية في تنظيم التجارة الإلكترونية (الفرع الثاني) وأخيرا التجارب التشريعية الوطنية المتعلقة بالتجارة الإلكترونية (الفرع الثالث).

الفرع الأول المؤسسات الدولية وتنظيم التجارة الإلكترونية

اهتم المجتمع الدولي عبر المنظمات الدولية بالتجارة الإلكترونية وإزالة العقبات القانونية لنموها عن طريق تهيئة البيئة القانونية الملائمة والأكثر أمانا لحماية الحقوق الناشئة عنها، لذلك عمدت عدة جهات مثل منظمة التجارة العالمية والمنظمة العالمية للملكية الفكرية، كما لا يستهان خصوصا بالدور الذي لعبته لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية (الأونسترال) في إعداد مجموعة من المبادئ القانونية التي تحكم التبادل التجاري باستخدام الوسائل الإلكترونية فيما يتعلق بتكوين العقود وإثباتها، وأوصت اللجنة حكومات الدول بإعادة النظر في المتطلبات الراهنة فيما يتعلق باشتراط الكتابة والتوقيع الخطي.

1-لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية: اهتمت منظمة الأمم المتحدة ممثلة في لجنة القانون التجاري الدولي (الأونسترال) بوضع مشروع قانون التجارة الإلكترونية، وقد تم ذلك في 12 يونيو 1996 واعتمد من طرف الجمعية العامة للأمم المتحدة في الجلسة رقم 15/162 المؤرخة بتاريخ 16 ديسمبر 1996 وهو ما عرف بالقانون النموذجي للتجارة الإلكترونية[3].

2-المنظمة العالمية للتجارة: أنشأت المنظمة العالمية للتجارة (OMC) بموجب اتفاقية مراكش التي تم التوقيع عليها في 15 أفريل 1994 وذلك من قبل ممثلي 118 دولة في مدينة مراكش المغربية، وتم إنهاء إجراءات التصديق على إنشائها ودخلت حيز الوجود في أوائل سنة 1995.

3-المنظمة العالمية للملكية الفكرية: أنشأت المنظمة العالمية للملكية الفكرية (OMPI) باللغة الفرنسية أو (WIPO)[4] باللغة الإنجليزية بموجب الاتفاقية الموقعة في استكهولم بتاريخ 14 يوليو سنة 1967 واعتمد مقرها في

---

[1] أمين أعزان، الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية (دراسة مقارنة)، رسالة الدكتوراه في الحقوق، جامعة عين شمس، كلية الحقوق، القاهرة، 2003، ص46.

[2] يقصد بذلك تكوين الرسالة الإلكترونية، وأنماط تبادل البيانات، وإشعار استلامها، وتسجيل وتخزين البيانات ووسائل حمايتها.

[3] الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة الحادي والأربعين، الملحق 17(51/7/A).

[4] فاتن حسين حوى، المواقع الإلكترونية وحقوق الملكية الفكرية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص140

جنييف، وفي 17 ديسمبر 1974 أصبحت المنظمة وكالة متخصصة للأمم المتحدة، وتتولى هذه المنظمة مهمة الإشراف على الاتفاقيات الدولية الخاصة بحماية الملكية الفكرية.

الفرع الثاني: المؤسسات الإقليمية وتنظيم التجارة الإلكترونية

تعددت الهيئات الإقليمية المتخصصة والمتعددة الأطراف بتعدد أهدافها التي تؤدي إلى تذليل العقبات أمام التجارة الإلكترونية، وذلك بإصدار عدة قوانين تشكل أحد المصادر الأساسية للقانون الموضوعي الإلكترونية، وتبرز بعض الهيئات التالية:

منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية: قامت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) بعدة دراسات تناولت الجوانب الاقتصادية والاجتماعية للتجارة الإلكترونية، استعرضت فيها أثرها على الأسواق والأعمال، ودعت إلى الاستفادة من مزاياها، وقد دعت المنظمة إلى انعقاد المؤتمر العالمي للتجارة الإلكترونية بعنوان (عالم بلا حدود تحقيق إمكانات التجارة الإلكترونية العالمية) في الفترة الممتدة ما بين 7-9 أكتوبر سنة 1998 في مدينة أوتاوا، وذلك بالتعاون مع الحكومة الكندية، ويعد هذا المؤتمر الوزاري من أوسع المؤتمرات التي تعرضت للجوانب القانونية المختلفة للتجارة الإلكترونية[1].

1-الاتحاد الأوروبي: إيمانا من لجنة الاتحادات الأوروبية بأهمية التجارة الإلكترونية مما دفعها إلى أن تؤدي دورا هاما في إرساء قواعد تنظيم هذه التجارة، ولتشجيع دول الاتحاد بالاستعانة بها للقيام بكافة معاملاتهم، ومن أجل إنجاح ذلك أصدر الاتحاد الأوروبي العديد من التوصيات والتوجيهات التي تعمل على إزالة الحواجز التي تقف في طريق تقدم وتطور التجارة الإلكترونية[2].

2-المؤسسات الإقليمية المتعددة الأطراف: تعتبر التجارة الإلكترونية الوافد الجديد إلى التجارة الدولية، لذلك فقد اجتهدت مختلف الهيئات والمنظمات الدولية المعنية بتحديد معالمها وبيان أهميتها في التبادل التجاري الدولي وما تتميز به من خصائص تكنولوجية متطورة، ساهمت في استغلال تقنيات المعلومات والاتصالات لتفعيل عملية التبادل التجاري بين المنتجين والمستهلكين عبر وسائل الاتصال الحديثة، بما يسهل إبرام الصفقات التجارية الإلكترونية بسرعة أكبر وكفاءة أعلى، وبصرف النظر عن مكان تواجد الأطراف.

المبحث الثاني: خصوصية عقود التجارة الإلكترونية

تتم عقود التجارة الإلكترونية عبر وسئل الاتصال الحديثة وبالأخص شبكة الأنترنت، وهي لا تختلف كثيرات عن التجارة الإلكترونية، إلا من حيث وسيلة مباشرتها وبصفة خاصة الطريقة التي تنعقد بها العقود وطريقة تنفيذها، وبالتالي فإن عقود التجارة الإلكترونية في حقيقتها عقود عادية اكتسبت الطابع الإلكتروني من الطريقة التي تنعقد بها أو الوسيلة التي يتم إبرامها والتي هي في الغالب شبكة الأنترنت.

---

[1] أمين أعزان، المرجع السابق، ص50.

[2] هادي مسلم يونس البشكاني، التنظيم القانوني للتجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة، دار الكتب القانونية، مصر، 2009، ص86.

المطلب الأول: مفهوم عقود التجارة الإلكترونية

عقود التجارة الإلكترونية هي التي تتم بين طرفين لا يجمعهما مجلس عقد واحد من حيث المكان، حيث أن هذه العقود كانت نتيجة تطور وسائل الاتصال إذ أمكن إبرام عقد إلكتروني من أجل اقتناء سلعة أو خدمة دون معرفة تفاصيل الشيء المبيع التي تتم رؤيته عبر وسائط إلكترونية.

الفرع الأول: تعريف عقود التجارة الإلكترونية

إن عقود التجارة الإلكترونية هي العقود التي يتلاقى فيها الإيجاب بالقبول وتبادل البيانات بطريقة إلكترونية بين الأطراف المتعاقدين بصفة كلية أو جزئية بقصد إنشاء التزامات تعاقدية.

الفرع الثاني: خصائص عقود التجارة الإلكترونية

يتميز العقد الإلكتروني بعدة خصائص يمكن الكشف عنها بالنظر إلى الطبيعة الخاصة لوسيلة انعقاده، ومن أهم هذه الخصائص نذكر ما يلي:

العقد الإلكتروني من العقود المبرمة عن بعد: هذا العقد من العقود يتم إبرامه بين طرفين لا يلتقيان وجها لوجه في لحظة التقاء إرادتيهما، إذ بفعل شبكة الأنترنت يمكن لأطراف العقد أن يجتمعا في مجلس عقد حكمي حتى وإن كان أحدهما في نقطة جغرافية على الكرة الأرضية والآخر في نقطة أخرى يحتاج الوصول إليها ساعات أو أيام[1].

1-تصور حدوث مجلس افتراضي متعاصر في بعض الفروض: يتم ذلك بصدور الإيجاب واقترانه بالقبول بطريق سمعي بصري عبر شبكة الأنترنت والتفاعل بين طرفين لا يجمعهما مجلس واحد بل هو افتراضي، وهذا يدخل العقد الإلكتروني في دائرة العقود التي تتم بين حاضرين في الزمان وبين غائبين من حيث المكان.

2-عقود التجارة الإلكترونية عقود دولية: يمكن القول أن العقد الإلكتروني قد أصبح اليوم عقد يتعدى الحدود السياسية والجغرافية للدول إلى إقليم وقانون دولة أخرى، وذلك راجع إلى أنه يتم على شبكات الأنترنت الدولية، تربط متعاقد بآخر ولو كان خارج إقليم دولة كل منهما.

إن مثل هذا الأسلوب التعاقدي وما يثير من إشكالات قانونية مختلفة لتحديد زمان ومكان انعقاد العقد أي لحظة تحقق التلاقي بين إرادتي المتعاقدين، وذلك بالنظر لما يتوقف على هذا التحديد من إعمال الكثير من القواعد القانونية[2].

3-عقود التجارة الإلكترونية الدولية تتسم بالطابع التجاري: يجب الإشارة إلى أن عقود التجارة الإلكترونية لا تقتصر في حقيقتها على عقود معينة دون الأخرى، فلا تقتصر على المعاملات المدنية أو التجارية أو انتقال السلع والخدمات، وإنما يمكن تصور عقود عديدة يمكن إفراغها وإبرامها إلكترونيا.

نستطيع القول بالنظر إلى الخصائص السابقة أن الخاصية الأساسية لعقود التجارة الإلكترونية هي من العقود التي تبرم عن بعد بوسائل إلكترونية، وأنها تستوعب كافة أنواع العقود.

---

(1) عمر خالد الزريقات، عقود التجارة الإلكترونية، عقد البيع عبر الأنترنت، دار الحامد، عمان، 2007، ص67.

(2) GEOFFARY Brunaux,op cit, p234.

الفرع الثالث: الطبيعة القانونية لعقود التجارة الإلكترونية

أهم ما يميز عقود التجارة الإلكترونية عن الكثير من العقود هي الوسيلة التي ينعقد بها، فهو ينعقد بوسائل إلكترونية، ولعل هذه السمة تعتبر من أكثر خصوصيات هذا العقد، وتعتبر أيضا معيارا لتمييزه عن غيره من العقود، فالعقد عبر شبكة الأنترنت ينشأ كغيره من العقود نتيجة تلاقي الإيجاب والقبول، فهو عقد عادي، إلا أنه يكتسب الطابع الإلكتروني من الوسيلة التي يتم إبرامه من خلالها، وبالتالي فإن تسمية هذا النوع من العقود بالعقد الإلكتروني أو عقد التجارة الإلكترونية جاءت نتيجة استخدام الوسائل الإلكترونية في إبرام هذه العقود[1].

تنشأ عقود التجارة الإلكترونية في بيئة إلكترونية غير عادية، تعتمد على الأرقام وعلى تكنولوجيا الاتصالات المتقدمة، بينما ينشأ العقد التقليدي في بيئة مادية، سواء تم بين حاضرين أو بين غائبين، وهذه البيئة المادية تحتاج إلى إجراءات يلزم توافرها حتى يتم إبرام العقد ويكتمل، ومنها صدور الإيجاب والقبول بطريقة معينة وبحضور أطراف التعاقد أو استلزام الحضور أمام موظف عام مختص في بعض العقود وغيرها من الشروط التي قد تضفي عدم المرونة، أما في عصرنا هذا لابد أن يتم تغيير الفكر التقليدي لكي يتناسب مع السرعة في التنقل بين الدول المختلفة بمجرد كبسة زر ودون التحرك المادي بفضل الأنترنت.

المطلب الثاني: تأثير التجارة الإلكترونية على القواعد القانونية المتعلقة بالعقود

تنعقد عقود التجارة الإلكترونية بالاتفاق بين طرفين تفصل بينهما مسافة بعيدة، وقد لا يدرك أحدهما الآخر، فكيف يتم التحقق من رضا الأطراف أو من أهليتهم، وخاصة أنه لا يجمعهم مجلس عقد واحد، مع العلم أنه يتطلب لانعقاد العقد كسائر العقود أن يصدر الإيجاب عن أحد طرفي العقد يقابله ويتطابق معه قبول الطرف الآخر، ويتم التعبير عن إرادة التعاقد إيجابا وقبولا عن بعد عبر تقنيات الاتصال الحديثة التي تعتمد في استخدامها على شبكة الأنترنت إضافة إلى ذلك يجب أن يكون العقد صحيحا، ويتحقق ذلك إذا لم يشوب إرادة المتعاقدين عيب من عيوب التراضي.

الفرع الأول: تكوين العقد الإلكتروني

الرضا بوجه عام هو اتجاه الإرادة المشتركة لأطراف العقد إلى إحداث أثر قانوني بتوافق إرادتي المتعاقدين على الالتزام المقصود من العقد، وهذا التوافق يتحقق وجوده بتطابق الإيجاب مع القبول، وفي عقود التجارة الإلكترونية تتطور العلاقة بين الطرفين وصولا إلى مرحلة التعاقد عن طريق الاتصال الإلكتروني، بمعنى أن الإيجاب والقبول يكونا عن طريق الأنترنت.

يثير تلاقي إرادة أطراف العقد عبر الأنترنت العديد من المشاكل التي تتعلق بصحة التراضي، حيث يشترط لصحة الإرادة الصادرة من الأطراف أن تكون صحيحة ويعتد بها القانون، ويتحقق ذلك بصدورها عن كامل الأهلية، وأن تكون الإرادة سليمة وخالية من عيوب الرضا، بالإضافة إلى المشاكل المتعلقة بصحة التراضي تثير مسألة تحديد زمان ومكان إبرام العقود الإلكترونية الكثير من الأسئلة القانونية من بينها تحديد زمان ومكان تلاقي الإيجاب مع القبول. تخضع عقود

---

[1] محمود عبد الرحيم الشريفات، التراضي في تكوين العقد عبر الأنترنت (دراسة مقارنة) الطبعة الثانية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011، ص56.

التجارة الإلكترونية كغيرها من العقود لمبدأ سلطان الإرادة، وتتجلى إرادة المتعاقدين عن طريق عرض أو إيجاب يصدر عن الطرف الأول يلاقيه قبول عن الطرف الثاني.

أولا: الإيجاب الإلكتروني

تعرّف الغرفة التجارية والصناعية عرض التعاقد أو الإيجاب الإلكتروني على النحو التالي: كل اتصال عن بعد يحتوي على كل العناصر اللازمة التي تمكن المرسل إليه من الموافقة مباشرة على الدخول في عقد[1].

يتضح مما تقدم أن خصوصية الإيجاب تكمن في التعبير عنه من خلال شبكة اتصال عالمية عن بعد، تسمح فيه للموجب باستعمال هذه الوسيلة لتحديد نوع العقد المراد إبرامه بصفة جازمة ومحددة وباتة، هذا من جهة ومن جهة أخرى فإن التعريف المتقدم يشوبه بعض الغموض والنقص، حيث أنه لم يحدد نوع وسيلة الاتصال عن بعد وهي كثيرة، كما أنه لا يحتوي على خصائص الإيجاب الإلكتروني التي تسمح بتمييزه عن الإيجاب التقليدي.

ويتميز الإيجاب الإلكتروني بما يلي:

1-يتم عن بعد: الإيجاب المرسل عبر شبكة الأنترنت يمكن الموجب من عرض إيجابه بكل سهولة عبر صفحات الويب أو البريد الإلكتروني أو بالتحاور المباشر من خلال غرف المحادثة، فالتعاقد عبر الأنترنت يكون بين غائبين لا يجمع بينهما مكان احد، حيث يكون الشخص الموجع إليه الإيجاب في مكان بعيد.

لذا يجب أن يتضمن الإيجاب الإلكتروني بيانا تفصيليا[2] ودقيقا للسلعة أو الخدمة محل التعاقد، مع إعلام الموجب له بالبيانات الشخصية للموجب، كموقعه الإلكتروني وعنوانه الحقيقي ومركز أعماله الرئيسي واسمه وعمره...الخ، وكذا بيان وسائل الوفاء الإلكتروني بالمقابل العقدي، وترك الخيار للمستهلك بين استبدال السلعة أو الرجوع في التعاقد والتمتع بالضمان ما بعد البيع.

2-يتم عبر وسيط إلكتروني: يعتمد الإيجاب الإلكتروني ليكون له وجود على وسيط إلكتروني، وهو مقدم الخدمة الإلكترونية الذي بدونه لا يمكن أن يعبر عن هذا الإيجاب، حيث يتم العرض التي يتضمن إيجاب من خلال الشبكة، باستخدام تقنية الوسائط المتعددة (Multimedia) التي تقوم بعرض المنتجات والخدمات بكل دقة.

بما أن الإيجاب الإلكتروني يتم عن بعد عبر تقنيات الاتصال الحديثة، فإن المتعاقدين لا يتعرفان على بعضهما البعض إلا عبر هذه التقنيات، وبالتالي فإن مشكلة تحديد هوية الشخص المتعاقد تعد من أهم المعوقات التي تواجه الشخص الراغب في التعاقد عبر شبكة الأنترنت، لذا يجب على كل عارض لسلعة أو خدمة على الأنترنت أن يتضمن عرضه بالبيانات التي تسمح بتحديد هوية الموجب أو مقدم الخدمة الإلكترونية، عنوانه البريدي أو عنوان بريده الإلكتروني، رقم هاتفه، رقم تسجيله في السجل التجاري، مقره الاجتماعي...الخ، وكل بيان آخر يدل على هوية الموجب.

---

[1] صفوان حمزة إبراهيم عيسى، الأحكام القانونية لعقود التجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، القاهرة، 2016، ص81.

[2] بشار طلال مومني، مشكلات التعاقد عبر الأنترنت، عالم الكتب الحديث، العراق، 2004، ص58.

3-الإيجاب الإلكتروني في الغالب إيجابا دوليا: يتم الإيجاب الإلكتروني باستخدام وسائط إلكترونية عبر شبكة دولية للاتصالات والمعلومات، لذلك فهو لا يتقيد بحدود الدولة السياسية والجغرافية، ويكون الإيجاب الإلكتروني تبعا لذلك إيجابا دوليا نظرا لما تتسم به شبكة الأنترنت من الانفتاح والعالمية.

ثانيا: القبول الإلكتروني

القبول الإلكتروني لا يختلف من حيث التعريف عن القبول التقليدي، إلا بالنظر إلى الخاصية المميزة للأول، حيث يتم التعبير عنه بطرق حديثة للاتصالات الإلكترونية غير معروفة من قبل، أما الثاني فيتم عبر الوسائل التقليدية المعروفة، إذن لابد من الأخذ بعين الاعتبار عند تعريف القبول الإلكتروني الطابع الخاص به.

يجب أن نشير إلى أن المشرع الجزائري أغفل وضع تعريف للقبول، حيث اكتفى فقط بذكر الوسائل التي يتم بها التعبير عن الإرادة في نص المادة 60 من القانون المدني[1].

لا يشترط أن يصدر القبول الإلكتروني . ولا حتى في الإيجاب الإلكتروني . في شكل خاص أو وضع معين، وبالتالي يمكن أن يكون التعبير عنه صوريا أو ضمنيا بالكتابة عبر الوسائل التقليدية أو الحديثة، كالكتابة بالبريد الإلكتروني أو بالتفاعل الآلي عبر المواقع التجارية بالضغط على أيقونة القبول، وقد يكون باللفظ في مجلس عقد حقيقي أو عبر المحادثة بوسائل الاتصال الفورية، أو بأي وسيلة حديثة التي تناسب طبيعة الإيجاب المعروضة طالما أنه إلكتروني[2].

بالاستناد إلى مبدأ سلطان الإرادة، فإنه لا يمكن إجبار المتعاقد على التعبير عن إرادته بشكل معين، كأن يكون بالكتابة أو باللفظ على الطريقة التقليدية أو الحديثة، وإنما يستطيع المتعاقد التعبير عن القبول . ومن قبله الإيجاب . بأي وسيلة لا تدع ظروف الحال شكا في دلالته على موافقة من وجّه الإيجاب إليه على ما ورد في ذلك الإيجاب، إلا إذا اشترط الموجب صدور القبول في شكل معين[3].

ويعتبر ذلك جائزا بالنسبة للدول التي نصت تشريعاتها على ذلك، مثل القانون التجاري الأمريكي الموحد (UCC) حيث نصت المادة 206/3 على أن التعبير عن الإرادة في القبول يتم بالطريقة ذاتها لعرض الإيجاب، وبالتالي إذا أرسل الإيجاب عن طريق البريد الإلكتروني أو عبر موقع الويب، فيجب على القابل، إن قبل التعاقد أن يعبر عن القبول بذات الطريقة[4].

ثالثا: صحة التراضي

لا يكفي لانعقاد عقود التجارة الإلكترونية تطابق الإيجاب مع القبول ووجود الأهلية للمتعاقدين، ولكن فوق ذلك يجب أن تكون تلك العقود صحيحة، وهي تكون كذلك إذا لم تشوب إرادة المتعاقدين عيب من عيوب الرضا[5].

---

(1) الجريدة الرسمية عدد 44 الصادرة بتاريخ 26 جوان 2005.

(2) بشار طلال مومني، المرجع السابق، ص66.

(3) عبد الباسط جاسم، إبرام العقد عبر الأنترنت، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2010، ص176.

(4) إبراهيم أبو الهيجاء، عقود التجارة الإلكترونية، الطبعة الثانية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص88.

(5) عمر خالد زريقات، المرجع السابق، ص140.

ومما لاشك فيه أن تحديد لحظة انعقاد العقود الإلكترونية تحظى بأهمية كبيرة، وذلك لأن شروط صحة العقد يجب أن تتوفر في لحظة انعقاده، كما أن هذه اللحظة هي التي يكون فيها العقد ملزما لا يجوز الرجوع فيه ومن هذه اللحظة تترتب آثار العقد المختلفة.

رابعا: سلامة الإرادة وخلوها من العيوب

يشترط لصحة التراضي أن تكون الإرادة خالية من العيوب، وتتوفر ذلك بوجود إرادتين سليمتين وخاليتين من أي عيب من عيوب الإرادة، وهي كما هو وارد في القانون المدني الجزائري الغلط والتدليس والإكراه والاستغلال[1].

من الناحية العملية لا يوجد مانع من تطبيق نظرية عيوب الإرادة التي يعرفها الفقه التقليدي، وتضمنتها كافة التشريعات الوضعية على عقود التجارة الإلكترونية، حتى وإن كانت تجرى عبر وسائل الاتصال الحديثة، وأدى ذلك إلى توسيع نظرية عيوب الإرادة لتشمل العقود التي تبرم عن بعد بين غائبين[2]، ويكونا في الغالب غير متكافئين، حيث يكون طرف متعاقد أكثر خبرة ودراية فنية في التعاقد عبر الأنترنت من الطرف الآخر الأقل تحكما في هذه الوسائل، مما يزيد احتمال وقوع الطرف المتعاقد غير الخبير في الغلط أو تحت تأثير التدليس أو تحت ضغط الإكراه والاستغلال، وهذا ما سنتعرض له فيما يلي:

1-عيب الغلط: الغلط يقصد به حالة نفسية تحمل على توهم غير الواقع يقوم في ذهن المتعاقد فيتصور له الأمر على غير حقيقته ويؤدي إلى بطلان العقد الذي ما كان للمتعاقد أن يبرمه لو أنه أدرك الحقيقة.

وفقا للنظرية الحديثة في الغلط التي أخذ بها المشرع الجزائري، والتي تعترف بالغلط الدافع إلى التعاقد الذي لا يؤثر في وجود الإرادة وإنما يعيبها فقط، ومنه فإنها تستبعد فكرة الغلط المانع الذي تنعدم معه الإرادة والمانع المادي هو غلط غير مؤثر ويبقى العقد[3].

2-عيب التدليس: يمكن تعريف التدليس بأنه حيل يلجأ إليها المتعاقد لإيقاع المتعاقد معه في غلط يدفعه للتعاقد[4]، وقد نظم المشرع الجزائري أحكام التدليس في نص المادتين 86 و87 من القانون المدني وهو يتضمن عنصرين هما:

عنصر موضوعي: يتمثل في استعمال طرق احتيالية ويستوي أن تصدر من أحد المتعاقدين أو من الغير إذا كان المتعاقد المستفيد من التدليس عالما به، وتتلخص الطرق الاحتيالية التي تؤدي إلى تغليط المتعاقد في الوسائل المختلفة التي تستعمل لتظليل المتعاقد ودفعه لإبرام العقد، وتتمثل هذه الوسائل حسب نص المادة 86 من القانون المدني في الحيل المختلفة والكذب، وكذلك بعض حالات السكوت العمدي.

---

(1) صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني الجزائري، مصادر الالتزام، دار الهدى للطباعة والنشر، الجزائر، 2008، ص165.

(2) عمر خالد زريقات، المرجع السابق، ص159.

(3) صبري سعدي، المرجع السابق، ص169.

(4) علي فيلالي، المرجع السابق، ص124.

التدليس إذن يمكن أن يكون إيجابيا ويتمثل في القيام بوسائل احتيالية بغرض إيقاع المتعاقد في غلط يدفعه للتعاقد، كما يمكن أن يكون سلبيا وهو السكوت عن ذكر بيانات معينة يحجم عن ذكرها أحد المتعاقدين، ويكون من شأن العلم بها امتناع المتعاقد الآخر عن إبرام العقد.

بتطبيق ذلك على عقود التجارة الإلكترونية، نجد أن الوسائل الاحتيالية لها معنى واسع في ظل هذه العقود، حيث تعرف تطبيقات جديدة قد ظهرت في عرض المنتجات والخدمات على شبكة الأنترنت باستخدام الحيل التكنولوجية قصد دفع المتعاقد إلى إبرام العقد، أو تعمد نشر بيانات أو معلومات غير صحيحة.

كما أن الإعلانات والدعايات الإلكترونية الخادعة للمنتجات والخدمات عبر شبكة الأنترنت تعتبر ضربا من ضروب الكذب، طالما تجاوز المألوف وكان مؤثر في إرادة المدلس عليه، لأن الأصل في الكذب بحد ذاته لا يكفي لتكوين عنصر الحيلة في التدليس، بل يجب أن يقترن بأفعال مادية كافية للتضليل ودفع المدلس عليه مما يسمح له بطلب إبطال العقد[1].

3-عيب الإكراه: الإكراه هو ضغط غير مشروع يقع على أحد المتعاقدين، فيولد في نفسه رهبة أو خوفا تدفعه إلى التعاقد، وهذا الخوف أو الرهبة الذي يقوم في نفس المتعاقد المكره هو الذي يعيب رضاه بغض النظر عن وسائل الإكراه، وهذا ما يستخلص من نص المادة 88 من القانون المدني التي تقضي ببطلان العقد تحت سلطان رهبة بينة يبعثها المتعاقد في نفس المتعاقد الآخر دون وجه حق[2].

4-عيب الاستغلال: المقصود بالاستغلال هو أن يستغل شخص طيشا بينا أو هوى جامحا في شخص آخر لكي يرم تصرفا يؤدي إلى غبن فادح به، وقد عرّفه المشرع الجزائري في نص المادة 90 من القانون المدني التي تعتد بالطيش البين والهوى الجامح الذي يعتريه المتعاقد بغرض دفعه إلى إبرام عقد يتحمل بمقتضاه التزامات لا تتعادل بتاتا مع العوض المقابل أو من غير عوض، وهو في هذه الحدود لا يكون إلا في عقود المعاوضات، ويقوم على مجرد عدم التعادل بين الالتزامات المتقابلة، فحكم عيب الاستغلال إذن في القواعد العامة من الاستثناء، والاستثناء لا يقاس عليه ولا يتوسع في تفسيره.

الفرع الثاني: زمان ومكان انعقاد عقود التجارة الإلكترونية

إن تحديد زمان ومكان انعقاد العقد الإلكتروني آثارا ونتائج قانونية مهمة، والذي يبقى خاضعا رغم خصوصيته للقواعد العامة بشأن العقد فيما يخص تحديد زمان ومكان انعقاده إلا أن هذا المبدأ قد يواجه بعض الصعوبات في مجال عقود التجارة الإلكترونية أين يتم التعاقد عن بعد، ويكون الطرفان غير حاضرين ماديا في مكان واحد وقد يتعدى ذلك العقد حدود الدول، مما يجعله يأخذ طابعا دوليا وعادة لا يعرف المتعاقد الطرف الآخر في عملية التعاقد، حتى وإن كان من الممكن أن يجمعهم في بعض الحالات مجلس عقد حكمي، وذلك بفضل ما تتسم به شبكة الأنترنت بصفة التفاعلية التي تسمح بحضور افتراضي معاصر للمتعاقدين، مما قد ينتج عنه معاصرة الإيجاب للقبول من الناحية الزمنية رغم بقاء البعد المكاني قائما بين المتعاقدين.

---

[1] أحمد عبد التواب بهجت، إبرام العقد الإلكتروني (دراسة مقارنة)، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، ص199.

[2] فادي عماد الدين أبو السعود توكل، عقد التجارة الإلكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ص102.

تتجلى أهمية تحديد زمان إبرام العقد في معرفة وقت انعقاد العقد وبالتالي تنتج آثار هذا العقد منذ ذلك الوقت، كما أن تحديد مكان إبرام العقد ضروري لتحديد القانون الواجب التطبيق عليه والمحكمة المختصة بما قد يثور حوله من منازعات.

أولا: زمان إبرام العقد الإلكتروني

المقصود بزمان العقد هو فترة أو مدة الانشغال بالتعاقد لوجود فاصل زمني بين التقاء الإيجاب والقبول، لاعتبار التعاقد بين غائبين، ومن المعروف أن العقد ينعقد في اللحظة التي يقترن فيها قبول أحد الطرفين بالإيجاب المعروض عليه من الطرف الآخر[1]، وهذه القاعدة تسري بالنسبة لجميع صور التعاقد، سواء كان ذلك بين حاضرين أو بين غائبين، غير أنه في العقود بين حاضرين اللذين يجمعهما مجلس واحد لا يثير إشكالات، كون أن لحظة تعبير القابل عن إرادته بالقبول هي ذاتها لحظة تلقيها من الموجب، وينعقد بعد ذلك العقد، فالصعوبة كيف ما كانت تظهر في التعاقد بين غائبين، أين لا يجمعهما مجلس عقد واحد تفترق بذلك لحظة التعبير عن الإرادة عن لحظة تلقيها[2]. ولما كانت عقود التجارة الإلكترونية تنتمي إلى طائفة العقود التي تتم عن بعد ت التعاقد بين غائبين . فقد أعاد من جديد لهذه المسألة أهميتها في نظرية العقد، خوصا أن هذه العقود تعتمد على وسائل الاتصال الحديثة لإبرام العقود، وبالتالي يكون هناك فاصل زمني في تعبير طرفي العقد عن إرادتهما مما ينتج عنه صعوبة تحديد زكام وصول الإيجاب والقبول[3].

1-نظريات تحديد زمان إبرام العقد الإلكتروني

لدراسة انعقاد العقد فيما يتعلق بالتعاقد بالمراسلة أو التعاقد بين غائبين، سنتعرض للنظريات الأربعة التي ظهرت في هذا الشأن من زاوية الخصوصية التي تتمتع بها عقود التجارة الإلكترونية لمعرفة لحظة الانعقاد، كما سنتعرض إلى نظرية خامسة حديثة ظهرت مع ظهور عقود التجارة الإلكترونية.

أ-نظرية إعلان القبول

وفقا لأصحاب هذه النظرية تنعقد عقود التجارة الإلكترونية في اللحظة التي يعلن فيها الموجه إليه الإيجاب عن قبوله، حيث تتوافق الإرادتان وبه يتحقق وجود العقد وبغض النظر عن علم الموجب بالقبول أو عدمه، ويمتنع على الموجب من وقت إعلان القبول أن يعدل عن إيجابه[4].

يميز بعرض الفقه بين ما إذا كان إعلان القبول الإلكتروني من خلال البريد الإلكتروني، حيث ينعقد العقد بمجرد تحرير القابل للرسالة الإلكترونية المتضمنة للقبول دون قيامه بالضغط على زر الإرسال أو في الوقت الذي يعلن فيه القبول على شاشة حاسوبه، سواء بكتابة عبارة معينة تدل على القبول أو بالنقر على الأيقونة المخصصة للقبول على هذه الشاشة، ويحتفظ بها في جهاز الحاسوب الخاص به دون تصديرها، وذلك بالنقر على زر التوقف الموجود أعلى صفحة البريد الإلكتروني[5].

---

(1) عمر خالد زريقات، المرجع السابق، ص135.

(2) عنادل عبد الحميد المطر، التراضي في العقد الإلكتروني، رسالة ماجستير، كلية الحقوق جامعة عين شمس، مصر، 2009، ص284.

(3) أحمد عبد التواب بهجت، المرجع السابق، ص185.

(4) LE TOURNEAU Philippe, op cit, p13.

(5) هادي مسلم يونس البشكاني، المرجع السابق، ص240.

ورغم ما تحظى به هذه النظرية من محاسن في مجال إبرام العقود التي تتم بصفة سريعة، وهو ما يتفق مع عقود التجارة الإلكترونية التي تقوم على السرعة في المعاملات تلبية لمتطلبات الحياة التجارية يعاب عليها في أنها تتناقض ومنطق التوافق بين الإرادتين الذي هو قوام العقد[1]، فالتعبير عن الإرادة لا ينتج أثرا إلا إذا علم به من وجه إليه، وبالتالي لا يكون للقبول أثر قانوني إلا من لحظة اتصاله بعلم الموجب[2]، ويضاف إلى ذلك صعوبة إثبات صدور القبول من القابل إذا ما قام بالإنكار دون أن يتمكن من الحصول على دليل لإثبات ذلك القبول الموجود بين يدي القابل.

أخذت بعض التشريعات المدنية الحديثة بهذه النظرية كالقانون المدني الفرنسي في المادة 28 والقانون السوري في المادة 98، أما القوانين الخاصة بتنظيم التجارة الإلكترونية والاتفاقيات الدولية لم تأخذ بهذه النظرية ولم تشر إليها، وذلك لما لهذه النظرية من عيوب واضحة تجعلها غير صالحة لتعالج مسألة تحديد زمان انعقاد عقود التجارة الإلكترونية[3].

ب-نظرية تصدير القبول

لا تكتفي هذه النظرية بإعلان القبول، بل تشترط أن يكون القبول نهائيا لا رجعة فيه بخروجه فعلا من حوزة القابل الذي يتعذر عليه استرداده[4]، وهي اللحظة التي يرسل فيها القابل قبوله سواء عن طريق إرسال رسالته الإلكترونية المتضمنة قبوله عن طريق البريد الإلكتروني أو عن طريق إرسال موافقته، سواء بكتابة عبارة القبول أو بالضغط على أيقونه القبول، وبعد ذلك لا يستطيع القابل استرجاعها ودخولها في سيطرة الوسيط الإلكتروني لمقدم خدمة الأنترنت، ولا يشترط وصول الرسالة إلى صندوق البريد الإلكتروني الموجود في موقع الموجب على شبكة الأنترنت[5].

لا تختلف هذه النظرية عن سابقتها . إعلان القبول . سوى أنها تضيف واقعة مادية وهي واقعة تصدير القبول الذي يمكن اعتباره دليلا على أن القبول قد صار نهائيا لا رجعة فيه، لكن القول ذبك يجب عدم أخذه على إطلاقه، لأن هذه النظرية لا تزيد أي مفعول قانوني جديد للقبول في عقود التجارة الإلكترونية طالما أن للقابل إمكانية استرداد راسلته التي تتضمن قبوله أن تصل إلى الموجب.

كما أن عملية إرسال القبول قد لا تصل إلى الموجب بسبب ضياعها أو وجود عطل فني في جهاز أو شبكة الأنترنت مما يؤدي إلى عدم وصول القبول إلى الموجب الذي لا يكون على علم بالقبول الذي تم إرساله، ومن ثم فإن تصدير القبول دون اشتراط علم الموجب له لا يكفي وحده للتعويل عليه في تحقيق اقتران الإرادتين ونشوء عقود التجارة الإلكترونية.

قد أخذ بهذا النظرية قانون الالتزمات السويسري في المادة 10، كما أخذ بها القانون الإنجليزي الكندي، وهي ما يطلق عليه في القانونين الأخرين قاعدة صندوق البريد (mail box rule) أو قاعدة البريد (postal rul).

---

(1) ZOIA Michel, op cit, p25.

(2) GEOFFARY Brunaux, op cit, paragraphe 410, p238.

(3) سعد خليفة، البيع عبر الأنترنت وحماية المستهلم في ضوء قانون المعاملات الإلكتروني البحريني، مجلة الحقوق، المجلد الخامس، كلية الحقوق، جامعة البحرين، ص42.

(4) طارق كاظم عجيل، مجلس العقد، مؤتمر المعاملات الإلكترونية (التجارة الإلكترونية، الحكومة الإلكترونية) جامعة الإمارات، مركز الإمارات للبحوث والدراسات الاستراتيجية، 19-25 مايو 2009، ص323.

(5) سعيد أحمد إسماعيل، أساليب الحماية القانونية لمعاملات التجارة الإلكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2009، ص213.

ج-نظرية وصول القبول

وفقا لهذه النظرية يكون القبول نهائيا في الوقت الذي تم فيه وصوله إلى الموجب بغض النظر عن العلم الحقيقي للموجب بالقبول أو عدم علمه، على أن وصول القبول إلى الموجب قرينة على علمه به، وبموجب هذه النظرية ينعقد عقد التجارة الإلكترونية في لحظة دخول رسالة البيانات المتضمنة للقبول إلى صندوق البريد الإلكتروني للموجب حتى وإن لم يطلع عليها ولم يعلم بها بعد.

لم تسلم هذه النظرية كذلك من نقد شراح القانون الذين يعتبرون أن وصول القبول مثل التصدير، ولا يعد واقعة مادية ليس لها أية دلالة قانونية في إثبات علم الموجب بالقبول، فوصول القبول إلى الموجب لا يزيد على ذلك شيئا ما دام الموجب لم يعلم بالقبول[1].

يجب الإشارة إلى أن مسألة العلم بالقبول في عقود التجارة الإلكترونية لم تعد لها أهمية كبيرة في بعض الحالات التي تستخدم فيها المواقع التجارية وسائط إلكترونية مؤتمنة تكون مبرمجة من طرف الموجب للتعامل مع رسائل القبول ومعالجتها بمجرد دخولها صندوق البريد الإلكتروني الخاص به، ويكون في هذه الحدود على علم بالقبول مباشرة[2].

كما يمكن القول أن في عقود التجارة الإلكترونية لا يوجد تقريبا أي فرق بين لحظة تصدير القبول ووصوله إلى الموجب، كون أن عملية تصدير القبول ووصلها إلى صندوق البريد الإلكتروني للموجب عبر شبكة الأنترنت يتم في جزء من الثانية، فلحظة تصدير القبول في هذه العقود هي ذاتها اللحظة التي يضغط فيها القابل على زر الإرسال لفرض إرسال القبول للموجب عندما يتم التعاقد عبر البريد الإلكتروني[3].

ورغم ما تمتاز به هذه النظرية من معالجة مشكلة إثبات العلم بالقبول في عقود التجارة الإلكترونية، أين يكون وصول القبول فوريا بالنسبة للموجب، ومن المفروض أن يكون على علم به، ولكن المشكل الحقيقي لا يتمثل في العلم بالقبول، وإنما في عدم وصول القبول إلى علم الموجب أصلا فور التصدير لوجود عيب تقني في شبكة الاتصال أو لوجود عطل في جهاز الحاسوب الخاص بالموجب، الأمر الذي يترتب عليه إمكانية علم الموجب بالقبول وبقائه في سيطرة مقدم خدمة الأنترنت[4].

كما أن هذه النظرية لم تأت بحل لمسألة الغش والتحايل من طرف الموجب الذي يبقى قادرا على أن يحول دون وصول القبول إليه فيمنع بالتالي انعقاد العقد.

أخذ بهذه النظرية كل من التوجيه الأوروبي النموذجي للتبادل الإلكتروني للبيانات والقانون الأمريكي للمعاملات الإلكترونية (UETA) في المادة 15 منه، وكما أخذ القانون الأردني للمعاملات الإلكترونية رقم 85 سنة 2001 بنظرية استلام القبول في المادة 17 منه[5].

---

(1) محمود عبد الرحيم الشريفات، المرجع السابق، ص168.

(2) علي هادي العبيدي، المرجع السابق، ص168.

(3) طارق كاظم عجيل، ثورة المعلومات وانعكاساتها على القانون المدني، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2010، ص329.

(4) عمرو عبد الفتاح علي يونس، جوانب قانونية للتعاقد الإلكتروني في إطار القانون المدني، رسالة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق جامعة عين شمس، مصر، 2008، ص349.

(5) طارق كاظم عجيل، المرجع السابق، ص330.

لم يهتم واضعو القانون النموذجي للتجارة الإلكترونية بمسألة تحديد زمان ومكان انعقاد العقد، واستعاضوا عن ذلك بتنظيم مسألة زمان ومكان إرسال رسائل البيانات واستلامها، على أن الهدف من عدم إدراج أي قاعدة محددة بالنسبة لزمان ومكان تكوين العقود في الحالات التي يجري التعبير فيها عن عرض أو قبول العرض بواسطة رسالة البيانات تمكن في عدم المساس بالقانون الوطني للدول.

أخذ قانون الأونسترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية بنظرية استلام القبول، ويتحقق ذلك بدخول رسالة البيانات نظام معلومات لم يقم المرسل إليه بتعيينه لاستلام الرسائل الإلكترونية[1]، وهذا ما يستشف في المادة 51/1 التي جاء فيها:« ما لم يتفق المنشئ والمرسل إليه على خلاف ذلك، يقع إرسال رسالة البيانات عندما تدخل الرسالة نظام معلومات لا يخضع لسيطرة المنشئ أو سيطرة الشخص الذي أرسل رسالة البيانات نيابة عن المنشئ»[2]. فيما يتعلق إذن بالزمان بينت المادة 15/1 أن وقت إرسال رسالة البيانات يتحدد عند دخول الرسالة نظام معلومات لا يخضع لسيطرة المنشئ.

كما يتحدد وقت تسليم رسالة البيانات طبقا لنص المادة 15/2 بوقت دخول الرسالة نظام المعلومات، أو بوقت استرجاع المرسل إليه لرسالة البيانات إذا أرسلت إلى نظام معلومات يخضع لسيطرة المرسل إليه، وبالتالي فإن العقد الإلكتروني يبرم في الوقت الذي تدخل في الرسالة الإلكترونية نظام المعلومات المعين، أو وقت استخراج المرسل إليه للرسالة الإلكترونية والاطلاع عليها إذا أرسلت إلى نظام معلومات تابع للمرسل إليه، ولكنه ليس هو الذي قام بتعيين ذلك النظام[3].

فيما يتعلق بالمكان فإن المادة 15/4 قررت أن رسالة البيانات تعد قد أرسلت من المكان الذي يقع فيه مقر عمل المرسل إليه.

نفهم من ذلك أنه يحق للمتعاقدين أن يتفقا على تحديد مكان العقد وزمانه، فإذا لم يتفقا يعد العقد قد تم في المكان والزمان اللذين يعلم فيه الموجب بالقبول، ويفترض علم الموجب بهذا القبول في الزمان والمكان اللذين وصل فيهما هذا القبول، حتى ولو لم يطلع عليه ولم يفتح بريده الإلكتروني.

د-نظرية العلم بالقبول

يرى أصحاب هذه النظرية أن العقد ينعقد في اللحظة التي يعلم فيها الموجب بالقبول فعلا، ويتحقق ذلك في عقود التجارة الإلكترونية باسترجاع الموجب للمعلومات الموجودة في رسالة البيانات التي أرسلها القابل إليه، حيث يقوم بفتح بريده الإلكتروني والاطلاع على رسالة القابل[4]، كون الأمر يتعلق بالتعبير عن الإرادة التي لا ينتج أثرها إلا إذا اتصل القبول بعلم من وجه إليه. ولما كان العلم الفعلي بالقبول من جانب الموجب واقعة مادية محضة يصعب معها في الغالب

---

(1) عمر خالد زريقات، المرجع السابق، ص163.

(2) قانون الأونستيرال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية لعام 1996.

(3) خالد ممدوح إبراهيم، المرجع السابق، ص386.

(4) مناني فراح، العقد الإلكتروني وسيلة إثبات حديثة في القانون المدني الجزائري، دار الهدى، الجزائر، 2009، ص103.

إثباتها، وبالتالي يعتبر وصول رسالة القبول إلى البريد الإلكتروني الخاص بالموجب قرينة على علمه بالقبول، ولكنها قرينة بسيطة قابلة لإثبات العكس بكافة طرق الإثبات المتاحة في القانون.

يقول بعض الفقه بشأن هذه النظرية أنها تتيح للموجب التلاعب بالإثبات عند جعل وصول القبول قرينة على العلم، إذ يكفي للموجب لدحض هذه القرينة أن يدفع بالإنكار أي يدعي أنه لا يعلم بالقبول بسبب أي ظرف خاص حال دون علمه بالقبول أصلا أو علمه به وقت وصوله، وبالتالي فهي نظرية يصعب الأخذ بها في مجال عقود التجارة الإلكترونية[1].

أخذ المشرع الجزائري بنظرية العلم بالقبول في المادة 67 من القانون المدني التي جاء فيها:« يعتبر التعاقد ما بين الغائبين قد تم في المكان وفي الزمان اللذين يعلم فيهما الموجب بالقبول ما لم يوجد اتفاق أو نص قانوني يقضي بغير ذلك». وكما أخذ بهذه النظرية القانون المدني المصري في المادة 97 والقانون المدني الألماني في المادة 110/1.

على صعيد القانون الدولي أخذت مبادئ (UNIDROIT)[2] التي تم إعدادها من قبل المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، بمبدأ العلم الفعلي فأشارت إلى « أن القبول لا ينتج أثره القانوني إلا بعد اتصاله بعلم الموجب إليه»[3].

هـ-نظرية تأكيد وصول القبول

بالإضافة إلى النظريات الأربعة السابق ذكرها، فإن هناك نظرية خامسة ظهرت مع ظهور نظام التعاقد الإلكتروني، وهي نظرية تأكيد وصول القبول، فبموجب هذه النظرية فإن لحظة انعقاد العقد الإلكتروني هي لحظة تأكيد القبول من قبل من وجه إليه الإيجاب بعد تمكينه من مراجعة قبوله، وعرض الموجب وتصحيح الأخطاء المحتملة، ولذا كان القبول مجردا من تأكيد الواجب تصدير لصاحب العرض، فإنه لا يترتب عليه أثر بشأن انعقاد العقد[4].

أخذ التوجيه الأوروبي رقم 31/2000 بشأن التجارة الإلكترونية بنظرية تأكيد القبول في المادة 11 التي حددت وقت إبرام العقد بأنه وقت استلام الموجب تأكيد من مقدم خدمة الأنترنت مرسل من القابل بصحة القبول[5].

كما سار المشرع الفرنسي في نفس اتجاه التوجيه الإوروبي مسترشدا بنص المادة 11 من التوجيه الأوروبي رقم 31/200 أين أضاف مادة جديدة إلى القانون المدني الفرنسي، وهي المادة 1369-5 فقرة 1و2 التي تقضي بأن العقد الإلكتروني لا ينعقد إلا بتأكيد القبول من قبل الموجه إليه الإيجاب، وذلك بعد تمكينه من مراجعة طلبه والثمن كاملا وتصحيح الأخطاء المحتملة[6].

بعد تطبيق هذه النظريات المختلفة على عقود التجارة الإلكترونية، وما قيل بشأنها من مزايا وعيوب، تجعل في الحقيقة من الصعوبة بمكان ترجيح نظرية على أخرى، وهذا ما أدى ببعض الفقه إلى القول بأن الأمر يتعلق هنا بمشكلة يصعب إيجاد حل لها على المستوى النظري، ومن ثم فالحل لا يمكن أن يكون إلا عن طريق المشرع.

---

(1) صفوان حمزة إبراهيم عيسى، المرجع السابق، ص125.

(2) هي مجموعة من المبادئ الموحدة للعقد الدولي التي قام بإعدادها المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص بروما. www.unidroit.org

(3) عمر خالد زريقات، المرجع السابق، ص163.

(4) GEOFFARY Brunaux, op cit, paragraphe 417, p245 ;voir aussi :ZOIA Michel, op cit, p26

(5) 56, p230GEOFFARY Brunaux, op cit, paragraphe 4

(6) LE TOURNEAU Philppe, op cit, p15

لا تثير مسألة الأخذ بإحدى النظريات المذكورة أعلاه مشكلة على صعيد القانون الوطني، بل المشكلة تثار عند التداخل بين عدة قوانين وطنية، كما هو الحال في التعاقد عبر الأنترنت الذي يمارس على نطاق دولي واسع، لاسيما في مجال التجارة الإلكترونية.

وبعد أن وصلنا إلى نتيجة اعتبار العقد الإلكتروني عقدا دوليا، الأمر الذي يؤدي إلى اختلاف الحلول المتعلقة بتحديد لحظة الانعقاد للعقود المبرمة عبر الأنترنت تبعا لاختلاف الدول في حل هذه المشكلة، فالتصرف القانوني الإلكتروني يمس دولا كثيرة تفصل بينها مسافات شاسعة وتتباين في الإيديولوجيات القانونية، ويكون واجبا تعيين القانون المختص فضلا عن القضاء المختص في حالة النزاع.

كما سار في نفس الاتجاه التوجيه الأوروبي رقم 31/2000 بشأن التجارة الإلكترونية، وذلك بأخذه بنظرية تأكيد القبول في المادة 11 منه حيث تنص على أنه « يعد العقد قد أبرم في اللحظة التي يتسلم فيها الموجب من مزود الخدمة إقرارا إلكترونيا مؤكدا من القابل بقبوله».

أخذ كذلك القانون التجاري الأمريكي الموحد (UCC) بهذه النظرية حيث نص في المادة 201/1 منه على «التزام البائع بأن يقوم بإرسال تأكيد للمشتري بتمام العقد، وذلك خلال مدة عشرة أيام على الأكثر من تاريخ إرسال القابل لقبوله»[1].

نرى أن الأخذ بنظرية العلم بالقبول في المادة 67 من القانون المدني الجزائري إن كان يتماشى مع التعاقد بالمراسلة بالصيغ الفنية القديمة للرسائل العادية والبريد التقليدي، فإن هذه النظرية لا تنسجم مع الوسائل الحديثة للمراسلة ولاسيما في استعمالها للتعاقد، كما أنها لا تتماشى مع متطلبات التجارة الدولية الحديثة من سرعة التعامل ودقته، فعلى المشرع الجزائري إدخال تعديل على القانون المدني، أو إذا ما تم إعداد قانون ينظم التجارة الإلكترونية في الجزائر أن يتضمن نصا يشير إلى تبني نظرية وصول القبول، نظرا لأنها المعتمدة على الصعيد الدولي، بسبب ما توفر من مزايا تتماشى مع سرعة التعامل في عقود التجارة الإلكترونية الدولية.

ثانيا: مكان إبرام العقد الإلكترونية

يحظى مكان إبرام عقود التجارة الإلكترونية بأهمية خاصة نظرا لتعق المسألة بطبيعة الوسيط الإلكتروني من جهة، وبالصفة الدولية الغالبة على التعاملات التجارية الإلكترونية من جهة أخرى، ولهذا فهو يثير عدة مشكلات قانونية ترجع إلى صعوبة تحديد المكان الذي ترسل منه الرسائل الإلكترونية، وكذلك مكان استلامها، فكلاهما يتم في فضاء خارجي صعب التحديد، ومن أجل احتواء هذه الصعوبات ظهرت نظريتان في تحديد مكان انعقاد العقد الإلكتروني نتعرض لهما فيما يلي:

1-نظرية محل إقامة الموجب

تقوم هذه النظرية على أن مكان انعقاد العقد الإلكتروني هو مكان علم الموجب بالقبول، لأنه هو المكان الذي ينعقد فيه العقد[2]، حث ترتبط هذه النظرية بين زمان انعقاد العقد ومكانه، ونظرا لكون مجلس العقد الإلكتروني هو

---

(1) GEOFFARY Brunaux, op cit, paragraphe 4 p229, 54

(2) إبراهيم الدسوقي أبو الليل، المرجع السابق، ص49.

مجلس افتراضي[1] فقد واجه أصحاب هذه النظرية عقبة في تحديد المكان الذي يعلم فيه الموجب بالقبول، هل هو مكان تسجيل موقع الواب، أو مكان مقدم خدمة الأنترنت، أو مكان إقامة الموجب؟

خلص أصحاب هذه النظرية إلى أن مكان إبرام العقد الإلكتروني هو المكان الذي يقع فيه مقر عمل المرسل إليه. الموجب. وفي حالة وجود أكثر من مقر عمل للموجب، فالعبرة إما بالمركز الرئيسي للموجب أو بمقر العمل الأكثر اتصالا بمحل العقد وموضوعه، وفي حالة عدم وجود مقر عمل أصلا للموجب، فالعبرة بمحل إقامته العادي أو المعتاد، هذا ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك، حيث يجوز تحديد مكان آخر بالاتفاق بينهما على أنه مكان إبرام العقد الإلكتروني الذي ينعقد بينهما.

يعاب على هذه النظرية أنها تؤدي إلى حرمان المستهلك. وهو الطرف الضعيف في العقود الاستهلاكية الإلكترونية. من الحصول على حقوقه، لأنه إن أورد رفع دعوى فإن عليه أن يرفعها في محل إقامة المهنة، وبالتالي لا يتمتع بالحماية القانونية التي يوفرها له قانونه الوطني الخاص بحماية المستهلكين.

كما أن مجرد استخدام الموجب لاسم موقع أو عنوان بريد إلكتروني يرتبط ببلد معين أو تسجيله للموقع الإلكتروني لدى بلد معين، لا ينشئ قرينة على أن المكان عمله يوجد في ذلك البلد، حيث نجد أن بعض الشركات الدولية المتعددة الجنسيات تعرض منتجاتها من خلال مواقع إقليمية مختلفة على الشبكة، تحمل أسماء موقع ترتبط ببلد لا يوجد فيها مقر عمل بالمعنى المعروف، كما أن السلع المعروضة قد تكون في بلد غير البلد المرتبط بأسماء الموقع.

أخذت بهذه النظرية العديد من التشريعات منها القانون المدني الذي وضع قاعدة عامة في نص المادة 67 من القانون المدني الجزائري مفادها أن مكان إبرام العقد يبرم بين غائبين هو المكان الذي يعلم فيه الموجب بالقبول إلا إذا اتفق الطرفان على خلال ذلك أو نص القانون على غير ذلك.

كما نصت المادة 15 الفقرة 4 من قانون الأونستيرال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية على أنه:« ما لم يتفق المنشئ والمرسل إليه على خلاف ذلك، يعتبر أن رسالة البيانات أرسلت من المكان الذي يقع فيه مقر عمل المنشئ، ويعتبر أنها استلمت في المكان الذي يقع فيه مقر عمل المرسل إليه».

2-نظرية محل إقامة القابل

تقوم هذه النظرية على أن مكان إبرام العقد الإلكتروني هو مكان إقامة القابل بغض النظر عن مكان الموجب، وهذه النظرية ذات أهمية في التطبيق لما توفره من حماية للمستهلك باعتباره طرفا ضعيفا في العلاقة العقدية، وقد سيطرت هذه النظرية على العديد من القوانين المدنية التي أخذت بها كقانون الالتزامات الكندي والسويسري والإنجليزي وكذا القانون المدني السوري والمغربي والتونسي.

تعرضت هذه النظرية للنقد على أساس أنها تخل بمبدأ المساواة بين طرفي العقد بمحاباة المستهلك على حساب المورد، وما من شأنه تعرضه لمخاطر خضوعه لقانون غير قانون دولته، وملاحقته كمستهلك في دولة ومحكمة غير دولته ومحكمته الطبيعية.

---

(1) GEOFFARY Brunaux, op cit, paragraphe 44, p215

ونرى من جانبنا أن هذه النظرية تتفق مع متطلبات التجارة الإلكترونية، إذ أن أغلب العقود التي تبرم عن طريق الأنترنت تتم بين طرفين أحدهما مورد يتخذ في الغالب صور شركات تجارية ضخمة، والثاني مستهلك . الطرف الضعيف . الذي يحتاج إلى حماية، فميزة هذه النظرة أنها تسمح للمستهلك أن يرفع الدعوى أمام محاكم الدولة التي يقيم فيها، كما أنها لا تحرم المستهلك من الحماية الاستثنائية التي توفرها له قوانين الدولة التي يقيم فيها باعتبارها القوانين الواجبة التطبيق على العقد الإلكتروني، الذي يعتبر مكان إبرامه مكان إقامة القابل الذي يخضع لهذه القوانين من الناحية الإقليمية.

الخاتمة

تم التطرق في هذه الدراسة إلى النظام القانوني للتجارة الإلكترونية في التشريع الجزائري، بحيث أن التجارة الإلكترونية تعد مفهوما حديثا أصبح شائعا التعامل بها عبر العالم، ونظرا لحداثتها كان من الضروري إيجاد إطار قانوني لها ينظم معاملاتها، وهو ما دفعنا لتسليط الضوء على الجوانب القانونية للتجارة عبر الأنترنت، حيث خلصنا إلى النتائج التالية:

- لم نقف على تعريف شامل وموحد لمفهوم التجارة الإلكترونية في مختلف التعريفات الفقهية وكذا تعريفات المنظمات الدولية والتشريعات الداخلية للدول الأجنبية والعربية.
- أن العقد الإلكتروني من أبرز الصور التي تتمثل فيها التجارة الإلكترونية الذي يستخدم دعائم إلكترونية حيث ينعقد دون الحضور المادي لطرفيه.
- على الرغم من التسهيلات التي يقدمها العقد الإلكتروني لأطراف العقد إلا أنه ينطوي على مجموعة من المخاطر تتجلى في مدى نسبة الإيجاب والقبول لأصحابها الحقيقيين، وكذا إمكانية استغلال أحد طرفي العلاقة العقدية لمركزه القوي.
- أن مشكلة تحديد زمان ومكان إبرام العقد الإلكتروني تعد من أهم المشاكل التي يثيرها التعاقد الإلكتروني عبر شبكة الأنترنت لاسيما وأن القانون النموذجي للتجارة الإلكترونية والتوجيه الأوروبي بشأن التجارة الإلكترونية لم يحدد أيا منهما زمان ومكان إبرام هذا العقد تحديدا صريحا مما أدى إلى اختلاف التشريعات في تبني مفهوم موحد لتحديد زمان ومكان إبرامه.
- عناية معظم المنظمات الدولية والإقليمية والتشريعات الوطنية بتأطير المبادلات التجارية الإلكترونية عن طريق إصدار تشريعات مستقلة تخص التجارة الإلكترونية، أو عن طريق تشريعات جزئية بتعديل قوانينها الداخلية.
- قيام الجزائر بتقنين نشاط مزودي خدمات الأنترنت واعترافها بحجية التوقيع والتصديق الإلكترونيين في الإثبات من خلال تعديل نصوص القانون المدني.

وما يمكن اقتراحه في هذه الدراسة ما يلي:

- وضع قانون مستقل خاص بالتجارة الإلكترونية وليس تنظيم جانبا من جوانبها أو إضافة بعض التعديلات على القوانين الأخرى.
- تفعيل القوانين العقابية الجزائرية الخاصة بالجرائم المرتكبة عبر شبكة الأنترنت.

أثر حجية التوقيع الإلكتروني في إثبات العقد الإلكتروني

The effect of the authenticity of the electronic signature on proving the electronic contract

قروي محمد الصالح سياعرة محمد

جامعة 08 ماي 45 ،قالمة.

الملخص:

يعد العقد الإلكتروني من أبرز التطورات التكنولوجية في نظام التعامل الإلكتروني وهذا راجع كون إبرام التصرفات القانونية في البيئة الإفتراضية عبر إلغاء الصيغة المادية للعقود والوثائق وظهور دعامة جديد للمعلومات.

تتطلب التعاملات الإلكترونية توفير الحماية لإعطاء ضمانات كفيلة بتشجيع المتعاملين على الولوج إلى العالم الرقمي وحجية لمعلوماتهم وتعاملاتهم وتوقيعاتهم تكفل إثبات حقوقهم عند نشوء نزاع بشأنها، وإستيفاءا لمتطلبات الإثبات في البيئة الإفتراضية، أقر المشرع الجزائري آليات تقنية وقانونية لإثبات وحماية التصرفات المبرمة في الفضاء الرقمي أهمها التوقيع الإلكتروني لما له من موثوقية التعاملات الإلكترونية التي تتطلب جو من الثقة في ظل غياب الطابع المادي، ويتضح ذلك من خلال توجه التشريع الجزائري على غرار التشريعات المقارنة إلى رقمنة التعاملات والنشاطات المختلفة في جميع القطاعات،

الكلمات المفتاحية: العقد الإلكتروني، الإثبات، حجية الكتابة،التوقيع الإلكتروني.

Summary

The electronic contract is one of the most prominent technological developments in the electronic dealing system, and this is due to the fact that the conclusion of legal actions in the virtual environment by canceling the physical form of contracts and documents and the emergence of a new support for information Electronic transactions require the provision of protection to give guarantees to encourage customers to access the digital world and authenticity of their information, transactions and signatures to ensure that their rights are established when a dispute arises, and in fulfillment of the requirements of proof in the virtual environment, the Algerian legislator approved technical and legal mechanisms to prove and protect the actions concluded in the digital space, the most important of which is the electronic signature Because of the reliability of electronic transactions that require an atmosphere of trust in the absence of a physical nature, and this is evident through the orientation of the Algerian legislation, similar to the comparative legislation, to the digitization of transactions and various activities in all sectors,

Keywords: electronic contract, proof, writing authority, electronic signature.

المقدمة:

يعد العقد الإلكتروني من أبرز التطورات التكنولوجية التي أفرزها نظام التعامل الإلكتروني حيث يتم إبرام التصرفات القانونية في البيئة الإفتراضية عبر إلغاء الصيغة المادية للعقود والوثائق وظهور دعامة جديد للمعلومات، أساسها تحويل ركيزة المستند من الورق إلى ركيزة قانونية تتيح نقله من شكل إلى أخر عبر الوسائط الالكترونية.

حيث تتطلب التعاملات الإلكترونية توفير الحماية التقنية والقانونية الكافية للنظام التعامل الإلكتروني لإعطاء ضمانات كفيلة بتشجيع المتعاملين على الولوج إلى العالم الرقمي وحجية لمعلوماتهم وتعاملاتهم وتوقيعاتهم تكفل إثبات حقوقهم عند نشوء نزاع بشأنها، وذلك لكسب ثقة مستخدمي البيئة الإلكترونية وإعطائهم حجية ثبوتية تكفل وتضمن و تحفظ حقوقهم في مواجهة المخاطر التي تعترض مستخدمي الوسائط الالكترونية.

وإستيفاءا لمتطلبات الإثبات في البيئة الإفتراضية، أقر المشرع الجزائري آليات تقنية وقانونية لإثبات وحماية التصرفات المبرمة في الفضاء الرقمي أهمها الكتابة والمحررات الالكترونية والتوقيع الإلكتروني لما لهما من موثوقية التعاملات الإلكترونية التي تتطلب جو من الثقة في ظل غياب الطابع المادي، ويتضح ذلك من خلال توجه التشريع الجزائري على غرار التشريعات المقارنة إلى رقمنة التعاملات والنشاطات المختلفة في جميع القطاعات، وهو ما يؤكده صدور القانون رقم18-05المتعلق بالتجارة الإلكترونية وقبله القانون رقم15-04 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالتوقيع والتصديق الإلكترونيين الذي جاء بعدة نصوص تعمل على توفير الحماية اللازمة للتوقيع الإلكتروني، الذي أصبح بديلا عن التوقيع التقليدي فرضته البيئة الرقمية لإثبات التصرفات والعقود القائمة على الدعامة الإلكترونية والمساهمة في إعطاء الثقة لهذا النوع من التعاملات.

وفي هذا السياق تثير هذه الدراسة إشكالية مفادها ما مدى فعالية قوة الحجية التوقيع الإلكتروني في إثبات العقد المبرم في البيئة الإلكترونية ؟ وللإجابة على هذه الإشكالية إعتمدنا المنهج التحليلي الوصفي حتى يتلاءم مع طبيعة هذه الدراسة وذلك بوصف و تحليل وتفسير النصوص القانونية الناظمة للكتابة والتوقيع الإلكتروني وكذا تحليل مختلف النصوص القانونية المقارنة التي تمحورت حول تعريفهما وترجيح الأصوب منها بالإضافة إلى إعتماد المنهج المقارن، وذلك لمقارنة مواطن قوة وضعف بين موقف المشرع الجزائري والتشريعات المقارنة وما تضمنته الإتفاقيات الدولية للإستفادة مما حققته هذه الأخيرة من حلول للمشكلات القانونية محل الدراسة .

وذلك من خلال الخطة التالية

المبحث الأول: مفهوم العقد الالكتروني:

يعتبر العقد الالكتروني من التصرفات القانونية التي ظهرت مع التطور التكنولوجي نتيجة إستخدام وسائل الاتصال الحديثة، والتي أحدث هزة وضجة كبيرة سواء على المستوى الدولي أو على المستوى الداخلي، وأثارت كذلك إشكالات قانونية وفقهية عميقة ، وهذا راجع لما تتسم به من خصوصية لم تشهد لها مثيل من الناحية العملية وخاصة الطابع المادي و الافتراضي الذي تتميز بيه البيئة الالكترونية، مما أسفر عن العديد من التحديات و المسائل القانونية لتحديد الإطار القانوني الذي يتكون به العقد المبرم بشكل إلكتروني[1].

[1] **علي يعقوب الطويل**، النظام القانوني للعقد المبرم بشكل الكتروني في ضوء الاتفاقيات الدولية والقوانين المقارنة، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، جامعة القاضي عياض، مراكش، 2019، ص 10.

وكون أن مفهوم العقد الالكتروني هو مفهوم دخيل على مجال القانون اعتبارا انه مصطلح تقني، يعتبر من خلاله هذا أن تحديد مفهوم التعاقد بشكل الكتروني أو العقد الالكتروني أمر مهم من الناحية القانونية لأنه يساعد على فهم كل الإشكالات القانونية التي سيطرحها هذا العقد

المطلب الأول: تعريف العقد الالكتروني:

صاحب التقدم والتطور العلمي والتكنولوجي ظهور نوع جديد من العقود التي يتم إبرامها عبر الوسائط الالكترونية، تسمى العقود الالكترونية والتي تعتبر إحدى أدوات التجارة الالكترونية السائدة، هذا النوع من العقود يستخدم، والتسوق داخليا ودوليا في متاجر وأسواق إفتراضية [1].

حضي تعريف العقد الالكتروني بإهتماما فقهيا وتشريعيا، سواء على المستوى الدولي أو على المستوى الداخلي، إلا أن ليس هناك تعريف موحد أو متفق عليه لهذا النوع من العقود، وإنما إختلفت وتعدد المفاهيم متراجحة بين الوسيلة ونوع التقنية التي تم إستعمالها لإبرام العقد الالكتروني من جهة، وتعدد الجهات التي أوردت تعريفا له من جهة أخرى.

وبناءً على ما سبق ستقسم الدراسة في هذا المطلب إلى ثلاث فروع، نتناول في الفرع الأول التعريف الفقهي للعقد الالكتروني، وندرس ضمن الفرع الثاني التعريف التشريعي، للوصول إلى خصائص التي يتميز بها العقد الالكتروني ضمن الفرع الثالث.

الفرع الأول: التعريف الفقهي للعقد الالكتروني:

العقد بصورة عامة عبارة عن أنه " **تو افق إرادتين أو أكثر على إحداث أثر قانوني** "[2]، وهذا التعريف التقليدي للعقد ينطبق هو الأخر عن العقد الالكتروني غير أنه يمتاز بطبيعة خاصة عنه، لهذا اتجه الفقه لمحاولة تعرف العقد الالكتروني من خلال دراسته لما يتميز به من الحداثة والخصوصية.

أولا: تعريف العقد الالكتروني من قبل الفقه الأمريكي:

عرف الفقه الأمريكي العقد الالكتروني بأنه **"ذلك العقد الذي ينطوي على تبادل الرسائل بين البائع والمشتري والتي تكون قائمة على صيغة معدة سلفا ومعالجة إلكترونيا، تنشئ التزامات تعاقدية"**[3].

يلاحظ على التعريف الذي أورده الفقه الأمريكي انه حصر المتعاقدين (الأطراف) في تعريفة للعقد الالكتروني في البائع والمشتري، كما حصر كيفية إنعقاده في تبادل الرسائل التي تعبر عن الإيجاب والقبول محددة الصيغة مسبقا، هذا ما يجعل العقد الذي يبرم بشكل الكتروني عند هذا الجناب من الفقه محصور المجال.

---

[1] **الزهراء مراد**، العقد الالكتروني وأطرافه، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد30، العدد02، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2019 ، ص 102.

[2] **محمد صبري السعدي**، الواضح في شرح القانون المدني (النظرية العامة للالتزامات-مصادر الالتزام العقد والإرادة المنفردة- دراسة مقارنة في القوانين العربية)، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، ط 4 ، عين مليلة، الجزائر، 2009، ص 39.

[3] **Michal S.B** fan Wiley 01**aim & Henry Perrit,** electronic contracting, publishing and EDI law. Wiley law puck Bilocation s sans 1991, P06.

ترجمة: **كاظم علي علي**، العقد الالكتروني، مجلة المحقق المحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد01، جامعة بابل، 2009، ص 133.

ثانيا: تعريف العقد الالكتروني من قبل الفقه الفرنسي:

أما الفقه اللاتيني فقد عرف العقد المبرم بشكل الكتروني على انه " **إتفاق يتلاقى فيه الإيجاب والقبول على شبكة دولية مفتوحة بين الموجب والقابل**[1]".

وهذا التعريف الأخر اقتصر على المعاملات التي تبرم بواسطة الانترنيت فقط، وهذا ما يتعارض مع مفهوم التقنيات الاتصال المختلفة، كما أن هذا الجانب من الفقه ربط مفهوم العقد الالكتروني بوسيلة اتصال معينة خاصة وان وسائل الاتصال عن بعد والتقنيات في تطور سباق على القاعدة القانونية التي تنظم هذه المعاملات الالكترونية.

كما أن الفقه الفرنسي إشترط في الوسيلة أن تكون مسموعة ومرئية غير انه في الكثير من الحالات تبرم أو يتم ترتيب الالتزامات دون الحاجة إلى التواصل السمعي، وكان من الأجدر ترك المجال مفتوح دون تحديد الطريقة أو الوسيلة اللازمة لإبرام العقد الالكتروني.

ثالثا: تعريف العقد الالكتروني من قبل الفقه العربي:

وضع الفقه العربي عدة تعريفات للعقد الالكتروني نذكر منها:

حيث عرف من قبل البعض على انه " **العقد الذي تم انعقاده بوسيلة الكترونية بقصد إنشاء التزامات تعاقدية** "[2] الفقه العربي وضع تعريفات شاملة ودقيقة للعقد الالكتروني وهذا ما يحسب له على عكس كل من الفقه الفرنسي والأمريكي ،حيث حاول استيعاب اغلب الطرق الممكنة التي يمكن من خلالها إبرام العقد الالكتروني ، كما أنه لم يحصر بوسيلة واحدة فقط ، كما أنة تعرض إلى العمليات التي سبق إبرام هذا النوع من العقود بصفة نهائية والمتمثل قي المفاوضات وغيرها التي لا تقل قيمة عن العقد الالكتروني في حد ذاته.

الفرع الثاني: تعريف التشريعي للعقد الالكتروني:

اهتمت التشريعات المختلفة بالتجارة الالكترونية وبعقودها، باعتبار أن معظم العقود الالكترونية عي عقود تجارية، لدراسة هذا تعريف العقد الالكتروني من الناحية التشريعية بشكل مفصل قمنا بتقسيم هذا الفرع إلى عنصرين، نتناول في العنصر الأول تعريفاته الواردة في إطار المنظمات و المواثيق الدولية ، وفي الفرع الثاني التعريفات في إطار التشريعات المقارنة.

أولا: تعريف العقد الالكتروني في إطار المنظمات والمواثيق الدولية:

ومن أهم الكيانات والهيئات التي تعرضت للتعريف العقد الالكتروني على المستوى الدولي نكر ما يلي:

1- **<u>التعريف الوارد في القانون النموذجي للأمم المتحدة:</u>**

تضمن قانون الأونسترال **UNCITRAL** النموذجي المتعلق بالتجارة الالكترونية في الفقرة ب من المادة الثانية منه، تعريف للعقد المبرم بشكل الكتروني والتي جاء في نصها ما يلي " **يراد بمصطلح تبادل الالكتروني نقل المعلومات من**

[1] **أسامة أو الحسن مجاهد**، خصوصية التعاقد عبر الانترنت، دار النهضة العربية، القاهرة ،2000، ص39.

[2] **محمد فواز المطالقة**، الوجيز في العقود التجارة الالكترونية، دار الثقافة لنشر والتوزيع ، عمان 2011، ص 28.

حاسوب إلى حاسوب أخر باستخدام معيار متفق عليه لتكوين المعلومات "[1]، حيث هذا القانون عرف العقد الالكتروني من خلال تعريفه لتبادل البيانات، بمعنى لم يتطرق لتعريفه تعريفا صريحا، وإنما تطرق للوسائل المستخدمة في إبرامه.

وعليه فالعقد المبرم بشكل الكتروني وفقا قانون الأونسترال النموذجي هو العقد الذي يتم التعبير عن الإرادة فيه بين المتعاقدين بإستخدام الوسائل المحددة في الفقرتين أ/ب من المادة 2 القانون السالف الذكر، ويمكن إجمال هده الوسائل في ما يلي:

- نقل المعلومات من حاسوب إلى حاسوب
- نقل الرسائل الالكترونية باستعمال قواعد عامة أو قواعد قياسية
- النقل بالطرق الالكترونية للنصوص باستخدام الانترنيت أو تقنيات أخرى كالفاكس والتلكس.

2- **التعريف التي أواردته منظمة التجارة العالمية:**

عرفت منظمة التجارة العالمية العقود التي تبرم بشكل الكتروني بأنها " **عبارة عن عملية إنتاج وترويج وتوزيع المنتجات من خلال شبكة اتصال ".**

من خلال هذا التعريف يمكن أن يتبن لنا ان العقود المبرمة الكترونيا تتم من خلال شبكة الاتصال عامة، وتشمل جميع الأنشطة الناشئة عن العلاقات ذات الطابع التجاري، سواء كانت تعاقدية أو لا، ويعيب على هذا التعاريف أن أقتصر وحصر العقود الالكترونية في العقود الني أنشطتها تجارية المتعلقة بالمنتجات دون الخدمات[2].

3- **التعريف الوارد في القانون التوجيه الأوربي**

عرف التوجيه الأوربي العقد المبرم عن بعد على انه " **كل عقد متعلق بالسلع والخدمات يتم بين مورد ومستهلك من خلال الإطار التنظيمي الخاص بالبيع عن بعد أو تقديم الخدمات التي ينظمها المورد، والذي يتم باستخدام واحدة أو أكثر من وسائل الاتصال الحديثة حتى تمام العقد"**[3].

وفقا لهذا التعريف فالعقد الالكتروني يشمل للأوامر الطلب الالكتروني للبضائع والخدمات التي يمكن توصيلها بالطرق المعتادة كالبريد أو مندوب الشركات (التجارة الالكترونية غير مباشرة) أو بطريق التسليم المعنوية للمنتجات والخدمات (التجارة الالكترونية المباشرة) كبرامج الكمبيوتر[4].

ونظرا لكون هذا العقد يبرم بواسطة **الاتصالات الالكترونية** فقد عرف التوجيه الأوربي في نص المادة 02 منه على أنها " **كل وسيلة تستخدم في التعاقد بين المورد والمستهلك دون أن يكون هناك تواجد مادي متزامن بينهما "**

---

[1] **صدر قانون الأونسترال UNCITRAL النموذجي** المتعلق بالتجارة الالكترونية المتعلق بالتجارة الالكترونية في 12 جوان 1996 عن لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي وتم إقراره بناء على التوجيه الصادر عن الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم 51-162 في 16 ديسمبر 1996.

[2] **خالد ممدوح إبراهيم**، إبرام العقد الالكتروني، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2003، ص 44.

[3] **نص المادة 02 من التوجيه الأوربي** رقم 97-07 المؤرخ في 20 ماي 1997 والصادر عن البرلمان الأوربي والمتعلق بالتعاقد عن بعد.

[4] **خالد ممدوح إبراهيم**، المرجع السابق، ص 46.

ثانيا: تعريف العقد الالكتروني في إطار القوانين المقارنة والمشرع الجزائري:

نظرا لأهمية التعاقد الالكتروني، سواء من الناحية الوطنية أو الأجنبية، اهتمت بعض الدول الأجنبية منها أو العربية بإصدار تشريعات تهدف إلى تنظيم العلاقات التجارية التي تتم بوسائط الكترونية ومن خلال هذه الدراسة سنتعرض لبعض القوانين التي تطرقت لبيان تعريف العقد الالكتروني:

1. **القوانين الأجنبية:** حرصت بعض التشريعات الأجنبية التي تنظم المعاملات الالكترونية على تعريف العقد الالكتروني باعتباره أحد تطبيقات التعاقد ونذكر منها:

أ- **تعريف العقد الالكتروني في قانون الولايات المتحدة الأمريكية** : أورد القانون الأمريكي تعريف للسجل التجاري الذي هو بمثابة العقد الالكتروني الذي يتم إبرامه بين الإطراف بأنة "**عقد أو أي سجل أخر يتم تخليقه، تكوينه، أرسالة، نقلة، استقباله، أو تخزينه بأي وسيلة الكترونية**"[1]

ب- **تعريف العقد الالكتروني في القانون الفرنسي:** أورد المشرع الفرنسي تعريف للتعاقد عن بعد "**تسري أحكامه على كل بيع أو أداء لخدمة ابرم باستخدام وسيلة أو كثر من وسائل الاتصال عن بعد بين مستهلك ومهني دون الحضور المادي المتزامن بينهم**[2]"، هذا التعريف لا يختلف عن موقف نظيرة الأوروبي من تعريف العقد الالكتروني، حيث هو الأخر ركز على الوسيلة التي تبرم بواسطتها والتي تعتمد على شبكة الإنترنت كفضاء لا مادي أي افتراضي لهذا النوع من التصرفات.

2. **القوانين العربية:** حرصت التشريعات العربية التي تنظم المعاملات الالكترونية على تعريف العقد الالكتروني هي الأخرى باعتباره أحد تطبيقات التعاقد ونذكر منها:

أ- **تعريف العقد الالكتروني في القانون الفلسطيني:** بالنسبة لدولة فلسطين فقد عرف المشرع الفلسطيني العقد الالكتروني على انه "**الاتفاق بين شخص أو أكثر بوسائل أو وسائط الكترونية** "[3]، والملاحظ أن المشرع الفلسطيني حذا نفس الاتجاه الذي ذهب إلية المشرع الأردني حيث كان تعريفه بسيط و واضح دون تحديد وسائل.

ب- **تعريف العقد الالكتروني في القانون الجزائري:** لم يقدم المشرع الجزائري أي تعريف للعقد الالكتروني في القانون المدني ولم يشير للنظم القانونية التي تنظمه، إلا أن القانون رقم 18-05 المؤرخ في 10 ماي 2018 والمتعلق بالتجارة الالكترونية في الفقرة الثانية من المادة 6 منه تعرض لمفهوم العقد الالكتروني كتالي "**العقد في مفهوم القانون 04-02 المؤرخ في 05 جمادى الأولى ،الموافق 23 يونيو من 2004 الذي يحدد القواعد المطبقة على ممارسات التجارية ، ويتم إبرامه عن بعد دون الحضور الفعلي والمتزامن لإطرافه باللجوء حصريا لتقنية الاتصال الالكتروني** "[4]، فالمشرع

---

[1] **خالد ممدوح إبراهيم**، المرجع السابق، ص136.

[2] **صولي الزهرة**، النظام القانوني للعقد الالكتروني، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، جامعة محمد خضير، بسكرة، 2008، ص12.

[3] القانون رقم 15 لسنة 2017 المتعلق بالمعاملات الالكترونية.

[4] القانون رقم 18-05 المؤرخ في 10 مايو 2018 والمتعلق بالتجارة الالكترونية، جريدة الرسمية، عدد 28 الصادرة بتاريخ 16 ماي 2018.

الجزائري واضح من خلال تعريفة للعقد الالكتروني انه متأثر بالمشرع الفرنسي، ويعتبر تعريف المشرع صالح لتطبيق على كل العقود التي تتوافر فيها الشروط التالي:

- أن يكون العقد متعلق بالتجارة.
- أن يتم إبرامه عن بعد.
- أن يتم ذلك دون الحضور الفعلي والمتزامن لأطرافه.
- أن يتم إبرامه بواسطة تقنية اتصال الكتروني .

وما يمكن قوله أن المشرع على صواب في عدم تحديد الوسيلة المستعملة في ذلك بل فقط يجد ران تكون وسيلة اتصال الكتروني، في حين نعيب علية انه حصر العقد الالكتروني في نوع واحد وهي أن يكون عقد تجاري بينما هناك عقود ليس لها صفة التجارية وتعتبر من العقود التجارية ،وهو ما سوف نوضحه في خاصية من الخصائص التي سنتطرق لها في الفرع الموالي.

المطلب الثاني: خصائص العقد الالكتروني:

من خلال التعاريف التي تم التطرق لها في الفرعين السابقين لعقد المبرم بشكل الكتروني نستخلص جملة من المميزات التي يتميز بها العقد عن غيره من العقود الأخرى، وهذا لا يعني انه لا يشترك في جملت من الخصائص أيضا، ونحن سنكتفي بذكر ما يميزه عن غير فقط.

وعليه سنتناول من خلال هذا المطلب التركيز على خصائص العقد الالكتروني التي يتميز بها بطبيعته الالكترونية الخاصة في عدة عناصر نتأتي بذكر مايلي:

الفرع الأول: الخصائص الشكلية لعقد الالكتروني:

يتميز العقد الالكتروني بخصائص شكلية متعلق بشكل الذي يبرم به ومن حيث نوعه ومن حيث طبيعة هذا العقد وتتمثل هذه الخصائص في:

أولا: العقد الإلكتروني يتميز بأنه عقد يتم عن بعد: يقصد بهذه الخاصية عدم الحضور المادي المتعاصر لأطراف العقد في لحظة تبادل الرضا بينهما بمعنى عقد مبرم بين طرفين لا يتواجدان في مجلس واحد لحظة التقاء إراداتهما، وإنما يكون مجلس حكمي افتراضي[1]، بمعنى يصدر الإيجاب ويقترن به القبول من خلال التواصل السمعي البصري عبر شبكة الانترنيت مثلا وذلك يتفاعل بين أطرافه يضمهم مجلس حكمي افتراضي، ومن تم يعتبر عقد فوري معاصر رغم أنه يتم عن بعد بمعنى يندرج ضمن العقود التي بين حاضرين في الزمن وغائبين في المكان[2].

ثانيا: العقد الإلكتروني يتميز بأنه عقد ذو طابع داخلي دولي: يتميز بصورتين خاصة وأنه يستعمل الوسيط المتمثل في شبكة الانترنت نذكرهما:

---

[1] **محمد سعد خليفة**، مشكلات البيع عن الانترنيت، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002، ص30.

[2] **سمير برهان**، إبرام العقود في التجارة الالكترونية " الجوانب القانونية للتجارة الالكترونية، المجلس الأعلى للثقافة، الطبعة الأولى، القاهرة، 2003، ص99.

الصورة الأولى انه عقد ذو طابع داخلي: ويكون كذلك متى كان طرفي هذا العقد داخل البلاد الواحدة.

الصورة الثانية أنه عقد ذو طابع دولي: ويكون كذلك متى تم الخروج عبر حدود الدولة كأن يتم المعاملات بين أطرافه متواجدون وينتمون إلى دول مختلفة يكون احد أطراف العلاقة مستخدما مقيما في دولة ، والمورد مقيما في دولة أخرى وشركة تكنولوجيا معالجة البيانات وإدخالها وتحميلها عبر شبكة متواجدة في دولة أخرى[1].

ثالثا: العقد الإلكتروني يتميز بأنه عقد ذو طابع تجاري: غالب ما يطلق عليه بعقد التجارة الالكتروني، وذلك كامن في استئثار البيع التجاري بالجانب الأكبر من مجمل العقود الالكترونية التي تبرم عبر شبكة المعلومات غير أن العقد الالكتروني يمكن أن يبرم بين الأفراد العاديين من جهة، كما يمكن أن يرد على الخدمات والمنافع في صورة إيجار أو مقاولة من جهة أخرى ولكن غالبا ما يكون مقدم السلع على الأقل تاجر أي يتمتع بصفة التجارية[2] .

الفرع الثاني: الخصائص الموضوعية للعقد الالكتروني

كما يتميز العقد الالكتروني بخصائص موضوعية متعلقة بالامر الموضوعية التي تخص عقد الالكتروني ومن حيث الإثبات والتنفيذ والوفاء وغيرها نتناولها فيما يلي:

أولا: العقد الإلكتروني يتميز بأنه عقد يتخلله وسيط إلكتروني:

بمعنى عقد يبرم من خلال وسائط الكترونية تكون عبر شبكة الانترنيت وهذا من أهم مظاهر الخصوصية للعقد الالكتروني[3]، حيث تعتبر استخدام الوسائط الالكترونية أساس العقد إذا يختلف العقد الالكتروني عن العقد التقليدي من حيث طريقة إبرامه وكونه يستخدم وسيط الكتروني بدل الكتابة التي تساهم في اختفاء هذه الأخيرة شيئا فشيئا، فحين لا يختلف عن العقد التقليدي من حيث الموضوع والأطراف حيث يمكن أن يرد على كافة الأشياء والخدمات التي يمكن التعامل فيها[4]، أما عن أطرافه فهم أنفسهم في أي عقد أخر قد يكون وبائعون أو مقدمو الخدمات أو مستأجرون وغيرهم وإنما يختلف كما تحدث من حيث الوسيلة التي يبرم بها من خلالها العقد .

ثانيا: العقد الإلكتروني يتميز بأنه عقد يتم إثباته، تنفيذه ووفائه بطريقة خاصة:

يقصد بان إثبات العقد الالكتروني يتم بطريقة خاصة راجع لطبيعة المعاملات والخدمات المتاحة على الشبكة العنكبوتية التي أوجدت نوعا جديدا من الكتابة والتوقيع عليها يتم بأسلوب إلكتروني يختلفان عن ما هو معروف في العقود التقليدية، وهو ما يعرف بالتوقيع الالكتروني الذي يعني أن العقود الالكترونية المبرم عبر الإنترنيت علة وجه الخصوص تكون دائما غير مثبتة على دعامة ورقية. وهو ما يخالف ما عليه الحال في العقود التقليدية[5].

---

[1] **عبد الحي القاسم عبد المؤمن**، مفهوم العقد الالكتروني وخصائصه، مجلة جامعة يخت الرضا العلمية، العدد 13، السودان،ن 2014، ص 208.

[2] **محمد حسين منصور**، المسؤولية الالكترونية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2006، ص 18.

[3] **ضياء علي أحمد نعمان** ، المسؤولية المدنية الناتجة عن الوفاء الالكتروني بالبطائق البنكية، دراسة مقارنة، الجزء الأول، الطبعة الأولى، المطبعة والوراقة، مراكش، 2010، ص400.

[4] **محمد حسين منصور**، المرجع السابق، ص 19.

[5] **علي يعقوب الطويل**، المرجع السابق، ص20.

أما عن الوفاء في العقد الالكتروني خاصة البيع الالكتروني منه فيتم الوفاء فيها بالنقود الالكترونية التي لها عدة صور أهمها النقود الالكترونية المبرمجة، البطاقة البلاستكية الممغنطة والشيكات الالكترونية وكذلك الأوراق التجارية الالكترونية، عكس العقود التقليدية التي تكون محل النقود العادية[1].

أما عن تنفيذ العقد فانه يتميز عن العقد التقليدي بأنه يمكن أن يبرم وينفذ عبر الانترنيت، إذ بفضل هذه الشبكة أصبحت هناك إمكانية لتسليم بعض المنتوجات بشكل الإلكتروني مثل برامج الحاسوب والتسجيلات الموسيقية الكتب إلى جانب بعض الخدمات مثل إنزال البرامج والموسيقى حيث يمكن للعميل أن يقوم بنقلها أو نسخها من على شبكة الانترانيت إلى حاسوبه الشخصي[2].

المبحث الثاني: التوقيع الإلكتروني

لم تعد الوسيلة التقليدية في إثبات و توثيق العقود و هي التوقيع الخطي مناسبة للمعاملات و المبادلات الإلكترونية، و التي يتعذر معها توافر هذا التوقيع ظهرت الحاجة الملحة إلى ضرورة ايجاد بديل إلكتروني يحل محل التوقيع الخطي اليدوي و يؤدي نفس وظائفه من حيث التوثيق و الإثبات، فظهر التوقيع الإلكتروني كتقنية يستطيع بها الأطراف المتعاملون بنظام التبادل الإلكتروني للبيانات و الوسائل الإلكترونية توثيق معاملاتهم.[3]

المطلب الأول : مفهوم التوقيع التوقيع الإلكتروني

الفرع الاول : تعريف التوقيع الالكتروني

نجد أن غالبية التشريعات الحديثة المعنية بتنظيم معاملات التجارة الإلكترونية وضعت تعريف للتوقيع الإلكتروني، و نكتفي في هذا المقام بحر من اهم التعريفات و هي:

أولا: التعريف التشريع المصري:

عرف المشرع المصري التوقيع الإلكتروني طبقا للمادة /1ج القانون المصري رقم 15 الصادر سنة 2004، المتعلق بتنظيم التوقيع و بإنشاء هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات بأنه ما يطبع على محرر الإلكتروني و يتخذ شكل حروف أو أرقام أو رموز أو اشارات أو غيرها و يكون له طابع منفرد يسمح بتحديد شخص الموقع، و تميزه عن غيره.[(4)]

وما يلاحظ على التعريف المشرع المصري للتوقيع الإلكتروني أنه قدم التوقيع الإلكتروني بشكل واضح تماما حيث يبين لنا الأشكال التي يظهر فيها و ذلك بقوله أرقام أو حروف.

وقد بين أيضا المشرع المصري في هذا التعريف وظائف التوقيع الإلكتروني التي تمثل في تحديد الشخص وتميزه عن غيره.

ثانيا: التعريف التشريع الأردني :

---

[1] **خالد ممدوح إبراهيم**، المرجع السابق، ص78.
[2] **علي يعقوب الطويل**، المرجع السابق، ص20.
[3] **خالد ممدوح ابراهيم**، المرجع السابق، ص 244.
[4] **علي يعقوب الطويل**، المرجع السابق، ص20.

عرف المشرع الأردني التوقيع الإلكتروني طبقا للمادة 2 من قانون المعاملات الإلكترونية بأنه "البيانات التي تتخذ هيئة حروف أو أرقام أو رموز أو اشارات أو غيرها، و تكون مدرجة بشكل إلكتروني أو رقمي أو ضوئي أو أي وسيلة أخرى مماثلو في رسالة معلومات أو مضافة إليها أو مرتبط بها، و لها طابع يسمح بتحديد هوية الشخص الذي وقعها و يميزه عن غيره من أجل توقيعه وبفرض الموافقة على مضمونة"

نلاحظ من هذا التعريف أن المشرع الأردني تقريبا اخذ بنفس التعريف المشرع المصري حيث يرى من هذا التعريف لكل من فياض القضاة و غازي أبو العرابي بأن المشرع الأردني أشار إلى خاصيات لابد أن تظهر في التوقيع الإلكتروني و هي كالتالي:

- أشار التعريف إلى أن التوقيع الإلكتروني عبارة عن بيانات تتخذ أشكالا مختلفة حيث ذكرها على سبيل المثال لا الحصر.
- اشترط التعريف أن تكون البيانات مدرجة في شكل إلكتروني و هذا امر بديهي مدام التوقيع إلكتروني.
- اشترط التعريف في هذه البيانات بأن تكون مدرجة في رسالة معلومات و التي هي معلومات يتم انشاؤها او إرسالها أو تسليمها أو تخزينها بوسائل إلكترونية أو بوسائل مشابهة لها، أو أن تكون مضافة إلى هذه الرسالة أو مرتبطة بها.
- يشترط التعريف أيضا أن تكون تلك البيانات ذات طابع يسمح بتحديد هوية الشخص الموقع رسالة البيانات و تميزه.[1]

ثالثا: تعريف التشريع الجزائري:

أما المشرع الجزائري فلم يأتي بتعريف صريح للتوقيع الإلكتروني في القانون مدني و إنما ذكر "يعتمد التوقيع الإلكتروني وفق الشروط المذكرة في مادة 323 مكرر1 غير أن قانون رقم 04/15 الجديد في صله الثاني بقوله: "**التوقيع الإلكتروني بيانات في شكل إلكتروني، مرفقة أومرتبطة منطقيا و هنا كبيانات أخرى تستعمل كوسيلة للتوثيق**"، فالتوثيق الإلكتروني هو ما يوضع كعقد إلكتروني و يتخذ شكل حروف او أرقام أو رموز... يسمح بتحديد شخص الموقع وحسب نص المادة 2 من قانون الأنيسترال بشأن التوقيعات الإلكترونية يعتبر التوقيع " **بيانات في شكل إلكتروني مدرجة في رسالة بيانات أو مضافة إليها أو مرتبطة بها منطقيا و يجوز أن تستخدم لتعيين هوية الموقع بالنسبة إلى رسالة البيانات و بيان مو افقة الموقع على المعلومات الواردة في رسالة البيانات.**"[2]

الفرع الثاني: شروط التوقيع

ركزت التشريعات الخاصة بالمعاملات الإلكترونية سواء كانت دولية أو داخلية أو كانت خاصة بالمعاملات الإلكترونية أو بالتوقيع الإلكتروني في تعريفها لهذا الأخير على ضرورة توافره على مجموعة من الشروط و هي تحديد هوية الموقع، التعبير عن صاحب التوقيع، اتصال التوقيع بالمحرر، و هذه الشروط التي سوف ندرسها في النقاط التالية:

---

[1] **سمير برهان**، المرجع السابق، ص 106.

[2] **خالد ممدوح إبراهيم**، المرجع السابق، ص78.

أولا: تحديد هوية الموقع:

تقوم هذه الوظيفة بدور تحديد شخصية الموقع و تميزه عن غيره، و ذلك بواسطة الرموز و الأرقان و الحروف، أو الإشارات التي تدل على ذلك

وفي هذا الإطار نشير إلى أن الإجراءات المتبعة في تأمين التوقيع عن طريق الرقم السري الخاص بالبطاقة البنكية، تحقق قدرا من الثقة في التوقيع الإلكتروني و انتسابه لصاحبه بطريقة لا تترك أدنى شك في سلامة التوقيع الإلكتروني

ثانيا: التعبير عن صاحب التوقيع:

هو الشرط الذي يعكس التوقيع رضا الموقع و اقراره التصرف الذي وقع عليه، و ذلك بمجرد وضع صاحب التوقيع توقيعه بالشكل الإلكتروني على البيانات التي تحتويها المحررات الإلكترونية، إذا المبدأ لكلشخص توقيع فإذا كان التوقيع الإلكتروني موثقا وفق ما تم الاتفاق عليه بين الأطراف فإنه يكون علامة خاصة بشخص الموقع و يشير إلى صاحبه بطريقة مؤمنة ليس فيها و لا غموض.[1]

ثالثا: إتصال التوقيع بالمحرر:

بإضافة إلى اشتراط إقرار الموقع بما ورد في مضمون المحرر أن يكون التوقيع متصلا بالمحرر على النحو لا يمكن فصله عنه و أن يكون هذا الإتصال مستمرا أو يمكن حفظه بطريقة أمنة طوال الفترة اللازمة لإمكانية استخدامه في الإثبات و في الغالب يرد التوقيع في أخر الورقة من يكون منسجما مع جميع البيانات المكتوبة التي تضمنها المحرر، و إذا اشتمل المحرر على عدة أوراق فإنه يكفي التوقيع على نهاية الورقة الأخيرة منه، والحقيقة أن هذا الشرط تقابله مسألة هامة و ضرورية و هي سلامة المحرر الإلكتروني من أي تعديل يطرأ عليه بعد اتمام التوقيع.[2]

المطلب الثاني: صور التوقيع الالكتروني وحجيتها في إثبات العقد الالكتروني

الفرع الاول: صور التوقيع الإلكتروني

أدى التطور الحاصل في نطاق المعلومات إلى ظهور العديد من الصور التي يتخذها التوقيع الالكتروني، و الذي يختلف باختلاف الطرق التي يتم بها، و تختلف أيضا من حيث قوة الأمان القانونية و التقنية لذلك سنبرز هذه الصور كالتالي:

أولا: التوقيع البيومتري : la signature biométrique

عرفه بعض الفقه بأنه ذلك التوقيع الذي يعتمد على الصفات المميزة للإنسان و خصائصه و طبيعته السلوكية التي تختلف من شخص للآخر إذن فالتوقيع الإلكتروني يمكن من التحقق من شخصية المتعامل و ذلك باعتماد على الخواص الفيزيائية و الطبيعية السلوكية للأفراد، و يتم استخدام هذه التقنية و ذلك بعد أخذ صورة – ألإكلينيكي لأعضاء جسم الإنسان بعد ذلك تحفظ هذه الصورة في شكل شيفرة داخل ذاكرة الحاسوب.

---

[1] **رواقي سميحة، خلود متناني** ، المرجع السابق، ص 84-85.

[2] **عبد الحي القاسم عبد المؤمن**، المرجع السابق، ص 219.

وحسب بعض الفقه فإن هذا التوقيع يعتمد قلم إلكتروني حيث يتم توثيقه لجهاز الحاسوب يقوم الراغب في هذا التعاقد بالتوقيع بواسطته، و ميزة هذا القلم أنه يسجل حاسة الشخص كوسيلة مميزة له.[1]

ثانيا: التوقيع الرقمي:

يعتبر أهم صور التوقيع الإلكتروني و ذلك لما لها من ميزات، إذ يتمتع بقدرة فائقة في تحديد هوية أطراف العقد، و أيضا يوفر الثقة و الأمان في استخدامه، و هو عبارة عن رموز سرية و مفاتيح متماثلة و غير متماثلة، إذ يقوم هذا التوقيع إلى وسائل التشفير الرقمي الذي يعتمد على الخوارزميات أو معدلات حسابية رياضية لضمان سرية المعلومات و الاتصالات بطريقة أمنة عبر تحويله إلى شكل غير مفهوم إلا من صاحب العلاقة، فيستخدم المرسل المفتاح الخاص لتوقيع الوثيقة إلكترونيا بصورة مستقرة و المستقبل بتحقق من صحة التوقيع عن طريق استخدام المفتاح العام للمرسل لفلك الشفرة.

ثالثا: التوقيع بقلم إلكتروني:

يعرف هذا التوقيع بـ (Pen – OP) و هو عبارة عن قلم حسابي يمكن من خلاله الكتابة على شاشة الحاسوب الخاص بالموقع، يقوم هذا البرنامج بالتقاط التوقيع والتحقق من صحته و التوقيع الإلكتروني متصل بحساب الذي يحوي برنامج خاص مثبت و له وظيفتان:

- **التقاط التوقيع:** بعد ادخال مجموعة من بيانات بواسطة بطاقة خاصة من قبل الموقع، ويقوم بتنفيذ التعليمات فيرى التوقيع.
- **التحقق من صحة التوقيع:** يجري مقارنة بين خصائص توقيع الموجودة على الشاشة والمحفوظة على قاعدة بيانات.[2]

الفرع الثاني: حجية التوقيع الإلكتروني

حتى يمكن القول بأنه يمكن أن يكون التوقيع الإلكتروني ذا حجية يمكن اثباته فلابد من أن يكون موثق و ذلك بتضمنه جملة من الشروط المتمثلة في قدرة التوقيع على تحديد شخصية محررة و أن يعبر التوقيع عن إرادة موفقة بالإضافة إلى الشروط السابقة فأنه يجب التأكد من صحته بأن يكون صادر من جهة توثيق معتمدة و هذا ما ستقوم بتوضيحها بالإضافة إلى موثق المشرع الجزائري من حجية التوقيع.

أولا: توثيق توقيع الإلكتروني

1. **تعريف جهة التصديق الالكتروني:**

عرفها المشرع الجزائري في المادة 12/2 من القانون رقم 04/15 المتعلق بالتوقيع الالكتروني على أنه "شخص طبيعي أو معنوي يقوم بمنح شهادات تصديق الالكتروني موصوفة و قد يقدم خدمات أخرى في مجال التصديق الالكتروني و تعرف بدورها الأساسي و المتمثل في اصداراتها ذات التصديق الالكتروني.

[1] **شرف العلالي** ، اثبات العقد الإلكتروني، بحث لنيل شهادة ماجستير في قانون الخاص، مسلك قانون أعمال و قانون مدني، كلية العلوم القانونية و اقتصادية و اجتماعية، جامعة قاضي عباس، مراكش،2014-2015،ص 19.

[2] **شرف العلالي المرجع السابق**، ص 20.

و قد عرفها المشرع الجزائري في مادة 7/2 من قانون التوقيع و التصديق الالكتروني بأنها "وثيقة في شكل الكتروني تثبت الصلة بين بيانات التحقق من التوقيع الالكتروني و الموقع"

ومن خلال هذه المادة يتبين لنا الغرض من شهادة التصديق الالكتروني هو التأكد من صحة التوقيع الإلكتروني و كذا من صحة البيانات الموقع عليها و انها صادرة عن الموقع و لم يطرأ عليها أي تعديل.

كما أوضح قانون التوقيع الإلكتروني السوري الصادر في عام 2009 تعريف مزود ضمان التصديق حيث ركز على اعتباره من الأشخاص المعنويين نظرا إلى استخدامه لفظ جهة دون أي ذكر لإمكانية قيام الأفراد تلك المهمة.[1]

وبين التوجيه الأوروبي الخاص بالتوقيع الإلكتروني السلطة المختصة بتصديق التوقيع الإلكتروني، عرفته المادة 11/2 مقدم خدمات التصديق بأنه "كل شخص قانوني طبيعي أو عضوي يصدر شهادات توثيق التوقيع الإلكتروني..."

نلاحظ من خلال ما تقدم وجود تشابه إلى حد كبير بين تعريف المشرع الجزائري والتوجيه الأوروبي لجهة التصديق الأوروبي و ذلك بمنحها الشخص الطبيعي و المعنوي سلطة في اصدار شهادات توثيق التوقيع الالكتروني على عكس ما نص إليه المشرع السوري بحصر هذه السلطة في الشخص المعنوي.[2]

2. اجراءات توثيق التوقيع الإلكتروني

إن تصديق جهة التوقيع يتم بناء على طلبي و ذلك من قبل الجهات المختصة[3] أن يجب على الشخص الراغب في التوثيق توقيعه التوجيه إلى جهة التصديق المرخص لها و ذلك مقابل مبلغ من المال و يكون الطلب المرفق بالأوراق و المستندات الثبوتية و على جهة التصديق التأكد من صحة المعلومات.[4]

ثانيا: موقف المشرع الجزائري من التوقيع الإلكتروني:

اعترف المشرع الجزائري بدوره في المادتين 323 مكرر و 323 مكرر 1 من القانون المدني بمساواة المحررات الكتابية مع المحررات الإلكترونية، من حيث القيمة القانونية في الإثبات بغض النظر عن وسيلة التي تتضمنها و طرق ارسالها يشترط أن تضمن امكانية التأكد من هوية الشخص الذي أصدرها وأن تكون معدة و محفوظة في ظروف تضمن سلامتها و بالتالي فإن موقف المشرع الجزائري من التوقيع الإلكتروني لم يتضح إلا بعد صدور القانون 15-04 المؤرخ في 2015/2/1 المتضمن القواعد العامة المتعلقة بالتوقيع و التصديق الإلكترونين... الذي نص بموجب المادة 8-9 منه على اعتبار التوقيع الإلكتروني الموصوف مماثلا لوحده للتوقيع المكتوب سواء كان لشخص طبيعي أو معنوي مع عدم إنكار التوقيع إلكتروني البسيط من فعالية القانونية أو رقمه كدليل أمام القضاء بسبب شكله الإلكتروني أو أنه غير مضر بشهادة تصديق إلكتروني موصوفة أو لم يتم إحداثه بموجب منظومة من احداث التوقيعات الالكترونية، و هذا يعني أن

---

[1] **هلا الحسن**، تصديق التوقيع الإلكتروني، جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية، مجلة 26، العدد الأول ،2016، ص 532.

[2] **نص المحافظ الأول** من قانون التوقيع الإلكتروني السوري على أن مزود خدمات التصديق الإلكتروني هو جهة المختصة مرخص لها بأصدارات شهادات التصديق الإلكتروني.

[3] **علي أحمد أبو العز**، التجارة الالكترونية و أحكامها في الفقه الإسلامي، دار النفائس للنشر و التوزيع، الأردن، 2008، ص 324.

[4] **هلا الحسن**، مرجع سابق،ص 533

المشرع الجزائري منح التوقيع الإلكتروني الموصوف حجية عاملة في إثبات مماثلة لتلك المقررة للتوقيعات الخطية، و ذلك بالمقارنة مع التوقيع الإلكتروني البسيط الذي يفتقد لتلك الحجية الكاملة من دون أن يفتقد الأثر القانوني في الإثبات.

بالرغم من تطبيق المشرع الجزائري لأحكام مادة 2-1/5 من التوجيه أوروبي متعلق بالتوقيعات الإلكترونية و في المادة 8،9 من قانون 04/15، إلا أن موقفه مازال غامضا، نظرا لعدم ورود أي نص في أحكام اثبات يسمح للموظف أو الضابط العمومي أو شخص معلق بالخدمة العمومية إمكانية تحرير المحررات الرسمية على دعامة الإلكترونية، و بالتالي فمهما كان التوقيع إلكتروني الموصوف لوحده مماثلا للتوقيع المكتوب سواء كان للشخص طبيعي أو معنوي إلا أنه لا يرقى إلى درجة التوقيع الذي يتم على يد أو بشهادة الضابط العمومي.[1]

الخاتمة

إن الهدف من وراء هذه الدراسة هو البحث عن كل ما يثيره العقد الإلكتروني من خصوصيات من حيث توضح مفهومة واثباته، حيث يتم إبرام العقد الإلكتروني دون الحاجة الى التواجد المادي للأطراف، كونه عقد يبرم بين حاضرين من حيث الزمان، وبين غابيين من حيث المكان، كما أن الإيجاب فيه يمتاز بالعمومية في أغلب الأحيان، مما يتم التعبير عن الإيجاب والقبول عن طريق البريد الإلكتروني او محادثه التي تتم عن طريق طرفي العقد، لذلك فهو عقد فوري ومعاصر.

ولسرعة انتشار هذا العقد دفع الدول الى إصدار تشريعات عالجت هذا النوع من العقود، أول قانون له قانون الأونسترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية، فالمشرع الجزائري وعلى غرار باقي التشريعات، اعترف بالحجية القانونية للإثبات بالطرق الإلكترونية، من خلال القانون المدني في تعديله سنة 2005 ، وعلى غرار ذلك أصدر كل من قانون رقم 14-05 الذي يحدد القواعد المتعلقة بالتوقيع والتصديق الاإلكتروني, وقانون رقم 18-05 الخاص بالتجارة الإلكترونية.

والهدف من هذا وضع قوانين تتميز بالعمومية، حتى تتحكم في كل الصور التي يمكنها أن تطرح ويمكن القول فيما يخض تنفيذ العقد الذي يعد مرحلة هامة اذ يمثل المبتغى الذي يسعى المتعاقدان للوصول اليه، وفي هذا الشأن يمكن ان يبرم وينفذ دون الحاجة للرجوع للعالم المادي، فتطبق عليه الأحكام العامة التي تحكم مختلف العقود، وهو ما يبين غموض و نقص هذه الأحكام.

وبشأ الإثبات, فإنه على الرغم من أن المشرع قد نص صراحة على مبدا التعادل الوظيفي بين الكتابة في الشكل الإلكتروني من جهة، والتوقيع من جهة أخرى، إلا أن هناك العديد من النواقص تعتري هذه النصوص منها المتعلقة بشروط قبول هذه الكتابة كوسيلة اثبات و غياب نص تنظيم المنازعة بين ادلة الإثبات الورقية التي تكون على دعامة إلكترونية.

و على ضوء ما سبق دراسته نقدم بعض النتائج والتوصيات.

[1] **سميردحماني**، التوقيع الإلكتروني الموصوف، دراسة مقارنة بين التوجيه أوربي رقم 93/99 المتعلق بالتوقيعات الإلكترونية و القانون 15-04 المحدد لقواعد العامة متعلقة بالتوقيع والتصديق الإلكتروني، مجلة العلوم الانسانية، العدد 1، الجزائر، سنة 2017، ص 190-191.

أ- النتائج

1- العقد الإلكتروني يتم إبرامه دون حاجة إلى التواجد المادي و الفعلي للأطراف أي بمعنى يكون ضمن مجلس للعقد افتراضي.

2- يعتبر التوقيع الالكتروني وسيلة اثبات هامة في العقود الالكترونية كما انه له نفس القيمة القانونية للتوقيع الخطي

3- يلعب الإثبات في العقود الإلكترونية دورا مهما وحاسما في تحقيق العدالة والحفاظ على حقوق المتعاقدين .

ب- التوصيات

1- نلفت عناية المشرع الجزائري لأهمية هذا الموضوع ومعالجته، محتذياً بقانون اليونسترال النموذجي والاستفادة من التشريعات الغربية والعربية التي سبقته في هذا المجال لإصدار قانون خاص بمعملات التجارة الإلكترونية.

2- كما نلفن عناية المشرع ايضا إلى ايجاد نص قانوني يحسم النزاع في حال كان هناك تضارب بين ادلة الاثبات الورقية خاصى إذا كانت رسمية وبين التي تكون على دعامة الكترونيةموقعة وموثقة.

3- إعادة النظر في القانون رقم 18-05 المتعلق بالتجارة الإلكترونية وخاصه فيما يتعلق بنص المادة 11 و12 والذي يفهم من خلالهم ان الايجاب في العقد الالكتروني يتم من قبل المورد، على أنه جاء بأحكام غير كافية لتنظيم العقد الإلكتروني من حيث الإنعقاد والإثبات.

4- وضع قانون خاصة المحرر الالكتروني وكذلك التوقيع الالكتروني بصورة دقيقة حتى يسهل تحديد كلاهما ونطاق حجيتهما في الإثبات.

قائمة المراجع:

1- **علي يعقوب الطويل**، النظام القانوني للعقد المبرم بشكل الكتروني في ضوء الاتفاقيات الدولية والقوانين المقارنة، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، جامعة القاضي عياض، مراكش، 2019،
2- **الزهراء مراد**، العقد الالكتروني وأطرافه، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد30، العدد02، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2019 ،
3- **محمد صبري السعدي**، الواضح في شرح القانون المدني (النظرية العامة للالتزامات-مصادر الالتزام العقد والإرادة المنفردة- دراسة مقارنة في القوانين العربية)، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، ط 4 ، عين مليلة، الجزائر، 2009،
4- **كاظم علي علي**، العقد الالكتروني، مجلة المحقق المحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد01، جامعة بابل، 2009،
5- **أسامة أو الحسن مجاهد**، خصوصية التعاقد عبر الانترنت، دار النهضة العربية، القاهرة ،2000،
6- **محمد فواز المطالقة**، الوجيز في العقود التجارة الالكترونية، دار الثقافة لنشر والتوزيع ، عمان 2011،

7- **صدر قانون الأونسترال UNCITRAL النموذجي** المتعلق بالتجارة الالكترونية المتعلق بالتجارة الالكترونية في 12 جوان 1996 عن لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي وتم إقراره بناء على التوجيه الصادر عن الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم 51-162 في 16 ديسمبر 1996.

8- **خالد ممدوح إبراهيم**، إبرام العقد الالكتروني، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2003،

9- **التوجيه الأوربي** رقم 97-07 المؤرخ في 20 ماي 1997 والصادر عن البرلمان الأوربي والمتعلق بالتعاقد عن بعد.

10- **صولي الزهرة**، النظام القانوني للعقد الالكتروني، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، جامعة محمد خضير، بسكرة، 2008،

.

11- القانون رقم 18-05 المؤرخ في 10 مايو 2018 والمتعلق بالتجارة الالكترونية، جريدة الرسمية، عدد 28 الصادرة بتاريخ 16 ماي 2018.

12- **محمد سعد خليفة**، مشكلات البيع عن الانترنيت، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002

13- **سمير برهان**، إبرام العقود في التجارة الالكترونية " الجوانب القانونية للتجارة الالكترونية، المجلس الأعلى للثقافة، الطبعة الأولى، القاهرة، 2003،

14- **عبد الحي القاسم عبد المؤمن**، مفهوم العقد الالكتروني وخصائصه، مجلة جامعة يخت الرضا العلمية، العدد 13، السودان،ن 2014،

15- **محمد حسين منصور**، المسؤولية الالكترونية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2006،

16- **ضياء علي أحمد نعمان** ، المسؤولية المدنية الناتجة عن الوفاء الالكتروني بالبطائق البنكية، دراسة مقارنة، الجزء الأول، الطبعة الأولى، المطبعة والوراقة، مراكش، 2010،

17- **شرف العلالي** ، اثبات العقد الإلكتروني، بحث لنيل شهادة ماجستير في قانون الخاص، مسلك قانون أعمال و قانون مدني، كلية العلوم القانونية و اقتصادية و اجتماعية، جامعة قاضي عباس، مراكش،2014-2015،

18- **هلا الحسن**، تصديق التوقيع الإلكتروني، جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية، مجلة 26، العدد الأول ،2016،

19- **نص المحافظ الأول** من قانون التوقيع الإلكتروني السوري على أن مزود خدمات التصديق الإلكتروني هو جهة المختصة مرخص لها بأصدارات شهادات التصديق الإلكتروني.

20- **علي أحمد أبو العز**، التجارة الالكترونية و أحكامها في الفقه الإسلامي، دار النفائس للنشر و التوزيع، الأردن، 2008،

21- **سميردحماني**، التوقيع الإلكتروني الموصوف، دراسة مقارنة بين التوجيه أوربي رقم 93/99 المتعلق بالتوقيعات الإلكترونية و القانون 15-04 المحدد لقواعد العامة متعلقة بالتوقيع والتصديق الإلكتروني، مجلة العلوم الانسانية، العدد 1، الجزائر، سنة 2017،

22- **Michal S.B** aim & Henry Perrit, electronic contracting, publishing and EDI law. Wiley law puck fan Wiley sans 1991,01Bilocation s

تداعيات جائحة كورونا على التجارة الالكترونية

The percussions of the corona pandemic on electronic commerce

د. زواني نادية

جامعة الجزائر1

الملخص:

لقد أصبح العالم يواجه ثورة معلوماتية ساهمت في تطور العلاقات والتبادلات التجارية، وهو ما تمخض عنه ميلاد نمط جديد من المبادلات التجارية التي تتم عبر وسيط إلكتروني اصطلح على تسميتها بالتجارة الإلكترونية والتي ساهمت بفضل شبكة الانترنيت في تحويل العالم إلى سوق جديد ومتطور يستطيع مرتادوه اقتناء حاجياتهم من السلع والخدمات بكل راحة وحرية وأقل تكلفة، ولقد كان لجائحة كورونا تأثير كبير على المجتمعات والأعمال، خاصة في ظل العزل الصحي والاجتماعي الذي فرضته مختلف دول العالم مما أدى إلى توقف الأنشطة الاقتصادية والتجارية فاتجه العالم نحو استخدام تكنولوجيا الانترنيت وبالتالي التحول نحو التجارة الإلكترونية فأصبحت هي البديل الأنسب للتعايش مع الظروف الاستثنائية.

الكلمات المفتاحية: التجارة الإلكترونية – جائحة كورونا – العزل الصحي – وسائل الدفع الإلكتروني – القرصنة الإلكترونية.

Abstract

The world is facing an information revolution that contributed to the development of relations and commercial exchanges, which resulted in the birth of a new type of commercial exchange that takes place through an electronic medium that was turned electronic commerce which thanks to the internet, has contributed to transforming the world into a new and developed market, whose users can acquire their needs of goods and services is comfort, freed on and less cost, and the corona pandemic has had a great impact on societies and businesses, especially in light of health and social isolation impose by various countries of the world, which led to the cessation of economic and commercial activities, so the world turned towards the use of internet technology and thus the shift towards electronic commerce, and it became the most appropriate alternative to misery with the exceptional circumstances.

Keywords: Electronic commerce – the corona pandemic – health isolation – electronic payment methods – electronic piracy.

مقدمـة:

إن التطور التكنولوجي وظهور ثورة تكنولوجيات الإعلام والاتصال أبرز أسلوبا جديدا في التعاملات التجارية، يعتمد على وسائل الاتصال عن بعد أهمها الانترنت، فالعالم أصبح يواجه تدفقا هائلا وثورة معلوماتية شاملة ساهمت في نمو وتطور العلاقات والتبادلات التجارية، وهو ما تمخض عنه ميلاد نمط حديث من المبادلات التجارية التي تتم عبر وسيط إلكتروني اصطلح على تسميتها بالتجارة الإلكترونية والتي ساهمت بفضل شبكة الانترنيت في تحويل العالم واسع الأرجاء إلى سوق واحد جديد ومتطور يستطيع مرتادوه اقتناء حاجياتهم من السلع والخدمات بكل راحة وحرية وبأقل وقت وتكلفة[1].

ولقد كان لجائحة كورونا تأثير كبير على المجتمعات والأعمال، وخصوصا في ظل العزل الصحي والاجتماعي التي فرضته مختلف دول العالم مما أدى إلى توقف مختلف الأنشطة الاقتصادية والتجارية، فاتجه العالم بأسره نحو استخدام تكنولوجيا الانترنيت وبالتالي التحول نحو التجارة الإلكترونية أضحى هو البديل الأنسب للتعايش مع الظروف الاستثنائية التي عرفها العالم وإجراءات الإغلاق الشامل، فمع ظهور جائحة كورونا، أصبحت الحياة التجارية عبر الانترنيت ذات أهمية أكبر في حياة الأفراد المتعاملين عبر الانترنيت، وذلك لاقتناء الحاجيات عن بعد بدون تنقل لتفادي الإصابة بمرض كورونا، وذلك من خلال التطبيقات الإلكترونية أو وسائل الأداء الإلكترونية[2]، فكيف أثرت جائحة كورونا على التجارة الإلكترونية ؟ وما علاقة كورونا بالتجارة الإلكترونية ؟ وهل لهذا الفيروس تأثير إيجابي أم سلبي على العلاقات التعاقدية التجارية ؟

للإجابة على هذه الإشكالية نقسم المداخلة إلى محورين:

المحور الأول: مفهوم التجارة الإلكترونية

أولا: تعريف التجارة الإلكترونية وأهميتها.

ثانيا: خصائص التجارة الإلكترونية.

ثالثا: وسائل الأداء الإلكتروني.

المحور الثاني: مظاهر تأثير جائحة كورونا على التجارة الإلكترونية.

أولا: الآثار الإيجابية لفيروس كورونا على التجارة الإلكترونية.

ثانيا: الآثار السلبية لفيروس كورونا على التجارة الإلكترونية.

---

[1] سهام موسى، تأثير جائحة كورونا على نمو التجارة الإلكترونية في العالم – دراسة تحليلية – مجلة التنظيم والعمل، المجلد 9، العدد 4، مارس 2021، ص 130.

[2] إيناس خلف الخالدي، محمد السعيد الرحاحلة، قواعد التجارة الإلكترونية في ضوء نظام التعاملات الإلكترونية السعودي، "رؤية قانونية تحليلية"، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، مجلد 21، العدد 35، 2012، ص 34.

المحور الأول: مفهوم التجارة الإلكترونية

من انعكاسات استخدام الحاسب الآلي وانتشاره على نحو واسع ظهور فكرة التجارة الإلكترونية، وهي تجارة تعتمد على وسائل إلكترونية ولعل الصورة الشائعة لهذه التجارة صورة التجارة عبر الانترنيت، وكما يطلق عليها التعاقد عن بعد، لذلك لابد من التطرق إلى تعريف التجارة الإلكترونية وأهميتها وحضارتها وكذا وسائل الدفع الإلكترونية.

أولا: تعريف التجارة الإلكترونية وأهميتها

I. تعريف التجارة الإلكترونية:

تمثل التجارة الإلكترونية شكلا من أشكال التعامل التجاري الذي ينطوي على تعامل الأطراف بحيث يكون التبادل إلكترونيا بدلا منه ماديا أو ماديا مباشرا[1]، كما تعني التجارة الإلكترونية أداء الأعمال من خلال شبكة الانترنيت أو البيع والشراء للسلع والخدمات من خلال صفحات الويب[2].

عرفت التجارة الإلكترونية بأنها تلك العملية التجارية التي تتم بين طرفين – بائع ومشتري وتتمثل في عقد الصفقات وتسويق المنتجات عن طريق استخدام الحاسب الإلكتروني عبر شبكة الانترنيت، وذلك دون الحاجة لانتقال الطرفين أو لقاؤهما، بل يتم التوقيع إلكترونيا على العقد[3].

كما عرفها جانب من الفقه بأنها: عرض المشروع للسلع والخدمات على موقع الانترنيت ليحصل على طلبات من العملاء[4].

أما الجمعية الفرنسية للتليماتيك والمالتيميديا « AFTEL »، فقد عرفت التجارة الإلكترونية بأنها: مجموعة المعاملات التجارية التي يتم الشراء فيها عن طريق وسائل الاتصال. وحسب هذا التعريف فإن التجارة الإلكترونية تشمل عملية تلقى الطلب والشراء مع السداد، ويتعلق بشراء السلع أو الخدمات، وسواء كانت هذه الأخيرة في شكل معلومات أو ألعاب.

كما عرفتها جمعية التجارة الإلكترونية بأنه مجموعة من الاستعمالات لوسائل الاتصال ومنها قيام المشروع فقط بعرض بضاعته، وبحيث يتم طلب البضاعة بالطرق التقليدية[5].

وعرفتها المنظمة العالمية للتجارة OMC التجارة الإلكترونية على أنها:

مجموعة متكاملة من عمليات إنتاج وتوزيع وترويج وبيع المنتجات من خلال شبكات الاتصالات، ومن الأمثلة الشائعة للسلع الموزعة إلكترونيا: الكتب، القطع الموسيقية. وعلى هذا الأساس فالمنظمة العالمية للتجارة تأخذ بالتعريف

---

(1) ياسين سعد غالب، بشير عباس العملاق، "الأعمال الإلكترونية"، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 209.

(2) فريد النجار وآخرون التجارة والأعمال الإلكترونية المتكاملة في مجتمع المعرفة، الدار الجامعية، مصر، 2006، ص 89.

(3) فاروق حسين، البريد الإلكتروني، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1999، ص 9.

(4) مدحت رمضان، الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001، ص 17.

(5) نفس المرجع، ص 18.

الموسع والذي يشمل ثلاثة أنواع من العمليات التجارية وهي: عمليات الإعلان عن المنتج وعمليات البحث عنه. عمليات تقديم طلب الشراء وسداد ثمن المشتريات – عملية تسليم المشتريات[1].

وتعرف المنظمة العالمية للملكية الفكرية التجارة الإلكترونية بما يلي:

التجارة الإلكترونية في شكلها الواسع تشمل كل الوسائل الإلكترونية المستخدمة لغرض التجارة.

والملاحظ أن المنظمة العالمية للملكية الفكرية بالرغم من اهتمامها بموضوع الحماية القانونية للعلامات التجارية والبراءات وحقوق التأليف في مجال التجارة الإلكترونية، إلا أنها لم تقدم تعريفا للتجارة الإلكترونية بل اهتمت بالوسائل المستخدمة في إبرام الصفقات التجارية[2].

كما عرفت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) التجارة الإلكترونية على أنها تشمل جميع أشكال المعاملات والصفقات التجارية التي تتم من قبل الأفراد والهيئات، وتقوم على أساس معالجة ونقل البيانات الرقمية على اختلاف أشكالها سواء كانت مكتوبة أو مرئية أو مسموعة[3].

نستنتج من خلال التعاريف السابقة أن كلها تدور حول ثلاث نقاط أساسية وهي:

- إن أساس التجارة الإلكترونية يتجسد في فكرة النشاط التجاري.
- تحول الدعامات المستخدمة في المعاملات التجارية من مراسلات ورقية بين طرفي المعاملات التجارية إلى معلومات وبيانات تناسب شبكات الاتصال الحديث (الإنترنت).
- تماشي التجارة الإلكترونية مع فكرة العوامة المقترنة بالتكنولوجية الحديثة التي لا تعرف حدود الدول.
- ساعدت فئات المجتمع محدودة الدخل من العثور على متطلباتهم من المنتجات والسلع بأسعار تتلاءم وقدراتهم المالية، وذلك عبر توفير مواقع شراء كثيرة يكن المقارنة بين أسعار المنتجات فيها واختيار الأرخص.
- توفير فرص عمل للأفراد من خلال العمل في منازلهم.

وعرفت التجارة الإلكترونية على أنها إجراء المعاملات البيعية والشرائية من خلال شبكة الانترنيت، سواء كانت الخدمة المقدمة متصلة بالشبكة كإجراء المراسلات الإلكترونية والاستعلامات والتعرف على الأسعار من خلال الكتالوجات، أو غير متصلة بشبكة الانترنيت عن طريق المنتجات والخدمات أو التسويق دون الشراء من على الخط المباشر.

ولقد أصبحت التجارة الإلكترونية تنافس التجارة التقليدية من حيث الحجم والمزايا والتي يتوقع الجزء أن تتجاوزها خلال السنوات القادمة في ظل نسب النمو العالية التي تسجلها التجارة الإلكترونية[4].

---

[1] إبراهيم العيسوي، التجارة الإلكترونية، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، مصر، 2003، ص 12.

[2] سمية ديمش، التجارة الإلكترونية حتميتها وواقعها في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة قسنطينة، 2010 – 2011، ص 37.

[3] معلومات على الموقع الإلكتروني للمنظمة على الرابط www.oecd.org/publication.

[4] إبراهيم أحمد عبد الخالق الدوي، التجارة الإلكترونية، دراسة تطبيقية على المكتبات، المملكة العربية السعودية، الرياض، مكتبة القانون والاقتصاد، 2012، ص 12.

ثانيا: خصائص التجارة الإلكترونية

وتتميز التجارة الإلكترونية عن التجارة التقليدية بما يلي:

أ) الاعتماد على الوسيط الإلكتروني:

وذلك على أساس أن التعاملات تتم من خلال وسائل إلكترونية كأجهزة الكمبيوتر التي تكون موصولة بمختلف الشبكات التي تتمثل أساسا في الشبكة العالمية المفتوحة وهي الانترنيت، وقد يكون هذا الاعتماد كليا بدءا من عرض المنتوج إلى غاية تسليمه وذلك بالنسبة لبعض السلع والخدمات كبرامج الكمبيوتر، التسجيلات الموسيقية، الأفلام... أو جزئيا بالنسبة لباقي المنتجات المادية أو الخدمات التي تستدعي التعامل المباشر.

ب) 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.

ج) السرعة:

تتسم التجارة الإلكترونية بالسرعة الفائقة أي سرعة التعاقد وسرعة التسليم.

د) التعامل دون الكشف عن هوية المتعاملين:

فمن الممكن أن تجري عملية تجارية على الانترنيت بين طرفين لا يعرف أحدهما الآخر، حيث لا يرى أي منهما الآخر، كذلك قد يقدم طرف لآخر معلومات زائفة أو خادعة دون أن تكون هناك دائما طريقة ميسورة للتأكد من هذه المعلومات ومن ذلك التعامل ببطاقة ائتمان مسروقة أو الوعد بتقديم ضمانات أو خدمات ما بعد البيع دون ضمان حقيقي بأن يلتزم البائع بذلك[1].

هـ) التطور السريع:

نظرا لارتباطها الوثيق بالتكنولوجيات الحديثة للمعلومات والاتصالات التي تعرف دوما تطورات متسارعة فإن التجارة الإلكترونية تتسم بالتغير السريع والمستر الذي يؤدي إلى عدم استقرار النظم والقواعد التي تخضع لها مما يتطلب تحديثها بصفة مستمرة.

II. أهمية التجارة الإلكترونية

تمكنت التجارة الإلكترونية من إحداث نقله نوعية هائلة على التجارة وتمكنت من تغيير ثقافة الشراء حول العالم، والسلوكيات الشرائية، كما تتميز بأنها ذات منفعة تعود على كل الأفراد والشركات والمجتمع على حد السواء وتتمثل أهميتها فيما يلي[2]:

---

[1] إبراهيم العيسوي، المرجع السابق، ص 33.

[2] سمية ديمش، المرجع السابق، ص 40.

أ) بالنسبة للشركات:

- تمكين الشركات التجارية من الوصول إلى شريحة أوسع من العملاء بسهولة وخلال وقت قصير من الطرق التجارية التقليدية، مما كان له تأثير إيجابي ملحوظ في تحقيق معدلات أعلى من المبيعات وبالتالي زيادة الأرباح.
- توفير التجارة الإلكترونية مجالا أكبر لعرض المنتجات في كل من الأسواق المحلية والعالمية والدولية أمام شركات الأعمال.
- التقليل من المدة الزمنية المستغرقة لإنجاز المعاملات الشرائية، بحيث قللت من الفترة الفاصلة بين عملية الشراء وسداد القيمة.

ب) بالنسبة للأفراد:

- مكنت نسبة كبيرة من الأشخاص من الشروع بإقامة مشاريعهم التجارية من منازلهم ودون الحاجة للخروج من المنزل، وبالتالي ساهمت في التخلص من قيود الزمان والمكان.
- بالنسبة لكثير من الصفقات وفق نظام الوقت المحدد، ومن ثمة فهي تختزل عنصر الزمن والحدود، ومن ثم فهي تحدث ربما على نحو أسرع من التجارة الداخلية إذ يمكن شراء كتاب ودفع مقابله والحصول عليه في نفس الوقت الذي يجلس فيه الإنسان على مكتبه على نحو أسرع مما لو ارتدى ثيابه وخرج لشرائه[1].

ج) بالنسبة للمجتمع:

- تتسم الأسعار في التجارة الإلكترونية بالشفافية، ويقدر البعض أنها ستكون ثقافة بصورة متزايدة لدرجة إطلاع المستهلكين على الطريقة التي توضع بها الأسعار[2].
- إيجاد وسائل إتجار توافق عصر المعلومات، ففي هذا العصر والاتجاه نحو قضاء ساعات طويلة أمام أجهزة الكمبيوتر، ومواقع الانترنيت، بحيث مكنت التجارة الإلكترونية من خلق أنماط مستحدثة من وسائل إدارة النشاط التجاري، كالبيع عبر الوسائل الإلكترونية والتجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال.

<u>ثالثا:</u> وسائل الدفع الإلكتروني

إن وسائل الدفع الإلكتروني هي أحد وسائل الدفاع التي تتم عن بعد وذلك من خلال إعطاء أمر الدفع عبر شبكة الانترنيت وفقا لمعطيات إلكترونية تسمح بالاتصال المباشر بين طرفي العقد، وبالتالي فإن الدفع الإلكتروني يعتبر وسيلة فعالة لتنفيذ الالتزام بالوفاء بالعقود الإلكترونية التي تقتضي تباعد أطراف العقد[3].

---

[1] أحمد عبد الخالق السيد، التجارة الإلكترونية والعولمة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2006، ص 38 – 39.

[2] محمد الحداد وآخرون، نحو إستراتيجية للاستفادة من التجارة الإلكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص 78.

[3] أحمد محمد شعبان علوان، واقع تطبيق أدوات الدفع الإلكتروني ودورها في تطوير الأداء المصرفي، مذكرة ماجستير، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، فلسطين، 2019، ص 29.

ووسائل الدفع الإلكتروني هي عبارة عن الوسيلة الإلكترونية التقليدية للدفع والتي تستعمل في الحياة اليومية، غير أن الفرق الأساسي بين الوسيلتين هي أن وسائل الدفع الإلكتروني تتم كل عملياتها وتسير إلكترونيا، ولا وجود للحوالات أو القطع النقدية فالدفع الإلكتروني هو عملية تحويل الأموال هي في الأساس ثمن لسلعة أو خدمة بطريقة رقمية، أي باستخدام أجهزة الكمبيوتر، وإرسال البيانات عبر خط نلفوني أو شبكة ما أو أي طريقة لإرسال البيانات[1].

ويتم الدفع الإلكتروني بأحد الأسلوبين:

الأول من خلال نقود مخصصة لهذا الغرض، وبالتالي فالدفع لا يتم إلا بعد الخصم من هذه النقود، ولا يمكن تسوية المعاملات الأخرى عليها بغير هذه الطريقة، ويشبه ذلك العقود التي يكون الثمن فيها مدفوع مقدما.

الثاني من خلال البطاقات البنكية العادية، حيث لا توجد مبالغ مخصصة مسبقا لهذا الغرض، بل إن المبالغ التي يتم السحب عليها بهذه البطاقات قابلة للسحب عليها بوسائل أخرى كالشيك لتسوية أي معاملة.

وتتعدد وسائل الدفع الإلكتروني وتتمثل في:

أ) البطاقات البنكية:

تعرف البطاقات البنكية أنها كل بطاقة تسمح لحاملها بسحب أو بنقل الأموال، ولا يمكن أن تصدر إلا من طرف هيئة قرض أو مؤسسة مالية أو مصلحة مرخص لها بوضع وإصدار البطاقات كالمصارف والخزينة العامة ومصالح البريد، فهي وسيلة دفع حديثة تقدم مميزات أفضل من تلك التي تقدمها وسائل الدفع التقليدية، ولذلك انتشر استعمالها عبر مختلف دول العالم.

كما تستخدم هذه البطاقات في السحب النقدي من آلات الطرف الآلي وفي شراء السلع والحصول على خدمات، حيث تعطي لحاملها قدرا كبيرا من المرونة في السداد وقدرا أكبر من الأمان، وتكلفة أقل وسرعة في إتمام التسويات المالية[2]. وهناك عدة أنواع من هذه البطاقات وأهمها: بطاقة السحب الآلي، بطاقة الشيكات، بطاقة الدفع، بطاقة الصرف البنكي، بطاقة الانترنيت، بطاقة الائتمان.

ب) البطاقات الذكية:

البطاقات الذكية هي عبارة عن بطاقة بلاستيكية ذات حجم قياسي تحتوي في داخلها على شرائح للذاكرة، تعمل بواسطة ميكروكومبيوتر يزودها بطاقة تخزينية للبيانات أكبر بكثير من تلك التي تستوعبها البطاقات ذات الشرائط الممغنطة، ولكنها أعلى منها تكلفة، وتقدم هذه البطاقة العديد من الخدمات منها بعض البيانات الشخصية الخاصة بحاملها ومعلومات عن حساباته الشخصية المصرفية، وباستخدام البطاقة الذكية في أجهزة الطرف الآلي يمكن للعميل شحنها بمبلغ معين من النقود من حسابه، وتخزن عليها كافة البيانات وعليه لا تعتمد على الاتصال مع حاسوب المصرف أو الجهة المصدرة، فهي عبارة عن كمبيوتر متنقل، وتمثل حماية كبيرة ضد التزوير وسوء الاستخدام، حيث تتيح لأجهزة

---

[1] جوهر بن رجدال، الانترنيت والتجارة الإلكترونية، مذكرة ماجستير، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002، ص 83.

[2] محمد زيدان، دور التسويق في القطاع المصرفي، حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية، رسالة دكتوراه، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004 – 2005، ص 71.

قراءة البطاقات التي توضع في المواقع التجارية التدقيق في تفاصيل الحسابات المالية لصاحبها، ويمكن شحن هذا النوع عن طريق الطرف الآلي وكذلك الحساب الشخصي[1].

ج) النقود الإلكترونية:

يمكن تعريف النقود الإلكترونية على أنها قيمة نقدية مخزنة على وسيلة إلكترونية مدفوعة مقدما وغير مرتبطة بحساب بنكي وتستعمل كأداة للدفع، ويعرفها صندوق النقد الدولي على أنها قيمة نقدية في شكل وحدات ائتمانية مخزنة في شكل إلكتروني أو في ذاكرة إلكترونية لصالح المستهلك. وعليه فالنقود الإلكترونية هي النوع الجديد من العملة أو هي البديل الإلكتروني عن النقود الورقية والمعدنية ذات الطبيعة المادية[2].

د) المحافظ الإلكترونية:

هي وسيلة دفع افتراضية تستخدم في سداد المبالغ قليلة القيمة بشكل مباشر أو غير مباشرة[3].

المحافظ الإلكترونية تقوم بتحويل النقد إلى سلسلة رقمية وتخزن على القرص الثابت في موقع العمل، وهنا يحد من استخدام النقود في المعاملات التي تتم على شبكة الانترنيت، ومعظم الحقائب الإلكترونية تقوم بتخزين النقد الإلكتروني على البطاقات الذكية التي تتمكن من دفع أي مبلغ من الحقيبة الإلكترونية في أي مكان.

ه) الشيكات الإلكترونية:

الشيك الإلكتروني عبارة عن بيانات يرسلها المشتري إلى البائع عن طريق البريد الإلكتروني المؤمن، وتتضمن هذه البيانات التي يحتويها الشيك البنكي تحديد مبلغ الشيك واسم المستفيد واسم من أصدر الشيك وتوقيعه ويكون هذا التوقيع عن طريق رموز خاصة.

ويمكن تعريفه بأنه رسالة موثقة ومؤمنة يرسلها مصدر الشيك إلى مستلم الشيك (حامله) ليعتمده ويقدمه للبنك الذي يعمل عبر الانترنيت،"ليقوم البنك أولا بتحويل قيمة الشيك المالية إلى حساب حامل الشيك، وبعد ذلك يقوم بإلغاء الشيك وإعادته إلكترونيا إلى مستلم الشيك، يكون دليلا على أنه قد تم صرف الشيك فعلا، ويمكن لمستلم الشيك أن يتأكد من أنه قد تم بالفعل تحويل المبلغ لحسابه[4].

المحور الثاني: تأثير جائحة كورونا على التجارة الإلكترونية

فيروس كورونا عبارة عن عائلة كبيرة من الفيروسات المتنوعة والتي تسبب العديد من الأمراض التي تتراوح بين البسيطة جدا مثل الرشح إلى أخرى أكثر خطورة مثل متلازمة الشرق الأوسط التنفسية والمتلازمة التنفسية الحادة، ويسبب هذا النوع من الفيروسات أمراضا معدية تنتقل بين الإنسان والحيوان كما تنتقل من الإنسان المصاب إلى السليم[5].

---

(1) محمد حسين منصور، المسؤولية الإلكترونية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003، ص 126.

(2) الشافعي محمد إبراهيم محمود، النقود الإلكترونية، الهيئة العليا لتطوير الرياض، المال والاقتصاد، مقال منشور عبر الموقع التالي: www.arriadh.com

(3) غنام شريف محمد، محفظة النقود الإلكترونية، دار النهضة العربية، مصر، 2003، ص 12.

(4) منير الجنبيهي، ممدوح الجنبيهي، البنوك الإلكترونية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص 38.

(5) مرض فيروس كورونا المستجد 2019، مقال منشور عبر الموقع التالي: www.mayochimic.org.

وظهر فيروس كورونا للمرة الأولى في العالم في مدينة ووهان في ديسمبر 2019 ومنذ ظهور أولى الإصابات بكوفيد 19 أودى الوباء بحياة أكثر من 23 مليون شخص في كل أنحاء العالم[1] ويمثل هذا الفيروس سلالة جديدة لم يسبق تحديدها من قبل ولقد أعلنت منظمة الصحة العالمية حالة الطوارئ الصحية التي أثارت قلقا دوليا في يناير 2020 مما أدى إلى وصفها بالجائحة.

ولقد تسببت هذه الجائحة في حدوث انهيار اقتصادي وارتفاع معدلات البطالة وفقدان التعليم.

ولقد فرضت هذه الجائحة على الدول اتخاذ إجراءات احترازية بغية الحد من انتشاره، بحيث ترتب عنه إعلان حالة الطوارئ الصحية في معظم دول العالم وأدى ذلك إلى تقييد حرية التنقل وذلك للحيلولة دون ظهور بؤر للفيروس الناتجة عن التجمعات وكل هذه الإجراءات أدت إلى توقيف بعض الأنشطة التجارية.

لقد أثرت الجائحة على مستوى التجارة العالمية وكذا على مختلف المنتجات وبدرجات متفاوتة حسب طبيعة المنتج ودرجة أهمية بالنسبة للمستهلك وهذا ما جعل المستهلك يلجأ إلى الاعتماد على تطبيقات التجارة الإلكترونية.

أولا: الآثار الإيجابية لفيروس كورونا على التجارة الإلكترونية

لقد أثر فيروس كورونا على التجارة الإلكترونية بشكل إيجابي، بحيث شهدت انتعاشا ملحوظا وذلك من خلال تزايد الإقبال على المتاجر الإلكترونية وكذا عقد اجتماعات عن بعد عبر تقنية الاتصال المرئي فجائحة كورونا وما فرضته من حالة إغلاق في مختلف أنحاء العالم قد أثر على أسلوب البيع والشراء بالطريقة التقليدية، فكانت فترة الحجر الصحي دافعا إلى تسريع عجلة التجارة الإلكترونية والتسوق عن بعد، فتهافت العديد من التجار لعرض سلعهم وخدماتهم عبر الانترنيت، وذلك تفاديا للإصابة بالمرض مع ضمان خدمة التوصيل إلى المنزل والدفع بعد الاستلام وليس قبله، وقد يكون نقدا أو إلكترونيا[2].

أ) انتعاش التجارة الإلكترونية نتيجة الإقبال على المتاجر الإلكترونية:

إن حركة التجارة العالمية منيت بخسائر فادحة جراء توقف النشاطات في العديد من الدول نتيجة تفشي فيروس كورونا لذلك اتجه الأفراد لشراء احتياجاتهم اليومية من خلال المتاجر الافتراضية فارتفع الطلب على المتاجر الإلكترونية، بحيث أصبح التسوق غبر الانترنيت خيارا بالنسبة للكثيرين بغية الحصول على احتياجاتهم الأساسية. وهذا ما جعل التجارة الإلكترونية تنتعش بشكل ملحوظ في ظل هذه الظروف الاستثنائية[3]. ولقد أثبتت التجارة الإلكترونية أنها ضرورية في أيام العزل الصحي والغلق الجزئي أو الكلي للدول، ومن أمثلة السلع التي زاد الطلب عليها هي المستلزمات الطبية كالكمامات والقفازات الطبية والمطهرات والمعقمات والمنتجات الترفيهية الإلكترونية (نيتفليكس – آبل TV – ديزني).

1

(2) التجارة الإلكترونية بين واقع كورونا ومتطلبات السوق، مقال منشور بتاريخ 2020/10/15 على الموقع التالي: www.elayeldz.com.

(3) رحمة بريق، محمد لخضر دلاج، تأثير جائحة كورونا على تنفيذ الالتزامات التعاقدية وعلى التجارة الإلكترونية، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 13، العدد 3، أكتوبر 2020، ص 74.

ب) اللجوء إلى وسائل الدفع الإلكتروني:

تتميز وسائل الدفع الأداء الإلكتروني بأنها أحد وسائل الوفاء التي تتم عن بعد وذلك من خلال إعطاء أمر الدفع عبر شبكة الانترنيت وفقا لمعطيات إلكترونية تسمح بالاتصال المباشر بين طرفي العقد، وبالتالي فإن الدفع الإلكتروني يعبر وسيلة فعالة لتنفيذ الالتزام بالوفاء بالعقود الإلكترونية التي تقضي تباعد أطراف العقد[1].

ولقد أبرز فيروس كورونا المستجد وقد زاد من أهمية التعاملات الإلكترونية، حيث تساهم هذه التعاملات في تقليل فرص الاحتكاك مع الوسائل الناقلة للفيروس، وفي ظل ما يشهده العالم من إجراءات احترازية للوقاية من الفيروس، جاءت وسائل الدفع الإلكترونية والمعاملات الإلكترونية بشكل عام كحل سريع للجميع لحماية أنفسهم وغيرهم، وإتمام معاملاتهم بسهولة ويسر.

ولقد جاءت وسائل الدفع الإلكتروني كبديل خاصة لهؤلاء الذي يقطنون مناطق ينتشر فيها الفيروس، كما من شأن الدفع الإلكتروني المساهمة في الحد من انتشار كورونا على أساس أن الناس لن يضطروا إلى التعامل مع بعضهم البعض بالأوراق النقدية.

فالتوجه نحو المعاملات غير النقدية قد تزايد في العقود الأخيرة ومع تفشي فيروس كورونا أعطى دفعة كبيرة لها النوع من المعاملات، مما جعلها تنمو بشكل كبير، بحيث حذرت عدة دول من إمكان انتشار العدوى من خلال العملات الورقية، وأن التقدم في نظم الدفع الإلكتروني يتيح بديلا أكثر أمانا في سداد الكثير من المعاملات، فقد تزايد خلال أزمة كورونا[2] الإقبال المحلي على الأنظمة المالية الإلكترونية وفتح محافظ واعتماد دفع الفواتير عبر وسائل الدفع الإلكتروني وذلك وفقا لبيانات البنك المركزي، بحيث تشير دراسات حديثة إلى أن نحو 26% من المستهلكين يفضلون تجنب استخدام النقود الورقية منذ تفشي كورونا ما تسبب في نهاية المطاف في تراجع بنسبة تبلغ نحو 30% في استخدام النقود الورقية في المعاملات النقدية والاتجاه نحو عمليات الدفع غير التلامسي التي تضمن منع تفشي الوباء.

ج) تغير في أسهم المبيعات:

كما أن أسهم المبيعات الخاصة بالتجارة الإلكترونية احتلت المراكز الأولى بالنسبة لتحقيق المبيعات والربح خصوصا في مجال العناية الصحية، فقد ارتفعت نسبة أسهم المبيعات للأقنعة لـ 590% وأسهم مبيعات المطهر اليدوي لـ 420% والقفازات لـ 151%. والفائز الأول في الأزمة الصحية حسب مواقع فرنسية وعالمية هو AMAZON الذي وظف 100.000 موظف بدوام جزئي في جميع أنحاء العالم لمواجهة الطلب المتزايد للتسويق عبر الانترنيت[3].

د) عقد اجتماعات عن بعد عبر تقنية الاتصال المرئي:

نظرا لتوقف القطاعات الحيوية في العالم نتيجة تفشي فيروس كورونا ظهر عقد الاجتماعات عبر الانترنيت عن طريق تطبيقات زووم وgoogle meet و wibinar والتي عوضت الاجتماعات الحضورية كما أن الصفقات التجارية والمفاوضات أصبحت عن بعد وعن طريق تقنية الاتصال المرئي.

---

[1] أحمد علوان محمد شعبان، واقع تطبيق أدوات الدفع الإلكتروني ودورها في تطوير الأداء المعرفي، مذكرة ماجستير، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، فلسطين، 2019، ص 29.

[2] تقرير منشور على قناة المملكة بتاريخ 2020/06/03 على الموقع التالي: www.almamlakaTV.com.

[3] رجاء الهبطي، كيف تأثرت التجارة الإلكترونية في زمن الكورونا، مقال منشور بتاريخ 2020/04/25 على الموقع: www.aljazeera.net

فجائحة كورونا وما فرضته من حالة إغلاق في مختلف أنحاء العالم قد أثرت على أسلوب البيع والشراء بالطريقة التقليدية، فكانت فترة الحجر الصحي دافعا إلى تشريع عجلة التجارة الإلكترونية والتسوق عن بعد، فتهافت العديد من التجار لعرض سلعهم وخدماتهم عبر الانترنيت، وذلك تفاديا للإصابة بالمرض مع ضمان خدمة التوصيل إلى المنزل والدفع بعد الاستلام وليس قبله. وقد يكون نقدا أو إلكترونيا[1].

هـ) كسب عملاء جدد نتيجة تحول التجارة التقليدية إلى تجارة إلكترونية:

نظرا لكون أسهم التجارة التقليدية أصبحت متقلبة وفي تدهور مستمر بسبب فرض العزل المنزلي في البلدان التي أصابها فيروس كورونا هذا ما أدى بتجار الأسواق التقليدية للهرولة نحو التجارة عبر الانترنيت من أجل الحفاظ على باقي الأسهم ونجاح المجال التجاري.

كما أن هذه الظروف أجبرت المعتادين على التسوق التقليدي إلى التخلي عن هذا الوضع واستخدام خدمات التسوق عبر الهاتف وهذه تعتبر فرصة جديدة تفتح الطريق للتجارة الإلكترونية لكسب هذه الشريحة من الجمهور.

يتبين أن أزمة كورونا ساعدت في ازدهار قطاعات اقتصادية بحيث دفعت ملايين المستهلكين حول العالم إلى شراء مستلزماتهم الاستهلاكية عبر الانترنيت للتأقلم مع إجراءات تقييد الحركة المفروضة بسبب تفشي الفيروس، ولقد حققت التجارة الإلكترونية مكاسب عديدة في ظل وباء كورونا، نظرا للجوء الجميع إلى الخدمات الإلكترونية والأدوات الجديدة التي تسمح لهم بالتكيف مع الظروف الاستثنائية السائدة حاليا بسبب انتشار هذا الفيروس الذي ألزم نحو مليار شخص حول العالم بالبقاء في منازلهم، فضلا عن تسببه في انهيار البورصات ووضع الشركات الصعب، ما ترك أثرا اقتصاديا بالغ الشدة قد تأتي بعده تحولات كبرى في العالم، سيكون المستفيد الأكبر منها هو شركات قطاع التكنولوجيا والانترنيت[2].

وعلى هذا الأساس فحجم التجارة الإلكترونية في ظل هذه الجائحة أخذ منحنى الصعود في الاستهلاك المتزايد على البيع والشراء عبر الانترنيت، وقد تشكل نقلة نوعية فاصلة في تاريخ التجارة الإلكترونية، خاصة مع اتجاه أعداد كبيرة من المستهلكين من المواقع التي يتم البيع من خلالها عن طريق الانترنيت[3].

<u>ثانيا:</u> الآثار السلبية لفيروس كورونا على التجارة الإلكترونية

أ) التغيرات في الطلب والإيرادات:

لقد أصبح أغلب المستهلكين يتسوقون البضاعة الهامة فقط وذلك يؤدي إلى زيادة مبيعات منتجات على حساب أخرى مما يؤدي إلى انكماش في الاقتصاد الإلكتروني نتيجة تأثير فيروس كورونا على التجارة الإلكترونية، وهذا ما قد ينعكس على السلوك الشرائي للعميل مما قد ينجم عنه تراجع ثقة المستهلكين[4].

---

[1] التجارة الإلكترونية بين واقع كورونا ومتطلبات السوق، مقال منشور بتاريخ 2020/10/15 على الموقع التالي: www.elayentdz.com.

[2] عبد العزيز الهاشمي، الإضافة التي حققتها التجارة الإلكترونية في ظل كورونا، مقال منشور على الموقع التالي: http://almayadeen.net.

[3] فهد تيسير عبد الكريم فاخوري، دور التجارة الإلكترونية في ظل جائحة كورونا (كوفيد 19)، مجلة العلوم السياسية والقانون، العدد 24، المجلد 04 أكتوبر 2020، ص 116.

[4] تأثير فيروس كورونا على التجارة الإلكترونية العالمية والعربية، مقال منشور عبر الموقع التالي: www.marketing.limited.

ب) ارتفاع الأسعار:

كنتيجة لزيادة الطلب على بعض المنتجات لجأ أصحاب الجملة والمصانع إلى رفع الأسعار مما جعل صاحب موقع e-commerce يلجأ هو الآخر إلى رفع أسعار المنتجات المعروضة عبر المتاجر الإلكترونية وكنتيجة أيضا لنقص المنتوج.

ج) خلق منافسة غير شريفة بين المتعاملين:

حيث أن فترة كوفيد 19 عرفت منافسة شرسة بين عدة صفحات ومواقع لكونها أصبحت تقدم نفس الخدمات على الانترنيت نظرا لتزايد عدد المنصات التجارية التي لا تحكمها أية ضوابط على أساس غياب مقرات واضحة ومعروفة لهؤلاء التجار مما خلق نوع من المنافسة غير المشروعة وتعرض بعض التجار إلى خسارة كبيرة في عدد الزبائن، وبالتالي فالمستهلك يكون غير محمي في حالة النصب والاحتيال نتيجة الإعلانات التجارية غير الشرعية[1].

د) التخلف عن مواعيد استلام الشحنات:

نظرا لاندفاع الأفراد للتسوق عبر الانترنيت فيكون التأخير عن مواعيد التسليم الاعتيادية لكل متجر، وهذا بسبب تقليل ساعات العمل وتقليل العمالة والأشخاص المسؤولين عن توصيل المنتجات[2].

ه) تزايد القرصنة الإلكترونية:

رغم المحاسن التي توفرها التقنيات الرقمية إلا أن المخاطر الإلكترونية قائمة حولها، فإن كان المجرم العادي تحت تدابير الحجر الصحي فإن المجرم السيبراني يتجول إلكترونيا.

يقوم قراصنة الانترنيت بنشر الفيروسات التي تتم وتغير المعلومات المتبادلة لإجراء الصفقات والتلاعب في المعلومات بما يضر الشركة البائعة، ثم إن التطور المتلاحق في تكنولوجيا الانترنيت يرهق كلاهما ماليا وفنيا، والفيروسات متعددة ولا حصر لها، فضلا عن أن كل يوم تظهر فيروسات جديدة ومن أشهر تلك الفيروسات فيروس الدودة، وفيروس حصان طراودة[3].

إن خطر القراصنة الإلكترونيين من شأنه إضعاف جهود الدول في القضاء على مرض الكوفيد 19 من خلال توجيه الهجمات وسرقة وتخريب الأبحاث الطبية في هذه الفترة، وهو ما راج في الولايات المتحدة الأمريكية، بأن قراصنة يحاولون سرقة أبحاث لها صلة بمرض كورونا ولقاحات له وجاء في بيان للتحقيقات الفيدرالية ولوكالة الأمن الإلكترونية أنه تم تنبيه المنظمات التي تجري أبحاثا حول البواء من استهداف مرجح وخروق للشبكة من جانب قراصنة صينيين[4].

فمن المشكلات التي تواجه التجارة الإلكترونية هو مقابل الوفاء أو ما يطلق عليه البعض النقود البلاستيكية أو النقود الإلكترونية، إذ يستطيع المشتري أو المستهلك سداد قيمة السلعة أو الخدمة عن طريق بطاقته الائتمانية،

---

(1) تأثير فيروس كورونا على التجارة الإلكترونية العالمية والعربية، مرجع سابق.

(2) حسناء نصر، تأثير فيروس كورونا على التجارة الإلكترونية العالمية والعربية، مقال منشور بتاريخ 2020/04/05 على الموقع: www.expancart.com.

(3) سامح عبد الواحد التهامي، المسؤولية المدنية من فيرسة النظم المعلوماتية عبر الانترنيت، مجلة الحقوق، المجلد 40، العدد 3، الكويت، سبتمبر 2016، ص 378.

(4) رابح أيوب، الحماية الجنائية من القرصنة الإلكترونية في ظل جائحة كورونا، مجلة منازعات الأعمال، المغرب، العدد 52، يونيو 2020، ص 164.

وعند تسجيل هذه البطاقة على شبكة الانترنيت يمكن للقراصنة التقاط رقمها والدخول أي حساب العميل، يعبثون فيه فسادا من سرقة واحتيال، فالبيانات الشخصية أو الإسمية للعميل رغم حماية الموقع التي توجد فيه، تكون صفحة مفتوحة لهواة القنص في جرائم الحساب الآلي، سيما لو تعل الأمر بالتجارة الإلكترونية[1].

فكما أن تقدم التكنولوجيا أدى إلى ظهور وتطور التجارة الإلكترونية، فقد نمت الجريمة المعلوماتية وتطورت بسرعة أكبر، ولذلك فإن قراصنة الكمبيوتر يتربصون بهذه التجارة ويملكون القدرة على تدمير مواقع التجارة الإلكترونية على شبكة الانترنت العالمية، وكذلك على الشبكات المحلية، سيما وأن هؤلاء القراصنة ليسوا مجرمين عاديين بل هم من خبراء الكمبيوتر، ويمارسون هذه الأعمال إما كهواة أو محترفين مؤجرين من شركات تعمل في هذا الحقل، وذلك ضد شركات أخرى منافسة، ويملك هؤلاء تدمير هذه المواقع عن طريق الفيروس، وقد يؤدي هذا التدخل إلى تدمير المواقع كلية أو تعييبها وإعاقتها عن العمل، بل وقد تتعرض المواقع إلى سرقة ما فيها من بيانات ومعلومات رغم الحماية الفنية التي يكسبها صاحب الحق على موقعه[2].

خاتمة:

إن الوباء الصحي المتمثل في جائحة كوفيد 19 موضوع عام وهو يؤثر على استقرار المعاملات على نطاق واسع.

ففي ظل التحديات التي فرضتها جائحة كورونا من حيث إلزامية التقيد بإجراءات الوقاية من الفيروس وضرورة اقتناء الضروريات اليومية من جهة أخرى لم تعد التجارة الإلكترونية خيارا في حد ذاته بقدر ما أصبحت وسيلة ضرورية.

وعلى الرغم من أن أزمة كورونا هي أزمة صحية ولها تأثيرها الظاهر على أرواح الأفراد إلا أن من أوائل الهياكل التي تأثرت أيضا ومازالت تتأثر هي التجارة بأشكالها سواء التجارة التقليدية أو التجارة الإلكترونية.

ولقد أكدت هذه الجائحة أهمية التجارة الإلكترونية في العالم وكيف أنها كانت الحل الأمثل لسيرورة الحياة اليومية للأفراد والشركات والحكومات، فأضحت البديل الأوحد في ظل هذه الأزمة الصحية العالمية على أساس أن الكل اتجه نحو الانترنيت وما وفرت من تطبيقات ساعدت في تصفح المواقع والمقارنة بين المنتجات والأسعار من مقر السكن أو العمل دون عبء التنقل وذلك من خلال التسليم الفوري للمنتوج.

ولقد توصلنا إلى أن هذه الجائحة غيرت مبادئ التجارة التقليدية وجعلت من التجارة الإلكترونية حتمية، فالشركات الأكثر اعتمادا على التجارة الإلكترونية هي المستفيد الأكبر من هذه الجائحة.

كما أن أزمة كورونا أثرت في الاقتصاد العالمي بشكل كبير نتيجة الإغلاق العام، فقد تضررت مختلف القطاعات الاقتصادية مما أدى إلى تدهورها.

ولقد شهدت التجارة الإلكترونية في ظل هذه الجائحة ارتفاعا غير مسبوق، خاصة مع الحجر الصحي الذي فرضته الدول على المواطنين ومع إغلاق كافة القطاعات الاقتصادية، ولقيت رواجا كبيرا وخاصة أن أغلب الشركات الإلكترونية زاد الطلب على شراء بضاعتها وخدمتها، وبالتالي فالتجارة الإلكترونية أدت إلى خلق فرص توظيف للأفراد الذين توقفت أنشطتهم بسبب فيروس كورونا.

---

[1] عبد الفتاح بيومي حجازي، التجارة الإلكترونية وحمايتها القانونية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006، ص 53.

[2] نفس المرجع، ص 52.

إلا أن التعامل بالطرق الإلكترونية محفوف بالمخاطر نتيجة وجود مشاكل تعيق وتؤثر على عمليات التجارة الإلكترونية والدفع عبر الإنترنيت خاصة مع قيام قراصنة الانترنيت بالاختراق للمعلومات الخاصة بالأفراد أو الشركات فإنه يجب على الدول تنظيم عمليات التجارة الإلكترونية حتى تزيد من قوة تأثيرها وتسليط العقاب على القراصنة والمخترقين للنظر المعلوماتية.

وكل هذه المشكلات من شأنها أن تهز ثقة العملاء في التجارة الإلكترونية وتؤثر على حجم الإقدام عليها، سيما لو ارتبط ذلك بمستوى ثقافي متواضع لدى العميل أو كان ينتمي لدولة حظها غير وافر من التكنولوجيا المتقدمة.

ولذلك نخلص إلى التوصيات التالية:

- العمل على إدخال نظام العمل عن بعد تحسبا لوقوع أزمات مستقبلية مشابهة لأزمة كورونا.
- ضرورة نشر الوعي والثقافة لدى الأفراد والمتعاملين بنظام المعلوماتية والتجارة الإلكترونية وذلك لسهولة التعامل بها واختصارا للوقت.
- دعوة التشريعات الدولية إلى تكثيف جهودها ومواكبة التطور السريع والمدهش على التعامل عبر الانترنيت وذلك من خلال وضع اتفاقيات جديدة تتعلق بجائحة كورونا وبيان تأثيرها على التجارة الإلكترونية.
- تمكن القضاء من التعامل مع الجرائم المتعلقة باختراق النظم المعلوماتية والتحايل والسرقة والقرصنة.

قائمة المراجع

أ) الكتب:

- عبد الفتاح بيومي حجازي، التجارة الإلكترونية وحمايتها القانونية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006.
- غنام شريف محمد، محفظة النقود الإلكترونية، دار النهضة العربية، مصر، 2003.
- منير الجنبيهي، ممدوح الجنبيهي، البنوك الإلكترونية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.
- ياسين سعد غالب، بشير عباس العملاق، "الأعمال الإلكترونية"، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
- محمد الحداد وآخرون، نحو إستراتيجية للاستفادة من التجارة الإلكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.
- محمد حسين منصور، المسؤولية الإلكترونية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003.
- مدحت رمضان، الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.
- فاروق حسين، البريد الإلكتروني، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1999.
- إبراهيم أحمد عبد الخالق الدوي، التجارة الإلكترونية، دراسة تطبيقية على المكتبات، المملكة العربية السعودية، الرياض، مكتبة القانون والاقتصاد، 2012.
- إبراهيم العيسوي، التجارة الإلكترونية، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، مصر، 2003.
- أحمد عبد الخالق السيد، التجارة الإلكترونية والعولمة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2006.
- فريد النجار وآخرون التجارة والأعمال الإلكترونية المتكاملة في مجتمع المعرفة، الدار الجامعية، مصر، 2006.

ب) المذكرات والرسائل:

- أحمد علوان محمد شعبان، واقع تطبيق أدوات الدفع الإلكتروني ودورها في تطوير الأداء المعرفي، مذكرة ماجستير، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، فلسطين، 2019.
- جوهر بن رجدال، الانترنيت والتجارة الإلكترونية، مذكرة ماجستير، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002.
- سمية ديمش، التجارة الإلكترونية حتميتها وواقعها في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة قسنطينة، 2010 – 2011.
- محمد زيدان، دور التسويق في القطاع المصرفي، حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية، رسالة دكتوراه، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004 – 2005.

ج) المقالات:

- تأثير فيروس كورونا على التجارة الإلكترونية العالمية والعربية، مقال منشور عبر الموقع التالي: www.marketing.limited.
- التجارة الإلكترونية بين واقع كورونا ومتطلبات السوق، مقال منشور بتاريخ 2020/10/15 على الموقع التالي: www.elayeldz.com.
- التجارة الإلكترونية بين واقع كورونا ومتطلبات السوق، مقال منشور بتاريخ 2020/10/15 على الموقع التالي: www.elayentdz.com.
- تقرير منشور على قناة المملكة بتاريخ 2020/06/03 على الموقع التالي: www.almamlakaTV.com.
- حسناء نصر، تأثير فيروس كورونا على التجارة الإلكترونية العالمية والعربية، مقال منشور بتاريخ 2020/04/05 على الموقع: www.expancart.com.
- رجاء الهبطي، كيف تأثرت التجارة الإلكترونية في زمن الكورونا، مقال منشور بتاريخ 2020/04/25 على الموقع: www.aljazeera.net
- الشافعي محمد إبراهيم محمود، النقود الإلكترونية، الهيئة العليا لتطوير الرياض، المال والاقتصاد، مقال منشور عبر الموقع التالي: www.arriadh.com
- عبد العزيز الهاشمي، الإضافة التي حققتها التجارة الإلكترونية في ظل كورونا، مقال منشور على الموقع التالي: http://almayadeen.net.
- مرض فيروس كورونا المستجد 2019، مقال منشور عبر الموقع التالي: www.mayochimic.org.

د) المجلات:

- إيناس خلف الخالدي، محمد السعيد الرحاحلة، قواعد التجارة الإلكترونية في ضوء نظام التعاملات الإلكترونية السعودي، "رؤية قانونية تحليلية"، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، مجلد 21، العدد 35، 2012.
- رابح أيوب، الحماية الجنائية من القرصنة الإلكترونية في ظل جائحة كورونا، مجلة منازعات الأعمال، المغرب، العدد 52، يونيو 2020.

- رحمة بريق، محمد لخضر دلاج، تأثير جائحة كورونا على تنفيذ الالتزامات التعاقدية وعلى التجارة الإلكترونية، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 13، العدد 3، أكتوبر 2020.
- سامح عبد الواحد التهامي، المسؤولية المدنية من فيرسة النظم المعلوماتية عبر الانترنيت، مجلة الحقوق، المجلد 40، العدد 3، الكويت، سبتمبر 2016.
- سهام موسى، تأثير جائحة كورونا على نمو التجارة الإلكترونية في العالم – دراسة تحليلية – مجلة التنظيم والعمل، المجلد 9، العدد 4، مارس 2021.
- فهد تيسير عبد الكريم فاخوري، دور التجارة الإلكترونية في ظل جائحة كورونا (كوفيد 19)، مجلة العلوم السياسية والقانون، العدد 24، المجلد 04 أكتوبر 2020.

هـ) المو اقع الإلكترونية:

- الموقع الإلكتروني لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية: www.oecd.org/publication.

إمكانية الاستفادة من الأساليب الحمائية الجديدة في التجارة الدولية في ظل الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة – دراسة حالة الجزائر-

لحسن عقومة
جامعة الجزائر 3

ملخص:

يعدّ الذكاء الاقتصادي من أهم وأحدث الأنظمة التي تضمن ليس فقط للمنظمات الحفاظ على مكانتها في سوق المنافسة، وإنما حتى الحكومات والدول، على اعتبار أن المعلومة والمعرفة من أهم الموارد التي تحاول المنظمة الوصول إليها واستخدامها بما يحقق الهدف والغاية.

وقد هدفت هذه الدراسة إلى الإشارة لمدى أهمية استفادة الجزائر من آلية الذكاء الاقتصادي كمدخل مساعد لاندماج الاقتصاد الوطني الجزائري في الاقتصاد العالمي، من خلال الاستفادة الذكية من استثناءات المنظمة العالمية للتجارة لحماية الاقتصاد الوطني، وقد توصلت الدراسة إلى نتيجة مفادها أنه إذا ما أولت الدولة الجزائرية العناية باستراتيجية الذكاء الاقتصادي فإن ذلك سيكون حافزا لتقوية تنافسية الاقتصاد الوطني ضد المنافسة الأجنبية.

الكلمات المفتاحية: الأساليب الحمائية الجديدة، حماية ذكية، ذكاء اقتصادي، الاقتصاد الجزائري، المنظمة العالمية للتجارة.

تصنيف JEL: F13, F19, P45

Abstract :

Economic intelligence is one of the most important and recent systems that guarantee not only organizations to maintain their position in the competition market, but even governments and countries, given that information and knowledge are among the most important resources that the organization tries to reach and use in order to achieve the goal and goal.

This study aimed to indicate the importance of Algeria's benefit from the mechanism of economic intelligence as an auxiliary input for the integration of the Algerian national economy into the global economy, through smart use of the exceptions of the World Trade Organization to protect the national economy, and the study reached a conclusion that if the Algerian state takes care With the strategy of economic intelligence, this will be an incentive to strengthen the competitiveness of the national economy against foreign competition.

Key words: New Protectionist Methods, Smart protection, economic intelligence, Algerian economy, world trade organization.

JEL Classification Codes: F13, F19, P45

مقدمة

شكّلت التجارة منذ القدم محور اهتمام و تفكير الاقتصاديين الأوائل بل أكثر من هذا فالتجارة ظلت تمثل اللبنة الأساسية للبناء الاقتصادي لأي مجتمع ينمو ويتطور مع الأحداث المتعاقبة كتقدم وسائل المواصلات، وظهور الثورة الصناعية بعدها وبروز تكنولوجيا المعلومات الحديثة.

ويعدّ الذكاء الاقتصادي مفهوم نابع من ممارسة تجد أصلها على مستوى المنظمات الانجلوسكسونية تحت اسم الذكاء التنافسي (اليقظة التنافسية) المتقاطعة مع إدارة المعلومة والقيادة الاستراتيجية والأمن المعلوماتي، كما أدى تطور ممارسة الذكاء التنافسي إلى بروز مفاهيم تهدف عند البعض اقتناص فرص المحيط وتفادي المخاطر ضمن منظور استراتيجي وعند البعض الآخر دعم للقرار الاستراتيجي من خلال المعلومات المتوفرة في المنظمات.

ويعتبر مسار الجزائر في سعيها للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة والذي لم يتحقق بعد من أطول المسارات، وهذا راجع إلى أنها من جهة تسعى للانضمام لهذه المنظمة لاستعمالها كمشرّع ومحفّز ومرشد للإصلاحات التي تقوم الحكومة بتطبيقها، ومن جهة أخرى فهي تخشى الانضمام نظرا للآثار المتوقعة على اقتصاد مثل الاقتصاد الجزائري، حيث تعتبر خصائص الاقتصاد الجزائري والفشل في القيام ببعض الإصلاحات، أحد أهم معوقات الانضمام لهذه المنظمة والتي تشكل ابرز الملفات الحساسة التي تتم المصادقة عليها في عملية التفاوض.

ومن خلال ما سبق يمكننا صياغة الإشكال الرئيسي للدراسة كالتالي: **كيف يمكن تحقيق الحماية الذكية للاقتصاد الجزائري في ظل الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة ؟**

وللإجابة على الإشكال الرئيسي يمكننا طرح أسئلة فرعية منها:

- ما المقصود بالذكاء الاقتصادي ؟
- ما هي مبادئ وأهداف المنظمة العالمية للتجارة ؟
- كيف يتم تفعيل استراتيجية الذكاء الاقتصادي في الجزائر ؟
- كيف يتم الاستفادة من اتفاقات واستثناءات المنظمة العالمية للتجارة ؟

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف، منها إبراز دور الذكاء الاقتصادي ومدى توفيره لأساليب حمائية تمكن من حماية الاقتصاد الجزائري، إضافة إلى ضرورة الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي، وكذلك تشجيع ودعم تنافسية الاقتصاد الجزائري.

أهمية الدراسة:

تتمثل أهمية الدراسة في:

- ✓ تعد التجارة الخارجية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد، حيث يعتبر هذا القطاع المؤشر الجوهري على القدرة الإنتاجية و التنافسية للدولة، ويمثل صورة الاقتصاد الوطني بالنسبة للعالم الخارجي؛

- ✓ الذكاء الاقتصادي هو العنصر المهم في دخول غمار المنافسة الخارجية بالنسبة للاقتصاد الجزائري؛
- ✓ إبراز دور الأساليب الحمائية الجديدة في التجارة الدولية، وتأثيرها في سير التجارة الدولية الحديثة.

خطة الدراسة:

سيتم تقسيم الدراسة إلى محاور كما يلي:

- المحور الأول: ماهية الذكاء الاقتصادي ومفهوم المنظمة العالمية للتجارة؛
- المحور الثاني: واقع الاقتصاد الجزائري والقدرات التنافسية؛
- المحور الثالث: اتفاقيات واستثناءات المنظمة العالمية للتجارة واستفادة الجزائر منها.

المحور الأول: ماهية الذكاء الاقتصادي ومفهوم المنظمة العالمية للتجارة

I. الذكاء الاقتصادي

1) **نشأة وتعريف الذكاء الاقتصادي:** يعتبر مصطلح الذكاء الاقتصادي حديث النشأة نسبيا، أول ظهور لمصطلح **الذكاء الاقتصادي** كان من جانب الاستخبارات العسكرية **Military Intelligence** التي استخدمته من أجل جمع وتحليل المعلومات لاستخدامها في الحروب.

وفي عام 1950م قامت اليابان بخطوة مهمة لإنعاش اقتصادها، وذلك بدعم التعاون بين مؤسساتها بغية الاستفادة من الذكاء الاقتصاد، في سنة 1980م ومع عولمة الأسواق والتطور الهائل في مجال تكنولوجيا المعلومات في الولايات المتحدة الأمريكية، اتخذت خطوات تنظيمية لدعم العمل الدولي للمؤسسات و كان لـ "**ميشال بورتر**" أستاذ في جامعة هارفارد دور كبير في تطور مفهوم الذكاء الاقتصادي (بن عبدالعزيز، 2016، ص41).

ويمكننا أن نبين مراحل التطور التاريخي لمفهوم الذكاء الاقتصادي من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (01): التطور التاريخي لمفهوم الذكاء الاقتصادي خلال الفترة (1870-2009).

التاريخ	الدولة أوالكاتب	ظهور أو تطور المفهوم
1870	بريطانيا	من الذكاء العسكري إلى ذكاء الأعمال
1950	اليابان	ظهور الذكاء الاقتصادي الذي مصدره الأساسي هو الذكاء العسكري
1958	Luhn	ظهور مصطلح "ذكاء الأعمال"
1963	F. J.Aguilar	دراسة ثنائية "اليقظة" و "الذكاء"
1967	Harold Wilensky	إعطاء أول تعريف للذكاء الاقتصادي
1980	الو.م.أ	تطور مفهوم "الذكاء الاقتصادي إلى ذكاء الأعمال " بالو.م.أ
نهاية"80"	فرنسا	الظهور الأولي لمفهوم اليقظة
1990	فرنسا	ظهور مفهوم "الذكاء الاقتصادي
1992	فرنسا	الترسيخ الرسمي لنظام الذكاء الاقتصادي
1994	فرنسا	أول تعريف عملي للذكاء الاقتصادي من خلال تقرير المحافظة العامة للتخطيط
1995	فرنسا	تأسيس لجنة التنافسية والأمن الاقتصادي
2002	فرنسا	تحرير تقرير حول الذكاء الاقتصادي
2003	فرنسا	نشر تقرير حول الذكاء الاقتصادي والتنافسية تعيين مسؤول أعلى للذكاء الاقتصادي
2005	فرنسا	تعميم جهاز للذكاء الاقتصادي على المستوى الإقليمي
2009	فرنسا	إطلاق المديرية المركزية للمعلومات الداخلية

المصدر: من إعداد الباحثة فيلالي أسماء ،**الذكاء الاقتصادي في المؤسسة الجزائرية : الواقع والمجهودات دراسة حالة المؤسسة الوطنية للسيارات الصناعية snvi رويبة"** ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير ، تخصص : الإدراة الإستراتيجية والذكاء الاقتصادي، جامعة أبي بكر بلقايد ، (2013-2014)، ص 14.

لكن أول تعريف عملي للذكاء الاقتصادي أصدرته المحافظة العامة للتخطيط بفرنسا سنة 1994، وتناولته على أنه " مجموعة الأعمال المرتبطة بالبحث ، وبث المعلومة المفيدة للأعوان والمتدخلين الاقتصاديين لصياغة استراتيجياتهم ، وتتم هده الأعمال من الناحية القانونية مع كل الضمانات اللازمة في المؤسسة مع توفر كل الظروف الحسنة من جودة وتكلفة وحسن التوقيت ، من أجل وضع وتنفيذ استراتيجية متناسقة لتحقيق الأهداف التي وضعتها وتحسين موقعها في بيئتها التنافسية" (moinet, 2010, p17).

وهناك تعريف آخر يقول بأن: "الذكاء الاقتصادي هو السيطرة على المعلومة الاستراتيجية لجميع الأعوان الاقتصاديين من أجل الوصول إلى المنافسة في المجال الاقتصادي، الأمن الاقتصادي، أمن المؤسسات، تعزيز سياسة التأثير"(الزعبي وآخرون، د ت، ص86-87). ويعرف الذكاء الاقتصادي بأنه " يشتمل على السيطرة وحماية المعلومة الاستراتيجية لجميع الأعوان الاقتصاديين من أجل الوصول إلى: المنافسة في المجال الاقتصادي، الأمن الاقتصادي وأمن المؤسسات وتعزيز التأثير" (العياشي ومداحي، ص213).

2) **سياسات الذكاء الاقتصادي:** قصد الإلمام أكثر بالذكاء الاقتصادي سنعرّج على السياسات على النحو التالي:

- **سياسات الذكاء الاقتصادي:**

1- **سياسة الأمن الاقتصادي**: وهي تعني حماية الاقتصاد الوطني من المنافسة الخارجية عن طريق إتباع سياسات مختلفة تمكن المؤسسات من المساعدة في حماية الدولة خاصة في الجانب الاقتصادي وهذا في ظل إتباع سياسات الانفتاح والتحرير الاقتصادي.

2- **سياسة المنافسة:** تعتمد سياسة المنافسة على عمليات البحث والتطوير وتسمح بمسايرة المؤسسات في تعقب الفرص والحصول على الأسواق في العالم، وتتم هذه المسايرة عن طريق التعرف المشترك على الرهانات الاستراتيجية وتجميع الخبرات والمعلومات العامة والخاصة (تير، 2007، ص10).

3- **سياسة التأثير:** يظهر دور هذا المكون خاصة على مستوى الهيأة المعروفة بإعدادها للنظم والمعايير التي تدير الحياة الاقتصادية من خلال العمل الضغطي**"Lobbying"**، وهو التأثير على القرار السياسي والاقتصادي(بن عبد العزيز، 2016، ص42).

II. المنظمة العالمية للتجارة

1. تعريف المنظمة العالمية للتجارة:

نشأت المنظمة العالمية للتجارة (WTO) مع نهاية الجولة الثامنة من مفاوضات اتفاقية الجات (GATT) (جولة الأوروغواي 1986-1994م) والتي انتهت في مراكش لتبدأ عملها في 1995/01/01م باسم منظمة التجارة العالمية (WTO)، فهي الوريث الحقيقي لاتفاقية الجات (الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة)، التي نشأت عام 1947م فأصبحت المنظمة الجديدة هي المنظم والمنفذ والمراقب الوحيد لأحكام والتزامات واتفاقيات التجارة الدولية (شاهين، 2016، ص137).

كما يمكن تعريف المنظمة العالمية للتجارة كما يلي: المنظمة العالمية للتجارة هي مؤسسة دولية مستقلة من الناحيتين المالية والإدارية، تعني بتحرير التجارة بين الدول الأعضاء غير خاضعة لمظلة الأمم المتحدة (بداوي، 2004، ص34). ومن خلال ما سبق يتضح لنا أن المنظمة العالمية للتجارة ليست كبقية المؤسسات الدولية الأخرى مثل صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، حيث تختلف عن سابقاتها من خلال تساوي أصوات الدول الأعضاء ، سواءً كانت دولاً نامية أو متقدمة وليس حسب مشاركتها.

2. شروط العضوية في المنظمة العالمية للتجارة:

باستطاعة أي دولة أن تنظم إلى المنظمة العالمية للتجارة، وهذا شريطة أن تتم الموافقة على شروط الانضمام بينهما حتى تستفيد هذه الدولة من امتيازات المنظمة، إذ يمكن حصر بعض الشروط فيما يلي: (مكي علي، 2002، شروط العضوية في منظمة التجارة العالمية) متاح على: (https://www.aljazeera.net/specialfiles/pages/84df9dc5-965d-4d2c-9007-0346f37acaa5)

- تقديم بعض التنازلات للتعريفة الجمركية؛
- تقديم التزامات في الخدمات؛
- الالتزام باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة؛
- طلب مرفق بدراسة وافية عن الأوضاع الاقتصادية والتجارية الوطنية (بوطمين، 2001، ص196)؛
- إرفاق الجداول المتعلقة بالتعريفات الجمركية لجميع السلع والخدمات التي تتعامل بها الدول وكذا الجهات التي تتعامل معها.

المحور الثاني: و اقع الاقتصاد الجز ائري والقدرات التنافسية في الفترة (2000-2019)

مر الاقتصاد الجزائري بجملة من الإصلاحات التي مست القطاع الاقتصادي، كما شهد أيضاً جملة من التطورات على مستوى المبادلات التجارية الدولية إلى جانب سعي الجزائر محاولة الاستفادة من التجارب الدولية.

I. عوامل قوة وضعف الاقتصاد الجز ائري:

1. عوامل قوة الاقتصاد الجز ائري:

تتميز الجزائر بنقاط قوة في اقتصادها وهذا راجع إلى امتلاكها لعناصر طبيعية (ريعية) ذات أهمية كبيرة تسمح لها بالنمو، حيث يمكن حصر هذه النقاط فيما يلي:

- قطاع المحروقات يمثل قاعدة اقتصاد البلد بتأمين 52% من العائدات المالية، 25% من الناتج الداخلي الخام، 98% من إيرادات التصدير، فالجزائر تحتل المرتبة الخامسة من احتياط الغاز الطبيعي على مستوى العالم، والمرتبة 14 على مستوى الاحتياط البترولي؛
- توفر اليد العاملة المؤهلة والتي تمثل وبدون شك واحد من أهم العوامل التي يجب استغلالها، فالجزائر لديها يد عاملة تتمتع بسهولة خاصة، فاللغة الفرنسية التي تتقنها تعطيها ميزة من أجل جلب المستثمرين الناطقين باللغة الفرنسية، إضافة إلى انخفاض تكلفتها التي تعطيها ميزة تنافسية، فتكلفة الساعة في الجزائر تعادل 1 دولار في

الساعة في حين على مستوى الاتحاد الأوروبي هي بين 15و 20 دولار في الساعة (bouadam , Hammadi, 2010, p03)؛

- إصلاح أساسيات الاقتصاد الكلي، إذ أن احتياط التبادلات كان مدعماً من أجل تجاوز ال100 مليار وهذا ما تحقق في نهاية 2007، أما سنة 2012 فقد حققت الجزائر احتياطات صرف رسمية بقيمة 205.2 مليار دولار، هذا ما عبر عن التطور السريع الذي تشهده الجزائر في مجال الديون والجهود المبذولة (تقرير صندوق النقد الدولي).

2. **عوامل ضعف الاقتصاد الجزائري:**

يعاني الاقتصاد الجزائري من عديد المشاكل والمعيقات التي تحول بينه وبين التطور والانفتاح من هذه النقاط نجد:

- **اقتصاد ريعي وأحادي الإيرادات:**

الاقتصاد الوطني ليس متنوع بشكل كافي فالمورد الأساسي هو البترول، كما أنه اقتصاد ريعي نظراً لأن كل أنظمة الاستثمار الاقتصادي والاجتماعي ممولة من طرف إيرادات البترول والغاز، ونشير إلى أنه ليس من الجيد الاعتماد فقط على الثروات الباطنية لأنها ليست دائمة ومن ميزاتها النضوب، وهنا يكمن المشكل؛

- **انتشار البطالة:**

يعاني الاقتصاد الوطني الجزائري اجتماعيا من نسبة البطالة العالية والتي تؤثر بقوة على السلام الاجتماعي وبالنتيجة على قدرات الحكام في التحكم (فيلالي،2014 ، ص71)؛

- **ضعف النسيج الصناعي:**

كما أنه من بين العوامل التي تعبر عن ضعف الاقتصاد الوطني هي نوعية وجودة نسيج مؤسساته، فالمؤسسات الجزائرية تعاني من نقص قدرات التسيير، بالأخص في مجال التسويق ونظام المعلومات الاقتصادية، كما أن المحيط الحالي للمؤسسة هو قليل الملائمة ولا يسمح لها أن تكون تنافسية بما أنها تتطور في محيط ضريبي، تشريعي واقتصادي غير ملائم، أيضا غياب إستراتيجية وطنية للتطور الاقتصادي وعدم توفر الرؤية، متوسطة وطويلة الأمد (bouadam , Hammadi, 2010, p03)؛

كما أن القطاع الصناعي العمومي يعتبر جد ضعيف مقارنة مع القطاع الخاص الذي هو أكثر كفاءة وحيوية، إذ لا يمكن تحقيق المنافسة عن طريق صادرات القطاع الخاص، مما يدل على ضرورة الإسراع في إعادة بناء النشاطات ونوعية التسيير في المؤسسات العمومية.

- **فشل الإصلاحات الاقتصادية:**

تكرار المشاكل الاقتصادية التي تعاني منها البلاد بالرغم من ضخامة الوسائل المالية يظهر وبوضوح تام عدم كفاءة الجزائر في إعادة إطلاق اقتصادها نتيجة سوء التحكم والغياب الواضح للاستراتيجية، فبدون رؤية طويلة المدى وبدون إستراتيجية تطوير مسندة على أسس واضحة، المؤسسات، الأنظمة و الإدارات ستخفق في وضع التطورات الاقتصادية والاجتماعية(bouadam , Hammadi, 2010, p03).

وبالنظر إلى النتائج المحققة في هذا المجال خلال الفترة الأخيرة يمكن التأكد وبدون شك أن الإصلاحات الاقتصادية الخاصة بالبلاد هي فاشلة، والأهداف المتوقعة لم تكن بالمستوى المرغوب ومن بين الأسباب: (الداوي، 2009، ص278)

- ✓ بروز قوانين تنظم الاقتصاد تبعا للمنهج الليبرالي، لكن مع بقاء الدولة المالك الرئيسي لوسائل الإنتاج؛
- ✓ الرغبة في جني نتائج السياسة الاقتصادية بسرعة، وبالنتيجة يتم تكييف الواقع لتحقيق الأهداف، لا تنمية الواقع لنجاح الإصلاح؛
- ✓ طبيعة الحكم التي تخضع للتأثيرات السياسية الظرفية.

II. تطور التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (2000-2018)

1. تحليل تطور الميزان التجاري خلال الفترة (2000-2018)

لقد عرف الميزان التجاري أداءا متذبذبا بمرور الفترات وذلك بفعل العوامل والظواهر الاقتصادية المؤثرة فيه، وسنحاول في هذه الفترة تبيان تطور الميزان التجاري في مرحلة التحرير التدريجي للتجارة الخارجية اعتمادًا على عدة معطيات وتقارير إحصائية في نفس فترة الدراسة.

جدول رقم (01): تطور الميزان التجاري في الفترة (2000-2018). (الوحدة 10^6دولار)

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الواردات	9173	9940	12009	13534	18308	20044	21460	27631	39479	39294	40473
الصادرات	22031	19132	18825	24612	32082	34395	54610	60163	79298	45194	57053
الميزان التجاري	12858	9192	8616	11078	13775	14351	33150	32532	39819	5900	16580

السنة	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الواردات	47247	47490	54852	58580	51702	46727	46059	46197	39777
الصادرات	73489	71866	65917	62886	34668	28883	35132	41783	41682
الميزان التجاري	26242	24376	11065	4306	-17034	-17844	-10927	-4414	-5960

المصدر:

- Rapport annuelle de C.N.I.S, 2008

- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (Algex)، مصلحة الإحصاء، 2014.
- بالاعتماد على TRADE MAP : https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx

انطلاقا من معطيات الجدول نلاحظ أنه تم تسجيل فائض قدر بـ12858مليون دولار في سنة 2000، أما في السنتين المواليتين2001 و2002 فقد انخفضت الصادرات من 19132 مليون دولار إلى 18825 مليون دولار على التوالي أي ما يقارب 307 مليون دولار، في حين نلاحظ ارتفاع الواردات إلى 9940 مليون دولار و12009 مليون دولار على التوالي وهذا ما أدى لانخفاض الميزان التجاري إلى 9192 مليون دولار أي سنة 2001 ثم انخفضت إلى6816 مليون دولار سنة 2002، بنسبة تغطية 192% و157% على التوالي، لتستمر نسبة تغطية الصادرات بالواردات في الارتفاع نسبيا خلال سنتي2013و2014.

إضافة إلى ذلك سجل الميزان التجاري فائضا متزايدا، ليبلغ سنة 2006 حوالي 33150 مليون دولار، لينخفض إلى حوالي 32532 مليون دولار سنة 2007، ثم ليرتفع من جديد ليصل إلى حوالي 35174 مليون دولار في التسعة أشهر الأولى من سنة 2008.

إلى جانب ذلك نلاحظ أنه في الفترة 2000-2013 هناك ارتفاعا مستمرا في فاتورة الواردات.

واذا ما قارنا بين السنتين 2000 و2008 من حجم الصادرات بصفة خاصة نلاحظ فروقات كبيرة، حيث أنه في سنة 2008 قدرت بـ79298 مليون دولار مقابل 22031 مليون دولار في سنة 2000، أما في سنة 2009سجل الميزان التجاري انخفاضا بلغ 5900 مليون دولار، وعاود الارتفاع خلال السنوات 2010 و 2011 بـ16580 مليون دولار و 26242 مليون دولار على التوالي، وفي سنتي 2013 و2014 وبسبب تراجع إيرادات صادرات النفط الجزائرية سجل الميزان التجاري انخفاضا حيث قدر بـ11065مليون دولار و 6264 مليون دولار على التوالي، وقد استمر الانخفاض النسبي للواردات ما بين سنتي 2017 و2018 من 46059 مليون دولار إلى 46197 مليون دولار بسبب سياسة كبح الواردات، في حين عرفت الصادرات ارتفاعا من 35132 مليون دولار إلى 41783 مليون دولار وهذا راجع إلى التعافي الطفيف لأسعار المحروقات.

يمثل الجدول التالي معدل التغطية للفترة الممتدة 2000-2018 حيث يمثل هذا المؤشر نسبة الصادرات إلى الواردات ويحسب كالآتي:

$$\text{معدل التغطية} = \frac{\text{الصادرات}}{\text{الواردات}}$$

جدول رقم (02): معدل التغطية للفترة الممتدة من 2000-2016

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
نسبة التغطية%	240	192	157	182	175	171	255	217	200	115	141	155

السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019

نسبة التغطية%	151	120	107	67	61	76	90	85.01

المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات الجدول رقم (01)

من خلال دراستنا لهذا الجدول، نلاحظ تذبذب في معدل التغطية، حيث عرف ما بين سنتي 2000- 2002 انخفاضاً من 240% إلى 157% على التوالي، ليرتفع مجدداً سنة 2003 إلى 182 %.

وتم تسجيل أعلى معدل والذي بلغ 289% سنة 2014، وتم تسجيل القيمة المثلى في سنتي 2009 و 2013 حيث بلغت 115% و 120% على التوالي.

مما سبق يمكن القول أنه على الرغم من هذا الفائض الذي حققه الميزان التجاري، إلا أنه لا يعكس الصورة الحقيقة للاقتصاد الوطني حيث أن أكثر من 95% من الإيرادات الإجمالية الناجمة عن التجارة الخارجية في الاقتصاد الوطني مصدرها صادرات المحروقات، وأن هذا الوضع لا ينبئ دائما بخير لأن أسعار المحروقات متذبذبة و غير مستقرة قد تتعرض لأي خلل والاعتماد المفرط عليها قد يكبّد خزينة الدولة الجزائرية خسائر عظيمة، و مثال ذلك كان سنتي 1994 و1995 وهذا الأمر يدعو إلى تنويع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وعدم الاعتماد الكلي على صادرات المحروقات كما نلاحظ أنه سجل انخفاضا في سنة2015م قدر بـ % 67 مقارنة بالسنة الفارطة وهذا راجع للسياسات الاقتصادية التي اتبعتها الجزائر وانخفاض أسعار المحروقات إضافة إلى أنه سجل ارتفاعا في سنة 2016 والذي قدر 61%، ليواصل ارتفاعه سنتي 2017 و2018 إلى 76% و90% على التوالي.

المحور الثالث: آلية استفادة الجزائر من اتفاقيات واستثناءات المنظمة العالمية للتجارة

سنحاول تبيين الآليات التي يتم إتباعها أو تنفيذها وهذا لغرض الاستفادة من مزايا واستثناءات المنظمة العالمية للتجارة، حيث تقوم هذه الأخيرة بتقديم امتيازات لصالح الدول النامية وهذا في إطار دعم وتشجيع سياساتها التجارية، وكيفية استفادة الجزائر منها.

I. اتفاقات في OMC مدعمة لإستراتيجية الذكاء الاقتصادي واستفادة الجزائر منها

تتمثل هذه الاتفاقيات في ما يلي :

1. اتفاقيات الإجراءات الوقائية:

تنص هذه الاتفاقية حسب المادة (19) على السماح للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة باتخاذ إجراءات وقائية لحماية صناعتها المحلية من زيادة غير متوقعة في السلعة المستوردة، والتي قد تسبب ضرارا على تجارة البلد المستورد، وتأخذ هذه الاجراءات شكل فرض حصص أو رسوم على السلعة المستوردة.

لقد تضمنت هذه الاتفاقيات ضوابط تفصيلية كثيرة، لتطبيق الإجراءات الوقائية لتحول دون إساءة استخدامها كإجراءات حمائية، كما نصت على وجوب التخلص من أية إجراءات وقائية قائمة خلال خمس سنوات من قيام المنظمة، أو خلال ثماني سنوات من بدء تطبيق الإجراءات كحد أقصى.

ويمكن تطبيق الإجراءات الوقائية لفترة أربع سنوات، ويجوز تمديدها إلى 10 سنوات بالنسبة للدول النامية وبالتالي الجزائر، بالإضافة إلى ذلك فإن الاتفاقية تتضمن عددا من الاستثناءات، يمكن أن تستخدم كإجراءات حمائية: (الشحات، 2001، ص77)

أ)- اتخاذ إجراءات وقائية مؤقتة أو شرطية، و ذلك حسب المادة (06)، وذلك إذا كان هناك ضرر ناتج عن الواردات، حيث يمكن للدول زيادة التعريفة الجمركية المطبقة على الواردات بشرط أن لا تتجاوز 200 يوم.

ب)- سحب أو تعديل التزامها، أي التراجع عن تحرير قطاع معين، و ذلك بعد إجراء مفاوضات مع البلد العضو أو الأعضاء الذين يمكن أن يتضرروا من هذا السحب أو التعديل.

ج)- لا تطبق الإجراءات الوقائية على الواردات التي يكون منشأها البلدان النامية، إذا كانت هذه الواردات لا تزيد عن 03% من إجمالي واردات البلد المستورد، كما يمكن للبلدان النامية تمديد فترة استخدامها للإجراءات الوقائية حتى 10 سنوات، و هكذا قد تستفيد الجزائر من هذه الاستثناءات.

وبالتالي إذا استفادت الجزائر وبشكل جيد من هذه الاتفاقيات في إطار التحاور الثنائي مع الدول، مستفيدة من وزنها الدبلوماسي فسوف يؤثر ذلك بالإيجاب على الاقتصاد الوطني الجزائري.

2. اتفاقية الخدمات

إن تحرير التجارة في الخدمات لا يمكن تحقيقه بدون إلغاء كافة القيود على الاستثمارات الأجنبية، كما أن تحرير التجارة في الخدمات الشخصية يقتضي بالضرورة إلغاء القيود المفروضة على تحركات القوة العاملة، حيث تقوم اتفاقية الخدمات على المحاور التالية: (هلال، 1998، ص13)

أ) اتفاقية المبادئ والأحكام العامة التي تخضع لها كل الدول الأعضاء، وتتضمن شروط الدولة الأولى بالرعاية، المعاملة الوطنية للموردين الأجانب، النفاذ إلى الأسواق، الشفافية، وهي كلها أمور تعني تحرير التجارة المتصاعدة للتجارة في الخدمات؛

ب) جداول الالتزامات التي تقدمها الدول الأعضاء، خاصة بالقطاعات التي تلتزم بتحريرها من خلال فتح أسواقها أمام موردي الخدمات الأجانب، وفيما يخص الجزائر فان قطاع الخدمات فيها غير مؤهل لمنافسة الخدمات الغربية وعليه فان الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، و فتح السوق الجزائرية أمام الخدمات الأجنبية سيهدد قطاع الخدمات المحلي، لذلك يجب أن تكون هنا حماية و على السلطات المعنية توفيرها من خلال جداول الالتزامات التي تقدمها حال مفاوضاتها للانضمام إلى المنظمة.

وتتمثل الاستثناءات في: (العبادي، 1999، ص157)

- ✓ يسمح الاتفاق بوضع قيود على التحويلات المالية، ومدفوعات العمليات التجارية في حالة وجود عجز في ميزان المدفوعات؛
- ✓ لا يقتضي الاتفاق بالتحرير الفوري وفتح الأسواق في مختلف قطاعات الخدمات، بل يترك لكل دولة حرية اختيار ما تراه مناسبا من القطاعات لفتح أسواقها؛
- ✓ يستبعد من التحرير بعض الخدمات الحكومية غير التجارية، مثل أنشطة البنوك المركزية والتأمينات الاجتماعية؛

- ✓ عدم سريان شرط الدولة الأولى بالرعاية وتسهيل النفاذ إلى الأسواق والمعاملة الوطنية على المشتريات الحكومية؛
- ✓ مراعاة ظروف الدول النامية ومنها الجزائر عن طريق فتح بعض القطاعات فقط للمنافسة، وتحرير بعض أنواع المعاملات، والتدرج الزمني في فتح الأسواق، كما يجوز للدول النامية عند فتح الأسواق لموردي الخدمات الأجانب وضع ما تراه من شروط في تعاقدها معهم.

ولكن حتى تستفيد الجزائر بشكل جيد من هذه الاتفاقيات لابد عليها من تطوير جانب الخدمات خاصة ما تعلق بالبنية

التحتية ومتطلبات التحرير التدريجي لهذا القطاع الحساس مما يستجوب عليها تكييف الترسانة التشريعية مع متطلبات الانفتاح.

II. استثناءات في OMC مدعمة لإستراتيجية الذكاء الاقتصادي واستفادة الجزائر منها

تمكّن هذه الاستثناءات من حماية الاقتصاد الوطني وبطريقة ذكية ودون الإخلال بمبادئ المنظمة العالمية للتجارة من الانعكاسات السلبية التي قد تصيبه وقد تم وضعها لصالح الدول النامية، ومنها:

1. آلية الوقاية الخاصة باتفاق الزراعة:

تبعا لما للقطاع الزراعي من أهمية بالغة خصوصا في احتواء العمالة والزيادة في الدخل الإجمالي كونها مصدرا مهما في زيادة حجم الصادرات والمبادلات التجارية في عديد من الدول النامية، فقد أدرجت المنظمة العالية للتجارة بعض الاستثناءات تخص هذا القطاع. (Alex, Mc Calla, Nash,2006, p02)

فيمكن للجزائر أن تستفيد من هذه الآلية في إطار المنظمة العالمية للتجارة لحماية الاقتصاد الوطني، خاصة بتطوير القطاع الزراعي والذي لو تعطيه الجزائر أهمية كبيرة استطاعت أن تغزو جميع دول العالم بامتلاكها لسهول وهضاب وموارد مائية تمكنها من تحقيق هدفها، وهو سهولة الاندماج في الاقتصاد العالمي.

2. الحق في استخدام القيود الكمية:

دخل هذا الاتفاق حيز التطبيق منذ سنة 2005م، وتنص المادة (11) على تجريم استعمال القيود الكمية، لكن هناك بعض الاستثناءات التي أقرتها المنظمة حسب المادة (12) والتي تسمح بفرض قيود كمية على الواردات لحماية ميزان مدفوعاتها. فالمادة (18) التي منحت استثناءات إضافية للدول النامية من خلال:

- ✓ يحق للدول النامية اللجوء للقيود الكمية لحماية ميزان مدفوعاتها بالرغم من عدم توفر الشروط السابقة الذكر في المادة (12)؛
- ✓ يحق للدول النامية اللجوء إلى القيود الكمية لحماية الصناعات الوطنية، سواء كانت ناشئة أو غير ناشئة طالما أن تلك الصناعات مطلوبة، وبالتالي فإن الجزائر ستستفيد من هذه الاستثناءات من خلال صناعة السيارات والمواد الصيدلانية.

3. الحق في الحماية ضد المنافسة غير المشروعة (الإغراق):

وللاستفادة من تطبيق الحق في الحماية ضد سياسة الإغراق لابد من توفر توفر شرطين أساسيين، وهما:

- ✓ الشرط الأول: أن يؤدي بيع السلعة الأجنبية بسعر منخفض إلى إحداث ضرر ملموس للصناعة المحلية، يتمثل في انخفاض المبيعات أو الأرباح أو الاستثمارات، أو العمالة في صناعة محلية قائمة؛

- ✓ الشرط الثاني: ضرورة وجود علاقة سببية بين بيع السلعة المستوردة بسعر منخفض عم سعرها في البلد المصدر وما حدث من أضرار للصناعة المحلية، ذلك أن انخفاض الأرباح أو المبيعات، قد يكون راجعا إلى سبب آخر غير الإغراق، كأن تحدث حالة كساد عام في البلد المستورد مثلا.

4. الحق في الحماية ضد الدعم غير المشروع

إن السلعة المستوردة المدعمة تباع في سوق الدولة المستوردة بسعر أقل من السعر الذي كان يمكن أن تباع به لولا وجود هذا الدعم، وفي هذه الحالة يحق للدولة المستوردة أن تفرض ضريبة مضادة للدعم، تسمى رسما تعويضيا، وهي تشترط وجود الدعم والضرر الملموس، وكذلك العلاقة السببية، كما تم الإشارة إليه سابقا (بن عبد العزيز، 2016، 48).

إضافة إلى ما سبق و بغرض تخفيف آثار الأساليب الحمائية في العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية والتي تحول دون نفاذ صادرات المنتجات المحلية للأسواق العالمية، فإنه يتوجب بقاء المؤسسات الاقتصادية الجزائرية على اطلاع شامل حول الأسواق الخارجية لمواكبة التطورات المستحدثة فيها، ومحاولة الاستقرار في تلك الأسواق حتى لا تتعرض منتجاتها للمنافسة الحادة والتخلف التكنولوجي وهذا ما يجرها غلى الكساد (بن عبد العزيز، 2016، ص231).

خاتمة

فمن خلال معالجتنا للإشكالية المطروحة حول كيفية الاستفادة من استراتيجية الذكاء الاقتصادي في ظل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة نجد أن المؤسسات الاقتصادية والإنتاجية الوطنية لا تزال تسير بقواعد بعيدة ولا تمت بصلة مع متطلبات الانفتاح على التجارة الخارجية.

كما أنه مع حتمية الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة والتي يفرضها النظام الاقتصاد العالمي، يرى بعض الباحثين أنه من الجلي حدوث تأثيرات مستقبلية ناجمة عن عدم الانضمام للمنظمة مقارنة بالانضمام إليها وبالتالي يجب على الجزائر انتهاج إستراتيجية سوية لجعل هذا الانضمام إيجابي من خلال تحقيق الانفتاح الاقتصادي مع البلدان النامية.

ولهذا فعلى الجزائر وبالرغم من تأخيرها في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة العمل على استغلال جميع الفرص المتاحة لها وبشكل جيد حتى تقلل من قيمة الآثار السلبية التي قد تمس مختلف القطاعات. ومن جهة أخرى يمكن للجزائر أن تستغل بعض المزايا والفرص الممنوحة للدول النامية الأعضاء بالمنظمة، لحماية الاقتصاد الوطني من المنافسة الخارجية في إطار إستراتيجية الذكاء الاقتصادي، وهذا من خلال مواكبة التغيرات التي تحدث على المستوى العالمي.

وقد توصلت هذه الدراسة إلى جملة من النتائج نورد أهمها كما يلي:

- ✓ إن تطبيق الذكاء الاقتصادي على مستوى الدولة لا يعني بالضرورة تطبيق إجراءات حمائية للاقتصاد فيمكن اعتباره دعم لمعرفة الأسواق الدولية خاصة فيما يتعلق بانتقال المعلومات وتوفير المعلومة الاقتصادية.
- ✓ تبذل الدولة الجزائرية ومن خلال الهيئات التابعة لها جهودا لترسيخ ثقافة الذكاء الاقتصادي للمؤسسات.

✓ يساعد الذكاء الاقتصادي المؤسسات الجزائرية على مواجهة تحديات العولمة عن طريق تأهيلها، كما أنه يضمن تنافسيتها وطنيا ودوليا، ومنه ضمان تنافسية الدولة، وتطور الاقتصاد الوطني والحفاظ على الأمن الاقتصادي.

توصيات الدراسة:

ومن خلال ما سبق يمكن تقديم التوصيات التالية:

❖ إن الجزائر تتمتع بثروات كثيرة حيث يجب عليها استغلالها الاستغلال الأمثل للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

❖ لا يجب النظر إلى آثار الانضمام إلى المنظمة في الأجل القريب، لأنها حتما ستكون سلبية، بل يجب ضمان الاستفادة من الايجابيات على المدى البعيد إذا ما تم تحسين فعالية الاقتصاد من خلال آلية الذكاء الاقتصادي.

❖ ضرورة توسيع وتنويع قاعدة الصادرات وذلك من خلال خلق بدائل لصادرات المحروقات مع العلم أن الجزائر تمتلك إمكانيات وموارد اقتصادية تتيح لها ذلك مثل القطاع الزراعي وقطاع الخدمات كالسياحة ...إلخ .

❖ ضرورة تدخل السلطات العامة في توفير الأمن الاقتصادي وحماية الإرث المعرفي للمؤسسات الاقتصادية والدولة على حد سواء من التدخلات الأجنبية الهادفة للمساس بخصوصيات المعلومات الحساسة لكلا الطرفين، وهذا لتفادي ما يسمى بالتجسس الاقتصادي.

قائمة المصادروالمراجع:

1. (GATT) اختصار الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية General Agreement on Tariffs and Trade.
2. (WTO)هو اختصار للمنظمة العالمية للتجارة وتعني: World Trade Organazation.
3. أحمد هلال (1998)، **اهتمامات الدول العربية لتجارة الخدمات في إطار المنظمة العالمية للتجارة**، القاهرة: بدون دار نشر، ص 13.
4. أحمد يوسف الشحات (2001)، **الترتيبات الحمائية في ظل منظمة التجارة العالمية**، القاهرة: دار النيل للطباعة والنشر، ص 77.
5. بداوي، مصطفى (2004)، **المنظمة العالمية للتجارة وتحرير الخدمات المالية والمصرفية-دراسة حالة الجزائر -**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير -تخصص: نقود مالية وبنوك، جامعة سعد دحلب ، البليدة.
6. بن عبد العزيز سفيان، (2016)، **تفعيل استراتيجية الذكاء الاقتصادي في ظل الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة**، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد05 جامعة طاهري محمد –بشار-.
7. بوطمين سامية، (2001)، **انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: نظرية التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، ص196.
8. تير رضا، (2007) ، **دور الذكاء الاقتصادي في إرساء آليات الحكم الراشد من خلال البحث والتطوير : و اقعه و آفاقه في الجزائر** ، جامعة الجزائر ،
9. حسب **صندوق النقد الدولي**، أنظر: صندوق النقد الدولي: **الجزائر تبقى الأقل مديونية في منطقة مينا والثانية في مجال التوفر على احتياطات الصرف**، على الرابط ar.algeria360.com

10.الداوي الشيخ، (2009)، **الإصلاحات الاقتصادية في الجز ائر وإشكالية البحث عن كفاءة المؤسسات العامة**، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية –المجلد25- العدد2، ص ص (278-280).

11.الزعبي، وآخرون (د ت)، **نظم المعلومات الإدارية**، وزارة التربية ، عمان ، الأردن.

12.شاهين، محمد عبد الله (2016)، **منظمة التجارة العالمية و أثرها على اقتصاديات الدول العربية**، الطبعة 1، دار الكتاب الجامعي، الإمارات العربية المتحدة.

13.العبادي، عبد الناصر نزار (1999)، **المنظمة العالمية للتجارة والاقتصاديات النامية**، الطبعة الأولى، عمان: دار الصفاء، ص 157.

14.فيلالي، أسماء (2014) ،الذكاء الاقتصادي في المؤسسة الجزائرية : **الو اقع والمجهودات دراسة حالة المؤسسة الوطنية للسيارات الصناعية snvi رويبة"** ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير ، تخصص : الإدارة الاستراتيجية والذكاء الاقتصادي، جامعة أبي بكر بلقايد – تلمسان -.

15.مكي علي. فادي، (2000)، ما بين الغات ومنظمة التجارة العالمية، الطبعة الأولى، المركز اللبناني للدراسات، متاح على: https://www.aljazeera.net/specialfiles/pages/84df9dc5-965d-4d2c-9007-0346f37acaa5 اطلع عليه بتاريخ: 2020/01/20.

16. Alex F, Mc Calla et John Nash, **Reforming Agricultural Trade for Developing Countries**, The World Bank, Washington, 2006, P 02.

17. Bouadam Kamel, Hammadi Mourad, **Veillestartégique et intelligence économique: comme perception d'une nouvelle approche pour la PME**; الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية جامعة الشلف، 8-9 نوفمبر2010، ص3

18. بن عبد العزيز سفيان (2016)، **الأساليب والمعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية**، الطبعة الأولى، دار النشر الجمعي الجديد، الجزائر، ص231.

.

النقل في التجارة الدولية ودوره في تنمية قطاع الصادرات - حالة الجزائر-

حميدات إيمان
جامعة - زيان عاشور الجلفة - الجزائر

ملخص:

نهدف من خلال هذه الدراسة الى استقصاء دور النقل والإمداد الدولي في تحفيز قطاع الصادرات بالجزائر من خلال قرأتنا للبيانات السنوية ومؤشرات الاقتصادية للسنوات الأخيرة، وقد توصلت الدراسة من خلال تحليلنا لواقع قطاع النقل إلى ضرورة إدراك أهمية هذا القطاع في الاقتصاد الوطني باعتباره قطاعا استراتيجيا لأجل إحداث التنمية الاقتصادية والمساهمة بالنهوض بقطاع التصدير .

الكلمات الافتتاحية: النقل، الإمداد الدولي، قطاع الصادرات.

Absrtact:

Through this study, we aim to investigate the role of transport and international logistics in stimulating the export sector in Algeria through our reading of the annual data and economic indicators for recent years. Our analysis of the reality of the transport sector identified the importance of this in the national economy as a strategic sector for economic development and contribution to the promotion of the export sector.

Key words: Transport, International logistics, Export Sector.

مقدمة:

من متطلبات التجارة الخارجية نقل السلع والخدمات خارج حدود الدولة الواحدة وهذا الأمر تطلب استحداث وسائل نقل برية وجوية وبحرية لتنمية حركة التجارة والتبادل الدولي ، وفي ضوء ما يعانيه قطاع الصادرات من صعوبات كبيرة للوصول إلى الأسواق الخارجية، هذه الدراسة تناولت العلاقة بين الإمداد الدولي(النقل) والصادرات في الجزائر التي من خلالها نحاول إظهار الدور الذي يلعبه النقل في تطوير ونمو قطاع الصادرات لزيادة حركة التبادلات التجارية في الجزائر على مستوى دول العالم.

ومن هنا نطرح **إشكالية الدراسة:** كيف يساهم النقل في تنمية قطاع الصادرات في الجزائر؟ وللاجابة على هذه الإشكالية قمنا بتقسيم الدراسة إلى المحاور التالية:

أولا: النقل والإمداد الدولي

ثانيا: استراتيجيات واليات تنمية الصادرات

ثالثا: واقع النقل والصادرات في الجزائر.

أهمية الدراسة:

لان النقل أصبح يعتبر من أهم خدمات التبادل الدولية وأحد المواضيع الحساسة التي نالت اهتمام الباحثين الأكاديميين واعتبارا للدور الذي يلعبه في توزيع وانتقال المنتجات ، وباعتباره وسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية ولان معظم الدول توليه أهمية كبيرة ، لذا سنحاول دراسة دوره وأثره على قطاع الصادرات وتحديد المشاكل القانونية والفنية المرتبطة بكل من قطاع النقل والخدمات.

أهداف الدراسة:

- تحديد العلاقة بين النقل والصادرات في الجزائر.
- تسليط الضوء على دور النقل وإبراز أثره على نمو قطاع الصادرات.

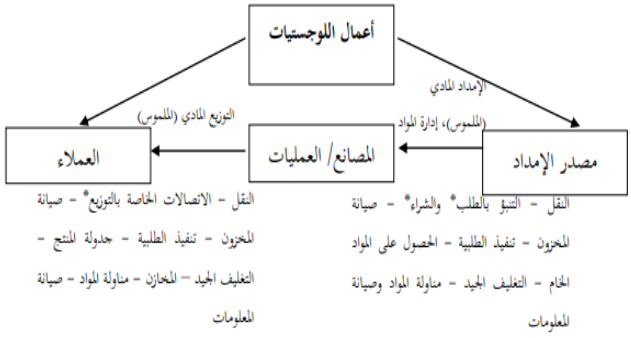
المنهج المتبع: المنهج الوصفي والتحليلي بالاستعانة بالبيانات والإحصائيات والمعلومات المتوفرة عن قطاعي النقل والصادرات للوصول إلى نتائج حول مدى تأثير النقل على تحفيز قطاع الصادرات بالجزائر.

المحور الأول:النقل والإمداد الدولي

الإمداد:في تعريف ل« Ballou » سنة 1999 ، حيث يرى نشاط الإمداد على أنه" مهمة خاصة بتوفير السلع ،والخدمات للزبائن في المكان والوقت المناسبين، وفي ظل الشروط المتفق عليها، وبما يضمن مساهمة جميع عناصر المؤسسة في ذلك". (قلباز، 2016)

الإمداد الدولي logistics internation يعرف :اللوجيستيات العالمية هي تلك الخدمات اللوجيستية التي تغطي العديد من الدول عبر العالم, وتتعامل مع الأسواق العالمية، سواء في الاستيراد أو التصدير أو في القيام بتأسيس وتشغيل المشاريع المشتركة ذات الحجم الاستثماري الكبير وجذب رؤوس الأموال وفي توفير وسائل النقل والإمداد في جميع أنحاء العالم. (استراتيجية الامداد (اللوجيستيك) في العمليات التجارية الدولية)

الأنشطة اللوجيستية: إن الرسالة الحقيقية للإدارة الفعالة للأنشطة اللوجيستية تتمثل في توفير السلع/الخدمات للزبائن في الأسواق المستهدفة حسب حاجاتهم ورغباتهم، وبأفضل الطرق وأكثرها كفاءة من حيث الوقت والمكان المناسبين وكذا الأمان، مع تحقيق درجة عالية من المساهمة في تحقيق أهداف المؤسسة في إرضاء العملاء وزيادة الإنتاجية والربحية (قلباز، 2016).



الشكل(1) مكونات نظام اللوجيستيك (قلباز، 2016)

ومن الأنشطة الرئيسية للإمداد النقل حيث أن نشاط النقل يمثل أحد المكونات الهامة في التوزيع و الإمداد و قد تصل كلفته من 35% إلى 65% من كلفة النظام الكلية (قلباز، 2016).

مفهوم النقل: هو ذلك النشاط الاقتصادي الخدمي الذي يقوم على عملية تحريك الأفراد والبضائع من نقطة إلى أخرى، باستخدام واسطات ووسائل متنوعة، في ظل إطار تنظيمي وتقني ومعلوماتي يهدف إلى تدنية تكلفة الخدمة وتحسين جودتها وزيادة إشباع المستهلك من خلال تحقيق المنفعة الزمنية والمكانية. (د.النحراوي، 2015)

من الآثار الاقتصادية لعملية النقل: (د.النحراوي، 2015)

- الإسهام في العمليات الإنتاجية بنقل المواد الخام ومستلزمات الإنتاج.
- توليد وتنشيط الطلب على السلع والبضائع.
- الإسهام في عملية التسويق والتوزيع محليا وإقليميا وعالميا.
- دور النقل في دفع وتعزيز التجارة الخارجية للدولة.
- دور النقل في تحقيق توازن ميزان المدفوعات وتعزيز فائضة.

أهمية النقل في المنظومة اللوجيستية:

من خلال تنفيذ الغرض الأساسي للمنظومة اللوجيستية وهو انتقال البضائع بين المصدر والهدف، حيث أن تكلفة النقل في اغلب الأحيان هي النسبة الكبرى في تكاليف العملية اللوجيستية، وفي مجال التجارة الخارجية والاستثمار، فقد أوضحت دراسات عديدة أن ارتفاع تكلفة النقل يؤدي بالتبعية إلى انخفاض مستوى تدفق الاستثمارات الأجنبية وانخفاض الصادرات وفرص العمالة، وعلى سبيل المثال فان ارتفاع تكلفة النقل من الممكن أن يؤدي إلى انخفاض في معدلات التنمية في الدولة،كما تؤدي إلى انخفاض في حجم تجارتها الخارجية، وعلى العكس من ذلك، فان تحسين مستوى الخدمات اللوجيستية (النقل) من الممكن أن يؤدي إلى الارتفاع بأحجام التجارة ومزيد من تدفق الاستثمار الأجنبي ومزيد من فرص العمالة. (د.لاشين، 2012)

الأهمية النسبة لوسائل تقديم خدمات قطاع النقل : تتمثل وسائل تقديم خدمات قطاع النقل حسب طبيعة كل وسط (بري، جوي ومائي) حيث نجد :

1- **العلاقة بين خدمات نشاط النقل البحري وقطاع التجارة الخارجية:** يعد نشاط النقل البحري مقارنة بأنشطة النقل الأخرى احد المحاور الأساسية التي تعتمد عليها التجارة الخارجية لأي دولة,وتتمثل قدرته على نقل ألاف الأطنان من البضائع المصدرة والمستوردة بواسطة السفن خلال الرحلة الواحدة، وينصرف ذلك إلى ناقلات البترول الضخمة التي تنقل المئات من الآلاف من الأطنان في كل رحلة ولا شك أن ارتفاع نسبة البضائع المنقولة بحرا والتي بلغت 80 % من إجمالي تجارة البضائع دوليا تؤكد الأهمية النسبية لقطاع النقل البحري في التجارة الدولية. (د.ابراهيم ايوب، 2003)

2- **اثر قطاع النقل الجوي على الميزان التجاري:** يؤثر نشاط خدمات النقل الجوي على رصيد الحساب الجاري بميزان المدفوعات، من خلال تأثيره على حجم ونطاق التبادل التجاري (الصادرات والواردات) ، فمن الثابت أن تكاليف خدمات النقل تؤثر في كل من:

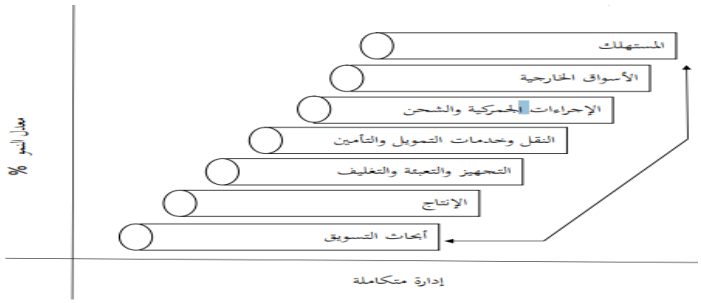
- التأثير الملموس في الميزة النسبية لإنتاج السلعة وتصديرها، ومن ثم مركزها التنافسي في الأسواق العالمية.
- حصيلة تلك الصادرات بالعملة الأجنبية، الأمر الذي يجعل النقل الجوي يماثل في تأثيره على حجم ونطاق التبادل التجاري الدولي(تأثير الضرائب الجمركية). (د.ابراهيم ايوب، 2003)

3- **نشاط قطاع النقل البري: النقل عبر الطرقات و النقل بالسكك الحديدية:**

- يعتبر النقل البري عبر الطرق من أهم أنواع النقل لما يتمتع به من مزايا على عدة أوجه، كاتساع نطاق السوق البري عبر الطرق وضآلة التكاليف الثابتة و تكاليف التشغيل لوحدات النقل، إلى جانب سهولة وسرعة استخدامها بالمقارنة مع وسائل النقل الأخرى، إلا أنه يتسم بعدة سلبيات أهمها:مشكلة الازدحام ، معدل حصول الحوادث، تلوث الهواء الجوي، التلوث السمعي.
- ونشاط النقل بالسكك الحديدية يعتبر من النشاطات التي تتسم بارتفاع نسبة التكاليف الثابتة بغض النظر عن كمية السلع المنقولة أو عدد الركاب الذين يتم نقلهم، ومن الملاحظ في هذا النوع من النقل ضخامة الاستثمارات المطلوبة، إلى جانب أن معدل عائد الاستثمار في هذا القطاع منخفض. (Revue d' Economie et de Statistique Appliquée Numéro 22 Décembre 2014 ISSN، 2014)

المحور الثاني: استراتيجيات واليات تنمية الصادرات:

1- إستراتيجية تشجيع الصادرات: يعرفها كل من Bragwati وBalassa بأنها تلك السياسة التي تهدف إلى زيادة الصادرات من خلال تقديم حوافز سعرية غير متحيزة لصالح صناعات بدائل الواردات،بمعنى أن الحوافز السعرية الممنوحة لا بد أن تشجع الإنتاج، من أجل التصدير بنفس تشجيعها للإنتاج من أجل السوق المحلي إن لم يكن أكثر. (دحو، 2016)



الشكل(2) الإدارة المتكاملة لتنمية الصادرات (دحو، 2016)

وعلى العموم فإن إستراتيجية تشجيع الصادرات تتمثل في الإجراءات والوسائل التي من شأنها زيادة الصادرات نحو الخارج ومن أهم هذه الأدوات ما يلي:

- إعفاء جمركي وضريبي على المدخلات المستوردة اللازمة للمنتجين المصدرين.
- إعفاء من الضرائب المحلية المباشرة وغير المباشر على الأنشطة التصديرية.
- منح ائتمان استيرادي من أجل دعم استيراد المدخلات الوسيطية اللازمة لصناعات التصديرية.
- دعم مباشر للسلع المصدرة.

ومن مزايا سياسة التوجه للخارج: يؤدي إتباع سياسة تشجيع الصادرات إلى عدة ايجابيات منها:

- التغلب على ضيق السوق المحلي - زيادة حصيلة النقد الأجنبي.
- الاستفادة من المزايا النسبية المحلية - زيادة معدلات النمو الاقتصادي.
- رفع مستوى العمالة وتقليل التفاوت في توزيع الدخول.

ومن صعوبات ومعوقات تطبيق سياسة تشجيع الصادرات:تتمثل أهم هاته الصعوبات في ما يلي:

- ارتفاع التكاليف الإنتاجي. - انخفاض مستوى جودة الصادرات الصناعية.
- زيادة التبعية الاقتصادية للخارج. - التقلبات الاقتصادية في الدول الصناعية المتقدمة. (دحو، 2016)

خدمات النقل ودورها في تنمية الصادرات: يتعين على شبكات النقل بكافة فروعها تقديم خدماتها بأسعار تنافسية ومستويات جودة عالية حتى يمكن إيصال الصادرات للمستهلك الأجنبي في وقت مناسب وظروف حسنة، ومن أهم وسائل الشحن في التجارة الدولية ما يلي:

النقل البحري:إن أغلب المعاملات التجارية التي تحدث بين الدول يتم عن طريق الشحن البحري وذلك للخصائص التالية:

- انخفاض تكاليف التشغيل في السفن البحرية عنها في وسائل النقل الأخرى وما ينتج عنه من

- انخفاض أجور الشحن وبالتالي انخفاض تكلفة الطن الواحد.
- القدرة الاستيعابية الهائلة للسفن البحرية والتي لا تضاهيها فيها أي وسيلة نقل، فهي في بعضها تصل إلى عشرات الآلات من الأطنان للبضائع العادية مثل ناقلات الحاويات، ومئات الأطنان من البضائع السائلة مثل ناقلات النفط.
- انخفاض نسبة المخاطر التي تتعرض لها وسائط الشحن البحري بالمقارنة مع وسائط النقل الأخرى ,حيث أنها أكثر تكيفا مع العوامل المناخية .

لكن رغم هذه الامتيازات إلا أن هناك بعض العيوب يمكن تلخيصها في ما يلي:

- قلة المرونة أو انعدامها لأنها ترتبط بمواعيد شحن محددة كما تتطلب وجود موانئ مهيأة لاستيعابها.
- طول الفترة الزمنية التي تحتاجها أحيانا للتحميل والتفريغ، مما لا يشجع نقل السلع السريعة التلف إلا إذا كانت مجهزة، لذلك خاصة فيما يخص التعبئة من حيث قوة الغلاف ومتانته نظراً للسرعة في مناولة البضاعة من جهة وارتفاع حجم التكديس من جهة أخرى.

ولتفعيل دور النقل البحري من أجل تنمية الصادرات فإنه يتوجب :

- توسيع دور القطاع الخاص في الموانئ البحرية وخدماتها وتعظيمه وتشجيع استثماراته، ومنحه كافة التسهيلات من تقديم مختلف الخدمات.
- رفع كفاءة خدمات الموانئ، وزيادة قدرتها التنافسية إقليما وعالميا عن طريق إعطاء الشركات العاملة في هذا النشاط مرونة أكبر في التسعير، وذلك عن طريق تنمية الموارد البشرية خاصة في المجال التكنولوجي.
- تحديث وتدعيم البنية الأساسية للموانئ.

النقل الجوي: تتمثل أهم المشكلات التي تواجه المصدرين في عدم وجود فراغات كافية للشحن وعدم توافر طائرات متخصصة وعمليات الإفراج الجمركي، لذا فإنه يجب منح حوافز للشركة لتوفير الفراغات المطلوبة وكذا تدريب العاملين بالمطار لرفع كفاءتهم، والعمل على إزالة القيود وتعزيز القدرة التنافسية، للصادرات المشحونة جوا، وخاصة الفاكهة والخضر سريعة التلف.

وقد تأسست منظمة النقل الجوي الدولية اياتا The International air Transport Association سنة 1945 "IATA" في كندا كمنطقة عالمية تعمل على توفير الأمان والنقل الجوي الاقتصادي للأفراد والبضائع وللتوسيع من النقل التجاري عن طريق التعاون الوثيق بين خطوط وشركات الطيران في مجال النقل الجوي.

النقل البري: من أقدم وسائل النقل التي استخدمها الإنسان كان النقل البري عبر الطرق سواء الداخلي منها أو الخارجي، ومن أهم وسائل الشحن البري:

- السيارات والشاحنات - السكك الحديدية. - الأنابيب. (دحو، 2016)

المحور الثالث: و اقع النقل والصادرات في الجز ائر.

- **مساهمات الدولة لتحفيز التصدير الخاصة بمجالات النقل:**

1- **الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE)** :تم تأسيسه بموجب قانون المالية لسنة 1996، حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية وتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية ونسبة إعانة FSPE الممنوحة من طرف وزارة التجارة بعنوان نقل وعبور ومناولة البضائع الموجهة للتصدير:

- 50٪ في حالة النقل الدولي للمنتجات الزراعية القابلة للتلف باستثناء التمور.
- 25٪ في حالة النقل الدولي للمنتجات غير الزراعية إلى وجهات بعيدة.
- 80٪ في حالة النقل الدولي للتمور، وبالنسبة لجميع الوجهات لهذا المنتج.

حيث تم إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) من أجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، و ذلك من خلال التكفل بجزء من التكاليف المتعلقة بنقل المنتجات الموجهة للعرض و كذا تكاليف مشاركة الشركات في المعارض و الصالونات في الخارج حسب عتبات التمويل.

2- **الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI:** الإستراتيجية القطاعية: تهدف الإستراتيجية القطاعية إلى زيادة عروض وسائل النقل من أجل:

- تلبية احتياجات تنقل الأشخاص والبضائع.
- تحسين نوعية الخدمة لتقليل الزمن و المسافة.
- الاستجابة للاحتياجات اللوجستية للمتعاملين الاقتصاديين.
- ضمان التنمية المستدامة مع إعطاء الأولوية للتنوع والربط بين مختلف وسائل النقل.

و على أساس هذا المنظور حددت الدولة الجزائرية برامج مختلفة لقطاع النقل للفترات (1999-2004، 2005-2009، 2010-2014) ، وفي هذا السياق خصصت ميزانية قدرها 40 مليار دولار لقطاع النقل في البرنامج للفترة الممتدة من 2010-2014 من أجل:

- تحديث وتوسيع السكك الحديدية: 30 مليار دولار.
- تحسين النقل الحضري لاسيما تحقيق إنجاز مشروع الترامواي عبر 14 مدينة.
- تحديث القطاع الجوي.

تقدر عدد المشاريع المسجلة لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لفترة 2002 - 2012 بـ**75728** مشروع. (الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار)

- **الاتفاقيات التجارية: 1- منطقة التبادل العربي الحر:**

تقدمت الجزائر بملف الانضمام للمنطقة العربية للتبادل الحر لدى الأمانة العامة للجامعة العربية في 31 ديسمبر2008، بعد الالتزام الرسمي من طرف الحكومة الجزائرية بتطبيق البرنامج التنفيذي للمنطقة، المبادلات التجارية بين الجزائر و البلدان العربية الأعضاء في المنطقة بدأت تستفيد من الإعفاء الكامل من الحقوق الجمركية ابتدءا من 01 جانفي 2009، تهدف هذه الاتفاقية إلى تحرير المبادلات التجارية بين مختلف الدول العربية و كذا تسهيل الخدمات المتعلقة بالتجارة. (وزارة التجارة)

- **النقل الدولي في الجزائر:**

قد عرف قطاع النقل في الجزائر تحولا حقيقيا، حيث تم إنجاز عدد كبير من المشاريع و أخرى في طور الإنجاز لجعل هذا القطاع أكثر كفاءة وفعالية للمساهمة في التنمية الاقتصادية للبلاد.

الجدول(1):مشاريع قطاع النقل

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة بالمليون دولار	%	مناصب الشغل	%
النقل	18697	58	233667	9	46079	15

النقل البري: إن شبكة الطرق الجزائرية في تطور مستمر بفضل برنامج تحديث الطرقات السريعة، نذكر منها الطريق السريع العابر للصحراء (شمال وجنوب) والذي تمت إعادة تهيئته بقرار من الحكومة لزيادة التبادل التجاري بين الدول الست المتواجدة على طول هذا الطريق وهي(الجزائر، المالي، النيجر ،نيجيريا، التشاد وتونس).

الجدول(2): مسار نقل البضائع Transport routier de marchandises (SNTR)

	الوحدة	2008	2009	2010	2011
النقل بالطن	106T	4.137	4.254	4.542	5.079
طن كيلومتر	106TK	1402	1512	1435	1822
منها ل SNTR		330	382	338	306

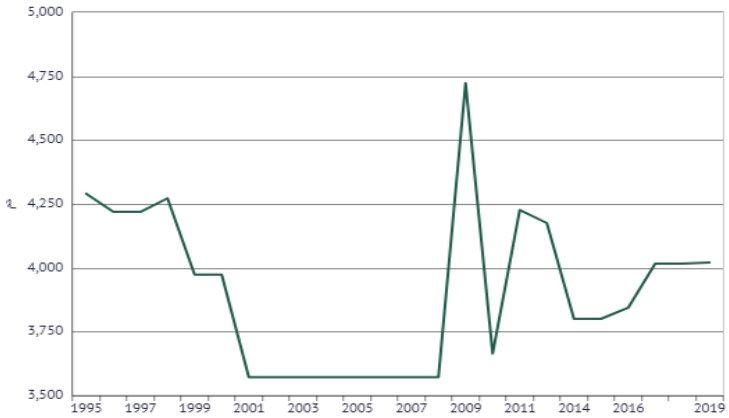
المصدر: S.N.T.R. = الشركة الوطنية للنقل البري

تعكس البيانات الملاحظة في الجدول (2) زيادة مستمرة في حجم ما تم نقله من بضائع وصلت سنة 2011 إلى 5.079 طن إلا أن هذه الزيادة معتبرة ويجب أن يتم تعزيز عمليات النقل وتوسيع شبكة النقل إلى عدة مؤسسات مختلفة لزيادة حجم نقل البضائع الذي يؤثر بدوره على عمليات التصدير ككل.

النقل بالسكك الحديدية: **الجدول(3):** طول السكة الحديدية المنجزة في 2019

البلد	Total lines (km)	country
الجزائر 2019	4020	Algeria

الشكل(3) منحنى تطور السكة الحديدية للفترة(1980-2019)



المصدر: أطلس بيانات العالم الجزائر الموضوعات النقل النقل بالسكك الحديدية

خطوط السكك الحديدية:هي طول طرق السكك الحديدية المتاحة لخدمة القطارات بغض النظر عن عدد المسارات الموازية,ومن الجدول والمنحى نرى أن الجزائر قد وصل إجمالي خطوطها سنة 2019 إلى4020 km .

البضائع المنقولة (بملايين الأطنان من الكيلومترات): السلع التي يتم نقلها بواسطة القطار هي حجم البضائع المنقولة بواسطة القطار ويتم قياسها بالأطنان المترية و الكيلومترات المقطوعة.

الجدول(4): البضائع المنقولة بالسكة الحديدية للفترة (2010-2018)

البلد	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
الجزائر	1026	1009	885	1011	928	1248	1248	1248	1181
المغرب العربي	-	-	-	6424	15872	16748	16748	16748	16492

المصدر: منظمة المغرب العربي, (السنوات(2016-2017-2018) أطلس بيانات العالم الجزائر الموضوعات النقل النقل بالسكك الحديدية)

الشكل(4):منحنى تطور نقل البضائع بالسكة الحديدية للفترة (2010-2018)

المصدر: أطلس بيانات العالم الجزائر البضائع المنقولة عبر السكك الحديدية

يظهر الجدول والمنحنى السابقين التباينات في حجم البضائع المنقولة فخلال الفترة 2010-2013 كانت في زيادة مستمرة ومن2014 الى2018 بدا حجم النقل في التذبذب بين النقصان والزيادة، وللمحافظة على الارتفاع في هذا القطاع الحيوي يجب دعمه بالإمكانيات الضرورية والعمل على زيادة نقل البضائع المختلفة.

النقل البحري (حركة الموانئ): تعتبر الشركة الوطنية الجزائرية للملاحة (CNAN) والمؤسسة الوطنية للنقل البحري للمسافرين ممثلي قطاع النقل البحري في الجزائر، معظم العبارات (السفينة العابرة) تعمل على إيصال الركاب إلى الشواطئ الأوروبية,ونقل البضائع إلى جميع أنحاء العالم,معظم الأنشطة التجارية الدولية تتم عن طريق النقل البحري، عبر 11 ميناء تجاري نذكر منها:الجزائر، وهران، عنابة، سكيكدة، أرزيو/ بتيونا، بجاية، مستغانم، غزوات، جيجل، تنس ودلس، أما فيما يتعلق بأعمال ترميم الهياكل الأساسية للموانئ فإن عدد قليل منها استفاد من هاته العملية باستثناء محطات النفط والغاز. (الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار)

الجدول(5):نقل البضائع عن طريق النقل البحري للفترة(2008-2011)

	الوحدة	2008	2009	2010	2011
هبوط البضائع	106T	33.9	33.1	34.2	-
البضائع المحملة	106T	94.3	87.4	83.7	-
منها الهيدروكربونات	106T	89.6	83.9	79.6	-

المصدر: تقرير الديوان الوطني للإحصائيات http://www.ons.dz/IMG/pdf/trmar08-11.pdf

الجدول(5) يظهر لنا خلال الفترة 2008-2010 زيادة طفيفة في حجم هبوط البضائع وانخفاض نقل البضائع المحملة عن طريق النقل البحري.

- **بعض الإحصائيات الخاصة بارتفاع قيمة الصادرات في مجال النقل البحري:**

حققت الصادرات خارج المحروقات انطلاقا من ميناء وهران طفرة في نموها سنة 2019 بعد إدماج سلع جديدة في تشكيلة الصادرات والتي تحظى بالطلب في الأسواق الدولية وسمح تسويق هذه المنتجات الجديدة بتسجيل ارتفاع نسبي في مداخيل الصادرات خارج المحروقات في انتظار "نمو تصاعدي" للإيرادات جراء تصدير المزيد منها من قبل المنتجين، وقد بلغت قيمة إجمالي الصادرات التي تم انجازها خلال التسع أشهر الأولى لسنة 2019 أزيد من 393 مليون دولار أمريكي و13 مليون أورو وهو ما يمثل زيادة "طفيفة" عن تلك التي تم تحقيقها خلال نفس الفترة من السنة الماضية والتي قدرت بقيمة 366 مليون دولار أمريكي و29 مليون أورو، حسب إحصاءات المديرية الولائية للتجارة.

وخلال 2020 عرف حجم الصادرات للمنتوجات الصناعية، عبر موانئ غرب الوطن، نموا بفضل الإجراءات التحفيزية لفائدة المتعاملين الاقتصاديين بالرغم من تداعيات جائحة كورونا (كوفيد-19)، لا سيما على النقل البحري الدولي وركود الأسواق العالمية، حيث تم تصدير 2 مليون و318 ألف طن من الحديد التي سمحت بتحقيق زيادة في حجم صادرات هذا المجال الصناعي بنحو 4,28 ٪ مقارنة بعام 2019 ،و 285.267 طن من الكلينكر زيادة تزيد عن 90 ٪ مقارنة 2019 حسب معطيات موقع الإذاعة الجزائرية.

اقتحام الأسواق العالمية بمنتجات تنافسية:تميز نشاط التصدير خارج المحروقات من وهران خلال سنة 2019 باقتحام أسواق عالمية بالقارتين الأمريكية والأوروبية لتسويق سلع صناعية جيدة على غرار الهياكل الحديدية والحديد المسلح، وشملت هذه العمليات تصدير أنابيب النقل الكبرى لأول مرة بالجزائر وذلك نحو بلجيكا من مركب توسيالي للحديد والصلب ببطيوة (شرق وهران) حيث يتم استخدام هذه الأنابيب في انجاز الموانئ ومشاريع الري، كما قام نفس المركب بتصدير على مستوى موانئ وهران و أرزيو ومستغانم الحديد المسلح نحو كندا والولايات المتحدة الأمريكية،علما وان هذه الأخيرة كانت قد استلمت أول حمولة من الحديد المسلح مع نهاية السنة الماضية، ومن جهته قام مجمع لافارج هولسيم الجزائر السنة الجارية بتصدير لأول مرة الاسمنت الأبيض الذي تم إنتاجه بمركب عكاز (معسكر) من ميناء وهران نحو ميناء "كاب تاون" بجنوب إفريقيا، وتظهر الحصيلة التي أعدتها المديرية الولائية للتجارة عن النشاط التصديري خارج المحروقات انطلاقا من ميناء وهران خلال التسع أشهر الأولى من سنة 2019 أن المنطقة العربية وأوروبا الوجهات الأقل إقبالا على السلع المصدرة .

ومن ضمن 393 مليون دولار أمريكي و13 مليون أورو إجمالي قيمة الصادرات خلال الفترة المذكورة لم يتم تصدير للدول الأوروبية سوى ما قيمته 32 مليون دولار أمريكي و11 مليون أورو والمنطقة العربية ما قيمته أزيد من 6 مليون دولار وأقل من مليون أورو، وفق ذات المصدر، وبلغت قيمة الصادرات خارج المنطقتين أزيد من 355 مليون دولار وحوالي مليوني أورو وتم تسويقها ببعض الدول الإفريقية والولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك وكندا والأرجنتين والصين وتركيا والهند وكولومبيا ونيوزيلندا و الأوروغواي. (eldjazaironline)

النقل الجوي: طورت الجزائر قطاع النقل الجوي بطريقة تجعل منه وسيلة حقيقية للاندماج على الصعيدين الإقليمي والدولي، إذ أنه سيتم إنفاق ميزانية تقدر ب 60 مليار دينار (600 مليون أورو) لتجديد أسطول الجوية الجزائرية خلال الفترة 2013-2017، كما ستقتني شبكة الخطوط الجوية الوطنية ثلاث طائرات جديدة بسعة 150 مقعدا وستقوم بتجديد 3 طائرات من نوع بوينغ 767 و المتواجدة حاليا في الخدمة، كما ستتم عملية شراء طائرتي شحن لنقل البضائع،

خلال الموسم الصيفي سجلت الخطوط الجوية الجزائرية معدل نمو إجمالي لحركة المرور قدر ب 15٪ و في عام 2011 بلغت إيراداتها 56 مليار دينار.

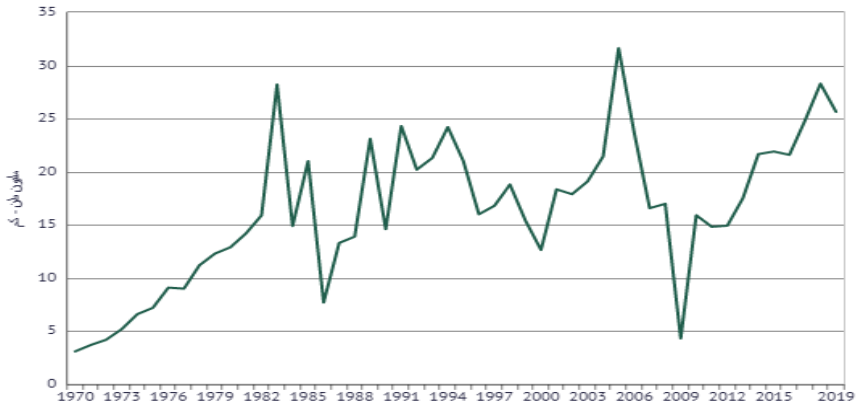
تمتلك الجزائر 35 مطارا منها 13 دولية، إن مطار الجزائر هو الأكثر أهمية حيث يستقطب 6 ملايين مسافر سنويا، الخطوط الجوية الجزائرية هي شركة الطيران الوطنية التي تهيمن على سوق النقل الجوي، الذي سجل منذ افتتاحه للمنافسة 8 شركات خاصة أخرى، تتكفل الخطوط الجوية الجزائرية بعدة رحلات نحو أوروبا، إفريقيا، كندا، الصين والشرق الأوسط. و هناك عدة شركات طيران أجنبية لديها رحلات نحو الجزائر نذكر منها : التونسية للطيران، الخطوط الجوية للملكية المغربية، الخطوط الجوية الفرنسية، الإيطالية للطيران، إيغل أزور، ليفتنزا، الخطوط الجوية التركية، الخطوط الجوية البريطانية. (الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار)

الشحن الجوي :هو حجم الشحن، والشحن السريع، والحقائب الدبلوماسية المنقولة على كل مرحلة شحن (تشغل خط جوي بداية من الإقلاع وحتى هبوطه القادم)، ويتم قياسه بالطن المتري لعدد الكيلومترات المقطوعة في وقت معين. (اطلس بايانات العالم، 2021)

الجدول (6):التصدير عن طريق النقل الجوي (مليون طن – كم)للفترة (2010-2019)

البلد	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
الجزائر	26	28	25	22	22	22	18	15	15	16
تغيير%	-9.33	14.02	14.88	-1.42	1.10	23.77	17.26	0.67	-6.79	268.45

الشكل (5):منحنى تطور صادرات النقل الجوي للفترة (2010-2019)



المصدر: أطلس بيانات العالم

تحتل الجزائر المرتبة73 عالميا ب 28 مليون طن/كم من حجم صادرات النقل الجوي، ومن خلال الجدول والمنحى نلاحظ وان الجزائر قد سجلت في مجال النقل الجوي على مستوى العالم نتائج متذبذبة خلال الفترة (1970-2019) إلا أنها تبذل مجهودات في طور التحسن من اجل الارتقاء بخدمات النقل الجوي وهذا ماهو ملاحظ خلا ل الفترة 2010-2019.

الجدول(7):الشحن الجوى(النقل الكيلومترات - الأطنان بملايين) ويتم قياسه بالأطنان المترية في الكيلومترات المقطوعة.

البلد	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
الجزائر	24.8	21.6	21.9	21.7	17.5	14.9	14.8	15.9
المغرب العربي	112.3	84.9	87.7	84.9	79.2	71.5	74.4	102.9

المصدر: منظمة المغرب العربي

من الجدول(7) يظهر لنا ان حجم الشحن السريع والأمتعة الدبلوماسية المنقولة في كل مرحلة طيران وصل في سنة2017 بالنسبة لدولة الجزائر مقارنة بدول المغرب العربي ككل الى24.8 وهذه النتيجة في تحسن مقارنة بالسنوات الماضية.

- **أهم إنجازات قطاع الأشغال العمومية و النقل في الجز ائر التي تساهم في عملية التصدير لعام 2018.**

عرفت سنة 2018 قفزة نوعية في مجال النقل المُعوّل عليه كثيراً للدّفع بعجلة التنمية الاقتصادية و الخروج من التبعية لقطاع المحروقات، من خلال استكمال العديد من المشاريع الضخمة كالمطار الدولي الجزائري الذي سيدخل حيّز الخدمة مطلع عام 2019 وكذا الطريق السيار شرق-غرب و شمال-جنوب هذا الأخير من شأنه أن يلعب دورا بارزاً في مجال التصدير نحو إفريقيا ، إلى جانب المشاريع الأخرى المساهِمة في فكِّ العزلة عن عديد المناطق من الوطن، حيث باشرت وزارة النقل والأشغال العمومية إعادة بعث المشاريع التنموية التي جمدت منذ حوالي ثلاث سنوات:،

- استمرار نسق إنجاز الطرق السريعة وذلك باستكمال الشطر المتوقف من الطريق السيار في مدينة الدرعان نحو الحدود الشرقية، ومن المرتقب استلام شطر من هذا الجزء قبل نهاية العام، على أن يتم استلام كل المقطع العام الداخل 2019، ومن المنتظر أن تشمل المشاريع الجديدة المسجلة انجاز الشطر الأول من ميناء الوسط بشرشال وربطه بشبكة الطرق والسكك الحديدية مع كل تجهيزاتها ونشاطاتها المرفقة كالمناطق الصناعية والأرضية اللوجيستكية بغلاف قدره 150 مليار دج كما تم رصد 65 مليار دج لصيانة 500 كم من الطرق الوطنية والطريق السيار شرق-غرب وكذا صيانة الموانئ والمطارات وتدعيم الجسور الحديدية وإعادة تهيئة منشآت السكك الحديدية، وأوضح الوزير أن إطلاق مشاريع القطاع يتم وفقا للأولويات المسطرة ومستوى النجاعة الاقتصادية.

ويُعدّ الطريق الرابط بين شمال البلاد بجنوبها من أهم شرايين الاقتصاد الوطني النابضة، كما يعتبر المعبر الحدودي من موريتانيا منفذا تجاريا هاما، فهو يربط شمال البلاد بجنوبها وحتى بالدول الموجودة جنوب الجزائر بما فيها النيجر، مالي وتشاد، كما اعتبر هذا المعبر الحدودي منفذا تجاريا هاما نحو الدول الإفريقية الأخرى، فقبل المنافسة العالمية جدير بالجزائر التفتح على الأسواق المجاورة وهذا يتحقق بسهولة التنقل، وقد تم التطرّق أيضا إلى البرنامج الضخم الذي يحتوي على 16500 كم فيما سمي ببرنامج تأمين الحدود، منها 900 كم قد تمّ تعبيدها لتمكين وحدات الجيش الوطني الشعبي من الانتشار وتسهيل مهامهم المتمثلة في تأمين الحدود، فمن أجل الوصول إلى الأهداف المرجوة من الاستثمار

داخل البلاد لابد من تأمين حدودها لأهمية فكّ العزلة عن مختلف المناطق و تحسين ظروف الممارسة الاقتصادية الجوارية. (الاذاعة الجزائرية، 2018)

- كما تحقّق هذا العام استلام أبراج للمراقبة الجديدة للسيطرة على المجال الجوي في كل من غرداية، تمنراست، وهران، قسنطينة و الجزائر العاصمة، و هذا بهدف ضمان السلامة بعد تضاعف عدد تحليق الطائرات، فقد أفصح وزير القطاع أنه من 25 ألف عملية تحليق في السنة الهدف هو الوصول إلى 50 ألف عملية تحليق آفاق عام 2025.

وتستمر الجهود المبذولة في تعزيز الأسطول البحري و حركة التجارة البحرية وتنفيذاً للبرنامج تم تعزيز الأسطول البحري بِ 25 باخرة من أجل إعادة القوة لهذا الجانب الاقتصادي الهام، وبخصوص فتح مجال الاستثمار أمام الخواص في النقل البحري والجوي أبرز وزير الأشغال العمومية والنقل أهمية فتح المجال للخواص المحليين خاصة مع وجود بوادر إنتاج فلاحي ناجح في الصناعات الصغيرة و المتوسطة مع إمكانية التصدير إلى خارج البلاد، جاء هذا بعد اتخاذ الحكومة قرار رفع التجميد على النقل الجوي، وقد تم تكييف الإطار القانوني الحالي وإعداد دفتر شروط يؤطر هذا النشاط على مستوى مجال شحن البضائع, وحول إشكالية هيمنة الشركات الأجنبية على مجال النقل البحري للبضائع ذكر بأن برنامج اقتناء البواخر الجديدة للمؤسسات الوطنية سيسمح برفع حصتها تدريجيا إلى 25 ٪ في آفاق 2025. (بن سلطان، 2018)

خاتمة:

إن التطور والنمو في حجم وحركة التجارة الدولية أدى إلى زيادة الطلب على خدمات النقل التي تعتبر من الركائز الأساسية للازدهار لأي بلد، وعليه فإن تواجد نظم نقل فعالة ومتكاملة وشبكات حديثة ضروري لتحقيق التنمية الاقتصادية و الرفاه الاجتماعي، فاستمرار النمو في التجارة الدولية يرتبط باستمرار وتواصل السعي لتشجيع التنويع الاقتصادي ورفع حصة الصادرات في البلدان التي تعتمد على قطاع واحد كالجزائر التي تعتمد على قطاع المحروقات.

ومن اجل تجاوز هذه التبعية وتقلبات هذا القطاع وحسب ما خلصت إليه هذه الدارسة والبيانات المتوفرة تبين لنا أن للنقل إمكانية في زيادة وتنمية قطاع الصادرات الذي يبقى بدوره يعاني من الضعف، وهذا يعود لضعف البنى التحتية وعدم توافق المنتجات الوطنية الموجهة للتصدير مع المعايير الدولية لتحفيز الطلب عليها.
ولإنعاش كلا القطاعين:

- على الحكومة أن تهيئ بالتعاون مع قطاع النقل والقطاعات الأخرى, وأوساط الأعمال والتجارة الإمكانيات لتشجيع وترقية التصدير بإنشاء إطار قانوني وتنظيمي وإعماله,ودعم التدريب والمبادرات لبناء المعرفة وتنمية المهارات لكافة القطاعات.
- ينبغي أن يعمل جميع أصحاب المصلحة، بما فيهم الحكومة، متكاتفين لدعم تطوير البنية التحتية للنقل ,والخدمات المصممة لتناسب عملية التجارة الخارجية.

- إجراء تقييم دائم للسبل التي تمكن قطاع النقل البحري والجوي من تحسين عروض خدماته وتصميمها على نحو يبقيها مجدية، وقادرة على اقتناص المكاسب والفرص الكامنة في تدفقات التجارة الخارجية.
- يجب تشجيع التعاون بين خطوط النقل، والتحالفات بغية تحسين الاتصالات، وتعزيز الشفافية، وزيادة الكفاءة، وتخفيف تعقيدات التشغيل، وتقديم عرض أفضل من الخدمات.

الهوامش والمراجع:

- قلباز أمال، لوجيستيك النقل الدولي للبضائع في الجزائر ودوره في التنمية الاقتصادية، أطروحة دكتوراه، قسم العلوم التجارية، جامعة عبد الحميد بن باديس-مستغانم، 2016، ص5، ص6.
- إستراتيجية الإمداد (اللوجيستيك) في العمليات التجارية الدولية، ص 164.
- قلباز أمال، مرجع سابق ، ص06.
- المرجع السابق ص19.
- المرجع السابق ص20.
- د.أيمن النحراوي، اقتصاديات وسياسات النقل البحري، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2015، ص21.

المرجع السابق، ص25.

- د.عبد القادر لاشين، دراسة تطوير محاور النقل البري والبحري في المنطقة العربية ، الجزء الأول، 2012، ص271.
- د. سميرة إبراهيم أيوب، اقتصاديات النقل –دراسة تمهيدية-، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص71، ص72.
- المرجع السابق ص171، ص172.
- Revue d'Economie et de Statistique Appliquée Numéro 22 Décembre 2014 ISSN : 1112-234X 44.p80:.20/12/2019.15
- سليمان دحو، التسويق الدولي للمنتوج الزراعي كأداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات-دراسة واقع تسويق التمور في الجزائر-، جامعة محمد خيضر-بسكرة، قسم علوم التسيير، 2016,ص.51
- المرجع السابق، ص37.
- المرجع السابق, ص(51-56)
- المرجع السابق, ص(41-43)
- http://www.andi.dz/index.php/ar/secteur-de-transport 2019/12/20 14:14
https://www.commerce.gov.dz/ar/a-grande-zone-arabe-de-libre-echange
موقع وزارة التجارة2019/12/21 15:05
- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

- https://www.eldjazaironline.net/Accueil/ارتفاع-قيمة-الصادرات-خارج-المحروقات-م/2021/04/20 11:36
- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.
- https://ar.knoema.com/atlas/الجزائر /topics/النقل/النقل-الجوي/نولون-النقل-الجوي 2021/04/20 16:28
- http://www.radioalgerie.dz/chaine1/ar/ 2019/12/23 21:43 -2018
- بن سلطان محمد https://www.eldjazaironline.net/Accueil/ 2021/04/25 13:52

الشراكة الأوروجزائرية والإيرادات الجمركية وأهمَيتها في تفعيل التكتلات الاقتصادية

محمد موساوي سمية زيرار

جامعة الجيلالي اليابس، سيدي بلعباس جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان

الملخص:

تناولت الدراسة موضوع الشراكة الأوروجزائرية والإيرادات الجمركية، وذلك من خلال عرض وتحليل أهم عناصر إتفاق الشراكة بين الجزائر ودول الإتحاد الأوربي، ايضا تطرقت الى أهم دوافع وأهداف ومحاور هذا الإتفاق، مع التركيز على الجانب الإقتصادي. ركزت الدراسة على موضوع علاقة الشراكة الأوروجزائرية بالتفكيك الجمركي، حيث ركزت على استراتيجية التفكيك الجمركي في إطار الشراكة الأوروجزائرية، وبينت أهم التحديثات الجديدة الخاصة بالتفكيك الجمركي في الجزائر من اجل تحرير التجارة الخارجية ما بين الجانبين.

Abstract

The study dealt with the issue of the Euro-Algerian partnership and customs revenues, by presenting and analyzing the most important elements of the partnership agreement between Algeria and the countries of the European Union. It also touched on the most important motives, objectives and axes of this agreement, with a focus on the economic side. The study focused on the issue of the relationship of the Euro-Algerian partnership with customs dismantling, as it focused on the strategy of customs dismantling within the framework of the Euro-Algerian partnership, and showed the most important new updates on customs dismantling in Algeria in order to liberalize foreign trade between the two sides

مقدمة

إن من خصائص النظام الاقتصادي العالمي الجديد هو الاتجاه المتزايد نحو إقامة التكتلات الاقتصادية العملاقة لتكون نطاقا تتضاءل أمامه أهمية الاقتصاديات القومية عند رسم السياسات الاقتصادية بل يحل محله في هذا المجال الإقليم الاقتصادي في مجموعه للحصول على أكبر المكاسب المكنة من التجارة الدولية . وقد أصبحت المصالح الاقتصادية هي المحدد الرئيسي لسلوك الأفراد والجماعات والدافع الأقوى للتقارب بإقامة علاقات اقتصادية مشتركة ومتداخلة فيما بينها مبنية على إنشاء مناطق وتنظيمات وإبرام اتفاقيات تعاقدية اقتصادية قصد تحقيق الأهداف المشتركة بين جميع الأطراف لذا فإنه من الصعب في عالمنا المعاصر على أي بلد أن يحقق نموا اقتصاديا وتطورا اجتماعيا بمفرده لأن إمكاناته الذاتية لا يمكن أن تحقق له تقدما دون تكامل مبني على أسس و أهداف واضحة بين الدول التي ترغب في الاستفادة من هذا التكتل فالدول الصناعية تسعى من خلال التكامل إلى الحفاظ على منجزات تقدمها وتحقيق الاستقرار الاقتصادي

أما بالنسبة للدول النامية فالتكامل يعد بمثابة أداة لعلاج العديد من المشكلات الاقتصادية والاجتماعية كما أنه يساعد على كسر الحلقة المفرغة للفقر والانطلاق نحو التنمية والتصنيع .

وفي هذه الدراسة سنتناول قسمين اساسيين وهما الشراكة الأوروجزائرية، والتفكيك الجمركي.

1. الشراكة الأوروجزائرية

تعتبر الشراكة مع الاتحاد الأوروبي أبرز هذه المساعي على الإطلاق، خاصَة و أنَ الجزائر تعتبر أحد أطراف مسار برشلونة الذي يعدَ النواة الأولى لإطلاق المفهوم الجديد للعلاقات بين دول الإتحاد الأوروبي و الدول المتوسَطية الشريكة في ايطار جديد للعلاقات تحت مسمى الشراكة الأورومتوسَطية.

الجزائر التي ارتبطت علاقاتها التجارية بالإتحاد الأوروبي منذ فترة طويلة بفعل عوامل تاريخية و جغرافية و اقتصادية ، تهدف من وراء اتفاق الشراكة إلى تعزيز علاقات التعاون بين الطرفين نحو تحقيق شراكة فعلية تبدأ بإقامة منطقة التبادل الحر مدعومة بالمساعدات المالية التي يلتزم الاتحاد الأوروبي بتقديمها مقابل التزام الجزائر بتحرير تجارتها الخارجية في إطار سياسة التحرير التجاري التي بدأتها منذ التسعينات القرن العشرين، و الأكيد أنَ هذا القطاع سيكون أكثر القطاعات تأثَرا بنتائج اتفاق الشراكة و هو ما يفرض علينا الوقوف عند وضعية المبادلات التجارية مع الإتحاد الأوروبي على ضوء بنود الاتفاق.

1.1 ماهية الشراكة الأوروجزائرية:

1.1.1. الخلفية التاريخية لاتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي:

لقد سعت المجموعة الأوروبية منذ تأسيسها بموجب معاهدة روما سنة 1957 إلى توطيد العلاقة مع الجزائر، و تجسَدت ملامح هذه العلاقة في توقيع الجزائر على اتفاقية التعاون يوم 27 أفريل 1976 و التي بقيت سارية المفعول إلى غاية سنة 1995 و هو تاريخ انطلاق مسار برشلونة للشراكة الأورومتوسَطية التي كانت الجزائر أحد أطرافه، حيث وقَعت على اتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي يوم 22 أفريل 2002 و التي دخلت حيَز التطبيق في سبتمبر 2005.

يعتبر الإتحاد الأوروبي من أهمَ المتعاملين التجاريين مع دول جنوب و شرق المتوسَط بنسبة 52% ، و الذي يسعى إلى توسيع أسواقه ومنافسة التكتلات الإقليمية الأخرى بينما لا تمثَل التجارة البينية المتوسَطية سوى 5%، و الجزائر لا تشذَ عن هذه القاعدة استيرادا و تصديرا، و يعود ذلك لقربه الجغرافي من أوروبا.

من جهة و لكونها مستعمرة فرنسية سابقة، و ما ترتَب عنها من وجود رغبة جامحة لإبقاء على علاقات متميَزة مع لجزائر تضمن لها نفوذا اقتصاديا و سياسيا و ثقافيا كبيرا، ليس فقط في الجزائر و لكن أيضا في المغرب العربي و افريقيا (زعباط ، 2004، صفحة 57)

لقد طلبت الجزائر منذ أكتوبر 1993 خوض مفاوضات مع الاتحاد الأوروبي على غرار باقي الدول المتوسَطية الأخرى بغية عقد اتفاقية الشراكة ، حيث كان هدف الجزائر الأساسي هو الدخول في الدينامكية الجديدة للشراكة الأورومتوسَطية التي دعت إليها السياسة المتوسَطية الجديدة في لشبونة سنة 1992 و المعتمدة على إقامة شراكة حقيقية بين الشركاء المتوسَطين الإثني عشر آنذاك و دول الاتحاد الأوروبي، و التي أرسى قواعدها مؤتمر برشلونة في نوفمبر 1995، و لقد تمَ الشروع في المفوضات سنة 1993 إلَا أنَها توقَفت سنة 1997 في الجولة الثالثة نظرا للوضع الصعب الذي عاشته الجزائر آنذاك، إلَا أن تمَ التوقيع الرَسمي لاتفاقية الشراكة الأوروجزئرية سنة 2002 لتدخل حيَز التنفيذ سنة 2005 (شحماط ، 2007، صفحة 232)

يعتبر تحرير الاقتصاد الجزائري، و الانفتاح الاقتصادي على الأسواق العالمية، هو من بين أهداف الإصلاحات الاقتصادية الجارية في عدَة قطاعات، و الاتفاق المبرم بين الجزائر و دول الاتحاد الأوروبي، يندرج ضمن السياق العام للإصلاحات في الجزائر.

تقوم سياسة الاتحاد الأوروبي الجديدة التي أرسى معالمها مؤتمر في برشلونة في 27-28 نوفمبر 1995 على بعث العلاقات و توطيدها بين ضفتي البحر المتوسَط في إطار جديد مبني على الشراكة و تتجسَد هذه الشراكة عبر ربط كل شريك متوسَطي على حدى مع الاتحاد الأوروبي بواسطة اتفاقيات للشراكة تحلَ محلَ اتفاقيات التعاون السابقة، و تعدَ اتفاقيات الشراكة هذه أكثر شمولية من اتفاقيات التعاون و هذا لمختلف الجوانب التي شملتها، السياسية و الأمنية، الاقتصادية، المالية، الاجتماعية ، الثقافية و الإنسانية.

1.1.2. محتوى اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية:

لم يختلف اتفاق الشراكة الأوروجزائرية في جوهره عن باقي الاتفاقيات التي أبرمها الاتحاد الأوروبي مع تونس و المغرب لأنَه مستوحى من إعلان برشلونة إلَا أنَه أتى بملفين جديدين هما: ملف العدالة و الشؤون الداخلية و حرية تنقل الأشخاص و كذا ملف مكافحة الإرهاب.

فقد ضمَ هذا الاتفاق ديباجة و 110 مادَة موزعة على 9 أبواب تشمل المجالات التالية: الحوار السياسي، انتقال البضائع، التعاون الاقتصادي، التعاون الاجتماعي و الثقافي، و التعاون المالي، التعاون في مجالات العدالة و الشؤون الداخلية، و تشكّل الملاحق من 1 إلى 6 أقسام سياسية في هذا الاتفاق، كما أنَه يشمل خمسة تصريحات أحادية الجانب من طرف الاتحاد الأوروبي و أربعة تصريحات من الطرف الجزائري (اوشن ، 2011، صفحة 86)

المخطط العام لاتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي يشمل المستويات التالية1: (Hasaine , 2011, p. 154)

1- إنشاء منطقة تجارة حرَة

2- تنظيم المبادلات الصناعية

3- تنظيم المبادلات الزراعية

4- تنظيم المبادلات في مجال الخدمات.

يتضمَن اتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي النقاط التالية: (قصوري، 2006، صفحة 54)

1- يلغي التقييد الكمَي و الإجراءات الصارمة عن الصادرات و الواردات في المبادلات بين الجزائر و الجماعة الأوروبية.

2- لا يمكن تطبيق أي حق جمركي أو رسم على الصادرات و الواردات بين الجزائر و الجماعة الأوروبية، و لا يمكن رفع ما هو مطبَق أثناء بداية الاتفاق.

3- عند انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة فإنَ الحقوق التي تطبَق على وارداتها من الجماعة ستكون معادلة للمعدل المثبت لدى المنظمة أو بمعدَل أقلَ ممَا هو مطبَق فعليا أثناء الانضمام، و إذا حدث و تمَ تخفيض التعريفة بعد الانضمام إلى المنظمة فإنَ هذا المعدَل هو الذي يطبَق.

4- تطوير المبادلات و ضمان انطلاق علاقات اقتصادية و اجتماعية متوازنة و تحديد شروط التحرير التدريجي للمبادلات و الخدمات و رؤوس الأموال.

و في هذا الإطار تمَ الاتفاق على التقليص التدريجي للحقوق الجمركية و الرسوم المماثلة المطبقة على الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي، و تتناول الملاحق الستَة لهذا الاتفاق القواعد التالية: (لزعر و بوعزيز ، 2009، صفحة 32):

القواعد المطبقة على المنتجات الفلاحية لكلَ من الجزائر و الاتحاد الأوروبي.

- الواردات الجزائرية من المنتجات الصناعية الأوروبية الخاضعة لتخفيض الرسوم الجمركية.
- قائمة المنتجات الخاضعة للملحق الإضافي المؤقت.

- كيفيات تطبيق قواعد المنافسة.
- ملحق خاص بالملكية الصناعية و الفكرية و التجارية.

أمَا البروتوكولات السبعة المكملة لهذا الاتفاق فتبرز القواعد التالية:

- القواعد المطبقة على صادرات المنتجات الفلاحية الجزائرية داخل الاتحاد الأوروبي.
- القواعد المطبقة على صادرات المنتجات الفلاحية الأوروبية داخل الجزائر.
- القواعد المطبقة على صادرات منتجات الصيد البحري الجزائري داخل الاتحاد الأوروبي.
- القواعد المطبقة على صادرات منتجات الصيد البحري الأوروبي داخل الجزائر.
- القواعد المطبقة على المنتجات الفلاحية المصنعة.
- تعاريف قواعد المنشأ و طرق وسائل التعاون الإداري.
- التعاون الإداري المتبادل في ميدان الجمارك.

1- 1- 3- دوافع و أهداف الشراكة الأوروجزائرية:

بعد نهاية المفاوضات بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي يوم 5 ديسمبر 2001، تمَ التوقيع على اتفاقية الشراكة بالأحرف الأولى يوم 19 ديسمبر 2001 ببروكسل و " التوقيع الرسمي عليه يوم 22 أفريل 2002 بفالونسيا باسبانيا، و تمَ التصديق من طرف الجزائر على اتفاق تأسيس شراكة بين الجزائري و بين دول الاتحاد الأوروبي و دخل حيّز التنفيذ بموجب المرسوم الرّئاسي رقم05 -159 المؤرخ في 27 أفريل 2005. (الجريدة الرسمية، 2005، صفحة 2)

أ- دوافع عقد اتفاق الشراكة الأوروجزائرية:

من أهمَ الدوافع التي أدَت عقد اتفاق الشراكة بين الاتحاد الأوروبي و الجزائر نوجزها في النقاط لتالية:

- بالنسبة للجزائر فإنَ المشاكل الاقتصادية التي تتخبَط فيها في تلك الفترة من مديونية خارجية ثقيلة و تفشي البطالة و جمود الجهاز الإنتاجي و عدم كفاية معدَل نموَها و تأخَرها عن الركب مقارنة بجيرانها سواء من ناحية التنظيم أو التسيير أو التكنولوجيا المستخدمة و عدم كفاية مصادر التمويل و ضعف الاستثمار و المحلَي و نفور الاستثمار الأجنبي رغم ما تتوفَر عليه من فرص الاستثمار في مختلف الميادين، كلَها كانت وراء رغبتها في توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي (زعباط ، 2004، صفحة 53)

- اعتبارات التقارب و الاعتماد المتبادل القائم بين المجموعة الأوروبية و دولها الأعضاء و الجزائر، و اللذين يومان على روابط تاريخية و قيم مشتركة، اعتبارا لرغبة كل من المجموعة و دول الأعضاء و الجزائر في توطيد هذه الروابط و إقامة علاقات دائمة ترتكز على المعاملة بالمثل و التضامن و الشراكة و التنمية المشتركة.

الاهتمام الذي يولّيه الطرفان لاحترام مباديء ميثاق الأمم المتّحدة، و خاصّة احترام حقوق الإنسان و الحريات السياسية و الاقتصادية التي تشكّل أساس الشراكة نفسها.

الوعي منهما بأهمّية العلاقات التي تندرج ضمن إطار شمال أوروبي متوسّطي من جهة، بهدف الاندماج المغاربي من جهة أخرى.

رغبة منهما في تحقيق أهداف شراكتهما كلّيا من خلال تنفيذ أحكام هذا الاتفاق ذات الصلة، قصد تقريب مستوى التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمجموعة و للجزائر.

الوعي منهما بأهمّية هذا الاتفاق القائم على المصالح المشتركة و التنازلات المتبادلة و التعاون و الحوار.

ب- الأهداف الأساسية لاتفاقية الشراكة:

إنّ الأهداف الأساسية لاتفاقية الشراكة هي منبثقة من أهداف الشراكة الأورومتوسّطية من ميثاق برشلونة (Agerie, p. 2)

- إنشاء منطقة للسلام و الاستقرار على أساس المباديء الأساسية، بما في ذلك احترام حقوق الإنسان و الديموقراطية.
- إنشاء منطقة ازدهار من خلال التنمية لاقتصادية و الاجتماعية المستدامة.
- تحسين التفاهم المتبادل بين شعوب المنطقة و تطوير مجتمع مدني نشط.

لقد جاء اتفاق الشراكة بين الجزائر و أوروبا ليحدّد أطر العلاقات الثنائية بين الطرفين، و يحدّد الاتفاق الخطوط الرئيسية لتعاون بين الاتحاد الأوروبي و الجزائر في الميادين السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية و العلمية و الثقافية، و كذلك حتّى في المجال الأمني.

ومن أهمّ الأهداف التي صرحت به مفوضية الاتحاد الأوروبي في المجال الاقتصادي هو: " إقامة منطقة تجارة حرة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي و تفكيك الرسوم الجمركية ن و إلى الجزائر و يبدأ العمل على ذلك تدريجيا على مدار 12 سنة إبتداءا من سبتمبر 2005 و هو تاريخ إمضاء" (NANCY, KREITEM, & PICOT, 2009, p. 7) كذلك الشراكة الأورو جزائرية جاءت في مرحلة انتقالية تتميّز بالعديد من التغيّرات الهيكلية في الاقتصاد الجزائري و بالتالي من أجل الوصول

إلى إقامة منطقة تجارة حرّة فإنَ الاتحاد الأوروبي ركّز على أربعة أهداف رئيسية:. (Délégation de l'Union européenne en Algérie, 2008, p. 3)

- دعم الاصلاحات الاقتصادية و بناء المؤسّسات لمواجه الانفتاح الاقتصادي.
- تنمية البنية التحتية الاقتصادية.
- تنمية الموارد البشرية.
- توحيد سيادة القانون و الحكم الرشيد.

أمّا الجزائر فقد صرّحت بخمس أهداف رئيسية تتمثّل فيما يلي:

- توفير إطار ملائم للحوار السياسي بين الأطراف بهدف تدعيم العلاقات فيما بينهما في جميع المجالات ذات الأهمّية.
- توسيع التبادلات و ضمان تنمية العلاقات الاقتصادية و الاجتماعية المتوازنة بين الطرفين و تحديد شروط التحرير التدريجي للمبادلات الخاصّة بالسلع و الخدمات و رؤوس الأموال.
- تشجيع الاندماج المغاربي بتشجيع المبادلات داخل المجموعة المغاربية و بين هذه الأخيرة و المجموعة الأوروبية و الدول الأعضاء فيها.
- ترقية التعاون في الميادين الاقتصادية، الاجتماعية، الثقافية و المالية.
- تشجيع التبادلات البشرية لا سيما في إطار الإجراءات الإدارية.

1-2- المحاور الرئيسية لاتفاق الشراكة الأوروجزائرية:

لقد ارتكز اتفاق الشراكة بين الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي و الجزائر على إقامة منطقة تجرة حرّة بين الطرفين فضلا عن اهتمام واضح بأبعاد سياسية و اجتماعية و ثقافية و أمنية، و سوف نحاول فيما يلي التطرّق لأهمّ المحاور التي شملتها الاتفاقية و التي قسّمت على شكل أبواب مع التركيز على الجانب الاقتصادي.

1- 2—1 : السياسي و الأمني: يتضمّن المباديء و القواعد العامّة التي تحكم التعاون بين الطرفين في المجالين السياسي و الأمني، حيث تسعى الاتفاقية إلى إقامة حوار سياسي و أمني منتظم بين الطرفين..

1- 2- 2-: **التنقل الحر للسلع**:

لقد نصّت المادة السادسة من اتفاق الشراكة على أن تقوم المجموعة الأوروبية و الجزائر على إنشاء منطقة للتبادل الحر بشكل تدريجي بين الطرفين خلال فترة انتقالية تمتد إلى 12 سنة كأقصى حد، اعتبارا من تاريخ دخول الاتفاق حيّز

التنفيذ تبعا لمحاور الاتفاقية و طبقا لأحكام الاتفاقية العامَة لتعريفات الجمركية و التجارة، و غيرها من لاتفاقيات المتعدَدة الأطراف حول تجارة السلع، الملحقة بالاتفاق المؤسَس للمنظمة العالمية للتجارة.

بمعنى آخر إلغاء جميع الحواجز الجمركية و الغير جمركية على جميع المنتجات المصنعة من قبل الطرفين في آفاق 2017 أي بمعنى أنَها خاصَة بالمنتجات الصناعية فقط. و في إطار هذا الاتفاق يتمَ ما يلي:

1- تستورد المنتجات ذات المنشأ الجزائري في المجموعة معفاة من الحقوق الجمركية و الرسم ذات الأثر المماثل.

2- يتمَ إلغاء الحقوق الجمركية و الرسوم ذات الأثر المماثل المطبقة على المنتجات التي يكون منشأها المجموعة عند استيرادها في الجزائر.

1- 2- 3- تجارة الخدمات:

يتعلَق بحقوق التأسيس و الإنشاء و تقديم الخدمات، حيث اتَفق الطرفان على توسيع مجال تطبيق الاتفاقية بشكل يسمح بإدراج الحق في إنشاء أو تأسيس مؤسَسات في إقليم الطرف الآخر، و تحرير الخدمات (المالية، البنكية، المواصلات و الاتصالات) . (Boukhari, 2006, p. 8)

1-2-4- المدفوعات ورؤوس الأموال و المنافسة:

يتعلَق بدفع رأس المال، المنافسة و إجراءات أخرى اقتصادية، حيث تعهد الطرفان بالسماح بعملية الدفع و تسوية العمليات أو الصفقات التجارية بعملية قابلة للتحويل، مع الإلتزام بإمكانية قيام كل طرف بعملية تحويل أو إخراج الأرباح الناتجة، و حرية تنقل رؤوس الأموال المتعلَقة بالإستثمارات المباشرة في الجزائر التي تقوم بها الشركات المنشئة.

كما تمَ في هذا الجانب اتفاق بين الطرفين على اتَخاد إجراءات تقييدية في حالة تعرَض أحد الطرفين لاختلالات في ميزان مدفوعاته، شرط أن يتمَ إبلاغ الطرف الآخر بهذه الإجراءات، و أن يتمَ إزالتها فيما بعد فور تصحيح هذا الاختلال، كما ينبغي أن تكون محدَدة وفق رزنامة متَفق عليه (بن يسمينة ، 2011، صفحة 153)

1-2-5- : التعاون الاقتصادي:

يتمَ تجسيد هذا التعاون عبر حوار اقتصادي دوري بين الطرفين، حيث يتمَ من خلاله تبادا الأفكار و المعلومات على القطاعات التي تتعرَض للمشاكل، عن طريق اجتماعات المسؤولين و الخبراء، و تشجيع الأعمال المشتركة عن طريق تنظيم الحلقات الدراسية و ورشات العمل، و تشجيع المساعدات التقنية و الإدارية و التنظيمية، لذلك يتم التوجه في

هذا التعاون الاقتصادي إلى متابعة الاصلاحات الهيكلية للمؤسَسات ذات الاستثمارات المباشرة بالإضافة إلى تدعيم القطاع الخاص (الصالح و بن سمينة ، 2006).

1-2-6- التعاون الاجتماعي و الثقافي:

تضمن الإجراءات الخاصة بالعمال و ذلك بعد المعاملة التمييزية في شروط العمل، و المكافئات و الإستفادة من نفس الإجراءات للضمان الاجتماعي، كما احتوى هذا الجانب على التعاون الثقافي و التربوي، و ذلك بتشجيع تبادل المعلومات و التفاهم المتبادل بين الثقافات باستعمال كل الوسائل التي من شأنها أن تقرَب بينها، كالإعلام و الصحافة و الوسائل السمعية و البصرية و تكوين أشخاص يشتغلون في المجالات الثقافية و تنظيم تظاهرات ثقافية (مياسي ، 2012).

1-2-7- التعاون المالي:

تحرص المجموعة و الجزائر على تكييف الأدوات التي من شأنها مرافقة سياسات تنمية و تلك الرامية إلى تحرير الاقتصاد الجزائري، و هذا في إطار إمكانيات المجموعة الرامية إلى دعم برامج التعديل الهيكلي في بلدان البحر الأبيض المتوسَط قصد إعادة التوازنات المالية الكبرى و توفير محيط اقتصادي مناسب لتعجيل النمو و تحسين رفاهية السكان الجزائريين و تنسيقا مع المساهمين آخرين و على وجه الخصوص المؤسَسات المالية الدولية، و بغرض الإسهام بصفة كاملة في تحقيق أهداف الاتفاق، ينفذ التعاون في مجال المالية لصالح الجزائر حسب الكيفيات و الطرق المالية الملائمة، و يتم تحديد هذه الكيفيات باتفاق مشترك بين الطرفين من خلال الوثائق الأكثر ملاءمة، و ذلك اعتبارا من دخول الاتفاق حيَز التنفيذ.

حيث يقوم التعاون المالي على ما يلي (عمورة ، 2006):

- دعم الاصلاحات الهادفة إلى تحديث و عصرنة الاقتصاد بما فيها التنمية الريفية.
- إعادة تأهيل الهياكل الاقتصادية.
- ترقية الاستثمارات الخاصَة و الأنشطة المؤدية إلى خلق فرص العمل.
- الأخذ بعين الاعتبار الآثار الناتجة عن وضع منطقة التبادل الحر على الاقتصاد الجزائري، خاصَة عن طريق إعادة تأهيل الاقتصاد.

2- علاقة الشراكة الأوروجزائرية بالتفكيك الجمركي:

يعتبر الاتحاد الجمركي تكتّل بين دولتين أو عدّة دول تزال فيما بينها كافة الرسوم و القيود الأخرى بمختلف أشكالها، و يسمح داخله بحرية الحركة للمشروعات الكبرى التي تستفيد من اقتصاديات الحجم، على أن يصبح هذا الاتحاد كتلة واحدة في مواجهة الخارج، فتفرض ضريبة و رسوم موحدة تجاه كافة الدول غير الأعضاء و تطبيق كافة الإجراءات التقييدية الأخرى المقرّرة في الاتحاد تجاههم (رشدي شيحة ، 2003، صفحة 157)

و في هذه الحالة فإنّ الدول غير الأعضاء لا تستطيع التحايل للتصدير إلى دول الاتحاد الأقل تشدّدا في معدّل التعريفة الجمركية، كما هو الحال في منطقة التجارة الحرة. ويمكن تعريف هذه الصورة التكاملية في شكل معادلة على النحو التالي :

الاتحاد الجمركي = منطقة تجارة حرة+تعريفة جمركية موحدة في مواجهة العالم الخارجي

في الواقع إن الاتحاد الجمركي يشمل العديد من الإجراءات هي :

- إزالة كافة القيود الجمركية والغير جمركية المفروضة على التجارة البينية لدول الاتحاد.
- مجموعة الإجراءات الخاصة بتعديل الاتفاقات التجارية مع العالم الخارجي ضمانا لعدم تعارض نصوصها مع التزامات هذه الدول اتجاه بعضها الآخر.
- الامتناع عن عقد أي اتفاقات جمركية أو تجارية بين دولة عضو والعالم الخارجي ، ومنه يمكن القول أن الاتحاد الجمركي يشمل أربع مكونات أساسية مرتبة على الوجه التالي :
- وحدة القانون الجمركي والتعريفة الجمركية .
- وحدة تداول السلع بين الدول الأعضاء .
- وحدة الحدود الجمركية والإقليم الجمركي بالنسبة لبقية الدول الغير أعضاء في الاتحاد .
- توزيع حصيلة الرسوم المفروضة على واردات الدول الأعضاء من العالم الخارجي .

2-1- التفكيك الجمركي:

يكرس عقد الشراكة الموقع بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي تطبيق استيراتيجية تدريجية للتفكيك الجمركي، في إطار إقامة منطقة التبادل الحر خلال مرحلة تمتد إلى 12 سنة على الأكثر، إذ و بعد مرور هذه المدة تختفي كلَ القيود التعريفية على المنتجات التي منشأها الاتحاد الأوروبي.

هذه الإستيراتيجية هدفها إعطاء الوقت اللّازم للمؤسَسات الوطنية لتتكيَف مع الوضع الجديد حيث ينتظر أن تشتدَ المنافسة الخارجية، فضلا عن منح الوقت للسلطة العمومية لتعويض النقص في المحاصيل الجمركية الناتجة عن عملية التفكيك الجمركي (أحمد و بهدي، 2015، صفحة 21).

2-1-1 إستير اتيجية التفكيك الجمركي:

يقصد بالتفكيك الجمركي الإلغاء الفوري أو التخفيض التدريجي للضرائب و الرسوم الجمركية على المنتجات التي يكون منشؤها المجموعة الأوروبية عند إيستيرادها في الجزائر، طبقا لاتفاق الشراكة على مدى فترة زمنية تقدَر ب 12 سنة إبتداءا من تاريخ دخول الاتفاق حيَز التنفيذ2 (مراد، 2006، صفحة 186).

تتمَ عملية التفكيك الجمركي المتفق عليها بين الطرفين الجزائري و الأوروبي بصورة فورية فيما يتعلَق بالمنتجات الصناعية الجزائرية المستورد من طرف الاتحاد الأوروبي، في حين يتمَ تحرير المنتجات الصناعية الأوروبية المستوردة من طرف الجزئر بشكل تدريجي، أمَ المنتجات الزراعية بأنواعها الثلاثة (الزراعية، الزراعية المحولة، و منتجات الصيد البحري) فيتمَ تحريرها بصورة جزئية وفق نظام متبادل بين الطرفين و الذي يتضمَن تخفيضات كلَية أو جزئية على هذه المنتجات إلى جانب إستخدام نظام الحصص.

عملية التفكيك الجمركي سواء بصورة كلَية أو جزئية تشمل حوالي 6069 بندا أو موقَعا تعريفيا بمختلف نسبها (0%،5%، 15% ،30%) من بينها 139 بندا تعريفيا متعلَقا بالمنتجات الصناعية و 930 بندا تعريفيا خاصَا بالمنتجات الزراعية.

الجدول رقم 1: التفكيك الجمركي في إطار الشراكة الأوروجزائرية

القائمة	وتيرة الإلغاء	نوع المنتوج
1	إلغاء فوري	واد الأولية (معدل الحماية الجمركية يتراوح ما ن 5% و 15%) و تمثَل الواردات من هذه المواد تقريبا 1.1 مليار دولار.

2	سنتين بعد توقيع الاتفاقية و دخولها حيّز التنفيذ، تمتد إلى 05 سنوات، أي بنسبة 20% سنويا	المنتجات نصف المصنَعة و التجهيزات الصناعية التي تمثّل 22% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي، أي تقريبا 1.2 مليار دولار
3	يتم إلغاء الحقوق الجمركية على هذه المنتوجات بعد سنتين من توقيع الاتفاقية، تمتد إلى 10 سنوات، أي بنسبة 10% سنويا	المنتوجات تامّة الصنع أو النهائية و تمثّل 50% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي، تمثل 2.3 مليار دولار

المصدر: يوسف مسعداوي، د راسات في التجارة الدولية، دار الهومة للطباعة و النشر، الجزائر2010، ص 180

2-1-2- التنقل الحرّللسلع في إطاراتفاقية الشراكة:

في إطار اتفاقية الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي، فإنّه يتمّ التحرير التدريجي للسلع و المنتجات الصناعية و الزراعية، كما يلي:

ا- التفكيك الجمركي الخاص بالمنتجات الصناعية:

- يتمّ إعفاء الصادرات من المنتجات الصناعية الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي من الرسوم الجمركية و أيّة رسوم أخرى ذات الأثر المماثل و دون أيّة قيود كمية أو قيود أخرى بمجرّد دخول الاتفاقية حيّز التنفيذ.
- في حين يتمّ تحرير تجارة المنتجات الصناعية التي يكون منشؤها الاتحد الأوروبي عند الاستيراد في الجزائر من الرسوم الجمركية أو أيّة رسوم أخرى ذات الأثر المماثل دون أيّة قيود كمية أو قيود أخرى بشكل تدريجي على أساس مراحل زمنية خلال فترة انتقاليو وفق ثلاث قوائم:

- **أ/ القائمة الأولى:** تشكّل من المواد الأولية الصناعية و تمثّل ما يقارب ب 25 % من الوردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي و هي تتمتّع بحماية تعريفية ضعيفة تتراوح من 5 % إلى 15%، و يتمّ تحرير هذه القائمة من كلّ الحقوق الجمركية و الرسوم ذات التأثير المماثل بمجرّد دخول الاتفاق حيّز التنفيذ.
- **ب/ القائمة الثانية:** تشكّل من المواد النصف مصنّعة، و سلع التجهيز الصناعي و الفلاحي و هي تمثّل 35% من الواردات الجزائرية.
- **ج/ القائمة الثالثة:** تتمتّع المنتجات الواردة في هذه القائمة بحماية تعريفية مرتفعة لأنّها تنتج محلّيا و هي تمثّل 40% من واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي، و تتشكّل من المنتجات التامّة و المنتجات الصناعية المستورد تقليديا، و

تخضع هذه القائمة لتحرير تدريجي من الحقوق و الرسوم المماثلة بعد سنتين من بدء تنفيذ الاتفاقية و بمعدَل سنوي 10 % على مدار 12 سنة .

الجدول رقم : 02 : التفكيك الجمركي للمنتجات الصناعية في إطار الشراكة الأوروجزائرية

السنوات	القائمة الأولى	القائمة الثانية	القائمة الثالثة
	عدد بنودها التعريفية:2076	عدد بنودها التعريفية: 1089	عدد بنودها التعريفية: 1964
	النص المرجعي في الاتفاق: المادة9 الفقرة1	النص المرجعي في الاتفاق: المادة9 الفقرة2	النص المرجعي في الاتفاق:المادة9 الفقرة3
سنة الدخول في الاتفاق: 2005	%100	/	/
2006	0%	/	/
2007	0%	20%	10%
2008	0%	10%	10%
2009	0%	10%	10%
2010	0%	20%	10%
2011	0%	20%	10%
2012	0%	20%	10%
2013	0%	0%	10%
2014	0%	0%	10%
2015	0%	0%	15%
2016	0%	0%	5%
2017	0%	0%	0%

المصدر: فيروز سلطاني، "دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الاقليمية و الدولية" (دراسة حالة الجزائر و الشراكة الأورومتوسطسة) مذكرة ماجستير غير منشورة في العلوم القتصادية، تخصَص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة(الجزائر)، 2018، ص 176.

يتَضح من خلال الجول أعلاه أنَ المواد الأولية الصناعية تمَ تحريرها من كلَ الحقوق الجمركية و غير الجمركية طول الفترة لممتدة من 2006-2017، أمَا المنتجات نصف المصنَعة و المنتجات تامَة الصنع يتمَ تحريرها تدريجيا خلال هذه الفترة.

ب- التفكيك الجمركي الخاص بالمنتجات الزراعية:

في هذا المجال لا يوجد تحرير كامل، بل يطبق تحرير تدريجي و يخضع لنظام الحصص، و التوقيتات الزمنية نظرا لحساسية هذه المنتجات من وجهة نظر الطرف الأوروبي و لم يأت اتفاق الشراكة الأوروجزائرية بجديد في هذا الشأن، حيث تبقى هذه الفئة من المنتجات خاضعة لمزايا اتفاقيات التعاون لسنة1976، مع بعض التعديلات في الحصص المصدرة.

و من الملاحظ أنَ القطاع الزراعي (الفلاحي) يعتبر من القطاعات التي تمتلك فيها البلدان المتوسَطية ميزة نسبية معتبرة، كما يحتل هذا القطاع مكانة معتبرة في الهيكل الاقتصادي لهذه الدول. (لزعر و بوعزيز ، 2009، صفحة 37):

الجدول رقم 3 : المنتجات الفلاحية في التجارة الخارجية

البلد	الحصة الفلاحية في الصادرات الإجمالية 99		الحصة الفلاحية في الواردات الإجمالية 99	
	الاتحاد الأوروبي	باقي دول العالم	الاتحاد الأوروبي	باقي دول العالم
الجزائر	17	29	00	00
تونس	03	12	03	11
المغرب	06	20	20	35
مصر	11	22	06	07

المصدر: علي لزعر، ناصر بوعزيز:" تأهيل المؤسَسة الاقتصادية الجزائرية في ظلَ الشراكة الأورومتوسَطسة" ، أبحاث إقتصادية و إدارية، العدد:5 جوان2009، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر،ص 37.

2-2- المخطط الجديد للتفكيك الجمركي:

تحرَكت الجزائر لإعادة النظر في وتيرة و مستوى التفكيك الجمركي على خلفية النتائج السلبية لرزنامة التفكيك، التي لم تعد تعكس هدف اتفاق الشراكة في الوصول إلى سياسة شراكة حقيقية و متوازنة بين الطرفين الجزائري و الأوروبي، حيث أصبح هذا التفكيك عائقا أمام تطبيق بعض سياسات التنمية في المؤسَسة الجزائرية، في وقت تعزَز فيه التواجد الأوروبي في السوق الوطنية.

2-2-1- مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي:

تشير أرقام دراسة نشرتها وزارة الصناعة و المؤسَسات الصغيرة و المتوسَطة و ترقية الاستثمار شهر أفريل 2012 بأنَ التفكيك التعريفي الذي تمَ تطبيقه مع الاتحاد الأوروبي جعل الجزائر تخسر 2.5 مليار دولار من مداخيل الخزينة بين

2005-2009، و حسب محاكاة لتقييم الأثر الجبائي لتطبيق اتفاق الشراكة فإنَ الجزائر كانت ستخسر 8.5 مليار دولار بين 2010 و 2017، لو تمَ الإبقاء على التفكيك التعريفي.

على خلفية ذلك تقدَمت الجزائر أثناء انعقاد الدورة الخامسة لمجلس الشراكة مع الاتحاد الأوروبي يوم 15 جوان 2010بطلب رسمي لمراجعة مخطط التفكيك الجمركي، فيما يتعلَق بالمنتجات الصناعية و التنازلات التعريفية للمواد الزراعية و المواد الغذائية (Ministère du commerce , revises des produis agricoles et agro-alimentaires , p. 3).

و التي تقتضي حماية ملائمة على نحو لا يشكَل فيه كل من وتيرة و مستوى التفكيك الجمركي عائقا أمام تنميتها و قد إستند فريق المفاوضين الجزائريين لتقديم طلب التأجيل هذا على (المادة11*) و (المادة12*) من اتفاق الشراكة، و التي تتضمَن إجراءات استعجالية يمكن اتخاذها في حالة وجود أضرار تهدَد الاقتصاد الجزائري.

و تعدَ العريضة التي قدَمتها الجزائر للمفوضية الأوروبية الأولى من نوعها، أين يطلب بلد متوسَطي يربطه اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي مراجعته و يحصل على ذلك، فبعد مشاورات دامت أكثر من سنتين عقدت خلالها ثمان دورات تفاوضية، توصلت الجزائر مع الاتحاد الأوروبي إلى اتفاق حول مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي الخاص باتفاق الشراكة، و قد دخلت هذه الترتيبات الجديدة حيَز التنفيذ يوم الفاتح سبتمبر 2012، و جاء في بيان لوزارة الشؤون الخارجية أنَ: " هذه النتائج الايجابية التي توصَلت إليها المشاورات كفيلة بدعم علاقات التعاون و الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على أسس من المنفعة المتبادلة، و تشهد على إرادة الشريكين في إعطاء دفع جديد اتنفيذ اتفاق الشراكة

و في إطار إشتراك القاعدة الاقتصادية في النقاش الدائر حول تفكيك التعريفة الجمركية عقدت مصالح وزارة التجارة سلسلة من اللَقاءات* الوطنية و الجهوية، بهدف شرح المخطط الجديد للتفكيك الجمركي، بدأ برنامج اللَقاءات بعقد لقاء أوَل ذو طابع وطني ترأسه وزير التجارة في 28 أوت 2012 بالجزائر العاصمة أياما قليلة قبل بدء تنفيذ المخطط الجديد للتفكيك، ليتبع بيوم إعلامي ثاني جهوي بسطيف، و لقاء جهوي ثالث بوهران و لقاء رابع بولايات الجنوب و أقصى جنوب البلاد بغرداية

2-2-2- عرض المخطط الجمركي الجديد:

ينصَ اتفاق مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي الذي توصَلت إليه الجزائر و الاتحاد الأوروبي على تأجيل رفع الحواجز الجمركية حتَى سنة2020 أمام أصناف واسعة من المنتجات الصناعية المستوردة، كما ينصَ أيضا على إعادة النظر في بعض الأصناف التي يولَيها الاتحاد الأوروبي الأفضلية، لاسيما المنتجات الزراعية و المنتجات الصناعية.

أ- التفكيك الجمركي الجديد الخاص بالمنتجات الزراعية و المواد الغذائية:

تمَ الاتفاق على مراجعة التفضيلات المقدمة للاتحاد الأوروبي و الحصص الجمركية الخاصَة بالمنتجات الزراعية كما يلي: (Ministère du commerce , revises des produis agricoles et agro-alimentaires , p. 4).

- إلغاء 25 حصَة تعريفية جمركية من المنتجات الزراعية الممنوحة للاتحاد الأوروبي.
- إلغاء التفضيلات التعريفية الخاصَة بمادتين غذائيتين ممنوحة للاتحاد الأوروبي.
- إعادة فتح 9 حصص تعريفية تفضيلية من المنتجات الزراعية ممنوحة للاتحاد الأوروبي.
- تعديل حصتين تعريفيتين للمنتجات الزراعية ممنوحة للاتحاد الأوروبي.

ب- التفكيك الجمركي الجديد الخاص بالمنتجات الصناعية:

شملت عملية المراجعة 1058 صنفا تعريفيا أوروبي المنشأ، و الذي يعتبر حسَاسا بالنسبة للانتاج و التشغيل و الاستثمار، و ذلك على النحو التالي:

***/ بالنسبة لمنتجات القائمة الثانية:**

تمَت مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي ل 267 بندا تعريفيا ما يمثَل حوالي 24% من منتجات القائمة الثانية، و ذلك على مستويين:

- **المستوى الأوَل:** يستفيد 82 بندا تعريفيا من المنتجات الجد حسَاسة* من إعادة تطبيق جزئي للحقوق الجمركية، ومن مهلة إضافية قدرها 4 سنوات للوصول إلى نسبة 0% في سنة 2016 عوض 2012.

الجدول رقم 04 : المخطط الجديد للتفكيك الجمركي لمنتجات قائمة 2 المستوى الأوَل:

	التعريفة الجمركية الأساس	عددالأصناف التعريفية	2012	2013	2014	2015	2016
المستوى الأوَل 28صنفا تعريفيا	30%	09	23%	18%	12%	1.6%	0%
	15%	73	12%	10%	07%	3.5%	0%

Source: Ministere du commerce DG Douane, Nouveau schéma du démantelement tarifaire des produits industriels et les concessions tarifaires révisées des produits agricoles et agro-alimentaires,p :5

*أهمَ المنتجات المعنية: المحركات الكهربائية، المحولات الكهربائية، المولدات، البطاريات و المنتجات المماثلة، الكوابل الكهربائية العارية و المعزولة، كوابل الهاتف، كوابل الألياف البصرية، السيارات و قطع الغيار....

- **المستوى الثاني:** يضمَ 185 بندا تعريفيا[1]* يستفيد من تعليق تطبيق الحقوق الجمركية لفترة إضافية مدَتها سنتان، و مهلة إضافية مدَتها 4 سنوات، قبل أن يتمَ تخفيضها إلى نسبة 0% عام 2016 عوض 2012.

الجدول رقم 05 : المخطط الجديد للتفكيك الجمركي لمنتجات القائمة2 المستوى الثاني:

	التعريفة الجمركية الأساس	عددالأصنا ف التعريفية	2012	2013	2014	2015	2016
المستوى الثاني 185صنفاتعر يفيا	05%	185	03%	03%	02%	01%	0%

Source: Ministere du commerce DG Douane, Nouveau schéma du démantelement tarifaire des produits industriels et les concessions tarifaires révisées des produits agricoles et agro-alimentaires,p :6

ب/ بالنسبة لمنتجات القائمة الثالثة:

تمَت مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي ل 791 بندا تعريفيا ما يمثَل حوالي 43% من منتجات القائمة الثالثة و ذلك على مستويين:

- المستوى الأوَل: يستفيد 174 بندا تعريفيا من المنتجات الجد حسَاسة[2] من إعادة تطبيق جزئي للحقوق الجمركية، ومن مهلة إطافية مدَتها 3 سنوات، للوصول إلى نسبة 0% في سنة 2020 بدل 2017.

[1] أهمَ المنتجات المعنية: مفاتيح و قواطع الدارات الكهربائية، المصابيح، الثلاجات، المجمدات، المواقد، الأجهزة الإلكترومنزلية الصغيرة، العدَادات..

[2] أهمَ المنتجات المعنية: مواد الطلاء و التلميع، معدات النقل، أو عبوات التغليف البلاستيكية أو الورقية، رخام السيراميك، ألات الغسيل، الأثاث الخشبية و السيارات.

الجدول رقم 06 : المخطط الجديد للتفكيك الجمركي لمنتجات القائمة3 المستوى الأوَل:

	التعريفة الجمركية الأساس	عدد الأصناف التعريفية	2012-2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
المستوى الأوّل 28صنفا تعريفيا	30%/%12	163	23%	21%	19.2%	14.4%	9.6%	4.8%	0%
	6%/15%	11	12%	11%	10.4%	7.8%	5.2%	2.6%	0%

Source: Ministere du commerce DG Douane, Nouveau schéma du démantelement tarifaire des produits industriels et les concessions tarifaires révisées des produits agricoles et agro-alimentaires,p :7

- المستوى الثاني: يضمَ 617 بندا تعريفيا[1] يستفيد من تعليق تطبيق الحقوق الجمركية لفترة إضافية تمتد من 2012 إلى 2015، و مهلة إضافية مدَتها 3 سنوات، قبل أن يتمَ تخفيضها إلى نسبة 0% عام 2020 عوض 2017.

الجدول رقم 07 : المخطط الجديد للتفكيك الجمركي لمنتجات القائمة3 المستوى الثاني:

	التعريفة الجمركية الأساس	**عدد الأصناف التعريفية**	**2012-2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
المستوى الثاني 617صنفا تعريفيا	30%/%12	575	21%	16.8%	12.6%	8.4%	4.2%	0%
	6%/15%	21	10.5%	8.4%	6.3%	4.2%	2.1%	0%
	5%/2%	21	3.5%	2.8%	2.1%	1.4%	0.7%	0%

Source: Ministere du commerce DG Douane, Nouveau schéma du démantelement tarifaire des produits industriels et les concessions tarifaires révisées des produits agricoles et agro-alimentaires,p:8

2- 3- انعكاسات التفكيك الجمركي:

إنَ إقامة منطقة للتبادل الحر أورومتوسَطية يعني أن تقوم دول جنوب المتوسَط بإزالة التعريفات الجمركية على المنتجات الصناعية لتكون ضمن التبادل التجاري الحرَ بعد انتهاء التعريفات الجمركية على المنتجات الصناعية لتكون ضمن التبادل التجاري الحر بعد انتهاء الفترة الانتقالية المحدَدة ب 12 سنة من تاريخ بداية تنفيذ اتفاقيات المشاركة، و

[1] أهمَ المنتجات المعنية:مستحضرات التجميل، الورق، الأقمشة، الملابس، الأحذية، مكيفات الهواء، أجهزة الكمبيوتر، المنتجات السمعية، مستقبلات الأقمار الصناعية و غيرها

بعد استكمال الخطوات التي تمَ التفاق عليها في إطار الشراكة الأورومتوسَطية، هي عملية يقصد من ورائها تعديلا جزئيا في اتجاه المبادلات على السلع الصناعية، كما يلي (Hugon , 1999, p. 15)

- اتفاقيات تدمير جمركي و غير جمركي عمودية بالمعني الذي يخص فيه الاتحاد الأوروبي وكلَ شريك متوسَطي.
- تدمير جمركي من طرف واحد (دول جنوب و شرق المتوسَط) للسلع الصناعية حتَى سنة 2010، ممَا سيضع الشركاء المتوسَطين في وضعية دول الاتحاد الأوروبي التي قامت من قبل بإلغاء حواجزها الجمركية على السلع الصناعية القادمة من الدول المتوسَطية.
- عدم الأخذ بعين الاعتبار السلع الزراعية و الخدمات التي ستكون محل مفاوضات خاصَة.

الجدول رقم:08: الرسوم على المبادلات و نصيب الاتحاد الأوروبي من واردات الدول المتوسَطية الشريكة:

	الرسوم على التبادلات (من الإيرادات العمومية1995-1998)	نصيب الإتحاد الأوروبي من الواردات 1998
الجزائر(1996)	%15.5	%68.9
قبرص(1997)	6.4%	54.0%
مصر	11.8%	36.2%
اسرائيل	0.4%	48.5%
الأردن	24.9%	42.8%
لبنان	45.6%	63.3%
مالطا(1997)	4.2%	69.3%
المغرب(1995)	14.8%	76.9%
سوريا(1997)	11.5%	46.0%
تونس(1996)	13.9%	74.%
تركيا(1997)	2.3%	52.4%
المجموع	11.8%	54.0%
الدول المتوسَطية ال7*	14.8%	57.4%

Source: Heba Handoussa; Jean Reiffers, le partenariat Euro- méditerranéen en l'an 2000, dexieme rapport FE' MISE sur le partenariat, juillet, 2000,p:58

من الجدول السابق نسجَل ما يلي:

- إزالة الرسوم الجمركية من طرف الدول المتوسَطية العربية لوارداتها من الاتحاد الأوروبي نتيجة غقامة منطقة التجارة الحرَة الأورومتوسَطية يشكّل عجزا كبيرا بالموازنة العامة لهذه الدول بسبب اعتمادها بشكل متزايد على الإيرادات الجبائية و بصفة خاصَة للدول الغير نفطية.
- الرسوم الجمركية على التبادلات التجارية تمثّل نسبة مهمَة من الإيرادات العمومية، حيث تبلغ متوسَط نسبتها بالنسبة للدول المتوسَطية العربية حوالي 15% من مجموع إراداتها خلال الفترة 1995-1998، تونس 13.9%، المغرب14.8%، الجزائر 15.5%.
- يستحوذ الاتحاد الأوروبي نصيبا كبيرا من واردات الدول المتوسَطية العربية بحوالي 57.4%، كمتوسَط لسنة 1998، أمَا المغرب 76.9%، و تونس 74.3%.
- تتحمَل الدول المتوسَطية العربية خسائر جبائية محتملة من إيراداتها العامَة لسنة 1998 في حالة إزالة الرسوم الجمركية على وارداتها من الاتحاد الأوروبي في حدود 8.5% أمام تونس و تتحمَل خسائر بنسبة 10.3%و المغرب 11.4%.

إنَ الخسائر المحتملة السابقة تعتبر آثارا مباشرة ناتجة عن التفكيك الجمركي لإنشاء منطقة التجارة الحرة الأورومتوسَطية كما يوجد آثار أخرى سلبية غير مباشرة نتيجة التفكيك الجمركي و تحدث خسائر في الموازنة العامَة للدول، نلخصها فيما يلي:

- انخفاض أسعار الواردات الأوروبية يؤدَي إلى زيادة الطلب عليها، و يمكن أن تحتلَ محلَ المنتجات المحلية في السوق الوطني، و بالتالي تحدث خسائر للمؤسَسات المحلية فيؤثَر على الإيرادات الجبائية التي تخضع لها هذه المؤسَسات.
- انخفاض نشاط المؤسَسات المحلية يؤدَي إلى إعادة هيكلتها و زيادة البطالة و مخاطر الافلاس ممَا يزيد من خسائر الإرادات الجبائية.

إنَ التحاليل التي أجريت على أساس نماذج ثنائية على كل من تونس و مصر...، تبيَن أنَ منطقة التبادل الحر تتراوح ما بين 0.2% إلى 3.5%في الحالة التي تكون فيها الدخول إلى السوق الأوروبي يتمَ بدون أيَة عراقيل.

الخاتمة

من خلال معالجتنا لموضوع التكامل الاقتصادي و إظهار علاقة الشراكة الأوروجزائرية بالإيرادات الجمركية و أهمَيتها في تفعيل التكتلات الاقتصادية و العلاقات بين دول العالم يمكن استخلاص النتائج التالية :

- التكامل الاقتصادي عملية ليست بسيطة بل هو عملية على درجة عالية من التعقيد و الشمولية .

- من أبرز الظواهر المؤدية إلى قيام التكامل هو التطور الاقتصادي الواسع و ما ينتجه من تطور علمي و تكنولوجي متسارع .

- من ايجابيات هذه التكتلات الاقتصادية هو السعي إلى تعميق المصالح الاقتصادية للدول المشاركة مع الإشارة إلى أن محاولة التعاون الاقتصادي بين هذه الدول تندرج في حرية انتقال السلع و البضائع دون قيود تعريفية أو غير تعريفية و حرية انتقال رؤوس الأموال .

- من وجهة نظر منظمة التجارة العالمية فإن اتفاقات التكامل الاقتصادي التي تدخل فيها الدول الأعضاء مقبولة من حيث المبدأ إذا كانت نية أطراف الاتفاق هي تحقيق التحرير التجاري بخطوات أسرع مما كان سيتم في سياق تعدد الأطراف و ليس كوسيلة لإتباع سياسات تمييزية .

- تعتبر تجربة الاتحاد الأوروبي من أهم التجارب التكاملية الناجحة و كذلك التكامل في دول جنوب شرق آسيا أما بالنسبة لتجربة التكامل العربي فإنها باءت بالفشل نظرا للصعوبات و العراقيل التي تواجهها .

- الدول العربية مطالبة أكثر من أي وقت بإقامة تكامل اقتصادي مبني على أسس و أهداف واضحة لمواجهة التكتلات الاقتصادية العالمية و الرقي بمستواها في شتى المجالات و ذلك لمواكبة عصر العولمة والتكنولوجيا .

المراجع

أحمد ,س & .,بهدي ,ع .(2015) .تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية في الجزائر في ظل الإنفتاح الإقتصادي .المجلة الجزائرية للتنمية الإقتصادية.17 ,(3)

إكرام مياسي . (2012). افندماج في الإقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر. دار الهومة للطباعة والنشر.

الجريدة الرسمية. (2005). الجمهورية الجزائرية الديموقراطية الشعبية. (31).

الصالح ,م & .,بن سمينة ,د .(2006) .إتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية .الملتقى الدولي حول آثر وانعكاسات اتفاق الشراكة على افقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .جامعة سطيف .

انصاف قصوري. (2006). اليورو وإتفاقية الشراكة الأورومتوسطية. بسكرة، الجزائر: جامعة محمد خيضر.

جمال عمورة . (2006). دراسة تحليلية وتقيمية لإتفاقية الشراكة العربية الأورومتوسطية . جامعة الجزائر .

رشدي شيحة ,م .(2003) .الأسواق الدولية المفاهيم والنظريات و السياسات .الإسكندرية مصر :دار الجامعة الجديدة.

زايد مراد. (2006). دور الجمارك في ظل إقتصاد السوق -دراسة حالة الجزائر. الجزائر: جامعة الجزائر.

عبد الحميد زعباط . (2004). الشراكة الأورو-متوسطية و أثرها على الاقتصاد الجزائري. مجلة شمال إفريقيا، 51-67.

عزيزة بن يسمينة . (2011). الشراكة الأوروجزائرية بين متطلبات الإنفتاح والتنمية المستقلة. مجلة الباحث(9).

علي لزعر، و ناصر بوعزيز . (2009). تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الأورومتوسطية. أبحاث إقتصادية وإدارية(5)، 29-50.

ليلى اوشن . (2011). الشراكة الأجنبية والمؤسسات الإقتصادية الجزائرية. تيزي وزو، الجزائر : جامعة مولود معمري.

محمود شحماط . (2007). قانون الخوصصة في الجزائر. 232. كلية الحقوق، جامعة قسنطينة.

Agerie. (s.d.). *document de stratégie 2002-2006 et programme indicatif national 2002-2004.*

Boukhari, M. (2006). L'Algerie ouvre ses portes à l'europe, L'Exportateur. *revue dde l'association des exportateurs algeriens* (5).

Délégation de l'Union européenne en Algérie. (2008). *Rapport annuel de la coopération UE-Algérie.*

Hasaine , K. (2011). Accord d'association Algerie Union Europienne, quel perspective pour l'economie Algerienne. ALGERIE: Université Oran.

Hugon , P. (1999). les accord de libre-echange avec les pays de sud et de l'est de la méditerranien. *revue région et developement*(9), 29.

Ministère du commerce . (revises des produis agricoles et agro-alimentaires). *Nouveau schema du demantelement tarifaires des produits industriels et les concession tarifaire* . DG Douane.

NANCY, G., KREITEM, B., & PICOT, B. (2009). *Evaluation de l'état d'exécution de l'Accord d'Association Algérie-UE.* Algerie: Ministère du Commerce.

أثر جائحة covid-19 على التجارة الإلكترونية العالمية

The Impact Of The COVID-19 Pandemic On Global Electronic Commerce

سدرة أنيسة

جامعة الجزائر3،

ملخص:

حاولنا من خلال هذه الدراسة تحليل أثر جائحة COVID-19 على التجارة الإلكترونية العالمية، وتوصلنا إلى أنها كانت في حالة نمو حتى قبل ظهور الجائحة إلا أن هذه الأخيرة عززت من نموها بشكل لم يكن متوقعا سواءً على حجمها أو نطاقها، ومن المحتمل أن تكون بعض هذه التحولات في مشهد التجارة الإلكترونية العالمية طويلة الأمد. وعلى ضوء هذه النتائج اقترحنا بعض التوصيات أهمها ضرورة سد الفجوات الرقمية القائمة من خلال إتاحة خدمات الإنترنت بتكلفة منخفضة وجودة مرتفعة وتعزيز المشاركة في التجارة الإلكترونية من طرف الفئات الأكثر ضعفاً والتأكد من حماية المستهلكين من الممارسات التجارية الاحتيالية والمنتجات غير الآمنة.

الكلمات المفتاحية: جائحة فيروس COVID-19، التجارة الإلكترونية، الاقتصاد العالمي، الفجوة الرقمية، الانترنت.

Abstract:

Through this study, we tried to analyze the impact of the COVID-19 pandemic on global electronic commerce, We concluded that it was been in a state of growth even before the outbreak of the pandemic, but that the latter boosted its growth in an unexpected way, whether in terms of its size or scope, Some of these shifts in the e-commerce landscape are likely to be long-term. In the light of these results we proposed some recommendations; the most important of which are the need to bridge existing digital gaps by providing internet services at low cost and high quality, enhancing participation in e-commerce by the most vulnerable groups, and ensuring that consumers are protected from fraudulent business practices and unsafe products.

Key words: Covid-19 Pandemic; E-Commerce; Global Economy; Digital Divide, Internet.

مقدمة:

لقد كانت سنة 2020 إستثنائية عن سابقاتها، عنوانها الرئيسي جائحة covid-19 التي وجهت ضربة قوية للاقتصاد العالمي الهش أصلاً، فإجراءات إحتواء إنتشار الفيروس من إغلاق عام وحجر منزلي وتباعد إجتماعي وغيرها مع نجاحها في بلوغ الهدف المقصود منها وهو تخفيض عدد الإصابات، إلا أنها ساهمت بشكل كبير في موجة ركود إقتصادي عالمي حاد برزت بين طياته التجارة الإلكترونية كبصيص أمل لتحقيق معادلة إنقاذ الأرواح والاقتصاد معاً.

وعليه، سنحاول من خلال هذه الورقة البحثية الإجابة على **الإشكالية التالية**:

كيف أثرت جائحة covid-19 على التجارة الإلكترونية العالمية؟

وتندرج ضمن هذه الإشكالية الرئيسية **التساؤلات الفرعية** التالية:

- ما هي أهمية التجارة الإلكترونية في ظل التحولات العالمية؟
- ما كان وضع التجارة الإلكترونية العالمية قبل الجائحة؟
- فيما تتمثل تداعيات الجائحة على التجارة الإلكترونية العالمية؟
- إلى أي مدى يمكن استدامة التحولات الطارئة على مشهد التجارة الإلكترونية؟

والتي سنحاول الإجابة عليها من خلال **المحاور التالية**:

المحور الأول: التجارة الإلكترونية كأحد مخرجات التحول الرقمي؛

المحور الثاني: التجارة الإلكترونية العالمية قبل الجائحة؛

المحور الثالث: التجارة الإلكترونية العالمية أثناء الجائحة؛

المحور الرابع: التجارة الإلكترونية العالمية بعد الجائحة.

المحور الأول: التجارة الإلكترونية كأحد مخرجات التحول الرقمي

ظهر مفهوم التجارة الإلكترونية منذ منتصف التسعينات من القرن الماضي عندما بدأت الشركات في إستخدام الإنترنت وشبكات الحاسوب الأخرى للقيام بأعمالها وإدارة علاقاتها مع أصحاب المصلحة فيها كالموردين والزبائن والموظفين وغيرهم، ففي سنة 1994 لم تكن التجارة الإلكترونية بالصورة التي نعرفها الآن وبعد مرور عشرات السنوات من هذا التاريخ تشير الدراسات إلى تضاعف أعداد الجهات التي إعتمدت تطبيقات التجارة الإلكترونية عبر العالم. (الطائي، 2010، صفحة 15)

وسنخصص هذا المحور الأول لتقديم التجارة الإلكترونية بدءً بمفهومها وخصائصها مروراً بأشكالها وتطبيقاتها وصولاً إلى آثارها الإيجابية والسلبية.

1- المفهوم والخصائص:

1-1 المفهوم:

على الرغم من التزايد المتسارع لحجم المعاملات في التجارة الإلكترونية عبر العالم إلاَّ أنها لم تحظى بتعريف متفق عليه دولياً،فمازالت محط جدل بين الباحثين الاقتصاديين الذين تناولوها كل من زاويته.

وأحد أشمل وأبسط هذه التعاريف في نفس الوقت الذي يعتبر أن التجارة الإلكترونية تتمثل في: "بيع أو شراء سلع أو خدمات سواء كانت بين الشركات، المستهلكين، الأجهزة الحكومية وغيرها عن طريق الإنترنت. بحيث يتم طلب السلع

والخدمات على الإنترنت أما الدفع والتسليم النهائي للسلعة أو الخدمة قد يتم بواسطة الإنترنت أو بغيرها. "(الأمم المتحدة المجلس الاقتصادي والاجتماعي، 2002، صفحة 4)

2-1 الخصائص:

إنطلاقاً من تحديد مفهوم التجارة الإلكترونية أعلاه يتضح أنها تتمتع بعدد كبير من الخصائص، أهمها:(كافي ، 2017، الصفحات 105-106)

- عدم وجود علاقة مباشرة بين طرفي العملية التجارية، أي التعامل يكون عن بعد؛
- إمكانية التفاعل الجماعي غير المحدود بين أطراف متعددة في وقت واحد؛
- إمكانية تنفيذ كل خطوات العملية التجارية بما فيها تسليم السلع غير المادية على الشبكة (مثل البرامج والتصاميم وغيرها)؛
- إمكانية التبادل الإلكتروني للبيانات والوثائق دون تدخل بشري بأقل تكلفة وأعلى عائد.

2- الأشكال والتطبيقات:

2-1 الأشكال:

ذكرنا أثناء تعريفنا للتجارة الإلكترونية أن لها ثلاث أطراف رئيسية هي الشركات، المستهلكين، الأجهزة الحكومية ومن شأن التعامل بينهم أن يُنتج مصفوفة أشكال للتجارة الإلكترونية نجدها ملخصة في الجدول التالي:

الجدول رقم (01): أشكال التجارة الإلكترونية

	الحكومة	الشركات	المستهلكين
الحكومة	G2G	G2B	G2C
الشركات	B2G	B2B	B2C
المستهلكين	C2G	C2B	C2C

Source :(Coppel, 2000, p. 4)

كما هو موضح في الجدول أعلاه، يمكن تقسيم المعاملات التجارية إلى تسعة أنواع حسب مصفوفة كوبل (Coppel)، وهي كالتالي:(غرفة جدة، 2019، صفحة 8)

- حكومة لحكومة (G2G) كتبادل المعلومات بين الأجهزة الحكومية المختلفة؛
- حكومة لشركة (G2B) كإرسال بعض الجهات الحكومية معلومات متعلقة بالضرائب أو الجمارك إلى الشركات؛
- حكومة لمستهلك (G2C) كبيع الإحصاءات للباحثين أو الإعلان عن الوظائف؛
- شركة لحكومة (B2G) كطلب الشركة من أحد الجهات الحكومية بيانات عن إشتراطات إقامة مشاريع في منطقة معينة؛

- شركة لشركة (B2B)؛

- شركة لمستهلك (B2C)؛

- مستهلك لحكومة (C2G) كسداد بعض الرسوم الجمركية؛

- مستهلك لشركة (C2B) كالبحث في المواقع المختلفة للشركات والبحث عن أفضل المنتجات والدخول في مزادات على الخط مباشرة؛

- مستهلك لمستهلك (C2C) كالمواقع التي تنشأ للسماح بالبيع فيما بينهم بشكل مباشر.

وتعتبر الـB2B و B2C أهم شكلين للتجارة الإلكترونية من حيث الحجم والتطور حتى الآن واللذين سنركز دراستنا الحالية عليهما.

2-2 التطبيقات:

تندرج تطبيقات التجارة الإلكترونية ضمن ثلاث أشكال رئيسية هي:(ياسين و العلاق، 2004، صفحة 204)

- بيع وشراء السلع والخدمات وهو ما يشار إليه بالأسواق الإلكترونية؛

- تسهيل عملية تدفق المعلومات والاتصالات والتعاون ما بين الشركات من جهة وداخل الشركة الواحدة من جهة أخرى؛

- توفير خدمة العميل.

3- الآثار الإيجابية والسلبية:

للتجارة الإلكترونية آثار إيجابية وسلبية محتملة سواءً على الشركة، المستهلك أو على الاقتصاد ككل، وفي سبيل العمل على تحقيق الإيجابي منها والبحث عن حلول تساهم في تقليص السلبي منها، فلابد من تسليط الضوء عليها:(غرفة جدة، 2019، الصفحات 8-9)

1-3 الآثار على الشركة:

1-1-3 الآثار الإيجابية:

- إنخفاض التكاليف على الشركة نتيجة عدة عوامل منها إنخفاض أعداد العاملين، وتوفير النفقات على المستندات الورقية التي أصبح لا حاجة لها مع عدم الحاجة لفتح أكثر من فرع حيث من الممكن التوسع والانتشار ليس فقط إقليميا وإنما عالميا، بالإضافة إلى التقليل من تكاليف الخدمات اللوجستية من نقل وتخزين وتوزيع وغيرها؛

- الكفاءة في الإنتاجية الناتجة من إنخفاض نسبة الخطأ من خلال الاعتماد على الأنظمة التقنية؛

- السرعة في إنجاز المعاملات؛

- إمكانية تنفيذ عمليات البيع والشراء طيلة أيام الأسبوع ولعدد ساعات أكبر مما يساهم في زيادة الأرباح؛

- قدرة المنتج على التواصل بشكل أسهل مع العملاء من خلال صفحة الموقع مما يتيح له فرصة التعرف على تفضيلاتهم وإقتراحاتهم وشكاوى العملاء وبالتالي التحسين والتنويع في المنتجات.

2-1-3 الآثار السلبية:

- إمكانية إختراق نظام المعاملات التجارية للشركة؛

- عند حدوث أي عطل تقني في النظام سوف يمنع الشركة من البيع مما قد يتسبب في توجه المستهلكين إلى مواقع إلكترونية أخرى والشراء منها.

2-3 الآثار على المستهلك:

1-2-3 الآثار الإيجابية:

- توفير الجهد والوقت دون الحاجة للذهاب إلى المراكز والأسواق التجارية للشراء؛
- الوصول للمنتجات بسهولة؛
- الحصول على السلعة أو الخدمة بسعر منخفض الناتج عن اِنخفاض تكلفة الإنتاج للشركة وبناءً عليه بيع السلعة بسعر أقل للمستهلك، أيضاً إمكانية الحصول على سعر منخفض بسبب تقليل الدور السلبي للوسطاء الناتج من عملية مفاضلة المستهلك بين أكثر من موقع وشراء المنتج من الموقع ذو السعر الأقل؛
- إمكانية شراء أي منتج من أي مكان في العالم وفي أي وقت.

2-2-3 الآثار السلبية:

- احتمالية اِختراق الحسابات؛
- عدم إمكانية معاينة السلعة قد يؤدي إلى اِحتمالية الحصول على المنتج بجودة أقل من المطلوب.

3-3 الآثار على الاقتصاد:

1-3-3 الآثار الإيجابية:

- توفير فرص عمل في قطاعات متنوعة وجديدة؛
- مواكبة التقدم والتطور الاقتصادي وتقليص الفجوة مع الدول المتقدمة، ولتحقيق ذلك لابد من الأخذ بعين الاعتبار كافة جوانب القصور التي من شأنها أن تعيق من توجه التجارة الإلكترونية نحو مسارها الصحيح؛
- إتاحة الفرص لتوسع وتطور قطاعات جديدة في المجتمع كقطاع الخدمات اللوجستية وقطاع الاتصالات وتقنية المعلومات وقطاع التكنولوجيا والتقنيات وغيرها؛
- سهولة الوصول إلى الأسواق الخارجية من شأنه أن يزيد من مساهمة الصادرات الإلكترونية وبالتالي التأثير الإيجابي على النمو الاقتصادي.

2-3-3 الآثار السلبية:

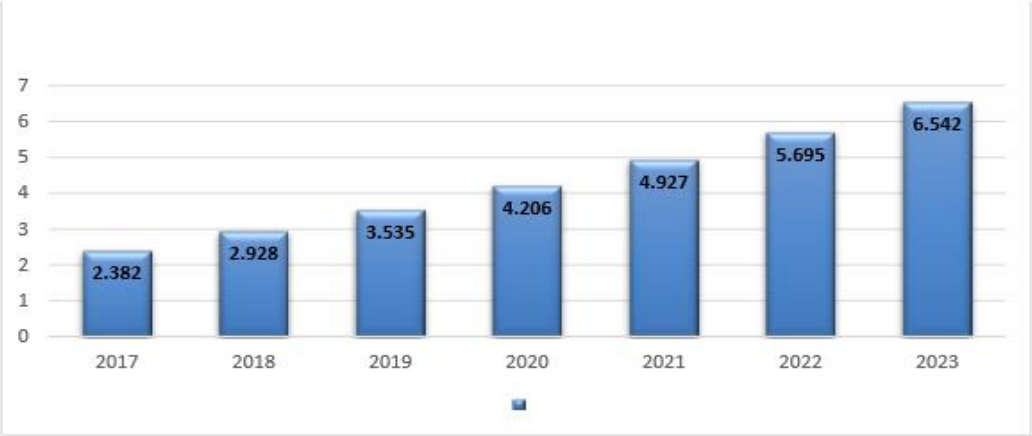
- الركود في الأسواق التجارية التقليدية نتيجة العزوف عن الشراء منها والتوجه نحو الشراء من المواقع الإلكترونية؛
- اِحتمالية اِرتفاع معدل البطالة نتيجة قلة العمالة نظرا للاعتماد على التجارة الإلكترونية.

المحور الثاني: التجارة الإلكترونية العالمية قبل الجائحة

إنَّ حجم التجارة الإلكترونية العالمية ينمو بشكل متسارع السنة تلوى الأخرى، حيث بلغ الحجم الإجمالي للتجارة الإلكترونية بالعالم ما يقارب 3.5 تريليون دولار سنة 2019، بينما كان متوقعا قبل حدوث الجائحة أن يزداد حجم التجارة الإلكترونية إلى 6.5 تريليون بحلول سنة 2023 كما هو مبين بالشكل رقم (01). حيث بلغ عدد المتسوقون الإلكترونيون لسنة 2019 نحو 1.9 مليار نسمة بواقع مبيعات بلغت حوالي 3.5 تريليون دولار مقارنة بـ 1.8 مليار شخص

سنة 2018 وهو ما يقرب من ربع سكان العالم، وكان من المتوقع أن يزيد العدد إلى 2.14 مليار نسمة سنة 2021 بواقع مبيعات تبلغ حوالي 4.9 تريليون دولار.

الشكل رقم (01): مبيعات التجارة الإلكترونية عالميا في الفترة من (2017-2023) بالتريليون دولار أمريكي



المصدر: (الحداد و الغواص، 2020، صفحة 11)

أما عن ترتيب الفئات أو أنواع المنتجات أو القطاعات التي يتم الإنفاق عليها من خلال سوق التجارة الإلكترونية لسنة 2019 هي موضحة في الشكل رقم (02)، بحيث كان الإنفاق على السفر والإقامة أول الفئات في الترتيب بقيمة 1.19 تريليون دولار بنسبة نمو 7.9% مستحوذا على نسبة 34.6% من الإجمالي، تلته فئة الموضة والأزياء ومنتجات التجميل في المركز الثاني بقيمة بلغت 620.1 مليار دولار بنسبة نمو 18%، ثم ثالثا جاء قطاع الإلكترونيات بحجم سوق بلغ 456.9 مليار دولار في المركز الثالث بنمو 18%، وعلى مستوى لعب الأطفال سجلت حجم التجارة الإلكترونية 383.2 مليار دولار بنمو 16%، أما منتجات الأثاث بلغت 316.7 مليار دولار بنمو 19%،تلاها فئة الأغذية والعناية الشخصية بقيمة 168.8 مليار دولار بنمو 13%، ثم ألعاب الفيديو 83.15 مليار دولار بنمو 4.9%، وأخيراً فئة الموسيقى بقيمة 13.59 مليار دولار ونمو 4.8%.

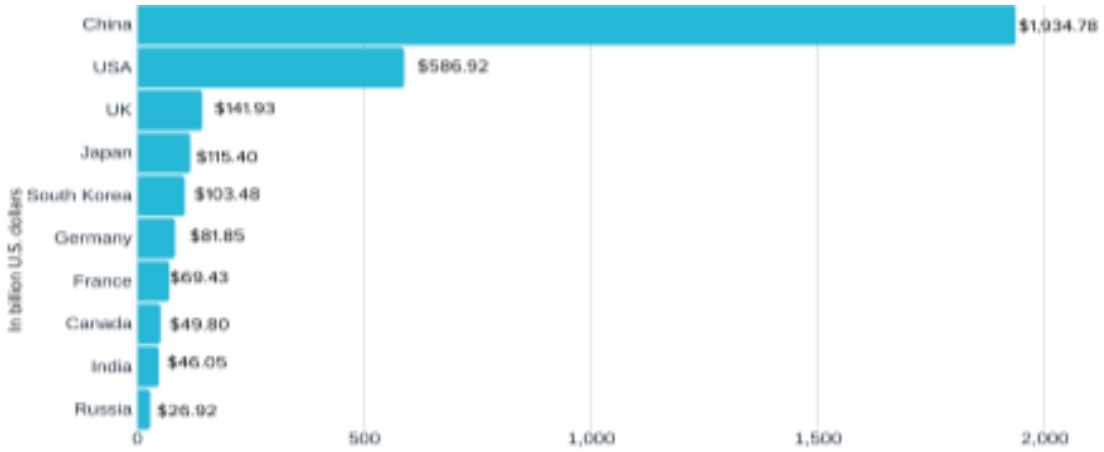
ويلاحظ الخبراء في مجال التجارة الإلكترونية أن النوع الأكثر شيوعاً هو الذي يتم من الشركات إلى المستهلكين (B2C)، وتتركز في منطقة آسيا بنسبة 44%، وأن ما بين 60 و 80% من المتسوقين عبر شبكة الإنترنت هم سكان الدول المتقدمة اقتصادياً يليهم سكان الدول المتوسطة وتمثل نسبة 2% فقط الدول الأكثر فقراً في العالم.

الشكل رقم (02): أبرز الفئات المنفق عليها في سوق التجارة الإلكترونية العالمية لسنة 2019

المصدر: (الحداد و الغواص، 2020، صفحة 12)

وحسب تقرير برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (الأونكتاد) فإن الولايات المتحدة والصين كانتا الدولتين اللتين هيمنتا على مبيعات التجارة الإلكترونية للمستهلكين، مثل "علي بابا" و "علي إكسبرس" في الصين،"أمازون" و "إيباي" في أمريكا. حيث بلغت مبيعات التجارة الإلكترونية في الصين وحدها أكثر من 1.9 بليون دولار في العام الماضي وحده ما يقرب من ثلاثة أضعاف منافسها التالي الولايات المتحدة الأمريكية، وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (03): أكثر الدول مبيعاً في سوق التجارة الإلكترونية العالمية لسنة 2019



المصدر: (الحداد و الغواص، 2020، صفحة 13)

وتشير الإحصاءات إلى أن 53% من سكان العالم (أكثر من 4 مليار شخص) متصلين بالإنترنت، وأن نحو 92.6% يستخدمون هواتفهم المحمولة للدخول إلى الإنترنت. كما يستخدم 42% من المتسوقين عبر الإنترنت بطاقات الائتمان الخاصة بهم في عمليات الدفع مما يستدعي اهتمام أكبر من الشركات لجذب حاملي بطاقات الائتمان للتسوق عبر

الإنترنت. وعلى سبيل المثال فإن منصة "باي بال" ترتبط مباشرة بالحساب البنكي للمستخدم، وبالتالي ليس هناك حاجة لامتلاك بطاقة ائتمان بحيث يمكن للمتسوقين دفع ثمن البضائع باستخدام "باي بال"، وكذلك يمكن أن يستلم البائعون مستحقاتهم على الفور مما أدى إلى زيادة عدد العملاء لدى المنصة المذكورة، إذ أصبح لديها 277 مليون حساب مسجل نشط في الربع الأول من سنة 2019 في جميع أنحاء العالم وهو ما يمثل نموا سنويا بنسبة 17 %.

ولقد زادت حصة التسوق عبر الهواتف الذكية في الولايات المتحدة الأمريكية من 8% إلى 15% خلال سنتي 2016 و 2017، في حين تراجع التسوق عبر أجهزة الكمبيوتر « desktop » من 78% إلى 63%. (الحداد و الغواص، 2020، الصفحات 11-13)

المحور الثالث: التجارة الإلكترونية العالمية أثناء الجائحة

1- الأثر على مبيعات التجارة الإلكترونية:

لقد أدت إجراءات إحتواء تفشي الفيروس من حجر منزلي وإغلاق عام وتباعد إجتماعي إلى زيادة التسوق عبر الإنترنت وبالأخص (B2C) و (B2B) في معظم دول العالم.

في الولايات المتحدة الأمريكية بينما إرتفعت حصة التجارة الإلكترونية في إجمالي مبيعات التجزئة بين الربع الأول لسنة 2018 والربع الأول من سنة 2020 من 9.6% إلى 11.8% فقط، فقد إرتفعت إلى 16.1% بين الربع الأول والربع الثاني من سنة 2020.

التطور مشابه للمملكة المتحدة، حيث إرتفعت حصة التجارة الإلكترونية في تجارة التجزئة من 17.3% إلى 20.3% بين الربع الأول من 2018 والربع الأول من 2020، لترتفع بعد ذلك بشكل ملحوظ إلى 31.3% بين الربعين الأول والثاني من سنة 2020.

الشكل رقم (04): حصة التجارة الإلكترونية في إجمالي تجارة التجزئة في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة والاتحاد الأوروبي

المصدر: (oecd, 2020, p. 3)

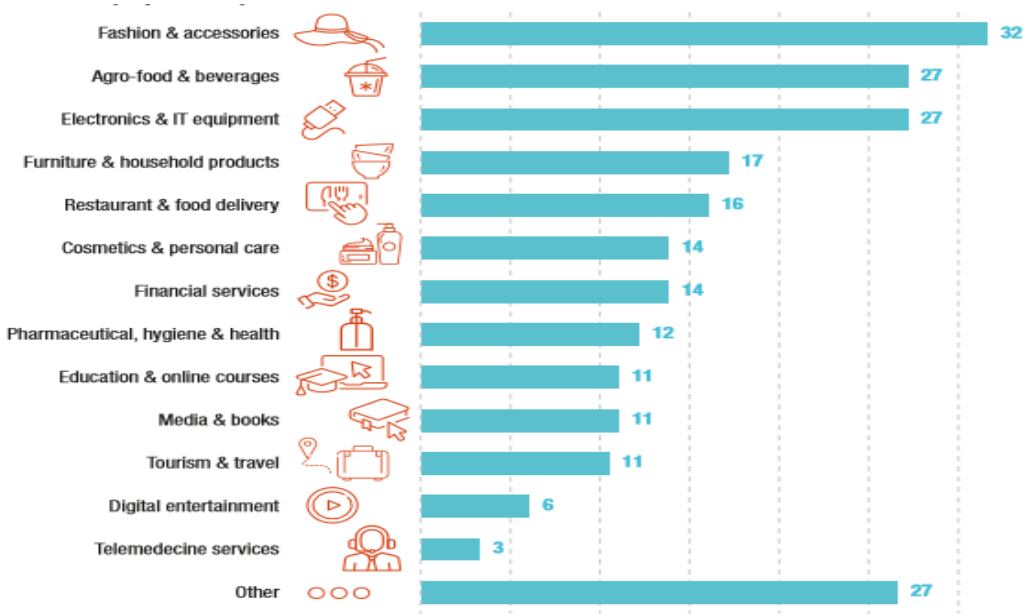
وقد لوحظت تغيرات مماثلة أيضا في مناطق أخرى كالصين أين بلغت حصة تجارة التجزئة عبر الإنترنت من إجمالي مبيعات التجزئة المتراكمة بين جانفي وأوت 2020 نسبة 24.6% إرتفاعاً من 19.4% في أوت 2019 و17.3% في أوت 2018.

وتشير التقديرات إلى أن الطلبات عبر الإنترنت إرتفعت في عدة مناطق خلال النصف الأول من سنة 2020 كأوروبا وأمريكا الشمالية وآسيا والمحيط الهادي، فبالنسبة لهذه الأخيرة إرتفعت التجارة الإلكترونية بشكل كبير خلال الربع الأول من سنة 2020. بينما حدثت الزيادة في وقت لاحق في أوروبا وأمريكا الشمالية، أي بعد أن حذت العديد من الدول حذو نموذج إيطاليا وأدخلت تدابير الحجر. (oecd, 2020, pp. 3-4)

2- الأثر على أصناف مبيعات التجارة الإلكترونية:

إرتبطت أزمة فيروس covid-19 بالنسبة لمعظم الشركات بتغيير في تكوين المبيعات في الغالب نحو المواد الأساسية، فقبل إندلاع الأزمة كانت المجالات الخمس الأولى لشركات التجارة الإلكترونية هي: الموضة، الأطعمة والمشروبات الغذائية، الإلكترونيات، الأثاث والأدوات المنزلية، توصيل الطعام، حسب ما يوضحه الشكل التالي:

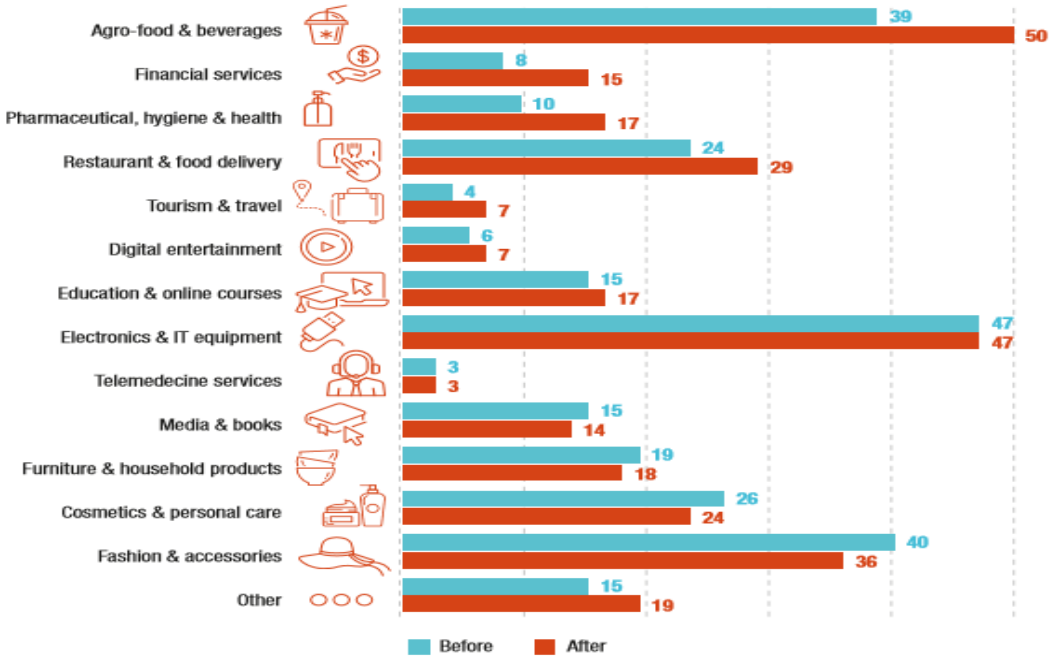
الشكل رقم (05): أنواع السلع والخدمات المباعة عبر الإنترنت من شركات التجارة الإلكترونية قبل تفشي الفيروس (بالنسبة المئوية)



المصدر: (unctad, 2020, p. 15)

بحيث إرتبط الوضع الحالي لـ 69% من شركات التجارة الإلكترونية بتغيير في تكوين المبيعات، فقد لوحظ إرتفاع في مبيعات المواد الأساسية مثل أقنعة الوجه الجراحية، معقمات الأيدي، المطهرات، الأدوات المتعلقة بالمكاتب المنزلية والتعليم، الطبخ، الملابس المريحة، وبالطبع المواد الأساسية اليومية مثل الأطعمة والمشروبات الغذائية، توصيل الأطعمة والمستحضرات الصيدلانية وأدوات النظافة. وفق ما هو موضح في الشكل رقم (06):

الشكل رقم (06): أسواق الطرف الثالث، أعلى 5 فئات مبيعات قبل وبعد الجائحة (بالنسبة المئوية)



المصدر: (unctad, 2020, p. 16)

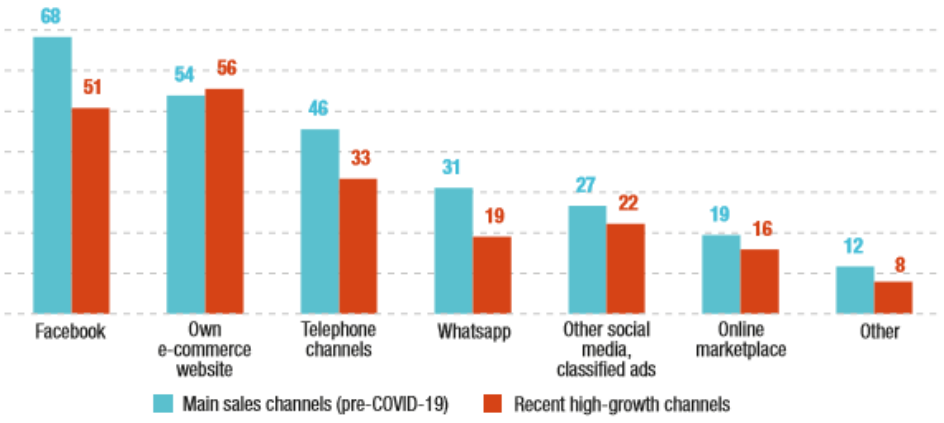
قبل تفشي الوباء، كانت الأطعمة والمشروبات الغذائية من بين أفضل خمس أصناف مبيعات لـ 39% من الأسواق عبر الإنترنت، ومنذ اِندلاع الأزمة أصبحت هذه الفئة واحدة من أكثر خمس أصناف مبيعاً لـ 50% من الأسواق عبر الإنترنت. بالإضافة إلى المواد الأساسية، شهدت الخدمات المالية أيضا اِرتفاعاً ملحوظاً كواحدة من أفضل خمس أصناف من حيث التغيير قبل وبعد تفشي الوباء اِنتقالا من 8% إلى 15%،(unctad, 2020, pp. 15-16) وقد زاد الطلب أيضا على خدمات بيانات الإنترنت والهاتف المحمول.

بالمقابل تراجع واحد من أهم قطاعات التجارة الإلكترونية من حيث القيمة وهو قطاع النقل والسياحة، ففي شهر مارس 2020 على سبيل المثال 30% من المستهلكين الأمريكيين أبلغوا عن تأجيل الإجازات و25% عن تأجيل الرحلات وذلك من خلال منصات الشراء ذات الصلة بالسياحة. (wto, 2020, p. 3)

3- قنوات البيع الأكثر اِستخداماً من طرف شركات التجارة الإلكترونية:

لقد كانت شركة Facebook والمواقع التجارية الإلكترونية للشركات أكثر قنوات المبيعات نمواً منذ بداية جائحة فيروس covid-19، بحيث اِستخدمت شركات التجارة الإلكترونية ولا تزال تستخدم مجموعة متنوعة من القنوات لبيع سلعها وخدماتها. والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (07): قنوات البيع الرئيسية قبل تفشي الفيروس والقنوات التي حققت أعلى نمو مؤخرًا (بالنسبة المئوية)



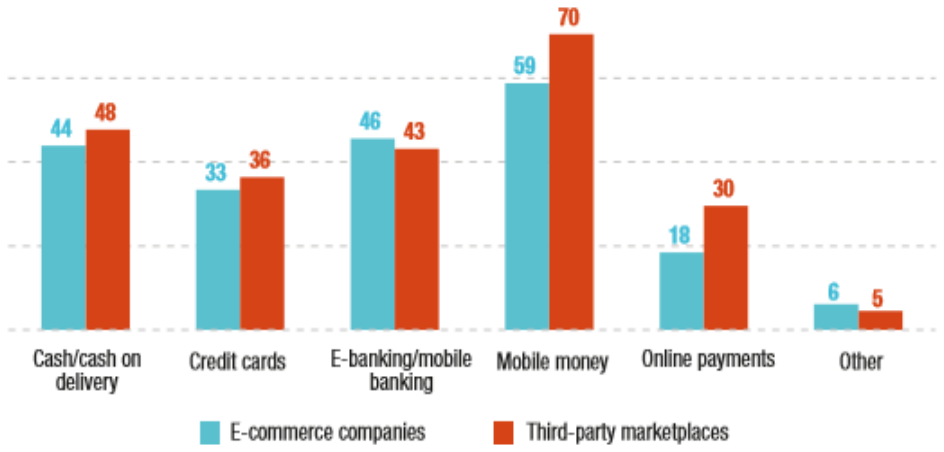
المصدر: (unctad, 2020, p. 14)

عموما، تلعب وسائل التواصل الاجتماعي دورا مهما، بحيث يستخدم الكثيرون Facebook، Whatsapp ووسائل التواصل الاجتماعي الأخرى. ومع ذلك، إستخدمت أكثر من نصف الشركات مواقع التجارة الإلكترونية الخاصة بهم، كما كانت قنوات الهاتف مثل الرسائل النصية، USSD والمكالمات مستخدمة بكثرة. (unctad, 2020, p. 14)

4- طرق الدفع الأكثر إستخداماً من طرف شركات التجارة الإلكترونية:

شهدت ثلثا شركات التجارة الإلكترونية تغيرات في طرق الدفع منذ بداية الجائحة تماشيا مع توصيات العديد من الدول للتحول إلى المدفوعات الإلكترونية بغرض تقليل العدوى المحتملة، بحيث سجلت شركات التجارة الإلكترونية معدلات نمو كبيرة في مدفوعات الأموال عبر الهاتف المحمول، وكذلك في إستخدام الخدمات البنكية الإلكترونية وبطاقات الائتمان. (unctad, 2020, pp. 16-17)

الشكل رقم (08): طرق الدفع ذات أعلى معدل نمو منذ اندلاع الجائحة (بالنسبة المئوية)



المصدر: (unctad, 2020, p. 17)

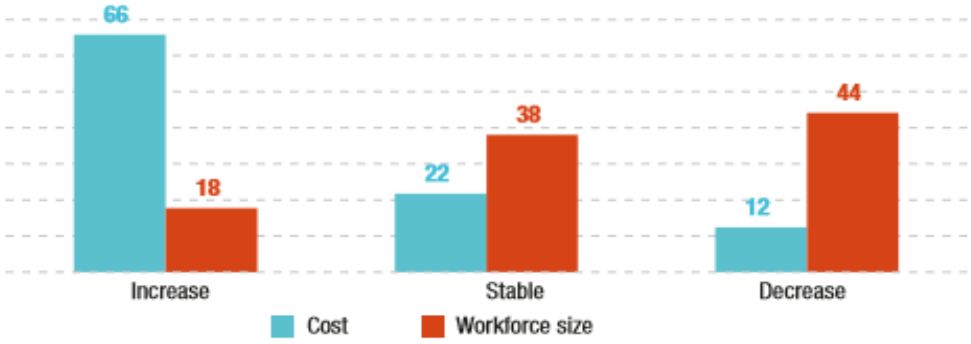
هذا وقد رفعت العديد من البنوك المركزية بعض القيود والمتطلبات المطبقة على أنظمة الدفع الإلكتروني، من أهمها:(wto, 2020, p. 4)

- تخفيض أو إلغاء رسوم التحويلات المالية عبر الهاتف المحمول؛
- زيادة حدود المعاملات المالية اليومية أو الشهرية؛
- تخفيض أو إلغاء الرسوم على المعاملات المالية صغيرة القيمة؛

5- الأثر على التكاليف والقوى العاملة:

أثرت جائحة فيروس covid-19 على هيكلة التكلفة وحجم القوى العاملة في العديد من الشركات، فما يقرب من ثلثي الشركات شهدت زيادة في تكاليفها. في الوقت نفسه، أفادت 44% من الشركات بحدوث إنخفاض في القوى العاملة لديها، بينما قامت 18% منها بتوسيع نطاقها. حسب ما يوضحه الشكل رقم (09):

الشكل رقم (09): التغييرات في التكاليف وحجم القوة العاملة منذ اندلاع الجائحة (بالنسبة المئوية)



المصدر: (unctad, 2020, p. 17)

ففي حين أن إرتفاع التجارة الإلكترونية منذ تفشي الجائحة كان مفيدا في تعزيز وتقوية مرونة الدول في مواجهة الصدمات، فليس كل أصناف الأعمال والقطاعات إستفادت على النحو نفسه كما وضحنا سابقاً. (unctad, 2020, p. 17)

المحور الرابع: التجارة الإلكترونية العالمية بعد الجائحة

تثار حاليا العديد من التساؤلات حول ما إذا كانت التحولات التي طرأت على مشهد التجارة الإلكترونية العالمية ستستمر لفترة طويلة وإلى أي مدى يمكن أن يصبح هذا التحول دائماً؟

الجواب هو في حين أن بعض التحولات في الطلب قد تكون مؤقتة، فمن المحتمل أن تكون للبعض الآخر منها آثار طويلة الأمد.

فعلى سبيل المثال ظهر في 2002-2003 وباء "SARS" "سارس" (متلازمة الجهاز التنفسي الحادة الوخيمة) الذي كان حافزاً أساسياً للتحول الرقمي لتجارة التجزئة الصينية، فموقع JD.com مثلاً الذي أصبح الآن أحد أكبر بائعي التجزئة عبر الإنترنت في العالم إنتقل سنة 2004 من المبيعات التقليدية إلى الإلكترونية كاستجابة مباشرة لأزمة "SARS".

كما وفرت نفس الأزمة قاعدة مستهلكين (B2C) واسعة لفرع شركة "علي بابا" "Taobab" الذي تم إطلاقه سنة 2003.

في الأزمة الحالية، على سبيل المثال قد يلتزم المستهلكون المسنون الذين بدؤوا في التعامل مع التجارة الإلكترونية كوسيلة لتعزيز التباعد الاجتماعي جزئياً بالروتين الذي إكتسبوه حديثاً، فقد كانت لهم الحصة الكبرى من الزيادة في عمليات الشراء عبر الإنترنت بواسطة بطاقات الائتمان. فمن بين 10 ملايين حامل لبطاقة الائتمان في اليابان مثلاً إرتفعت حصة فئة الستينات من 15,4% في جانفي إلى 21,9% في مارس 2020، وأولئك الذين في السبعينات من 10,9% إلى 16,4%.

نفس الشيء بالنسبة للمستخدمين الجدد (من لم يشاركوا في هذه العمليات من قبل) الذين قادوا أكثر من 50% من الزيادة في التسوق عبر الإنترنت، فمن المحتمل أن يستمر العديد من هؤلاء المستخدمين الجدد في طلب بعض السلع على الأقل في المستقبل.

كما قد يستمر آخرون في الطلب عبر الإنترنت خوفاً من إستمرار الجائحة أو موجة أخرى منها أو لملاءمة (رفاهية) عادات الشراء الجديدة، أو قد يتمكن التجار من الاحتفاظ بعملائهم من خلال برامج الولاء أو نماذج الاشتراك المقدمة.

بشكل عام، من جانب الطلب فمن المحتمل أن تحدث تغيرات في سلوكيات وتفضيلات المستهلكين وأنماط التسوق الخاصة بهم لصالح عمليات الشراء عبر الإنترنت، أما من جانب العرض، فالعديد من مشغلو المتاجر التقليدية الذين إضطروا إلى إغلاق أعمالهم المادية تماماً، يفكرون الآن في التجارة الإلكترونية كقناة مبيعات تكميلية أو بديلة لها.

ونظراً لأن الانتقال إلى البيع عبر الإنترنت يتطلب إستثماراً، فإن العديد من الشركات التي عززت مشاركتها في التجارة الإلكترونية خلال الجائحة أصبح لديها حافز للاستفادة من البنية التحتية والمهارات المكتسبة وذلك على المدى الطويل، هذا ينطبق بشكل خاص على التجار الكبار الذين إستثمروا في البنية التحتية للمبيعات والتوزيع الخاصة بهم.

فمثلاً بحلول أفريل 2020 رفع فرع البقالة في شركة "أمازون" من سعة الطلب عبر الإنترنت بأكثر من 60% لتلبية الطلب الإضافي، فضلاً عن توسيع نطاق خدمات الاستلام من حوالي 80 متجراً إلى أكثر من 150 متجراً مع توسيعات أخرى محتملة بمرور الوقت. حتى التجار الصغار الذين أنفقوا للحصول على البنية التحتية والخدمات التي توفرها المنصات الإلكترونية قد يقررون الاحتفاظ بهويتهم وخبرتهم المكتسبة عبر الإنترنت على المدى الطويل، وهذا ينطبق أيضاً على عدد من الأعمال الأخرى التي تؤسس الآن البنية التحتية للمبيعات عبر الإنترنت كرد فعل على تخفيف إجراءات الحجر المنزلي والإغلاق العام مثل المقاهي، المطاعم، المتاحف، حمامات السباحة العمومية من خلال إدخال نظام الحجز على الإنترنت للتحكم في عدد الأشخاص الذين يتواجدون في مقرها في وقت معين. (oecd, 2020, pp. 5-6)

خاتمة:

بعد إتمامنا لهذه الدراسة التي تناولت أثر جائحة فيروس covid-19 على التجارة الإلكترونية العالمية، توصلنا إلى جملة من النتائج والتوصيات يمكننا تلخيص أهمها فيما يلي:

- ✓ النتائج:

- كانت التجارة الإلكترونية في حالة نمو حتى قبل ظهور الجائحة، إلا أن هذه الأخيرة عززت من نموها بشكل لم يكن متوقعاً؛

- أدت الإجراءات الصارمة لاحتواء تفشي الفيروس من حجر منزلي وإغلاق عام وتباعد اجتماعي وغيرها، إلى زيادة التسوق عبر الإنترنت في معظم دول العالم لاسيما الشكلين B2C و B2B؛

- الجائحة وسعت نطاق التجارة الإلكترونية لتشمل شركات جديدة وفئات مستهلكين جدد (كالمسنين) ومنتجات لم تكن ضمن معاملات التجارة الإلكترونية سابقا (كالبقالة)؛

- تحولت معاملات التجارة الإلكترونية في العديد من الدول جزئيا من السلع والخدمات الكمالية إلى المواد الأساسية مثل أقنعة الوجه الجراحية، معقمات الأيدي، المطهرات، البقالة... إلخ. على حساب خدمات النقل والسياحة والترفيه والتسلية؛

- لقد كانت شركة Facebook والمواقع التجارية الإلكترونية للشركات أكثر قنوات المبيعات نمواً منذ بداية الجائحة؛

- شهدت ثلثا شركات التجارة الإلكترونية تغيرات في طرق الدفع منذ بداية الجائحة تماشيا مع توصيات العديد من الدول للتحول إلى المدفوعات الإلكترونية بغرض تقليل العدوى المحتملة؛

- أثرت الجائحة على هيكلة التكلفة وحجم القوى العاملة في العديد من الشركات، فما يقرب من ثلثي الشركات شهدت زيادة في تكاليفها. في الوقت نفسه، أفادت 44% من الشركات بحدوث اِنخفاض في القوى العاملة لديها، بينما قامت 18% منها بتوسيع نطاقها؛

- أوضحت الجائحة أن التجارة الإلكترونية يمكن أن تكون حلاً مهما وآمنا للمستهلكين والمنتجين معاً ومحركاً لعجلة التنمية الاقتصادية في أوقات الأزمات؛

- من المحتمل أن تكون بعض هذه التحولات في مشهد التجارة الإلكترونية طويلة الأمد في ضوء اِحتمالية حدوث موجات جديدة من الوباء وملاءمة عادات الشراء الجديدة وتكاليف التعلم والحافز لدى الشركات للاستفادة من استثماراتهم في قنوات البيع الجديدة.

✓ **التوصيات:**

- ضمان وجود إطار تشريعي وتنظيمي ممكن للتجارة الإلكترونية مع تطوير وتحديث الإستراتيجية الوطنية لدعم التجارة الإلكترونية بالإضافة إلى تطوير ميثاق قواعد السلوك لمبيعات السلع عبر الإنترنت خاص بجائحة فيروس covid-19؛

- تثقيف الجمهور ولا سيما العائلات والمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة $MSME_S$ حول كيفية التسوق الآمن عبر الإنترنت؛

- اِبتكار حلول رقمية جديدة لتوفير الخدمات الصحية والتعليمية عن بعد؛

- سد الفجوات الرقمية القائمة من خلال إتاحة خدمات الإنترنت بتكلفة منخفضة وجودة مرتفعة؛

- تعزيز اِستخدام المدفوعات الإلكترونية من خلال إطلاق تطبيقات جديدة للدفع الإلكتروني وتخفيض تكاليف تحويل الأموال عبر الهاتف المحمول أو شبكة الإنترنت؛

- تعزيز المشاركة في التجارة الإلكترونية من طرف الفئات الأكثر ضعفاً والتأكد من حماية المستهلكين من الممارسات التجارية الاحتيالية والمنتجات غير الآمنة؛

- دعم نماذج الأعمال المبتكرة التي تجمع بين اِستراتيجيات البيع من خلال شبكة الإنترنت وبدونها؛

- تقليل الضغوطات في البيئة التمكينية للتجارة الإلكترونية بما في ذلك مجالات مثل الخدمات اللوجستية والخدمات البريدية؛

- رفع مستوى الوعي العام بأهمية التجارة الإلكترونية في محاربة تفشي الفيروس بما في ذلك الإجراءات التي تتخذها الدولة لدعم القطاع وبناء الثقة في الاقتصاد الرقمي؛

- توفير الدعم المالي المباشر وغير المباشر من الجهات الحكومية والجهات التي لديها المقدرة على تقديم الدعم للتحول نحو التجارة الإلكترونية؛

- تطوير وتأهيل الكوادر البشرية وتزويدهم بمعارف خدمة العملاء (المحاسبة، الحلول التقنية، التسويق، المعارف اللغوية) مع مواءمة مخرجات التعليم بما يخدم التحول نحو التجارة الإلكترونية؛

قائمة المراجع:

1. Coppel, J. (2000, 6 30). *E-Commerce: Impacts andPolicy Challenges.* Consulté le 1 13, 2021, sur Organisation for Economic Co-operation and Development: https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/801315684632.pdf?expires=1615122114&id=id&accname=guest&checksum=9BD4BB26F58E4BB07AF43BFB837ABF90

2. oecd. (2020, 10 7). *E-commerce in the times of COVID-19.* Consulté le 1 13, 2021, sur Organisation for Economic Co-operation and Development: http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/e-commerce-in-the-time-of-covid-19-3a2b78e8/

3. unctad. (2020). *COVID-19 AND E-COMMERCE IMPACT ON BUSINESSES AND POLICY RESPONSES.* Consulté le 12 25, 2020, sur United Nations Conference on Trade and Development: https://unctad.org/system/files/official-document/dtlstictinf2020d2_en.pdf

4. wto. (2020, May 4). *E-COMMERCE, TRADE AND THE COVID-19 PANDEMIC.* Consulté le 1 13, 2021, sur word trade organization: https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/ecommerce_report_e.pdf

5. الأمم المتحدة المجلس الاقتصادي والاجتماعي. (3, 2002). *قياس التجارة الإلكترونية*. تاريخ الاسترداد 13 1, 2021، من الأمم المتحدة المجلس الاقتصادي والاجتماعي: https://unstats.un.org/unsd/statcom/33rd-session/documents/2002-24-A.pdf

6. الطائي, م. (2010). *التجارة الإلكترونية*. عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع.

7. بسمة محرم الحداد، و نهال عبد العاطي الغواص. (6, 2020). *التجارة الإلكترونية في ظل تداعيات جائحة كورونا*. تاريخ الاسترداد 13 1, 2021، من معهد التخطيط القومي: isAllowed=y&http://repository.inp.edu.eg/bitstream/handle/123456789/4879/14.pdf?sequence=1

8. سعد غالب ياسين، و بشير عباس العلاق. (2004). *التجارة الإلكترونية*. عمان: دار المناهج للنشر والتوزيع.

9. غرفة جدة. (8, 2019). *دراسة توجه قطاعات الأعمال نحو التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية*. تاريخ الاسترداد 13 1, 2021، من غرفة جدة:
https://jeg.org.sa/sites/default/files/library/files/%D8%AF%D8%B1%D8%A7%D8%B3%D8%A9%20%D8%AA%D9%88%D8%AC%D9%87%20%D9%82%D8%B7%D8%A7%D8%B9%D8%A7%D8%AA%20%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B9%D9%85%D8%A7%D9%84%20%D9%84%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D8%A9%20%D8%A7%D9%84%

10. هبه مصطفى كافي . (2017). *التجارة الإلكترونية*. قسنطينة: ألفا للوثائق .

التحكيم الإلكتروني كآلية بديلة لتسوية منازعات عقود التجارة الإلكترونية

Electronic arbitration as an alternative mechanism for resolving e-commerce contracts disputes

عقوني محمد

-جامعة محمد خيضر/ بسكرة-

الملخص:

تبحث هذه الدراسة في الإطار التنظيمي القانوني للتحكيم الإلكتروني بإعتباره وسيلة من وسائل تسوية المنازعات، حيث يقوم على أساس الخروج عن طرق التقاضي العادية وما تتبعه من إجراءات وما تأخذه من وقت، قد لا تسمح به ظروف بعض المعاملات، خاصة العقود التجارية.

فالتحكيم الإلكتروني لا يختلف عن التحكيم التقليدي، إلا من خلال الوسيلة التي تتم فيها إجراءات التحكيم في العالم الإفتراضي، حيث لا وجود للورق والكتابة التقليدية أو الحضور المادي للأشخاص، ما يوفر ميزات إضافية تتماشى و طبيعة المعاملات التي تتم في البيئة الإفتراضية، و عليه من المهم التطرق إلى كيفية تعين هيئة المحكمين و تبيان ضوابط سير اجراءات الخصومة و تحديد القانون الواجب التطبيق على اتفاق التحكيم، خاصة و أننا نشهد انتشار و اتساع المعاملات الإلكترونية التي أدت إلى ازدياد طلب اللجوى إلى هذا النوع من التحكيم.

الكلمات المفتاحية: التحكيم، الإلكتروني، العقود، التجارية.

: Abstract

This study examines the legal regulatory framework for electronic arbitration as it is one of the means of dispute settlement, as it is based on the departure from the normal methods of litigation, the procedures that follow and the time it takes, which may not be allowed by the circumstances of some transactions, especially commercial contracts.

Electronic arbitration does not differ from traditional arbitration, except through the means by which arbitration procedures are carried out in the virtual world, where there is no paper and traditional writing or the physical presence of people, which provides additional features that are consistent with the nature of the transactions that take place in the virtual environment, and it is important Addressing how to appoint the arbitrators panel, clarifying the controls for the conduct of the litigation procedures, and determining the law applicable to the arbitration agreement, especially since we are witnessing the spread and expansion of electronic transactions that led to an increase in the appeal for this type of arbitration.

Keywords: Arbitration, electronic, contracts, commercial.

مقدمة:

نعيش اليوم في عالم أزالت تقنيات الاتصال الحديثة الحدود بين الدول وخلفت بيئة جديدة أتاحه للمتعاقدين وسائل متطورة انعكست على تطور كبير في التعاملات و التجارة الإلكترونية، حيث نتج عن التطور الهائل في نُظُمٍ الاتصال و المعلومات تأثيراً كبيراً على القواعد و القوانين التقليدية، و أدى إلى إحداث تغيرات في العديد من المفاهيم القانونية، كمفهوم الكتابة و المحرر و التوقيع، فظهرت صوراً جديدة للكتابة و التوقيع تتميز جميعاً بالطابع الإلكتروني، ومع ازدياد انتشار العقود الإلكترونية و التجارة الإلكترونية عملت التشريعات المختلفة و منها التشريع الجزائري على وضع التنظيم القانوني الذي يكفل التعرف بهوية المتعاملين أثناء تبادل المعلومات والتحقق من شخصهم حفاظاُ على حماية المتعاقدين من التصرفات غير المشروعة.

و من المواضيع التي نالت اهتمام التشريع المقارن و الفقه و القضاء، وعَمَ الجدل في كثير من جزئياته هو القانون الواجب التطبيق على المنازعات المترتبة عن عقود التجارة الالكترونية، بسبب طبيعة هذه العقود، فَتَخَلُف تحديد إرادة أطراف العقد للقانون الواجب التطبيق يجعلنا نبحث عن هذا الأخير من خلال إخضاع العقود الإلكترونية لقواعد التنازع التقليدية في مسائل العقود الدولية، لاسيما في ظل عدم وجود ضوابط إسناد خاصة بمعاملات التجارة الإلكترونية.

غير أنه لازم تطبيق قواعد الاسناد التقليدية المعروفة في القانون الدولي الخاص، انتقادات عديدة بسب الطبيعة الخاصة لعقود التجارة الالكترونية، ما جعل جل التشريعات الحديثة تتبنى التحكيم الالكتروني كآلية مستحدثة لفظ المنازعات الناتجة عن المعاملات الإلكترونية.

بناءً على ما تقدم، نحاول من خلال هذه الدراسة الإجابة عن الاشكالية التالية: **ما هي الأحكام و القواعد المنظمة للتحكيم الإلكتروني؟**

للإجابة عن هذه الإشكالية والالمام بهذه الدراسة، نتطرق إلى مفهوم التحكيم الإلكتروني(المطلب الأول)، ثم نعرج للنظر في كيفية تعيين المحكمين قبل عرض مراحل سير اجراءات التحكيم الإلكتروني (المطلب الثاني).

المطلب الأول: مفهوم التحكيم الإلكتروني

نتطرق إلى تعريف التحكيم الإلكتروني (الفرع الأول)، ثم نبحث في مميزاته (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تعريف التحكيم الإلكتروني

تباينت و تعددت التعاريف الخاصة بالتحكيم الإلكتروني على حسب الزاوية التي يتناول كل فقيه منها التحكيم.

ذهب البعض إلى تعريف التحكيم بصفة عامة على أنه" نظام قضائي يختار فيه الأطراف قضائهم ويعهدون إليهم بمقتضى اتفاق مكتوب بمهمة تسوية المنازعات، التي قد تنشأ أو نشأت بالفعل بينهم بخصوص علاقاتهم التعاقدية، أو غير التعاقدية، و التي يجوز حسمها بطريق التحكيم وفقا لمقتضيات القانون و العدالة، وإصدار قرار قضائي ملزم لهم."[1]

يرى بعض الفقه أن مفهوم التحكيم الإلكتروني لا يختلف عن المفهوم المتعارف عليه للتحكيم، كإجراء خاص لحسم منازعات التجارة الإلكترونية و أن التميز في الآلية التي يتم بها هذا الإجراء من بدايته إلى نهايته باستخدام الوسائط

[1] - عصام عبد الفتاح مطر، **" التحكيم الإلكتروني"**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2009، ص 38.

الإلكترونية، ومنه فإن الإجراء كله يتم إلكترونيا بدء من الاتفاق على التحكيم بملء النموذج الذي يُرسل بعد ذلك إلى الطرف الأخر، فيكون بذلك قد تمت دعوته إلى التحكيم إذا قبل المشاركة فيه بقبول الدعوى التي رفعت ضده، مرورا بتبادل السندات و سماع الشهود و الخبراء و انتهاء بصدور حكم يتعهد الأطراف باحترامه أيا كانت القوانين و المعاهدات الواجبة التطبيق، ويبقى لمن حُكم لصالحه الحصول على القوة التنفيذية لهذا الحكم.[1]

فلما كانت العقود و التصرفات التي تتم في إطار قانوني تقليدي تختلف جزئيا أو كليا في بعض الأحيان عن العقود و التصرفات التي يتم إبرامها عبر الوسائط الإلكترونية، فإنه من الضروري البحث عن وسائل وآليات لحل المنازعات المترتبة عن هذه الأخيرة، تكون بديلا يتناسب مع أوضاع التكنولوجيا الحديثة المستخدمة في إبرام الصفقات و تنفيذ العقود المبرمة عبر الوسائط الإلكترونية.

يتمثل هذا البديل في تبني قواعد قانونية جديدة تتلاءم و تتوافق مع هذا النوع الجديد من التجارة، فكان من الطبيعي أن تتضافر الجهود على المستويين الوطني و الدولي لوضع القواعد و الإطار القانوني الذي يجري بداخله وفي ظله التحكيم التجاري الإلكتروني.[2]

و من خلال ما سبق يمكن تعريف التحكيم الإلكتروني بأنه" التحكيم الذي تتم إجراءاته عبر شبكة الإنترنت وفق قواعد خاصة دون الحاجة إلى التقاء أطراف النزاع و المحكمين في مكان معين."[3]

لا يختلف تعريف التحكيم الإلكتروني عن التحكيم التقليدي، إلا من خلال الوسيلة التي تتم بها إجراءات التحكيم في العالم الافتراضي، فلا وجود للدعامة الورقية و الكتابة التقليدية ولا الحضور المادي للمتنازعين، وحتى الأحكام الفاصلة في النزاع، يتم الحصول عليها موقعة وجاهزة بطريقة إلكترونية.[4] و لا يوجد مانع من أن يتم التحكيم الإلكتروني في بعض مراحله إلكترونيا و في مراحل أخرى بالطرق التقليدية.

لا يوجد في نظام التحكيم الإلكتروني مكان تحكيم حقيقي، بل يحدد المكان مجازا، أو افتراضيا، و لا يلتقي فيه الأطراف أو المحكمون، بل يتم ذلك على الخط عبر الوسائط الإلكترونية، و هو ما يثير مشكلة المكان و الوقت الذين يعتبر فيه حكم التحكيم قد صدر، و لذلك يلجأ أطراف التحكيم في مرحلة التفاوض إلى الاتفاق مسبقاً على تحديد مكان و زمان صدور الحكم.[5]

أقرت التشريعات الدولية بهذا النوع من التحكيم و أشارت إليه في العديد من النصوص و التوصيات، حيث نص التوجيه الأوربي رقم: 2000/31 في ما تعلق ببعض المظاهر القانونية لخدمة مجتمع المعلومات و التجارة الإلكترونية على أنه " تسمح الدول الأعضاء لموردي خدمات المعلومات و المتعاملين معهم بتسوية منازعاتهم بعيدا عن أروقة المحاكم و باستخدام الوسائل التكنولوجية المعروضة في العالم الإلكتروني وفي مجتمع المعلومات في فض المنازعات."[6]

و يبقى التحكيم الإلكتروني أمرا استثنائيا لا يجوز اللجوء إليه أو التمسك به، إلا باتفاق صريح بين المتعاقدين على اللجوء إلى التحكيم التقليدي أو الإلكتروني عوض اللجوء إلى القضاء العادي، و يرجع التوجه نحوى هذا النوع من

---

[1] - عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 42.

[2] - فادي محمد عماد الدين توكل، **"عقد التجارة الإلكترونية"**، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، بيروت،2010، ص 196.

[3] - عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 42.

[4] - لزهر بن سعيد، **"النظام القانوني لعقود التجارة الالكترونية"**، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2012، ص 241.

[5] - خالد ممدوح إبراهيم، **"إبرام العقد الإلكتروني – دراسة مقارنة-"**، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2011، ص 404.

[6]- المادة الأولى من التوجيه الأوربي رقم: 31/2000.

التحكيم -التحكيم الإلكتروني- إلى الميزات التي يتمتع بها التي تجعله يتلاءم مع السرعة التي تتميز بها التجارة الإلكترونية، زيادة على رغبة المتعاملين في عرض منازعاتهم أمام التحكيم الإلكتروني لتحقيق وحدة و تجانس داخل السوق الإلكتروني.

اعتماد هذا النظام البديل لحل المنازعات، جعل العديد من المنظمات المعنية يُعِدُ أنظمة خاصة بالتحكيم الإلكتروني لمواجهة خصوصية منازعات عقود التجارة الإلكترونية، لاسيما أن الدول لم تتدخل بإصدار تشريعات و إعداد اتفاقية دولية تضع حلولا سريعة وقواعد قانونية جديدة خاصة بالتجارة الإلكترونية، كما ظهر نظام القضاء الافتراضي بأمريكا سنة 1996،[1] وقد أنشأت عدة مؤسسات للفصل في المنازعات المرتبطة بالعقود الالكترونية عن طريق التحكيم الإلكتروني، ومنها (Cyber tribunal)، وكذلك مؤسسة التحكيم (Virtual Magistrate) التي أنشأتها بعض المؤسسات الأكاديمية الأمريكية، ومراكز الوساطة و التحكيم التابع للمنظمة العالمية للملكية الفكرية (OMPI)، الذي يختص بالنظر في المنازعات المتعلقة بالحقوق الفكرية.[2]

الفرع الثاني: مميزات التحكيم الإلكتروني

يتميز التحكيم الإلكتروني بعدة ميزات نذكرها فيما يلي:

- تُمكن أطراف النزاع و المحكمين التواصل بشكل مباشر دون التواجد الفعلي بنفس المكان، ما يؤدي إلى توفير نفقات التقاضي، على اعتبار أن المتعاقدان و الشهود و الخبراء غير ملزمون بالتنقل إلى مكان التحكيم الذي يكون غالبا بعيدا عن محل اقامتهم.

- تسهيل عملية التخزين، الاسترجاع، المراجعة، ومعاودة استخدام المعلومات المخزنة.[3]

- السرعة في اصدار حكم التحكيم، راجع إلى مرونة و سرعة التعامل عبر الوسائط الإلكترونية، مثل تقديم الأوراق و المسندات المطلوبة، من خلال استخدام البريد الإلكتروني بدل البريد التقليدي، و تجنب الإجراءات الشكلية التي تتعلق بالإثبات أو غيرها من الإجراءات التي تعيق حل النزاع أو تؤخر الفصل فيه، فنجد الكثير من أنظمة التحكيم الإلكتروني تلزم المحكم بإصدار قراره في وقت محدد، ومن أمثلة ذلك اللائحة الموحدة لمنظمة الإيكان الخاصة بالتحكيم في المنازعات الناشئة عن تسجيل أسماء وعناوين مواقع إلكترونية مشابهة، أو مطابقة لعلامات أو أسماء تجارية مشهورة، إذ يمكن الحصول على أمر بشطب اسم أو عنوان الموقع خلال 60 يوما من تاريخ تقديم طلب التحكيم، على خلاف ذلك في النزاع الذي يجرى أمام المحاكم التقليدية، حيث لا يوجد كقاعدة عامة ما يلزم المحكمة في حسم النزاع في وقت معين.

- تجاوز القوانين الوطنية، لتجنب العوائق القانونية التي تفرضها هذه القوانين، سواء كانت من الناحية الشكلية أو الموضوعية، حيث يعتبر التحكيم الإلكتروني هو الأكثر ملاءمة من غيره لتحقيق العدالة في منازعات التجارة الإلكترونية خاصة و أن القوانين الوطنية تبدو غير مؤهلة للتعامل مع هذا النوع المستحدث من المنازعات.

- لا يلزم أن يكون المُحكم رجل قانون، على أساس أن المنازعات في هذا المجال غالبا ما ترتبط بأمور تقنية بالغة الدقة يصعب على أهل القانون فهم تفاصيلها؛ وعلية يمكن للأطراف اختيار مُحكِم له خبرة في مجال النشاط الذي يتعلق به النزاع، فقد يكون مهندسا أو طبيبا أو رجل أعمال، مما يجعله مؤهلا للفصل في النزاع دون أن يكون مجبرا على الاستعانة بخبير.

---

[1] - لزهر بن سعيد، مرجع سابق، ص 237 و 238.

[2] -إلياس ناصيف، **" العقد الإلكتروني في القانون المقارن"**، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2009، ص 317.

[3] - عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 53.

- الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات، وهذا ما تتميز به المعاملات التجارية بشكل عام و التجارة الإلكترونية بوجه خاص، لما قد يؤدي الإفصاح عن هذه المعلومات بخسائر فادحة، و طبيعة التحكيم الإلكتروني الذي يعتمد على استخدام الوسائل الفنية في إدارة التحكيم من شأنها أن تجعل الوصول إلى المعلومة أو البيانات الخاصة بالتجارة الإلكترونية أمرا شبه مستحيل، و تنهي حالات الإهمال المادي التي قد تؤدي إلى الكشف عن مضمون بعض الأحكام الخاصة بالنزاع.[1]

المطلب الثاني: تعيين المحكمين و سير الإجراءات في التحكيم الإلكتروني

نتطرق في هذا المطلب إلى كيفية تعيين المحكمين(الفرع الأول)، ثم ننظر في اجراءات سير الخصومة(الفرع الثاني)، قبل الخوض في القانون الواجب التطبيق على اتفاق التحكيم(الفرع الثالث).

الفرع الأول: تعيين المحكمين في التحكيم الإلكتروني

يرى بعض الفقه أنه يمكن تشكيل المحكمة التحكيمية المختصة أو تسمية المحكمين حسب الطرق التالية:

1- يتم تسمية المحكمين باتفاق الأطراف؛ و بالتالي يعود اختيار هيئة التحكيم إلى الإرادة الصريحة للأطراف.
2- يتم تسمية المحكمين من طرف الغير برضاء الأطراف، وعلى سبيل المثال لا الحصر، إحالة الأطراف تعيين المحكمين إلى لوائح هيئة من هيئات التحكيم.
3- يتم تسمية محكم من قبل كل طرف، وفي الأخير يقوم المحكمان المختاران باختيار المحكم الثالث، و هو الأسلوب الأكثر شيوعا في هذا النوع من التحكيم.[2]

أما في حالة عدم اتفاق الأطراف على عدد المحكمين، فإن الهيئة تتكون من واحد أو أكثر على أن يكون العدد فرديا.

يفترض الرجوع إلى إرادة الأطراف في اتفاق التحكيم في ما تعلق باختيار و تشكيل هيئة التحكيم، غير أنه تبقى هناك ضوابط تنظم عملية ألاختيار، ففي التحكيم التجاري الدولي، هناك من يربط بين الحيدة و الدين أو بينها و بين الجنسية، و يعتقد بأن المُحكم عندما يكون من جنسية أحد أطراف الخصومة أو يشاركه نفس الدين، فإن ذلك يكون مظنة عدم حيدة هذا المحكم.[3]

وفي حالة اتفاق الأطراف على طريقة معينة لإختيار المحكمين، تعين الالتزام بهذا الاتفاق على أساس سمو اتفاق التحكيم، و هو ما أخد به المشرع المصري و الفرنسي و قانون التحكيم النموذجي للأمم المتحدة وقواعد غرفة التجارة الدولية بباريس و اتفاقية واشنطن لتسوية منازعات الاستثمار بين الدول ورعايا الدول الأخرى.

و تسمية المحكمين تتم بمعرفة محكمة التحكيم، مثال ما تقرره المادة الثامنة، من لائحة تحكيم المحكمة الإلكترونية و التي تقضي في فقرتها الأولى، أن محكمة التحكيم يتم تشكيلها بتسمية مُحكم واحد، أو ثلاثة محكمين، وذلك بمعرفة سكرتارية المحكمة، و يتولى هؤلاء مهمة تعيين محكم يتولى رئاسة المحكمة، أما إذا تعذر عليهم ذلك، فإن الأمر يعود إلى السكرتارية، كما تختص هذه الأخيرة بمنح كل محكم دليل الدخول و كلمة المرور للدخول إلى موقع القضية، و لا يملك

[1] - فادي محمد عماد الدين توكل، مرجع سابق، ص 202- 208.
[2] - عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 158 و 159.
[3] - محمد محمود محمد جبران، **"التحكيم الإلكتروني كوسيلة لحل منازعات التجارة الإلكترونية"**، رسالة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 2009. ص 118.

الأطراف الخاضعون لنظام تلك المحكمة سوى قبول أحكامه حسب نص المادة 3/8 من لائحة تحكيم المحكمة الإلكترونية.[1]

و فيما تعلق برد المحكم أوضح قانون الإجراءات المدنية و الإدارية الجزائري عدة حالات لرد المحكمين في نص المادة 1016، كما نص قانون التحكيم المصري على وضع عدة ضوابط لرد المحكم حتى لا يستغل الخصوم حق الرد لتعطيل سير التحكيم.

ويتم الرد في إطار التحكيم الإلكتروني عن طريق اخطار يرسل إلكترونيا، كما هو مقرر في نص المواد 3-23، من نظام تحكيم المنظمة العالمية للملكية الفكرية (wipo)، بالنسبة لمنازعات اللجان الإدارية بشأن أسماء حقول الإنترنت، كما حددت لائحة المحكمة الإلكترونية في نص مادتها العاشرة إجراءات رد المحكمين، حيث يجب أن يكون الرد مؤسسا، كما يجب أن يقدم خلال عشرة أيام من تاريخ تعيين المحكم، أو من تاريخ علم الطرف طالب الرد بالأسباب التي أخذ بها والتي بنى عليها الرد، وتفصل سكرتارية المحكمة في طلب الرد المقدم بقرار نهائي غير قابل للطعن.[2]

الفرع الثاني: سير إجراءات التحكيم الإلكتروني

تعتبر إجراءات التحكيم جملة من الأعمال الإجرائية المتتالية التي تهدف إلى الوصول إلى حكم يصدر عن هيئة التحكيم يفصل في النزاع المطروح بين طرفي التحكيم، فبالإضافة إلى إجراءات التحكيم التقليدي يتم العمل بإجراءات أخرى خاصة بالتحكيم الإلكتروني باتفاق الأطراف، من أهمها كيفية التواصل بين الخصوم و المحكمين عن بعد عبر الوسائط الإلكترونية، وكيفية تقديم المستندات إلكترونيا، كما يجوز للأطراف تحديد إجراءات التحكيم الإلكتروني ضمن اتفاق التحكيم.[3]

وتسير عملية التحكيم عبر عدة مراحل إلى غاية صدور الحكم، نعمل على تبيانها فيما يلي:

أولا-طلب اللجوء للتحكيم: يقوم المدعي بتحديد شخصية المدعي عليه بشكل دقيق وتحديد موضوع النزاع الذي يرغب المتخاصمين في اخضاعه للتحكيم عند ملء النموذج المبين على موقع الإنترنت، و المعد سلفا من قبل المركز، أو الجهة المعنية بالتحكيم، كما يبين ما قد يقترحه من حلول مناسبة، ويقوم كل طرف بتحديد أسماء ممثليه للنظر في النزاع و تحديد وسيلة الاتصال بهم، سواء كان عن طريق البريد الإلكتروني أو الفاكس أو التلكس و يعقد مؤتمر عن بعد (conférence vidéo) بين جميع الأطراف، يتم وفقها تحديد عدد المحكمين و اختيار طريق الإجراءات التي يرغب في اتباعها، و تعيين مدة التحكيم و مناقشة كل ما يخص موضوع التحكيم.[4]

و يستوجب إعداد هذا الطلب عناية فائقة، لأن تعديله يخضع للسلطة التقديرية للمحكم و تنص المادة الأولى من القواعد المنظمة لغرفة التجارة الدولية بباريس، CC1، على أن يرسل الطلب للسكرتارية و يخطر به المدعى عليه، و يلاحظ أن كلمة يرسل لا تقتصر فقط على الرسائل البريدية، بل يمتد المعنى أيضا ليتضمن الطلب الإلكتروني و هو ما أقرته المادة 2/3 من قواعد الغرفة، فبعد أن نصت على إجرائه بالبريد أو الفاكس وغيرها، أضافت عبارة "وكل وسيلة للاتصال تثبت حدوثه".

---

[1] - لزهر بن سعيد، مرجع سابق، ص 264 و 265 ، أنظر أيضا عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 159.

[2] - لزهر بن سعيد، مرجع سابق، ص 265 و 266.

[3] - جعفر ذيب المعاني،" **التحكيم الإلكتروني**"، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2014، ص107 و 108.

[4] - لزهر بن سعيد، مرجع سابق، ص 267.

وبعد أن يتم ملء نموذج إلكتروني موجود على موقع المحكمة، و إنشاء موقع خاص بكل قضية عبر الوسائط الإلكترونية، يختار كلمة مرور شخصية له على الموقع حتى يمكن له مباشرة إجراءات التقاضي من خلال الموقع الإلكتروني.[1]

ثانيا- تبادل الوثائق و الطلبات: تبادل المسندات و الوثائق و أدلة الإثبات بين أطراف النزاع يساعد المحكم على الفصل في موضوع النزاع، و لا شك أن إشكالية الكتابة التي تثور في الإطار الإلكتروني تفرض نفسها بصفة أساسية فيما يخص الوثائق و المستندات و الطلبات و المذكرات التي تقدم أثناء المناقشات أو المرافعات، فما جاء في نص المادة 2/20، من لائحة تحكيم غرفة التجارة الدولية بباريس، يقر بأن كل هذه الوثائق ترد على دعائم ورقية، حيث جاء في نص المادة ما يلي: " بعد فحص الأدلة المكتوبة و سجل المستندات المقدمة من جانب الأطراف للمرافعات، تستمع المحكمة إلى أقوال الأطراف في مواجهة بعضهم بعضا بناء على طلب أحدهم، كما لها أن تقرر سماعهم من تلقاء نفسها."

غير أنه ونتيجة للتقدم الهائل في مجال الاتصال الحديثة و ازدياد درجة الثقة في هذه الوسائل، جعل العديد من المؤسسات المعنية بالتحكيم إلى الاعتراف بالتبادل الإلكتروني للأدلة و المستندات و الوثائق الإلكترونية بين أطراف النزاع، ما يجعلها مقبولة لدى المحكم للاعتماد عليها من أجل الفصل في النزاع.[2]

وهذا ما تؤكده القواعد المنظمة للمحكمة الفضائية، حيث نصت المادة الثالثة على أن الاتصال بالسكرتارية يكون من خلال البريد الإلكتروني، كما نص نظام التحكيم المستعجل التابع لـ WIPO على إمكانية نقل الوثائق و المستندات عبر الوسائط الإلكترونية باستثناء الوثائق الأصلية التي يتم ارسالها عبر البريد المستعجل.[3]

ثالثا-إدارة جلسات التحكيم الإلكتروني: تعطي الوسائط الإلكترونية الحديثة المجال واسعا من أجل تبادل النصوص و الصور و الأصوات بشكل فوري و لحظي بين الأطراف، مثل تقنية البريد الإلكتروني التي تسمح بنقل المستندات و البيانات عبر الإنترنت زيادة على ذلك، فإن المؤتمرات المرئية عن بعد (téléconférence) تعتبر إجراء يتعلق بالجلسة، تضمن تواجد الأفراد بطريقة افتراضية، و بذلك نستطيع القول أن المؤتمرات الافتراضية تعتبر بديلاً عن الحضور المادي للأطراف في الجلسات، حيث نجد لائحة المحكمة الإلكترونية في نص المادة 2/21، تقضي بما يلي: " للمحكمة أن تستخدم كل وسيلة معقولة تسمح بتبادل البلاغات بشكل مناسب بين الأطراف"، كما نجد نص المادة 48، من لائحة المنظمة العالمية للملكية الفكرية wipo الخاصة بالمنازعات الإدارية في أسماء الحقول، تقضي بأن مصطلح الجلسة يجب أن يشمل فضلا عن الاجتماعات بين الأشخاص مادياً- المداولات التليفونية و المداولات المرئية و التبادل الفوري و الموثوق للبلاغات الإلكترونية و بأسلوب يسمح لكل الأطراف باستقبال و إرسال البلاغات.[4]

[1] - فادي محمد عماد الدين توكل، مرجع سابق، ص 232 و 233.

[2] - جعفر ذيب المعاني، مرجع سابق، ص 120 و 121.

[3] - فادي محمد عماد الدين توكل، مرجع سابق، ص 233.

[4] - لزهر بن سعيد، مرجع سابق، ص270 و 271.

الفرع الثالث: القانون الواجب التطبيق على إتفاق التحكيم الالكتروني

يمكن للخصوم أن يضعوا بأنفسهم اجراءات التحكيم، و سمي بالتحكيم العائم، حيث يتجاوز من خلاله الأطراف كل القواعد القانونية الوطنية و تنصرف فيه إرادة الأطراف المتنازعة بصياغة و تحديد الاجراءات التى تنظم سير الخصومة بالتفصيل.[1]

كما قد تنوب هيئة التحكيم عن الخصوم بالقيام بهذه المهمة باتفاق صريح منهم، و يبقى لأطراف التحكيم أيضاً أن يتفقوا على اتباع الاجراءات المنصوص عليها في قانون وطني يتم تحديده، أو اتباع الاجراءات المنصوص عليها في لائحة مركز دائم للتحكيم.[2]

و من المهم الإشارة إلى أنه في حالة عدم اتفاق أطراف التحكيم على القانون الواجب التطبيق على اتفاق التحكيم، اختلف الفقه و القانون ولوائح مراكز التحكيم في هذه المسألة، حيث يرى البعض تطبيق قانون البلد الذي اتفق اجراء التحكيم فيه[3]، حيث ذهبت معاهدة جنيف الموقعة سنة 1961 إلى تبني هذا الرأي، أين نصت في الفقرة الأولى من المادة التاسعة على أنه " اذا تعلق الأمر بوجود و صحة اتفاق التحكيم، فإن محاكم الدول المتعاقدة تفصل في هذه المسألة وفقاً للقانون الذي اختاره الأطراف ليسري على إتفاق التحكيم، وفي حالة عدم وجود تقنين أو اشارة في هذا الشأن، فإن اتفاق التحكيم يخضع لقانون الدولة التي صدر فيها الحكم التحكيمي".

يرى مذهب آخر إعطاء سلطة تحديد الاجراءات الواجبة التطبيق على خصومة التحكيم حصرياً لهيئة التحكيم، غير أنه يصعب عملياً تجسيد ذلك بالنسبة للتحكيم الإلكتروني، حيث يكون التعاقد في بيئة افتراضية غير مرتبطة بمكان محدد، وبالتالي يتعين على المتخاصمين تحديد مسبقاً القانون الواجب التطبيق و إلا أصبحنا أمام فراغ قانوني يتعذر مواجهته.[4]

الخاتمة:

خلصنا من خلال هذه الدراسة إلى أن ازداد معدل اللجوء إلى التحكيم الإلكتروني، حيث أُعتبر حجر زاوية بالنسبة للتجارة الدولية عامة و التجارة الإلكترونية خاصة، راجع لما لمسه المتنازعون من فعالية التحكيم في فض منازعات التجارة الدولية وتحقيق متطلباتها القائمة على قواعد خاصة تتلاءم و اقتصاد السوق، إلى جانب الرغبة في تجاوز عقبة تنازع القوانين و التحرر من القواعد الوطنية خصوصاً في مجال عقود الاستثمار، كل هذا أدى إلى ارتفاع حجم المنازعات المعروضة على هيئات التحكيم.

وخلصنا أيضاً من خلال هذه الدراسة إلى عدة نتائج مهمة نذكرها تباعا فيما يلي:

1- لا يختلف تعريف التحكيم الإلكتروني عن التحكيم التقليدي، إلا من خلال الوسيلة التي تتم بها إجراءات التحكيم في العالم الافتراضي، فلا وجود للدعامة الورقية و الكتابة التقليدية ولا الحضور المادي للمتنازعين.

---

[1] جمال محمود الكردي، **"القانون الواجب التطبيق في دعوى التحكيم"**، دار النهضة العربية، الطبعة الثانية ، 2003، ص 63.

[2] _- خالد ممدوح إبراهيم، مرجع سابق، ص 413.

[3] - هشام علي صادق، **"القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية"**، دار الفكر الجماعي، 2001، ص 124 و ما بعدها

[4] - خالد ممدوح إبراهيم، مرجع سابق، ص 414.

2- من أهم ميزات التحكيم الإلكتروني، تجاوز القوانين الوطنية، لتجنب العوائق القانونية التي تفرضها هذه القوانين، سواء كانت من الناحية الشكلية أو الموضوعية، حيث يعتبر التحكيم الإلكتروني هو الأكثر ملاءمة من غيره لتحقيق العدالة في منازعات التجارة الإلكترونية.

3- يبقى التحكيم الإلكتروني أمرا استثنائيا لا يجوز اللجوء إليه أو التمسك به، إلا باتفاق صريح بين المتعاقدين على اللجوء إلى التحكيم التقليدي أو الإلكتروني عوض اللجوء إلى القضاء العادي.

4- يرجع التوجه نحوى هذا النوع من التحكيم -التحكيم الإلكتروني- إلى الميزات التي يتمتع بها و التي تجعله يتلاءم مع السرعة التي تتميز بها التجارة الإلكترونية، زيادة على رغبة المتعاملين في عرض منازعاتهم أمام التحكيم الإلكتروني لتحقيق وحدة و تجانس داخل السوق الإلكتروني.

5- يفترض الرجوع إلى إرادة الأطراف في اتفاق التحكيم في ما تعلق باختيار و تشكيل هيئة التحكيم، ففي حالة اتفاق الأطراف على طريقة معينة لاختيار المحكمين، تعين الالتزام بهذا الاتفاق على أساس سمو اتفاق التحكيم.

6- المؤتمرات المرئية عن بعد تعتبر إجراء يتعلق بالجلسة، تضمن تواجد الأفراد بطريقة افتراضية، و بذلك نستطيع القول أن المؤتمرات الافتراضية تعتبر بديلاً عن الحضور المادي للأطراف في الجلسات.

أثر استخدام التجارة الالكترونية في التجارة الدولية و هيكل السوق و النمو الاقتصادي

فتيحة طابطة

جامعة الجزائر 3

الملخص:

يرتكز موضوع المقال حول اشكالية أثر استخدام التجارة الالكترونية في التجارة الدولية عموما و على هيكل السوق و النمو الاقتصادي بصفة خاصة و بالرغم من أن موضوع التجارة الالكترونية يزال حديثا من حيث معالمه إلا أن العديد من الأنشطة الواسعة المجال تحققت على أكثر من مستوى ، فعلى الصعيد الاقليمي برز دور

(EU) الاتحاد الأوروبي

(FTTA) و النافتا الأمريكية

و على الصعيد الوطني يمكن الاشارة الى بعض الجهود التشريعية التي تحققت و بعض التدابير التنظيمية التي اتخذت من أجل تنظيم هذا النوع من التجارة أما على الصعيد الدولي فيمكن التركيز على الجهود الدولية لتنظيم هذا النوع من التجارة **(OMC)**و يتعين الوقوف باختصار على اتجاهات **منظمة التجارة الدولية**

(OECD)وعلى جهود **منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية**

(UNISTRAL) و جهود **لجنة قانون التجارة الدولية** في الأمم المتحدة وعلى صعيد الهيئات ظهرت **غرفة التجارة العالمية**

(ICC)

وقبل التعرف على أبرز انجازات هذه المنظمات باختصار سنركز على ابراز ماهية التجارة الالكترونية بإظهار سماتها و خدماتها و الاهم من ذلك ابراز أثرها على التجارة الدولية و على هيكل السوق و النمو الاقتصادي.

الكلمات المفتاحية :

آثر، التجارة الإلكترونية التجارة الدولية، هيكل السوق ، النمو الاقتصادي

أثر: الأثر بقية الشئ و الجمع أثار و أثور و خرجت في اثره و في أثره أي بعده و أثرنه و تأثرته تتبعت أثره عن الفارسي و يقال أثر كذا بكذا و كذا أي أتبعه إياه و منه قول متمم بن نويرة يصف الغيث فأثر سيل الواديين بديمة بعده و الأثر بالتحريك ما بقي من رسم الشئ و التأثير ابقاء الأثر ي الشئ و أثر في الشئ ترك فيه أثرا و الآثار الأعلام و الأثيرة من الدواب العظيمة الأثر في الأرض بخفها أو حافرها بينة الاثارة . (لسان العرب)

التجارة الالكترونية تعد الكلمةE-commerce

اختصارا للتعبيرelecronic commerce

و الذي يصف بشكل أساسي التجارة التي تتم عبر الإنترنيت و قد كسب هذا النوع من الأعمال القوة و الدعم خلال السنوات الأخيرة عندما لاحظ المستهلكون أن الانترنيت تعد بيئة أمنة للشراء. (ويكيبيديا) **التجارة الدولية**: هي تبادل السلع و الخدمات عبر الحدود و المناطق المختلفة ، وتشكل حصة كبيرة من الناتج المحلي الاجمالي في مختلف البلدان . (ar.m.wikipedia.org)

هيكل السوق: يشير هيكل السوق الى طبيعة و درجة المنافسة في السوق للسلع و الخدمات .يتم تحديد هياكل السوق لكل ويمكن تصنيف السوق بالطرق التالية : المنافسة الكاملة، الاحتكار،احتكار القلة ، المنافسة الاحتكارية (triangleinnovationhub.com)

النمو الاقتصادي يقصد بالنمو الاقتصادي بالانجليزية(Economic growth)

ارتفاع تدفق الانتاجية الاقتصادية في دولة معينة ، من خلال ارتفاع انتاج السلع والخدمات في مدة زمنية محددة في استبعاد أثار التضخم الاقتصادي ، ويعمل النمو الاقتصادي على زيادة أرباح الشركات من خلال ارتفاع قيمة أسهمهم المالية ، الأمر الذي يؤدي بدوره الى زيادة استثماراتهم ، وزيادة طلبهم على الأيادي ألعاملة مما يساهم في خفض معدلات البطالة و رفع معدل دخل الأفراد و تحسين مستوى معيشتهم ،مما يؤدي الى زيادة طلب الأفراد على السلع و الخدمات ، وبالتالي ان زيادة الانفاق من قبل الأفراد يقود الى النمو الاقتصادي لمستويات أعلى. (منشأت)

Abstract: The topic of the article on the most effectiveness of e-commerce in international trade is generally based on the market structure and economic growth is particular, although the subject of e-commerce is still in terms of its features, many of which are widely dominated by more regional levels, the regional role of EU and US Nava, and the national level can be referred to some legislative efforts that have been achieved and some organizational measures taken to organize this type of trade. On the international level, the international efforts to organize this type of trade can be concentrated in the IOMC and the efforts of the ECA and the United National and Chamber of Commerce of commerce on the United National Chamber of commerce on the United National and the bodies of the BMO.

Before identifying the achievements of these organizations is short, we will focus on the highlights of their features and services and contributing to the impact of international trade on the economic structure and economic growth.

Keywords: Impact, e-commerce, international trade, market structure, economic growth

مقدمة:

يمارس الانسان العديد من النشاطات اليومية التي أصبح لا يستطيع فيها الاستغناء عن الانترنيت في معاملاته سواء في المنزل او في مكان عمله،و قد اكتسحت هذه الشبكة جميع ميادين الحياة لما توفره من خدمات و تسهيلات في حياة الانسان و اختصارا للوقت و الجهد معا . وتستخدم تكنولوجيا الإنترنت في أكثر من مجال و قطاع كالبحوث العلمية و عملية التعليم و الخدمات الحكومية و الصحة و غيرها كما تحظى هذه الشبكة بتطبيقات في مجال الصناعة و التجارة الالكترونية و في مختلف الاعمال و النشاطات و المعاملات التجارية و تحت مجالا واسعا للمؤسسات لتقديم خدماتها و الوصول بسرعة الى الأسواق عبر ما وفرته شبكة الإنترنيت من خدمات كالتسوق عن بعد وتوزيع الرسائل الاليكترونية و اجراء المعاملات البنكية الالكترونية .

و تشهد التجارة في الدول المتقدمة في الآونة الأخيرة تحولا سريعا من شكله التقليدي الى شكله الالكتروني و تعمل هذه الدول جاهدة لتوفير كل سبل النجاح لتوسيع الاسواق العالمية و اعتماد الانترنيت كقوة أساسية تقود النمو الاقتصادي في جميع بلدان العالم و بروزها بهذا الشكل يجعلنا نتساءل عن **ماهية هذه التجارة الالكترونية** ؟

وعن أثر استخدام التجارة الاليكترونية في التجارة الدولية ؟

وماهو أثره على هيكل السوق وعلى النمو الاقتصادي ؟

المبحث الأول:

1 تعريف التجارة الالكترونية ،سيماتها و خدماتها

1 1 تعريف التجارة الالكترونية:

تعبر التجارة الالكترونية على كل ما يتعلق بالمعاملات التجارية من بيع و شراء للسلع و الخدمات،و قد اعتبرها المحللون الاقتصاديون ، بأنها محرك جديد للتنمية الاقتصادية كونها وسيلة فعالة و سريعة لإبرام الصفقات و المنتجات و الخدمات و الترويج لها. و على الرغم من عدم وجود تعريف موحد عالميا بين الباحثين و الخبراء للتجارة الالكترونية،الا أنه قد عرفتها منظمة التجارة العالمية :"بأنها مجموعة من متكاملة من عمليات عقد الصفقات و تأسيس الروابط التجارية و توزيع و تسويق و بيع المنتجات الإلكترونية " بينما تعرفها منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية بأنها : "صفقات تجارية تنجز من خلال الشبكات المفتوحة " (المزاهرة، 2014 ص 292)

وهناك تعار يف أخرى للتجارة الالكترونية بأنها استخدام وسائل الكترونية لتبادل الخدمات و بيع وشراء عبر الانترنيت و الشبكات التجارية العالمية أي عبر استخدام تكنولوجيا الاتصال و المعلومات ، قد عرفت بأنها منهج حديث موجه في الاعمال موجه الى السلع و الخدمات و من ميزته سرعة الاداء ، وهي مزيج بين التكنولوجيا و الخدمات للإسراع بأداء التبادل التجاري .

1 2 تعريف التجارة الالكترونية في المنظمات الدولية : نظرا للاهتمام العالمي و الدولي سواء على مستوى الأفراد أو الشركات أو المنظمات الدولية بهذا النوع الجديد من التجارة عمدت اللجنة المنبثقة عن الأمم المتحدة و المتخصصة في القانون التجاري الدولي المعروف باسم(الانسترال) الى وضع تعريف للتجارة الالكترونية في قانون الأنسترال النموذجي

بشأن التجارة الالكترونية الصادرة في 16 ديسمبر 1996 ،حيث نص في المادة 2 /أ منه على أنه : يراد بمصطلح تبادل البيانات نقل المعلومات التي يتم انشاؤها أو ارسالها أو استلامها أو تخزينها بوسائل اليكترونية . (الامم المتحدة، 2000)

3 1 سمات التجارة الالكترونية:

تتميز التجارة الالكترونية المطبقة على الانترنيت بعدة سمات أهمها :

اختصارا للتعبير elecronic commerce

لا وجود لاستخدام للوثائق الورقية المتبادلة في اجراء المعاملات باعتبار المعاملات تتم اليكترونيا ، وتعتمد الرسالة الالكترونية كسند قانوني معترف به بين الطرفين في حالة وجود خلاف بينهما .

من خلال تطبيق التجارة الالكترونية يمكن التعامل مع أكثر من طرف في نفس الوقت و يمكن أيضا ارسال الرسائل الالكترونية لأكثر من مستقبل و في نفس الوقت.

وجود درجة من التفاعلية بين الطرفين المتعاملين بالتجارة الالكترونية بواسطة شبكة الاتصالات.

يمكن بيع و شراء السلع غير المادية مباشرة عبر شبكة الاتصالات و بالتالي تكون هذه التجارة قد انفردت عن مثيلتها التقليدية مثل بيع الكتب و الابحاث و الدراسات و الصور .

ان استخدام أنظمة الحواسيب المستخدمة في مؤسسات الاعمال يجعل المعلومات في انسيابية دون أي تدخل للعنصر البشري .

4 خدمات التجارة الالكترونية:

تعمل برامج و خدمات التجارة الالكترونية على تعزيز دور التجارة الالكترونية في التنمية الاقتصادية و رفع استفادة المنشات الصغيرة و المتوسطة من الامكانيات التي توفرها التجارة الالكترونية في زيادة القدرة التنافسية ، التوسع النمو و تعزيز هويتها التجارية محليا و دوليا

4-1 الدفع النقدي الإلكتروني يتم عن طريق استخدام النقود الالكترونية و هي وسيلة غير ملموسة ، يحتفظ بها العميل في المحفظة الالكترونية يتم الحفاظ عليها على القرص الصلب لحاسب و يتم التحفظ عليها في البطاقات الذكية مثل: الفيزا كارد و الماستر كارد يمكن حفظها و حملها بسهولة و ميزتها امكانية القيام بالخصم .

4- 2 الشيكات الالكترونية : هي شيكات تحرر باستخدام الحواسب و تأخذ نفس مسارات الشيك الورقي و هو ينتقل بالبريد الالكتروني من مصدره الى المستفيد بعد توقيعه الكترونيا و بعد استلامه من المستفيد أيضا ،يوقعه الكترونيا و يرسله بالبريد الالكتروني .

4- 3 بطاقات الصرف البنكي : تختلف هذه البطاقات عن بطاقات الائتمان في عملية السداد أي الدفع و يجب الدفع خلال شهر الذي تم فيه السحب من ناحية العميل للبنك و رغم المزايا التي تتيحها البطاقات البلاستيكية لحامليها إلا أنها لا تزال غير منتشرة في الوطن العربي ، ويمكن ارجاع ذلك الى انخفاض المستوى الثقافي و محدودية الادخار الشخص

5 فوائد التجارة الالكترونية للشركات وا لمؤسسات :

توسع التجارة الالكترونية نطاق السوق الى نطاق دولي و بوسع أي شركة ايجاد مستهلكين أكثر و شركاء أمثل ، ففي عام 1997 أعلنت شركة بوينغ عن توفير مالي قدره 20%من الكلفة الأصلية وقد أعلنت عن حاجتها الى مصنع من أجل صنع نظام جزئي للشركة وقد كان الاعلان عبر الإنترنيت استجابت شركة مجرية لهذا الطلب.

تمثل التجارة الالكترونية بين قطاعات الأعمال الحجم الأكبر من قيمة التجارة الالكترونية الكلية التي تصل نسبتها الى حوالى 80 % من حجم المعاملات الالكترونية التجارية الكلية .و مع تطور و اتساع استخدام شبكة الإنترنيت سيتمكن العملاء من مقابلة موظفي البنك الالكتروني و عقد اجتماعات معهم عبر الشبكة ، وتشير بعض الدراسات أن الخدمات المصرية التي يقدمها البنك الالكتروني أصبحت تحل محل الخدمات التقليدية بنسبة 60 % و وصل العائد من تلك الخدمات الى 13 % من دخل المصارف حاليا.

(المزاهرة م.، 2014)

2-5 امكانية التفاوض عن بعد : أدى تطور تكنولوجيات الاعلام والاتصال الى التقليل من التنقلات خارج المناطق الحضرية و داخلها ،بل ستقلص من انتقالات العاملين بين المكاتب و الطرقات في الشركات التي يعملون بها،و حد تطبيقات من الإنترنيت جعلت بعض الأفراد يعملون من منازلهم دون الانتقال الى مكاتبهم ،و يمنح العمل عن بعد لهؤلاء .

3-5 خدمة البريد الالكتروني :يمنح البريد الالكتروني ميزة الحصول على المواقع مجانا حيث يتمتع صاحبه بارسال الرسائل و نقل الملفات بين الأفراد والشركات في حوالى194 دولة في العالم و يتميز البريد الالكتروني بما يلي:

مجاني الى حد كبير

متوفر في غالبية المواقع

تعدد برامج الاتصال

امكانية الاحتفاظ بالبريد على الشبك

المبحث الثاني:

1 تنظيم التجارة الالكترونية في القوانين الأجنبية :

في أمريكا:

كان لفظ التجارة الالكترونية يدل على التجارة التي تتم بواسطة التقنيات الالكترونية ، والتي يلعب بها الحاسوب الدور الرئيسي و هو ما قننه المشرع الأمريكي حينما قام القانون الأمريكي الخاص بالتخصيص المالي للدفاع عام 1998 بتعريف التجارة الالكترونية بأنها : تلك التقنية التي تسهل الصفقات التجارية عن طريق الحاسوب ، ونجد أن هذا التعريف قد حدد فقط وسيلة تكنولوجية واحدة و هي الحاسوب بينما لم يذكر الوسائل الأخرى التي تدخل في التجارة الالكترونية كالهاتف و الفاكس و التلكس .

و في عام 2000 أصدر المشرع الامريكي القانون الفدرالي الأمريكي المتعلق بالتوقيعات الالكترونية في التجارة العالمية و المحلية حيث حددت المادة 3 من الجزء 106 مصطلح وسيط الكتروني بأنه يعني :برامج كمبيوتر او أية وسيلة الكترونية أو أية وسيلة أوتوماتيكية أخرى ،تستخدم على نحو مستقل من أجل بدئ عمل معين أو استجابة معينة لمستندات الكترونية أو أداء لكل أو في جزء منه دون مراجعة أو تدخل للشخص في وقت أداء هذا العمل. (فاتح، 2017)

في فرنسا:

في فرنسا أصدر المشرع عدة قوانين و مراسيم تنظم التجارة الالكترونية، و المتمثلة أساسا في التشريع الفرنسي الصادر في 6يناير1978 الخاص بالمعلوماتية و الحريات و القانون رقم 2000/230 المتعلق بالتوقيع الالكتروني، و المرسوم رقم 2001/741 المتعلق بحماية المستهلك في التعاقد عن بعد،و القانون رقم 1062/ 2001 المتعلق بالسلامة اليومية 2001

كما أصدر في 21 يوليو 2004 قانونا يتعلق بالثقة في الاقتصاد الرقمي و الذي عرف التجارة الالكترونية في المادة 14 القرة الأولى أنها النشاط الاقتصادي الذي يقوم شخص بموجبه بعرض السلع و الخدمات عن بعد بوسيلة الكترونية (فاتح، 2017)

في ايطاليا:

في ايطاليا سار المشرع الايطالي مسار التوجه الاوروبي يما يتعلق بحماية المستهلكين في مجال العقود المبرمة عن بعد و ذلك بإصدار القرار المتعلق بالتجارة الالكترونية لسنة 1999

2 دور المؤسسات الدولية في تنظيم التجارة الالكترونية

تعددت الجهود الدولية الرامية الى تنظيم التجارة الالكترونية بقواعد اتفاقية ،إلا أن أهم هذه الجهود كانت من لجنة القانون التجاري الدولى التابعة للأمم المتحدة انيسترال التي أعدت قانونا نموذجيا للتجارة الالكترونية استهدفت به تقديم مجموعة من القواعد المقبولة دوليا ،كما لا يستهان بالمجهودات المبذولة من طرف منظمات الأعمال و التكتلات الاقتصادية الأخرى

لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية :

اهتمت لجنة القانون التجاري الممثلة عن منظمة الأمم المتحدة بوضع قانون التجارة الالكترونية في عام 1996

وكان الهدف من هذا القانون التجاري الدولي هو تقديم قواعد قانونية خاصة بالتجارة الالكترونية تكون مقبولة دوليا للأخذ بها من قبل ألأطراف وعقب صدور قانون الانيسترال النموذجي للتجارة الالكترونية ،سارعت العديد من الدول بالأخذ بهذه بأحكام هذا القانون و كانت **سنغافورة** أول دولة في العالم أصدرت قانون المعاملات الالكترونية في 1998

تلتها **الولايات المتحدة الأمريكية** و ايطاليا سنة ، 1999

ثم **فرنسا و تونس و الصين** فى سنة 2000

و ايرلندا في سنة 2001

امارة دبي و مملكة البحرين في سنة 2002

المنظمة العالمية للتجارة :

انشأت بموجب اتفاقية مراكش التي تم التوقيع عليها في 15 أفريل 1994 و ذلك من قبل ممثلي 118 دولة في مدينة مراكش المغربية ودخلت حيز الخدمة في 1995

وبخصوص التجارة الالكترونية قامت منظمة التجارة العالمية بتوقيع اتفاقيات عديدة و أصدرت العديد من الدراسات،و منها الدراسة التي صدرت في مارس 1998

وقد حددت المنظمة موقفها الرسمي من التجارة الالكترونية،في مؤتمر التعاون الاقتصادي حيث أشار مديرها الى أن المنظمة لا تسعى لوضع قواعد جديدة خاصة بالتجارة الالكترونية انما تسعى الى استخدام التنظيم القائم و المحدد ضمن اتفاقية(القات) الخاصة بالتجارة.

المبحث الثالث:

1 أثر استخدام التجارة الالكترونية في التجارة الدولية (مزايا وسلبيات التجارة الالكترونية)

هناك مجموعة من الدراسات التي تناولت أهمية و أهداف التجارة الالكترونية و لكل شيء ايجابياته و سلبياته و في هذا المبحث سنستعرض ايجابيات التجارة الالكترونية قبل التعرض الى السلبيات التي تحملها.

1-1 مزايا التجارة الالكترونية :

توافق انماط التجارة مع سمات هذا العصر اذ مكنت التجارة الالكترونية من خلق انماط مستحدثة من وسائل ادارة النشاط التجاري كالبيع عبر الإنترنيت و التجارة بين قطاعات الأعمال ،و سواء تمت في احدى هذين القطاعين أو احدهما هو سيعمل على خلق تغيير شامل في طريقة اداء الخدمة وعرض المنتج و تحقيق الفوائد(الايجابيات) المترتبة على عملية البيع و الشراء

ساعدت عملية التجارة الالكترونية على الدخول الى الاسواق العالمية، خاصة في ظل ما يطلق عليه بالعولمة و الغاء الحدود من الناحية التجارية و جعل السوق مفتوح امام المستهلك ، و قد ساعدت التجارة الالكترونية على تطبيق الاتفاقيات الدولية التى حاولت تحرير التجارة العالمية ،فهي

لا تعتر ف بالحدود و لا بالقيود و لذلك فان التجارة جعلت عملية البيع و الشراء تبدو ضمن نطاق جغرافي محدد في ظل فترة زمنية محدودة ايضا

اختصار الوقت و الجهد بيسر و سهولة و اتمام اعمال البيع والشراء ، بوقت مقيد و العمل ضمن مدة زمنية كفيلة بالخروج بعقد تجاري بين طرفين مع تحديد الثمن و التوقيع على العقد الكترونيا

(droitetentreprise.com)

امكانية التعامل مع اكثر من مصدر في نفس الوقت ،ففي هذا المجال قد توفر الانترنيت امكانات بلا حدود للتفاعل الاجتماعي او المتوازي هذا ما يؤدي لتوفير الوقت و الجهد في عرض وعقد الصفقات التجارية بما فيها تسليم السلع غير المادية و غيرها على الشبكة (droiteentreprise.com)

2-1 معوقات التجارة الالكترونية :

يحتاج المستهلك مطابقة السلع التي يشتريها عبر النت بالتي هي في الواقع لذا بإمكان التجار حل هذه المشكلة عن طريق المطابقة أي المزامنة بين السلع لتسهيل عملية الشراء .

تتبع عملية الشحن:

اغلب المتسوقين عبر الإنترنت يرغبون في بشحن بضائعهم و توصيلها اليهم ، لذلك يستعين التجار بشركات للشحن بمقابل مالي .

الخوف من المبيعات الدولية :

يواجه العديد من التجار مشكلة التجزأ لبيع بضائعهم دوليا خوفا من التبعات القانونية ، لذا يسعى التجار لتسعير (mawdoo3.com) بضائعهم و حصولها على علامات تجارية خاصة بهم تتبع معايير الجودة .

الاحتيال:

تواجه التجارة عبر شبكة الانترنت عمليات الاحتيال في الدفع ،و يتم حل هذه المشكلة بالحصول على شهادة أمان تعمل على تشفير عملية الدفع .

خسارة ولاء العملاء :

قد تتكبد الكثير من الشركات الخسائر الفادحة بسبب تحول عملائها لشركات اخرى بسبب سوء خدمة العملاء و حصولهم على خصومات أفضل لدى تلك الشركات ، ويتم حل هذه المشكلة بتوفير خدمة عملائهم

عدم وجود الثقة او قدان الثقة التى قد تكون موجودة لدى بعض المستهلكين مع بعض الشركات او البائع

التحايل او الغش الذي قد يتعرض له المستهلك من قبل البعض بوصفهم بائعين او مستهلكين للقيام بأعمال الغش ، كذلك قد يتعرض المستهلك الى جريمة ضعف أو استغلال أو جهل المتعامل في البيع الالكتروني أو جرائم الاعتداء الواقع على التوقيع الالكتروني .

كلفة تطوير التجارة الالكترونية بواسطة الشركة بنفسها قد يكون غاليا جدا و الأخطاء الناتجة عن قلة الخبرة قد تسبب تعطيل التجارة الالكترونية

1 – 3 اثر استخدام التجارة الالكترونية على هيكل السوق :

يشير،عادة مصطلح السوق الى مكان معين يتم فيه شراء و بيع البضائع و لكن في الاقتصاد نستخدم السوق في منظور واسع، في الاقتصاد لا يعني مصطلح السوق مكانا معينا ، بل المنطقة كلها التي ينتشر بها المشترون و البائعون للمنتج و قد تكون المعاملات الخاصة بالسلع الأساسية أيضا من خلال الرسائل و البرقيات ،و الهواتف و الانترنت و بالتالي لا يشير السوق في علم الاقتصاد الى سوق معين بل المنطقة بأكملها .

أثرت التجارة الالكترونية على هيكل كل من أسواق السلع و أسواق الخدمات أو أسواق عناصر الانتاج

و يعتمد النمو الاقتصادي على الاستفادة من زيادة عرض السلع و الخدمات، لتحقيق أعلى عائد ممكن سواء أكان اقتصاديا،أو اجتماعيا ,

ويتوقف الأمر على الاستغلال الجيد للموارد المتوفرة في طبيعة السوق و المجتمع ، الذي يتم العمل بداخله و الذي يقوم بدور مهم في تحقيق التخصيص الأمثل للموارد .

تؤثر التجارة الالكترونية على هيكل الأسواق و خاصة انها تساعد في الوصول الى سوق المنافسة الكاملة

4-1 أثر استخدام التجارة الالكترونية على النمو الاقتصادي:

تؤدي التجارة الالكترونية الى زيادة الأجور و رفع المستوى المعيشي للأفراد

تعمل على توسيع نطاق التسويق و هيكلة الأسواق

تساعد على زيادة نسب الصادرات و المبيعات و بالتالي زيادة معدلات نمو الانتاج

استخدام الدول للتجارة الالكترونية ،يؤثر بشكل كبير على المتغيرات الاقتصادية و معدلات النمو

ان استخدام الدول للوسائل التكنولوجية في التجارة يؤدي الى زيادة نمو وقوة اقتصادها

ينعكس استخدام الدول للوسائل التكنولوجية الحديثة على نمو القطاعات الصحية و الاجتماعية و التعليم

تساعد التجارة الالكترونية على تطوير الانتاج بصورة تتوافق مع طبيعتها الالكترونية مما يزيد حجم المبيعات و زيادة أرباح الشركات

تعمل التجارة الالكترونية على توفير المناخ الجيد لزيادة الأرباح و الرفع من كفاءة صناعات الحواسيب و برمجياتها مثل وسائط تخزين الشبكات الالكترونية و الاتصالات التي تعتبر البنية التحية للتجارة الالكترونية.

يعمل استخدام الوسائل الالكترونية في التجارة على التنظيم داخل المؤسسة و رفع مستوى الادارة و تطوير نشطتها الإنتاجية كإنتاج سلع جديدة تناسب طبيعة التجارة الالكترونية أو البحث على شبكة الانترنت عن مصادر تمويل جديدة في الخارج مما يدعم اقتصاد الدولة .

خاتمة:

تعد التجارة الالكترونية وليدة التطور التكنولوجي و تجسيدا واقعيا للتطور العلمي و نمو الوعي في عمليات الانتاج و التوزيع و التسويق و حتى الاستهلاك و هو تجسيد ظاهرا لتوظيف العلم والتكنولوجيا معا لخدمة و تطوير هذا النوع من التجارة الالكترونية التي يشبهها البعض بالثورة التي تحدث التأثيرات في الجانب الاقتصادي و العلمي ن غير أن مجموعة من العراقيل تحول دون ذلك ان لمترق بنظام قانوني و تشريعي يحدد معايير هذه التجارة و يضعها ي بيئة مستقرة خاصة أمام الكم الهائل من الأزمات الاقتصادية التي تهز أغلب دول العالم و التي تحول دون تطور هذا النوع من التجارة عبر تحديد بعض التنظيمات و الاجراءات القانونية التي ترسي بهذا النوع من التجارة الى بر الأمان .

قائمة المراجع:

الكتب :

3د المزاهرة منال هلال،تكنولوجيا الاتصال و المعلومات ،دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، الطبعة الأولى2014

ص292

فاتح بهلولى، ا لنظام القانوني للتجارة الالكترونية في ظل التشريع الجز ائري ،أطروحة دكتوراه ،كلية الحقوق و العلوم السياسية ،جامعة مولود معمري تيزي وزو،ص27

نفس المرجع السابق ،ص60

المو اقع الالكترونية:

2 موقع منشأت ، تاريخ الزيارة 15 ماي2021

1 موقع ويكيبيديا

3 موقعTriangl

5 قانون الأنسترال النموذجي بشأن التجارة الالكترونية مع الدليل التشريعي 1996

6 معجم لسان العربarabdict .com

7 ar.m.wikipedia.org تاريخ الزيارة 20ماي2021

8 maoudou3.comتاريخ الزيارة 20ماي2021

9 droitetentreprise.comتاريخ الزيارة 20ماي2021

تأثير فيروس كورونا على التجارة العالمية

مدوري حادة
جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان الجزائر

ملخص:
مع نهاية سنة 2019 ظهر فيروس كورونا (COVID-19)في الصين و في خلال مدّة قصيرة اتسع انتشاره عبر العالم، فسعت جميع الدول إلى وقف انتشاره من خلال تقييد شديد للسفر والأنشطة التجارية الشخصية. هنا ، نقوم بتحليل تأثير هذا الوباء على التجارة العالمية. فوجدنا أن خسائر التجارة نتجت إلى حد كبير من مدة الاغلاق و من عدد الدول التي فرضت قيودًا، حيث أنّ الصين سجلت خسائر إجمالية أقل. وبالتالي ، فإن مكافحة الجائحة هي منفعة عامة تتطلب جهودًا جماعية ودعمًا للبلدان ذات القدرات المنخفضة.

Abstrat:
With the end of 2019, the coronavirus (COVID-19) appeared in China and in a short time it spread across the world, all countries sought to stop its spread by severe restrictions. on travel and personal activities. Here we analyze the impact of this pandemic on global trade. We found that the trade losses were largely the result of the length of the lockdown and the number of countries that imposed restrictions, with China seeing fewer losses overall. Therefore, the fight against the pandemic is a public good that requires collective efforts and support to countries with low capacity.

مقدمة:

تعتبر التجارة العالمية محرك قوي للتنمية الاقتصادية. هناك مجموعة من المؤلفات التجريبية التي تظهر، أن زيادة المشاركة في التجارة الدولية يمكن أن تحفز النمو الاقتصادي الضروري للتنمية بشكل عام. من خلال ربط المنتجين والمستهلكين في البلدان النامية بالأسواق العالمية، و يؤكد هذا المسار التنموي للبلدان النامية في شرق آسيا وجنوب شرق آسيا, حيث شهدت هذه البلدان نموًا اقتصاديًا سريعًا جزئيًا لأنها تمكنت من اكتساب قدرات تنافسية في الإنتاج و التصدير، أولاً في القطاعات التقليدية للزراعة والمنسوجات والملابس، ثم في الصناعات التحويلية كثيفة العمالة، كان هذا النمو نتيجة للانفتاح الاستراتيجي على التجارة ، و أيضًا نتيجة لتدابير إضافية لتعزيز قدرة التجارة للتأثير على التنمية الاقتصادية و الاجتماعية. فالتجارة (الصادرات والواردات)تساهم بشكل أساسي في تدفق الموارد المالية والتكنولوجيا والخدمات اللازمة لبناء القدرات الإنتاجية في الزراعة والصناعة والخدمات وللتحول الهيكلي للاقتصاد، و هي تؤثر على الدخل القومي من خلال توفير فرص دخل إضافية. وبالتالي فإن لها تداعيات على التنمية الاقتصادية والاجتماعية، من خلال تأثيرها على الأسعار النسبية في السوق المحلية، و بالتالي فإنّ عملية الإغلاق ستؤدي إلى انخفاض حجم التجارة العالمية ممّا يؤدي إلى الانكماش الاقتصادي العالمي.

إنّ ظهور فيروس COVID-19 و استمرار انتشاره في جميع أنحاء العالم، وضع الأنظمة الصحية تحت ضغط كبير لإنقاذ الأرواح، و جعل الحكومات تتخذ اجراءات الحد من زيادة انتشاره من خلال غلق الحدود و تعطيل التجارة.

ففي مارس 2020 ، شهد الناتج المحلي الإجمالي العالمي انخفاضا بنسبة 13٪ تقريبًا (الشكل 1) و دخلت معظم الاقتصادات الكبرى في الركود.

الشكل 1: انهيار الناتج المحلي الاجمالي العالمي خلال النصف الأول من سنة 2020 (OECD, 2021)

إنّ عدم اليقين بشأنCOVID-19 من حيث حجم و وتيرة العدوى وخطر الإصابة "بالموجة الثانية و الثالثة" من العدوى مع انتقال الفيروس حول العالم، واستعداد بعض الدول للتعافي في أوقات مختلفة. يجعله و عواقبه من المحتمل أن تظل لبعض الوقت. في ظل هذه الظروف، لابدّ من الحفاظ على تدفق التجارة، لضمان توفير المنتجات الأساسية، فالتجارة ضرورية لإنقاذ الأرواح و سبل العيش. من هنا تكمن أهمية هذه الدراسة التي تتمثل في معرفة مدى تأثير كوفيد-19 على التجارة الدولية.

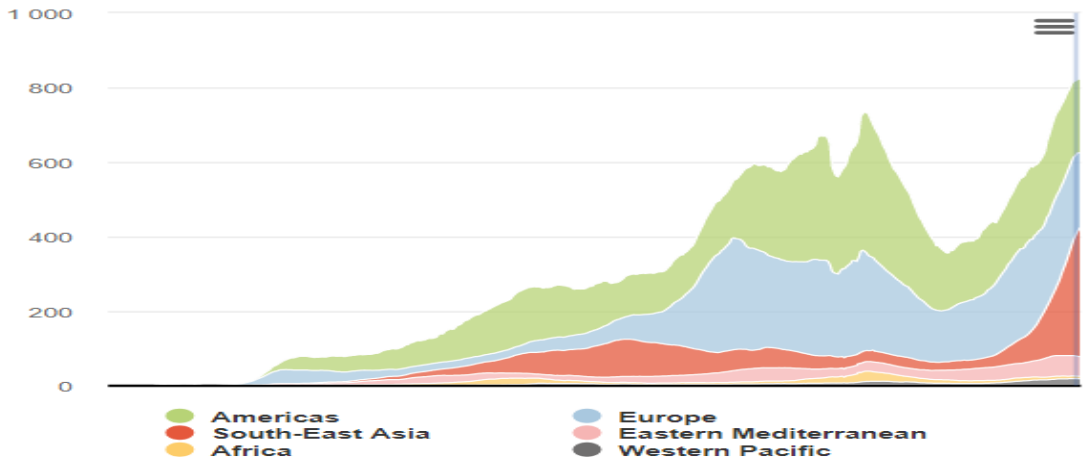
أهداف الدراسة:

نهدف من خلال هذه الدراسة الاجابة على الاشكالية المتمثلة في معرفة كيف يؤثر كوفيد-19 على التجارة الدولية، و كذلك الحجم الكلي للخسارة المحَقَّقة في التجارة العالمية، بالإضافة إلى الاطلاع على فعالية السياسة التجارية الدولية في التغلب على أزمة كوفيد-19 من أجل النهوض و إعادة البناء.

حالات كوفيد-19:

لقد أفادت منظمة الصحة العالمية في 31 مارس 2021 أن ما يقرب من 128 مليون شخص أصيبوا بفيروس كورونا، منهم 46 مليون حالة تم الإبلاغ عنها منذ بداية عام 2021. كما تم الإبلاغ عن ما يقرب من 2.8 مليون حالة وفاة نُسبت إلى COVID-19 ، حدثت في عام 2021. على الصعيد العالمي، يبلغ معدل الوفيات الظاهر 2.2 في المائة وتشير البيانات إلى أن العالم يقع حاليًا في قبضة موجة ثالثة. بلغت الموجة الأولى ذروتها في منتصف أغسطس 2020 (مع ما يقرب من 1.9 مليون حالة في أسبوع واحد) ، والموجة الثانية ، في أوائل يناير 2021 (مع أكثر من 5 ملايين حالة في أسبوع واحد) وبدأت الموجة الثالثة والحالية في النصف الثاني من فبراير 2021 ، مع عدم وجود مؤشرات حتى الآن على بلوغ ذروته. في الأسبوع الأخير من شهر مارس ، بعد سبعة أسابيع فقط من الموجة الثالثة ، تم تسجيل أكثر من 4.1 مليون حالة جديدة في أسبوع واحد.

الشكل 2: حالات COVID-19 العالمية ، حسب المنطقة ، 1 يناير 2020-31 مارس 2021 (UNCTAD, 2021)
(الحالات المبلغ عنها بالألاف)



اتجاهات التجارة للاقتصادات الكبرى خلال جائحة COVID-19

لقد شكلت جائحة COVID-19 تهديدًا عالميًا غير مسبوق على الإمداد العالمي، حيث أدت التدابير التي تهدف إلى الحد من الانتشار الدولي لفيروس كورونا إلى تعطيل التجارة والنقل الدوليين، و هذا ما جعل جائحة COVID-19 تمثل صدمة في العرض والطلب - كلا الجانبين يؤثر على التجارة الدولية في السلع والخدمات. علاوة على ذلك ، يمكن لمناولة البضائع والوثائق أثناء التجارة البحرية العالمية أن تسهل انتقال الفيروس عبر الحدود، وقد أدى الإغلاق في كل من البلدان المنتجة والتجارية الرئيسية إلى شل سلاسل التوريد الدولية ، وكان التنسيق الإقليمي بشأن استجابة النقل لـ COVID-19 محدودًا.

على إثر ذلك تم تسجيل انخفاض حاد في قيم التجارة العالمية للبضائع وأحجامها و في تجارة الخدمات العالمية في النصف الأول من عام 2020، حيث توضح اتجاهات الاستيراد والتصدير لبعض الاقتصادات التجارية الرئيسية في العالم الجدول 1 كيف تغيرت أنماط التجارة خلال عام 2020.

ففي النصف الأول من عام 2020، شهدت جميع الاقتصادات الرئيسية انخفاضًا كبيرًا في كل من واردات وصادرات السلع ، مع انخفاضات أكبر في تجارة الخدمات. على الرغم من التحسينات التي لوحظت من أدنى مستوياتها في وقت سابق من العام ، إلا أن قيمة التجارة ظلت منخفضة بالنسبة لجميع الاقتصادات الرئيسية تقريبًا في الربع الثالث من عام 2020 مقارنة بالربع نفسه من سنة 2019، باستثناء نمو صادرات السلع الصينية الذي بلغ 3 في المائة أنظر الجدول 1.

بينما تحسنت التجارة في السلع بشكل كبير عبر العديد من الاقتصادات الكبرى في الربع الرابع من عام 2020، إلّا أنّ التجارة في الخدمات ظلت على النقيض من ذلك ، دون المتوسطات. والجدير بالذكر أن صادرات الخدمات من الصين ، وبدرجة أقل الهند، تبدو أفضل نسبيًا من الاقتصادات الرئيسية الأخرى طوال عام 2020.

جدول 1: الصادرات والواردات السلعية لاقتصادات مختارة(OECD, 2021)

	Exports							Imports						
	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	2020	Jan-21	Feb-21	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	2020	Jan-21	Feb-21
Australia	-4.9	-4.0	2.4	11.8	-7.7	9.6	...	-6.7	-3.8	9.5	8.0	-5.5	1.7	...
Brazil	-5.7	-1.3	2.1	1.2	-6.9	0.0	4.8	-0.8	-12.7	-10.5	32.2	-10.4	-17.5	3.7
Canada	-4.6	-27.3	32.4	5.0	-12.5	8.4	...	-3.7	-24.9	32.7	4.9	-10.6	1.2	...
China	-11.8	17.0	8.1	5.1	3.6	6.7	22.6	-2.5	-2.6	7.6	2.4	-1.1	21.6	-3.7
France	-7.0	-29.2	35.9	9.4	-14.8	...	...	-7.3	-20.1	30.1	3.1	-11.5	...	...
Germany	-3.5	-22.6	27.9	8.0	-8.0	...	...	-2.1	-15.4	18.2	7.3	-5.6	...	...
Japan	-4.4	-13.7	13.3	9.7	-9.9	4.5	...	-6.2	-4.5	-4.5	6.5	-12.6	7.0	...
Korea	1.9	-17.4	18.0	4.9	-5.6	4.0	-3.8	-2.1	-9.3	5.7	4.6	-7.6	5.9	3.6
Russia	-8.7	-18.5	6.2	4.6	-21.3	...	...	-3.4	-8.6	3.9	4.9	-5.7	...	...
United Kingdom	-7.4	-21.6	21.0	10.0	-14.7	...	...	-7.0	-22.9	28.1	16.0	-13.4	...	...
United States	-2.0	-28.2	23.7	8.6	-12.9	1.5	...	-2.8	-14.4	18.5	6.1	-6.4	1.6	...
European Union (27)														
Extra-trade	-3.1	-22.0	24.1	9.0	-8.0	...	...	-4.6	-15.1	14.2	5.9	-10.3	...	...
Intra-trade	-3.3	-20.4	29.6	6.9	-5.9	...	...	-2.7	-20.2	28.5	6.7	-6.2	...	...
Total	-3.2	-21.2	27.5	7.7	-7.1	...	...	-3.4	-18.3	22.9	6.4	-8.0	...	...

لقد كان تأثير الوباء على التجارة الدولية للبضائع متباينًا للغاية عبر الاقتصادات المختلفة والسلع المختلفة. حيث تقلصت التجارة في منتجات مثل المركبات وقطع الغيار و الآلات الصناعية والطائرات بشكل حاد ، مما أثر على الصادرات من أوروبا وأمريكا الشمالية واليابان. من ناحية أخرى، ازدهرت التجارة في أجهزة الكمبيوتر والإلكترونيات المنزلية، مدفوعة بالطلب المتزايد على معدات العمل من المنزل و "السلع المغلقة" (انظر الإطار أدناه). نتيجة لذلك، خرج المصدرون الرئيسيون لتلك المنتجات (الصين وكوريا على وجه الخصوص) من الأزمة بمستويات تجارية سليمة نسبيًا. بشكل عام ، سجلت جميع البلدان تقريبًا زيادات في تجارة المنتجات الصيدلانية والمعدات الطبية ذات الصلة بـ-COVID 19 ، بينما ارتفعت أيضًا التجارة في الذهب والمعادن الثمينة (كما هو شائع في أوقات عدم اليقين الشديد.

تكشف البيانات الأولية لشهري يناير و فبراير 2021، عن استمرار الاتجاهات السائدة في الجزء الثاني من عام 2020. و سجلت كوريا والصين واليابان نموًا قويًا في تجارة البضائع، مع تسارع الصادرات أيضًا في كندا وأستراليا.

القدرة التنافسية للتصدير خلالCOVID-19

COVID-19له تأثيرات عميقة ليس فقط على الطلب العالمي ولكن أيضًا على القدرة التنافسية النسبية للبلدان.

بينما انخفضت الصادرات بالنسبة لمعظم البلدان ، اكتسبت بعض البلدان من حيث حصتها في السوق العالمية حيث تمكنت اقتصاداتها من مواجهة تحديات الوباء بشكل أفضل. أدى انخفاض الطلب العالمي الناجم عن COVID-19 إلى إبعاد الموردين الأقل قدرة على المنافسة من الأسواق العالمية، مع تمكين الموردين الأكثر تنافسية من الازدهار أثناء عملية الاسترداد.

جدول 2 : اتجاهات الاستيراد والتصدير لبعض الاقتصادات التجارية الرئيسية في العالم (UNCTAD, 2021)

Imports and exports of major trading economies in 2020

		IMPORTS			EXPORTS		
		1st half	Q3	Q4	1st half	Q3	Q4
Brazil	GOODS	↓ 5%	↓ 30%	↑ 2%	↓ 8%	↓ 8%	↓ 4%
	SERVICES	↓ 26%	↓ 35%	↓ 33%	↓ 10%	↓ 31%	↓ 17%
Russian Federation	GOODS	↓ 6%	↓ 8%	↓ 5%*	↓ 22%	↓ 24%	↓ 19%*
	SERVICES	↓ 27%	↓ 49%	↓ 39%	↓ 20%	↓ 37%	↓ 34%
India	GOODS	↓ 32%	↓ 24%	↓ 4%	↓ 25%	↓ 6%	↓ 5%
	SERVICES	↓ 12%	↓ 10%	↓ 11%*	↓ 7%	↓ 5%	↓ 8%*
China	GOODS	↓ 7%	↑ 3%	↑ 5%	↓ 6%	↑ 8%	↑ 17%
	SERVICES	↓ 25%	↓ 26%	↓ 23%	↓ 7%	↓ 4%	↑ 2%
South Africa	GOODS	↓ 25%	↓ 29%	↓ 10%	↓ 14%	↑ 1%	↑ 15%
	SERVICES	↓ 33%	↓ 45%	↓ 45%*	↓ 37%	↓ 64%	↓ 64%*
United States	GOODS	↓ 13%	↓ 5%	↑ 4%	↓ 17%	↓ 13%	↓ 5%
	SERVICES	↓ 20%	↓ 30%	↓ 21%	↓ 17%	↓ 27%	↓ 26%
Japan	GOODS	↓ 10%	↓ 19%	↓ 8%	↓ 14%	↓ 12%	↑ 3%
	SERVICES	↓ 4%	↓ 16%	↓ 6%*	↓ 20%	↓ 31%	↓ 20%*
Republic of Korea	GOODS	↓ 9%	↓ 9%	↓ 2%	↓ 11%	↓ 3%	↑ 4%
	SERVICES	↓ 19%	↓ 22%	↓ 15%	↓ 16%	↓ 19%	↓ 2%
European Union	GOODS	↓ 15%	↓ 9%	↓ 2%*	↓ 14%	↓ 5%	↑ 3%*
	SERVICES	↓ 14%	↓ 12%	↓ 12%*	↓ 16%	↓ 14%	↓ 14%*

الجدول 3 يوضح مؤشر أداء الصادرات الإجمالي لبعض الاقتصادات الكبرى خلال جائحة COVID-19 و الذي لا يأخذ في الاعتبار نمو الصادرات الخام فحسب، بل يشمل أيضًا حصة السوق، وتكوين سلة الصادرات، وأداء الصادرات للمنافسين المباشرين. كما يوضح الجدول أيضًا تقلبات الصادرات التي شهدتها هذه الاقتصادات خلال COVID-19. وتعتبر الصادرات الأكثر تقلباً مؤشراً على ضعف الصادرات ، لا سيما عندما تكون مصحوبة بتدني أداء الصادرات.

جدول 3: أداء الصادرات الإجمالي ، من يناير إلى نوفمبر 2020 (اقتصادات مختارة)(UNCTAD, 2021)

الدول	أداء التصدير	تقلب الصادرات
Viet Nam	0.63	0.39
Uganda	0.59	0.9
China	0.56	0.39
Switzerland	0.53	0.2
Turkey	0.51	0.5
Taiwan and Province of China	0.6	0.03
Colombia	0.24	0.28
Nigeria	0.2	0.44
Saudi Arabia	0.19	0.36
Venezuela (Bolivarian Rep. of)	0.04	0.23

ملاحظة: أداء التصدير هو مؤشر مركب يتضمن معدلات النمو ، والأداء مقابل النظراء ، والقدرة التنافسية في الأسواق الرئيسية والديناميكية. تشير الدرجة العالية (المنخفضة) إلى أداء التصدير أعلى (أقل) من المتوسط. يتم قياس تقلبات الصادرات من خلال تباين أداء الصادرات خلال الفترة. المؤشرات تنظر فقط في التجارة في السلع.

فخلال جائحةCOVID-19 ، شهدت فيتنام ، أوغندا، الصين، سويسرا، تركيا، تايوان و مقاطعة الصين أداءً تصديرًا أفضل نسبيًا. على النقيض من ذلك، كان أداء جمهورية فنزويلا ، المملكة العربية السعودية، كولومبيا و نيجيريا أسوأ نسبيًا.

لقد أثر COVID-19 بشكل عميق على التجارة الدولية لأن آثاره كانت متنوعة للغاية عبر القطاعات الاقتصادية.

نمو التجارة والقدرة التنافسية عبر القطاعات خلالCOVID-19

يوضح الجدول 3 نمو التجارة والقدرة التنافسية عبر القطاعات خلال جائحة COVID-19 حيث تمكنت الصين من الاستحواذ على حصة الأسواق في العديد من القطاعات بما في ذلك القطاعات الأكثر تضررًا (معدات النقل والمركبات البرية). ومع ذلك ، فقد تآكلت القدرة التنافسية للصادرات الصينية في بعض القطاعات التي أظهرت زيادة في التجارة خلال COVID-19 (مثل معدات الاتصالات والآلات المكتبية). كانت فيتنام، تايلاند، تايوان و مقاطعة الصين أكثر قدرة نسبيًا على استيعاب الطلب الإضافي في هذه القطاعات.

لقد تغيرت القدرة التنافسية للبلدان عبر القطاعات، حيث اكتسبت بعض الاقتصادات حصة سوقية في بعض القطاعات بينما فقدت قدرتها التنافسية في قطاعات أخرى.

جدول4: نمو التجارة والقدرة التنافسية عبر القطاعات خلال COVID-19 (UNCTAD, 2021)

خاسرون في التنافس	لا تغيير	الرابحون من المنافسة	نمو التجارة أثناء COVID-19
المملكة العربية السعودية ، دول نامية أخرى	الجزائر، أقل البلدان نموا ، نيجيريا ، البلدان المتقدمة الأخرى	كندا ، الولايات المتحدة الأمريكية ، المكسيك ، الاتحاد الروسي	الطاقة 38%
البرازيل واليابان والمكسيك	الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية والبلدان المتقدمة الأخرى	كندا، الصين	معدات النقل 35%
البلدان المتقدمة الأخرى و دول نامية أخرى	-	الصين و الفيتنام	المنسوجات 34%
الاتحاد الأوروبي ، اليابان ، كندا ، المكسيك	البلدان المتقدمة الأخرى والبلدان النامية الأخرى	جمهورية كوريا ، الصين ، الولايات المتحدة الأمريكية	المركبات البرية 16%
البلدان النامية الأخرى ، الصين ، الهند	بنغلاديش ، إندونيسيا ، أقل البلدان نمواً ، البلدان المتقدمة الأخرى	كمبوديا ، فييتنام ، ماليزيا ، تركيا	ثياب12%
المكسيك ، الصين ، اليابان ، دول متقدمة أخرى	البلدان المتقدمة الأخرى	جمهورية كوريا ، تايوان ، مقاطعة الصين ، تايلاند ، فييت نام	ألات المكتب 10%
الولايات المتحدة الأمريكية	كندا والهند والدول النامية	الاتحاد الأوروبي ، الصين ،	مواد

، سنغافورة ، الدول المتقدمة الأخرى	الأخرى	اليابان ، سويسرا	صيدلانية %6

ملاحظة: تُقاس القدرة التنافسية بالتغير في حصتها في السوق بين عامي 2019 و 2020. ولا يوجد تغيير في حدود 0.25٪ نقطة مئوية، والاقتصادات المسجلة باللون الأزرق التغيرات في حصة السوق أكبر من نقطة مئوية واحدة.

لقد أدّى الانتشار السريع لـCOVID-19 في جميع أنحاء العالم إلى ارتفاع غير مسبوق في الطلب على المنتجات الطبية لدعم الوقاية من الفيروس وتشخيصه وعلاجه مثل الأدوية والإمدادات الطبية ومعدات الحماية الشخصية، إذ تعرضت الحكومات لضغوط شديدة لضمان توفير إمدادات كافية من المنتجات الطبية الأساسية في السوق المحلية. في الوقت نفسه ، أصبح انخفاض التدفقات الدولية للمنتجات الأساسية مصدر قلق في جميع أنحاء العالم.

كانت التجارة الدولية عاملاً رئيسياً يؤثر على الإمدادات العالمية أثناء الوباء. ارتفعت صادرات المنتجات الطبية-COVID 19من الصين والاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة من حوالي من 25 إلى 45 مليار دولار أمريكي شهريًا ، بين يناير وماي 2020. ومع ذلك، لم يصل سوى جزء ضئيل من الإنتاج الإضافي لهذه السلع إلى البلدان ذات الدخل المتوسط والمنخفض (UNCTAD, 2021). مثل هذه الأزمات، حيث يكون ضمان الإمدادات المحلية من السلع الأساسية أمرًا بالغ الأهمية لحماية الصحة والسلامة العامة، غالبًا ما تدفع البلدان إلى اتخاذ تدابير مؤقتة، وجذرية في بعض الأحيان، تتعلق بالتجارة. اعتبارًا من أكتوبر 2020، اعتمدت البلدان عدة اجراءات و تدابير، بدءًا من مراقبة الصادرات إلى تسهيلات الاستيراد، استجابةً للوباء. يمكن للتدابير المتطرفة مثل حظر التصدير أن تؤدي إلى نتائج عكسية و ربما تلغي تأثير تدابير تيسير الاستيراد وتعطل سلاسل التوريد العالمية، مما يحرم البلدان الأكثر ضعفاً من المنتجات الأساسية.

تخضع التجارة في المنتجات الطبية لعدد لا يحصى من اللوائح والمعايير الفنية. تحتاج البضائع المستوردة في كثير من الأحيان إلى الخضوع لعمليات تفتيش متعددة للتحقق من مطابقتها لمعايير بلد المقصد والمتطلبات التنظيمية. للامتثال لهذه المتطلبات، يحتاج المصدرون إلى الحصول على العديد من التصاريح والشهادات في كل من الوجهة والبلد الأصلي. كل هذا يطيل الوقت المطلوب لإتمام التجارة عبر الحدود. علاوة على ذلك، يؤدي الاختلاف في اللوائح والمعايير عبر البلدان إلى تفاقم المشكلة. تصبح زيادة الشفافية و مشاركة المعلومات والتعاون بين الهيئات الوطنية المسؤولة عن الموافقة والتفتيش مفتاحًا لتدفقات أكثر سلاسة للمنتجات الطبية(mondiale, 2020) .

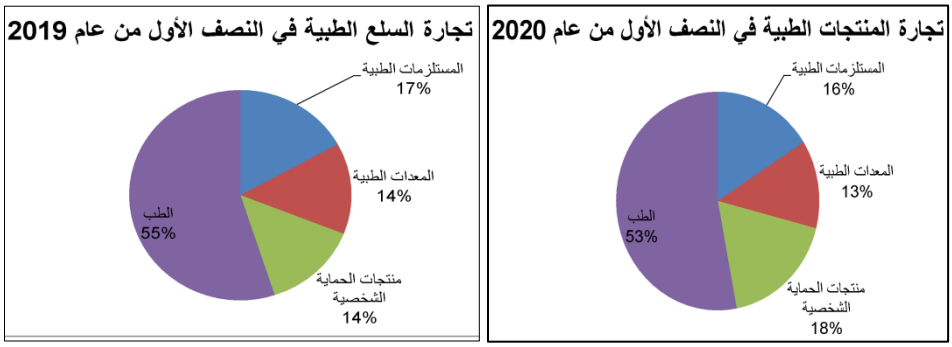
فقد شهدت السلع الطبية نموا ظاهريا في عام 2020 حيث تُظهر الإحصائيات الأخيرة أن التجارة العالمية في النصف الأول من عام 2020 سجلت انخفاضًا بنسبة 14 في المائة على أساس سنوي، وكانت أقل بنسبة 15 في المائة من التجارة في النصف الثاني من عام 2019. بينما سجلت التجارة في السلع الطبية ارتفعا بنسبة 4 في المائة على أساس سنوي في النصف الأول من عام 2020 ، وهو أعلى بكثير من النمو البالغ 2 في المائة المسجل في النصف الأول من عام 2019، كما سجلت الأرقام الأولية لـ 97 اقتصادًا 1139 مليار دولار أمريكي في التجارة (بما في ذلك الصادرات والواردات) من المنتجات الطبية (الجدول 5). تتوافق هذه الأرقام مع حصة 7.5 في المائة من التجارة العالمية للفترة نفسها و هي أكثر من 5.3 في المائة في عام 2019.

جدول 5 : التجارة في المنتجات الطبية (النصف الأول من كل عام) 2018-2020(WTO, 2021)

فئة المنتج	القيمة (مليون دولار أمريكي)			معدل النمو (٪)	
	2018	2019	2020	(2018/2019)	(2019/2020)
جميع المنتجات الطبية	الصادرات				
	480,596	489,291	564,405	1.8	15.4
	الواردات				
	480,148	494,566	574,632	3.0	16.2

لقد نمت التجارة في المنتجات الوقائية الشخصية بنسبة 50.3 في المائة، تليها الأدوية (11.6 في المائة)، و الإمدادات الطبية (9.6 في المائة)، والمعِدات الطبية (5.5 في المائة) ظلت الأدوية هي أكبر فئة من حيث القيمة في النصف الأول من عام 2020 ، وهي تمثل أكثر من 50 في المائة من جميع المنتجات الطبية المتداولة. أصبحت منتجات الحماية الشخصية ثاني أكبر فئة بحصة 18 في المائة (الرسم البياني 2)بسبب الارتفاع الكبير في تجارة أقنعة الوجه.

الشكل2: تجارة السلع الطبية في النصف الأول من سنتي 2019 و2020 (WTO, 2021)

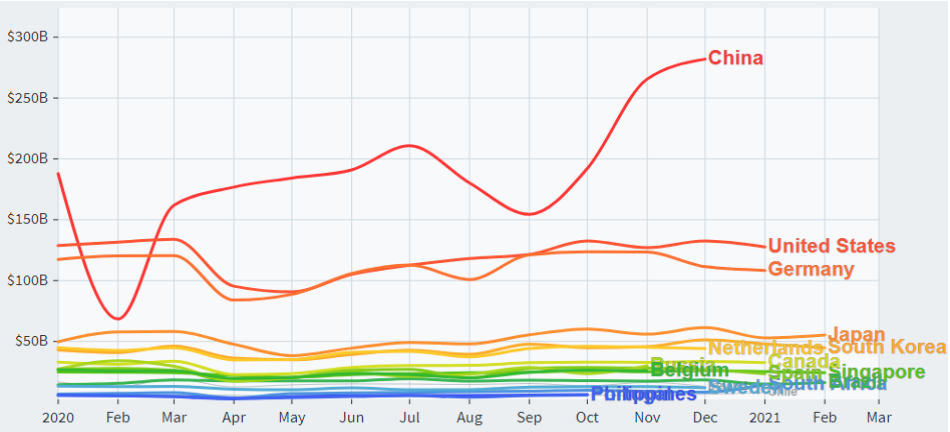


أفضل تُجار العالم لمنتجات تحد من COVID-19

بالنظر فقط إلى المنتجات الخاصة لمكافحةCOVID-19 ، سيطرت الصين وألمانيا والولايات المتحدة على التجارة، والتي تعد أيضًا من كبار المتداولين لجميع السلع. جنبا إلى جنب مع اليابان وماليزيا والمكسيك وأربع دول في الاتحاد الأوروبي (بلجيك، فرنسا، أيرلندا و هولندا) ، استحوذت الدول العشر الأولى على أكثر من 72 في المائة من الصادرات العالمية.

تضاعفت قيمة الصادرات الصينية من منتجات COVID-19 ثلاث مرات، بناءً على بيانات النصف الأول من العام على أساس سنوي، من 18 مليار دولار أمريكي إلى 55 مليار دولار أمريكي. وزادت الحصة من الصادرات العالمية من هذه المنتجات بأكثر من الضعف، من 12 في المائة في النصف الأول من عام 2019 إلى 29 في المائة في النصف الأول من عام 2020.

الشكل3: الصادرات الشهرية منذ يناير 2020 بالدولار الأمريكي(trade, 2021)



يُظهر لنا التعمق في البيانات أن COVID-19 كان خبراً سيئاً لبعض الأسواق لكنه في نفس الوقت كان خبراً جيداً للآخرين. ففي ماي 2020، صدّرت الصين أقنعة وجه أكثر من أي منتج آخر. وفقًا لبيانات الجمارك الصينية، حيث صدّر الاقتصاد الآسيوي أكثر من 14 مليار دولار من "المنسوجات غير المصنفة في مكان آخر". وهذا يزيد ببضعة مليارات عن أفضل صادرات الصين الشهرية على أقوى منتجاتها تقليديًا: أجهزة الكمبيوتر المحمولة (9.9 مليار دولار في جويلية 2020) أو الهواتف المحمولة (8.3 مليار دولار في جويلية 2020).

فبمقارنة صادرات الصين شهر جويلية في عام 2020 مع نفس الشهر في عام 2019. نجد أنها ارتفعت بمقدار 40 مليار دولار، كما شهدت البرازيل مكافأة في صادراتها من المنتجات الزراعية مثل لحوم البقر وفول الصويا المجمدة، حيث سجلت ارتفاعا من 464 مليون دولار شهريًا في أبريل 2020 إلى 639 مليون دولار في ماي.

أمّا فيما يخص النقل فقد انخفضت صادرات السيارات بالمليارات في إسبانيا وكندا واليابان والولايات المتحدة. كما انخفضت صادرات شاحنات التوصيل الأمريكية بأكثر من مليار دولار في أبريل وماي ، ولم تصل إلى المستويات الطبيعية إلا في جويلية. كما تراجعت صادرات قطع غيار الطائرات الأمريكية، بأكثر من 6 مليارات دولار في ماي و جوان. إلّا أنّ صادرات الدراجات (معظمها من الصين) اتبعت نمطًا مختلفًا، حيث انخفضت بشكل حاد في فبراير و مارس لكنها انتعشت خلال الصيف، بزيادة أكثر من 50 ٪ على أساس سنوي خلال شهري جوان وجويلية:

كما انخفضت صادرات الملابس بشكل حاد في عام 2020. على حد سواء، انخفضت صادرات الملابس الصينية وصادرات الأحذية بأكثر من مليار دولار خلال فبراير و أبريل وماي، مقارنة بالأشهر نفسها من عام 2019. ومع ذلك ، ربما تم تعويض هذا الانخفاض من خلال الأداء الممتاز لمنتج أقنعة الوجه، و التي يمكن أيضًا أن تنتجها الشركات المصنعة للملابس والأحذية.

فيما يتعلق بالسفر، الذي يتضمن إنفاق غير المقيمين (مثل السياح والطلاب الأجانب) على نطاق واسع، فئة الخدمة الأكثر تضررًا خلال أزمةCOVID-19، لا يُظهر أي علامات على العودة إلى الوضع الطبيعي. فرضت جميع الاقتصادات تقريبًا قيودًا على حركة الأشخاص لاحتواء انتشار الفيروس، وفي بعض الحالات أصبحت التدابير أكثر صرامة خلال عام 2020 في الاتحاد الأوروبي ، وبدرجة أقل في أمريكا، حيث شوهد انتعاش مؤقت خلال الصيف عندما تم تخفيف بعض القيود. ومع ذلك ، كانت هذه الخسائر المسجلة في التجارة في الخدمات في عام 2020 غير مسبوقة مع الصادرات والواردات السنوية عبر جميع الاقتصادات بالمقارنة بعام 2019 (الشكل 2).

الشكل 2: صادرات وواردات السفر، نمو عام 2020 ، اقتصادات مختارة(OECD, 2021)

	Exports	Imports
Australia	-45.0	-81.1
Brazil	-49.2	-69.3
Canada	-59.8	-66.1
China	-52.0	-47.7
France	-48.6	-45.3
Germany	-44.7	-54.3
Japan	-76.9	-74.5
Korea	-49.6	-50.6
Russia	-73.8	-76.3
United States	-62.9	-73.4

تكشف الأرقام الأولية لتفصيل نفقات السفر، عن تأثير تفاضلي عبر المكونات. بالنسبة للولايات المتحدة وأستراليا ، تراجعت صادرات كل من السفر التجاري والشخصي (الذي يشمل في الغالب إنفاق السياح الأجانب) بنحو 20٪ في الربع الأول من عام 2020 (مقارنة بالفترة نفسها من عام 2019) ثم انهارت في الربعين التاليين. انخفض السفر المرتبط بالتعليم، والذي يمثل حصة كبيرة من إجمالي الصادرات من السفر الشخصي لهذين البلدين، بدلاً من ذلك بدرجة أقل بكثير في الربعين الأول والثاني من عام 2020. ومع ذلك ، تشير الأرقام الخاصة بالربع الثالث من عام 2020 إلى مزيد من الانكماش، خاصة في الولايات المتحدة (بداية العام الدراسي الجديد) ، حيث تشير الأدلة القصصية إلى أن نسبة كبيرة من الطلاب الأجانب ربما قرروا تأجيل التسجيل أو التحول إلى الدورات التدريبية عبر الإنترنت بالكامل (وبالتالي تحويل نفقاتهم بعيدًا عن التعليم، السفر ونحو الخدمات الشخصية والثقافية والترفيهية).

علاقة COVID-19 بقيود التصدير

السياسة التجارية

كان استخدام أدوات السياسة التجارية، الجمركية وغير الجمركية، استجابة شائعة للوباء. كان للعديد من هذه الإجراءات تأثير ضار، فبينما تم تصميم معظم الإجراءات لتكون مؤقتة، إلا أنها عطلت سلاسل الإمداد وخلقت حالة من عدم اليقين، وقد استخدمت كل من البلدان المتقدمة والنامية هذه الإجراءات التقييدية ، وقد قررت العديد من البلدان في النهاية توخي الحذر بشأن هذه الإجراءات أو سحبها تمامًا. على سبيل المثال، ذكرت مجموعة العشرين أن تدابير الطوارئ يجب أن تكون "هادفة ومتناسبة وشفافة و مؤقتة لا تخلق حواجز غير ضرورية أمام التجارة أو تعطل سلاسل التوريد العالمية" (Hoekman, 2020). و بالمثل، تعهد رؤساء حكومات الدول الأعضاء في مجلس الثروة المشتركة البالغ عددهم 54 دولة برفع تدابير الطوارئ في أقرب وقت ممكن. (the common wealth.org) يوضح الشكل أن ما يقرب من 40 في المائة من التدابير التي كان لها تأثير مقيد للتجارة قد تم إنهاؤها منذ ذلك الحين. استخدمت عدة بلدان تدابير لتسهيل التجارة في السلع الطبية والمواد الغذائية، مما يسهل الواردات. لقد اشتملت العديد من هذه التدابير على إلغاء التعريفات الجمركية من قبل البلدان النامية.

إن معظم التدابير التي تم تقديمها حتى الآن فيما يتعلق باللقاحات ذات طبيعة تيسيريه للتجارة، وواحد فقط هو تقييد الصادرات. و قد أظهرت التجربة أن مثل هذه القيود يمكن أن تعرقل جهود إنتاج اللقاح وتوزيعه. عززت الاستجابات المتعلقة بالتجارة للوباء الحاجة إلى ترتيبات أكثر تنسيقًا في المستقبل لتقليل الاضطرابات المرتبطة بالسوق والتي غالبًا ما تنجم عن مثل هذه التدابير.

فمنذ يناير 2020، استخدمت البلدان أكثر من 400 إجراء تجاري استجابة للوباء. حوالي 40 في المائة تستهدف الصادرات و 60 في المائة للواردات. كانت تدابير التصدير موحدة تقريبًا من حيث النوع، حيث يتحكم 95 في المائة في كمية الصادرات من خلال، على سبيل المثال، حظر تام، مما يعطل ديناميكيات قوى السوق. اتخذت تدابير الاستيراد عدة أشكال، مع نوعين رئيسيين، هما التعريفات الجمركية والأسعار وشروط التحكم في الدفع، تتراوح من الإلغاء والتأجيل إلى فرض تعريفات استيراد جديدة أو ضرائب محلية أو رسوم أخرى. كما تم استخدام المتطلبات الفنية بما في ذلك معايير الصحة والصحة النباتية والحواجز التقنية أمام التجارة، في الغالب فيما يتعلق بالواردات، للمساعدة في ضمان أن المواد الغذائية والماشية خالية من المخاطر وأن السلع الطبية آمنة وفعالة. وخلافا للصادرات، بلغت تدابير مراقبة الكمية حوالي 8 في المائة فقط من مجموع التدابير المستخدمة فيما يتعلق بالواردات. وشملت إزالة الضوابط الكمية التي كانت موجودة قبل الوباء وفرض ضوابط جديدة.

تسبب جائحة COVID-19 في صدمة هائلة في الطلب العالمي على المنتجات الطبية. تعتمد هذه المنتجات إلى حد كبير على التجارة الدولية وسلاسل التوريد العالمية التي غالبًا ما كانت عرضة لاضطرابات شبكات التصنيع والنقل الدولي. وقد تفاقم هذا الوضع بسبب حظر التصدير والقيود التي أدخلها بعض الأعضاء للتخفيف من النقص الحاد على المستوى الوطني. اعتبارًا من منتصف مايو ، فرضت 85 دولة وإقليمًا شكلاً من أشكال القيود والحظر على الصادرات على المنتجات ذات الصلة بـ COVID-19 ,

اعتبارًا من 18 ماي 2020، أدخلت 85 دولة ومنطقة جمركية قيودًا وحظرًا على الصادرات لمكافحة وباءCOVID-19 ، بما في ذلك 76 عضوًا في منظمة التجارة العالمية و 9 أعضاء غير أعضاء في منظمة التجارة العالمية من جميع مناطق العالم (يتم احتساب الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي بشكل فردي) في حين أن هذه الإجراءات اتخذت أشكالًا مختلفة ، بما في ذلك حظر التصدير وإجراءات ترخيص التصدير غير التلقائية ، إلا أنها كانت مشتركة في أنها منعت في الغالب تصدير المنتجات.

في حين أن هناك تنوعًا كبيرًا في أنواع المنتجات التي تتأثر بقيود التصدير، فإن غالبية التدابير حدت من تصدير منتجات حماية الوجه والعين والملابس الواقية والقفازات، والتي يشار إليها أحيانًا بمعدات الحماية الشخصية أو منتجات الحماية الشخصية. كما أن المطهرات والمستحضرات الصيدلانية والمواد الغذائية تخضع لقيود التصدير، و لكن بنسبة.

تقدم جائحة COVID-19 للعالم تحديات غير مسبوقة في التجارة الدولية. أدت تدابير الحد من انتشار المرض إلى إغلاق مساحات شاسعة من الاقتصاد العالمي، مما أدى حدوث اختلال في العرض و الطلب. إذ زادت الحاجة إلى بعض السلع الطبية الرئيسية ، مثل الأجهزة الطبية ومعدات الحماية والأدوية وغيرها من المنتجات الضرورية لمكافحة الوباء ، في كل بلد تقريبًا حول العالم. ونتيجة لذلك، حدثت صدمة تصاعدية هائلة في الطلب العالمي على المنتجات الطبية، حيث تحتاج جميع البلدان عمليًا إلى نفس المنتجات لمكافحة الوباء. ومع ذلك، فإنهم جميعًا يعتمدون على التجارة الدولية وسلاسل القيمة العالمية كمصدر لهذه المنتجات. يمثل هذا تحديًا في ضوء الاضطرابات المستمرة في النقل الدولي، ولا سيما عمليات الشحن الجوي المرتبطة بسفر الركاب.

من ناحية أخرى، تفاقم الوضع بسبب حظر الصادرات والقيود التي أدخلها بعض الأعضاء للتخفيف من النقص الحاد. اضطرت الدول إلى اتخاذ تدابير طارئة بهدف تجنب النقص في الإمدادات الأساسية اللازمة لمكافحة انتشار المرض.

تتطلب الاستجابة العاجلة لـ COVID-19 زيادات حادة في الإنتاج العالمي للإمدادات الطبية الأساسية. يمكن أن تساعد سلاسل القيمة التي تعمل بشكل جيد في زيادة الإنتاج بسرعة مع احتواء زيادات التكلفة. عندما يصبح الإنتاج الجديد متاحًا، ستكون التجارة ضرورية لنقل الإمدادات من حيث تكون وفيرة إلى حيث تفتقر، خاصة وأن المرض يتفشى في

أوقات مختلفة في مواقع مختلفة. ومع ذلك، فإن الافتقار إلى التعاون الدولي يهدد بإعاقة استجابة العرض المطلوبة بشكل عاجل.

قيود التصدير على الصعيد العالمي أثناء جائحة COVID-19

استجابةً لوباء فيروس كورونا 2019، فرضت البلدان في جميع أنحاء العالم، بما في ذلك الولايات المتحدة، قيودًا مؤقتة على صادرات بعض السلع الطبية وبعض المواد الغذائية من أجل التخفيف من النقص المحتمل في الإمدادات الرئيسية، وفقًا لمنظمة التجارة العالمية (WTO)، بالنسبة لدول مجموعة العشرين، شكل حظر التصدير أكثر من 90٪ من القيود التجارية المتعلقة بالوباء. العديد من الإجراءات تختلف من متطلبات الترخيص إلى حق الرفض الأول لحكومة الدولة المصدرة. أثارت هذه القيود الجدل حول انسجام هذه القيود مع قواعد منظمة التجارة العالمية والتأثير المحتمل على نظام التجارة العالمي. تعتمد بعض الأسواق بشكل كبير على البلدان التي طبقت قيودًا على التجارة. كما أن معظم المصدرين الرئيسيين هم أيضًا من المستوردين الرئيسيين للإمدادات الحيوية، مما يعرض سلاسل التوريد المتكاملة للخطر. وقد أدى انتشار مثل هذه الإجراءات إلى دفع بعض الدول إلى رفع القيود أو الالتزام بمبادئ معينة في تطبيقها المؤقت.

قامت العديد من البلدان التي تزود السلع الطبية الأساسية بتقييد الصادرات من أجل تخزين وضمان الإمداد المحلي. إذ يعتبر قرار كبح صادرات السلع الطبية الحيوية مسألة سياسية معقدة وحساسة. معقدة لأنه قد يتم فرض قيود على الصادرات بشكل مشروع إذا كانت متوافقة مع قواعد منظمة التجارة العالمية؛ وحساسة لأن المسؤولية الأساسية لأي حكومة هي حماية صحة وسلامة مواطنيها ، مما يعني أن هذه الإجراءات قد تحرم الآخرين من مثل هذه الإجراءات إذا لم يتمكن المشترون الأجانب من الحصول على تقنيات إنقاذ الحياة منCOVID-19 ، مثل أجهزة التنفس الصناعي.

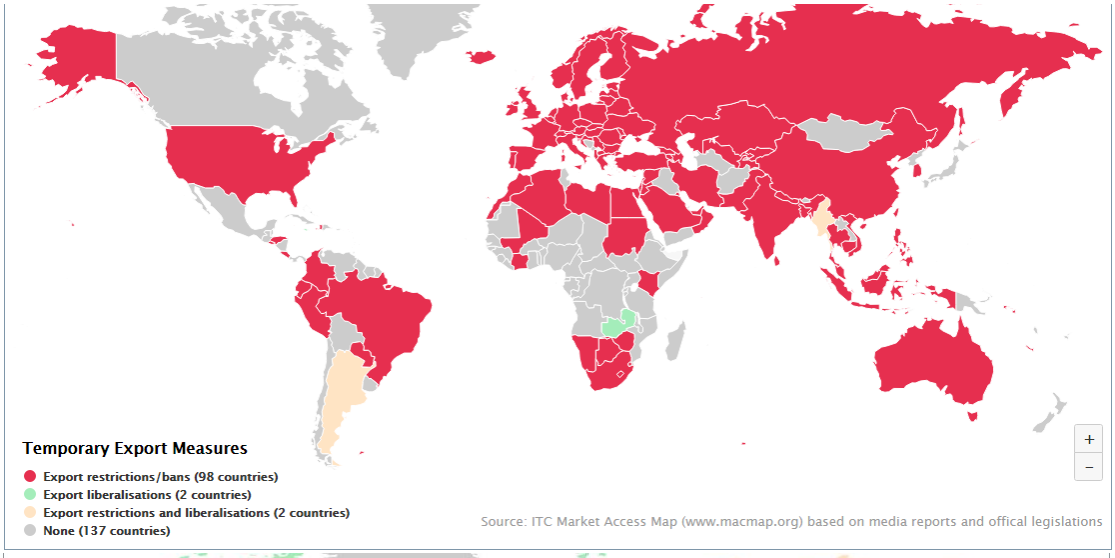
بين يناير 2020 وبداية أبريل 2021، اتخذت البلدان أكثر من 220 إجراءً لحظر أو تقييد تصدير بعض المنتجات لأسباب تتعلق بـ COVID-19، وفقًا لتنبيه التجارة العالمية (الشكل 2). تتنوع المنتجات التي تغطيها قيود التصدير هذه، وتنقسم إلى فئتين: السلع الطبية (المستلزمات الطبية والأدوية والمعدات) والمواد الغذائية.

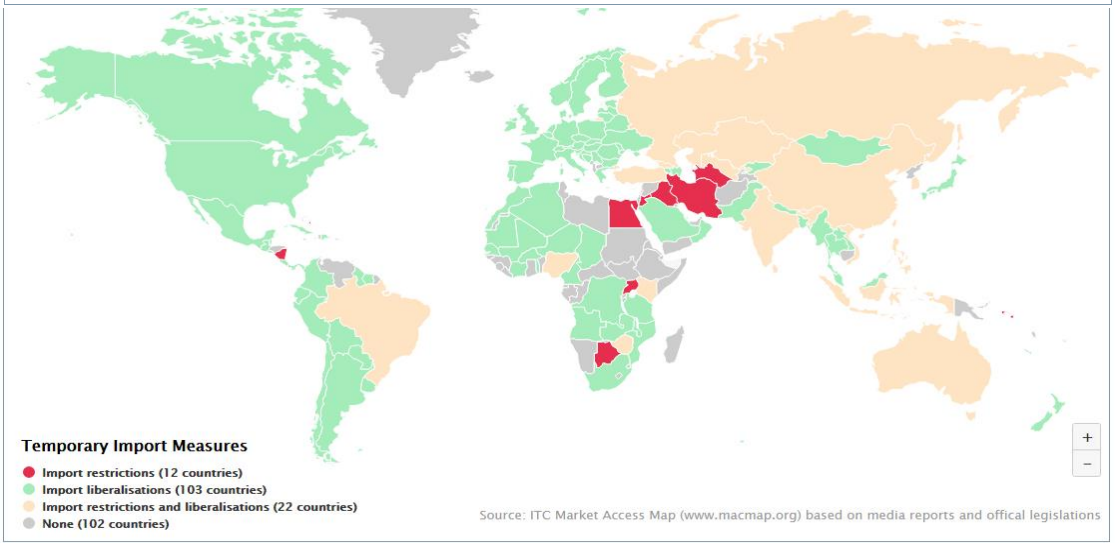
بلغت معظم قيود التصدير في بداية الوباء، ذروتها في مارس و أبريل 2020. اعتبارًا من 1 أبريل 2021 ، تم رفع العديد من القيود إلّا أنّه أكثر من 45 دولة لديها أكثر من 70 قيدًا ساري المفعول و تنطبق على المنتجات الطبية.

كما اتخذت السلطات الحكومية إجراءات التجارة المؤقتة لـCOVID-19 الذي ينتشر في جميع أنحاء العالم.

تهدف هذه التدابير إلى تقييد صادرات الإمدادات الطبية الحيوية وتحرير الواردات من الإمدادات الطبية الحيوية ، فضلاً عن المنتجات الأساسية الأخرى.

الشكل 4: خريطة عالمية لتدابير التجارة المؤقتةلـ COVID-19 04 ماي2021 (Centre, 2021)





خاتمة:

خلصت هذه الدراسة بشكل عام إلى أن سنة2020، أثر فيروس كوفيد 19 سلبا على التجارة العالمية بسبب انتشاره الواسع والسريع ، هذا ما يؤدي لا محالة إلى الكساد الاقتصادي العالمي. حيث أنّ هناك تقارير دولية وأبحاث كثيرة و متعددة حاولت رصد الحصيلة التجارية لهذه الجائحة لسنة 2020 ، و أكدت معظمها على أنّه تم تسجيل معدلات نمو سالبة في التجارة العالمية ما عدا صادرات الصين التي سجلت معدل نمو موجب حوالي 3% . ممّا سيؤثر على مختلف الاقتصادات خاصة تلك التي تعتمد على قطاعي السياحة وصادرات النفط.

لكن الآفاق الاقتصادية قد تحسنت مع طرح اللقاحات العالمية، على الرغم من تزايد الاختلافات عبر البلدان وداخلها.

المراجع

1.Trade in medical goods in the context of tackling COVID-19.

2.Banque mondiale .(2020) . Accessed 17 Mai, 2021 ،http://Banque mondiale

3.Bernard Hoekman .(2020) .*COVID-19 trade policy measures, G20* 17 . Accessed 17MAI, 2021،https://g20-tirn.org/wp-content/uploads/2020/11/B-Hoekman.pdf

4.International trade .(2021) .Accessed 19 Mai, 2021 ،https://www .weforum.org /agenda /2020/11/how-covid-19-has-reshuffled-international-trade/

5.International Trade Centre 04.Mai, 2021,، Accessed 20 Mai2021 https://www. macmap. org/covid19

6.OECD (2021) . Accessed 17Mai, 2021 ،https://www.oecd.org/sdd/its/OECD-International-Trade-Pulse-2020-2021.pdf

7.OECD (2021) , Accessed 19 Mai 2021 ،https://www.weforum.org/agenda/2020/11/how-covid-19-has-reshuffled-international-trade/

8.OECD. (2021). Accessed 18 Mai 2021, from : https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-international-trade-issues-and-actions-494da2fa/

9.the common wealth.org .Accessed 17 Mai, 2021 https://the common wealth .org /media/news/commonwealth-issues-joint-statement-covid-19-pandemic.

10.UNCTAD(2021) , Accessed 18 Mai 2021 http://UNCTAD estimations based on national statistics and UN COMTRADE database

11.UNCTAD .(2021) . Accessed 19 Mai, 2021 ،http://UNCTAD estimations based on national statistics of China, the European Union and the United States of America

12.UNCTAD (2021) Accessed 18 Mai 2021 https://unctad.org/system/files/official-document/ tdstat45_en.pdf

13.UNCTAD (2021) . Accessed 18 Mai 2021 https://unctad.org/system/files/official-document/ ditcinf2021d1_en.pdf

14.UNCTAD (2021) . Accessed 16 Mai 2021 http://UNCTAD, based on data from the World Health Organization.

15.WTO (2021) . Accessed 17 Mai 2021 https://www.wto.org/ english/tratop_e/ covid19_e/ medical_goods_update_e.pdf

16.WTO (2021) . Accessed 19 Mai 2021 https://www.wto.org/english/ tratop_e/ covid19_e/ medical_goods_update_e.pdf

تأثير فيروس كورونا على التجارة الدولية

The impact of coronavirus on international trade

REMACHE Nour El Houda
(ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE),

ملخص:

الهدف الرئيسي من هاته الدراسة هو إبراز مدى تأثير فيروس كورونا المستجد الذي غزا العالم على التجارة الدولية والآثار المترتبة عنه فيما يخص السلعوالخدمات وكذا تداعياته الإقتصادية على الإستيراد والتصدير. كما تطرقهذا البحث إلى بيان أهم القطاعات التي تأثرت بهذه الجائحة وشرح أهم الأسباب التي دفعت الدول إلى تغيير إستراتيجياتها وتجنيد إمكانياتها لمواجهة هذا الوباء.

الكلمات المفاتيح: التجارة الدولية – فيروس كورونا – التجارة الدولية للسلع– التجارة الدولية للخدمات – الصادرات - الواردات

Abstract:

The main objective of this study is to highlight the impact of the emerging corona virus which has invaded the world and influenced the international trade and its impact on trade transactions of goods and services as well as its economic repercussions on import and export. This research also aims to show the main sectors that have been affected by this pandemic and explains the most main reasons that led countries to change their strategies and allocate their capabilities to cope this epidemic.

Key words: *International Trade, corona virus, international trade of goods, international trade of services, import, export*

Résumé :

L'objectif principal de cette étude est de mettre en évidence l'impact du virus Corona émergent qui a envahi le monde entier et a influencé le commerce international notamment les biens et les services, ainsi que ses répercussions économiques sur l'importation et l'exportation. Cette recherche a également évoqué une déclaration des principaux secteurs touchés par cette pandémie et a expliqué les raisons les plus importantes qui ont poussé les pays à modifier leurs stratégies et à allouer leurs capacités pour confronter cette épidémie.

Mots-Clés : *Commerce international, virus corona, commerce international des biens, commerce international des services, exportation, importation.*

Introduction :

Au cours des dernières années, Le commerce international entraine une augmentation de productivité et de croissance économique, il a été au centre de l'attention du monde.

En plus, l'expansion du commerce et des investissements et la diversification des échanges commerciaux sont devenues des piliers importants dans le monde économique contemporain car elles sont des moyens de réalisation d'un large éventail d'objectifs de développement durable.

Le commerce international représente le mouvement des biens, services, des capitaux et de la main d'œuvre entre les pays du monde. Il a contribué à la libéralisation des relations économiques internationales et à l'intégration des économies nationales au sein de l'économie mondiale.

L'importance du commerce international dans l'activité économique mondiale et dans les autres domaines a été incarnée dans la capacité de ce dernier à réduire la pauvreté, créer des emplois, assurer la sécurité alimentaire, l'inclusion des femmes, améliorer la santé et la durabilité environnementale. Mais cette situation a été changée en raison d'une épidémie très dangereuse qui a surpris le monde, elle a été identifiée en décembre 2019 dans la ville de Wuhan, capitale de la province du Hubei en Chine, puis en Asie, elle a d'abord été considérée comme un problème purement interne. D'autres gouvernements d'État pensaient que la région pouvait contrôler la maladie, c'est le nouveau coronavirus nommé COVID-19 par l'organisation mondiale de la santé qui l'a qualifiée en tant qu'unepandémie mondiale.

Coronavirus a marqué un tournant dans les systèmes sanitaires, sociaux, économiques et politiques des pays, qu'ils soient développés ou ailleurs. C'est ce qui a poussé les pays à accélérer la création de comités de santé ou de cellules de crise dotés d'un haut niveau de capacité pour faire face à cette épidémie et mettre en place des politiques fondamentales visant à aider les économies à surmonter cette période, tout en préservant l'intégrité du réseau de relations économiques et financières entre travailleurs et entreprises, prêteurs et emprunteurs, fournisseurs et utilisateurs.

La pandémie de COVID-19 représente un bouleversement sans précédent de l'économie mondiale et du commerce international conduit à un ralentissement économique

Cette étude vise à expliquer l'impact de Coronavirus sur le commerce international et à mettre en évidence les stratégies suivies par les pays pour faire face à cette épidémie en examinant le plus grand nombre de rapports, les statistiques et les données internationaux depuis le début de la crise, ainsi qu'en prédisant le cours du commerce international après Coronavirus.

De tout ce qui précède, il y a une question qui se pose : « Quel est l'impact du coronavirus sur le commerce international ? »

Afin de donner une réponse globale à notre question principale, il nous parait important de découler une série d'interrogation afin de toucher les points suivants :

- Quels sont les effets négatifs et disproportionnés du coronavirus sur les échanges commerciaux internationaux ?
- Quelles sont les répercussions économiques réelles de la pandémie de COVID-19 sur les importations et les exportations internationales ?
- Où va le monde avec la crise causée par le virus corona ? est très loin d'être terminé ?

La maladie Covid-19 est une maladie infectieuse causée par le coronavirus qui est un type de virus, connu pour sa capacité à traverser les barrières d'espèces et à infecter de nouvelles barrières. Le nom est dérivé du latin corona qui signifie `` couronne '' et le nom lui-même fait référence à l'aspect caractéristique des pointes en forme de club et en forme de couronne sur la surface externe du virus (Nayak, et al., 2021). Le COVID-19 est causé par le syndrome respiratoire aigu sévère Coronavirus 2 (SRAS-CoV-2).(Evelyne, 2020)Le virus se transmet facilement dans la communauté par des gouttelettes respiratoires, par contact direct avec un individu affecté ou par des surfaces qui peuvent avoir été contaminées.

Il est d'origine animale naturelle. Actuellement, l'hypothèse d'une zoonose (maladie transmise par les animaux) est retenue. L'animal à l'origine de la transmission à l'homme n'a pas encore été déterminé avec certitude. Toute laisse pensée que la chauve-souris est l'espèce-réservoir du virus.(Shuja, Alanazi, Alasmary, & Alashaikh, 2021)

Un rapport de l'OMS (WHO, 2020) précise la fréquence des symptômes observés sur 55.924 malades chinois :

- Fièvre (87,9 %)
- Toux sèche (67,7 %)
- Fatigue (38,1 %)
- Toux grasse (33,4 %)
- Essoufflement (18,6 %)
- Mal de gorge (13,9 %)
- Maux de tête (13,6 %)
- Courbatures, douleurs articulaires (14,8 %)
- Frissons (11,4 %)

- Nausées ou vomissements (5,0 %)
- Congestion nasale (4,8 %)
- Diarrhée (3,7 %)
- Sang dans les crachats (0,9 %) conjonctivite (0,8 %)

Les conséquences de **la pandémie de Covid-19** sont plus lourdes dans certains pays que d'autres. C'est une crise sanitaire sans précédent, comptant **158 673 640 personnes contaminées et 3 299 568 morts dans le monde**.(Desrumaux, 2021)

Non seulement la pandémie du COVID-19 a causé des problèmes de santé et la mort, mais elle a également eu un impact négatif sur les entreprises et l'économie, elle a perturbé l'activité commerciale et la vie quotidienne normale dans le monde entier.

I. L'impact de coronavirus sur le commerce mondial de marchandises :

Selon les dernières estimations de la CNUCED, la valeur du commerce mondial de marchandises devrait chuter de 5,6 % en 2020 par rapport à 2019. Ce serait la plus forte baisse du commerce de marchandises depuis 2009 lequel avait alors chuté de 22 %. Cette dernière prévision est significativement plus optimiste qu'il y a quelques semaines alors que la CNUCED prévoyait une baisse de 9%.(CNUCED, 2020; CNUCED, 2020)

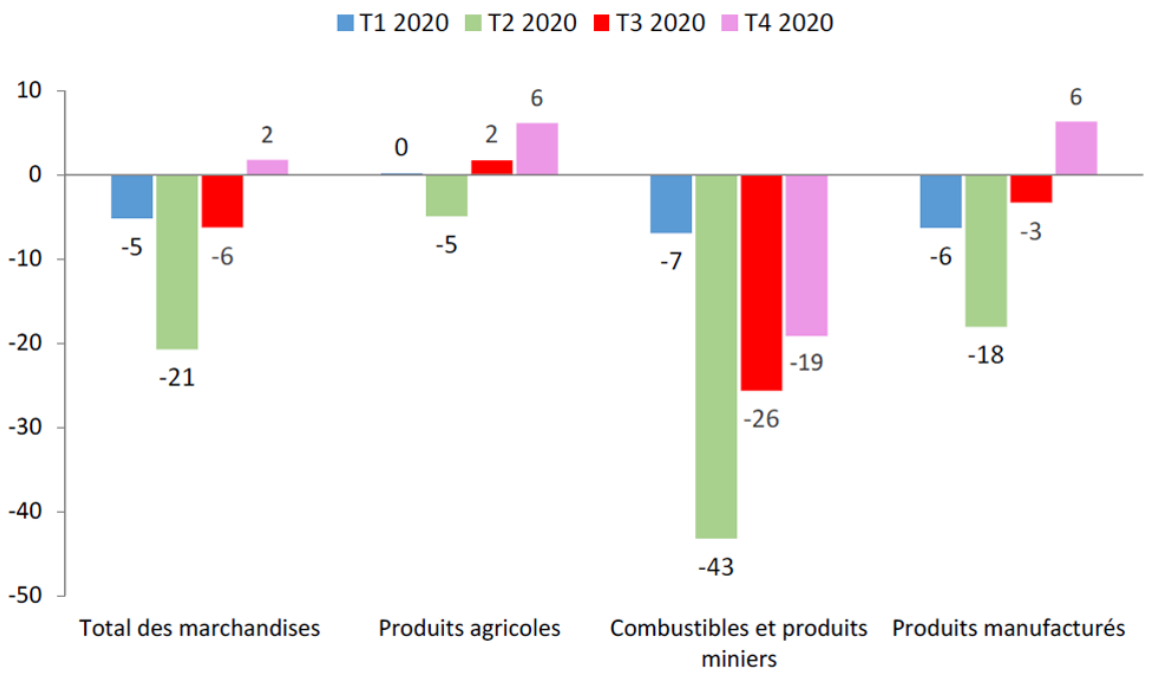
D'après Ngozi Okonjo-Iweala, la directrice générale de l'organisation mondiale du commerce : « Après un fort recul au premier semestre de 2020, le commerce s'est redressé plus rapidement que prévu au second semestre. Ce redressement s'est poursuivi et, selon les prévisions commerciales de base de l'OMC, le volume du commerce mondial des marchandises devrait augmenter de 8% en 2021.

La croissance des échanges devrait ralentir à 4% en 2022. Il importe de noter que cela ne permettra pas le retour à la situation d'avant la pandémie. »(Okonjo-Iweala, 2021)

Le volume du commerce mondial des marchandises a chuté de 15,0% en glissement annuel au deuxième trimestre de 2020 (contre -17,3% prévus en octobre), alors que des confinements et des restrictions en matière de voyages étaient imposés dans le monde entier pour limiter la propagation de la COVID-19. Les confinements ont été allégés au second semestre en raison de la baisse des taux d'infection, de sorte que les expéditions de marchandises se sont redressées presque jusqu'à leur niveau de 2019 au quatrième trimestre.(OMC, Organisation Mondiale Du Commerce, 2021)

Figure (1): Croissance en glissement annuel du commerce mondial des marchandises, 2020T1-2020T4 :

Variation en pourcentage des valeurs en dollars EU

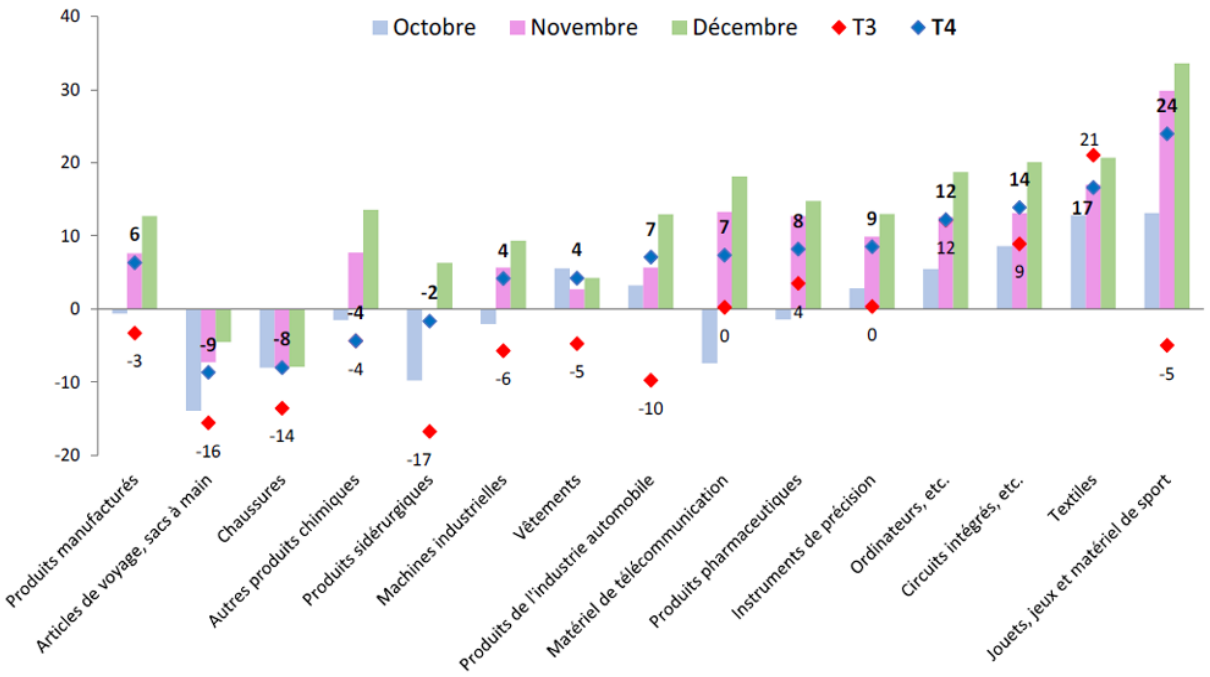


Source :(OMC, 2021)

La figure (1) montre les variations trimestrielles du commerce de marchandises en dollars américains pour l'année 2020. Indiquant que le commerce mondial des produits manufacturés au quatrième trimestre de 2020 a augmenté de 6% par rapport à la même période de l'année précédente. Cette récupération peut être attribuée à la reprise d'activité des usines qui respecte les mesures de sécurité requises pour protéger les travailleurs contre la COVID-19. Le commerce des produits agricoles a également connu une croissance similaire au cours de la même période. En revanche, la valeur commerciale des combustibles et des produits miniers a encore baissé de 19% au quatrième trimestre. La valeur globale du commerce des marchandises est légèrement supérieure à celle de l'année précédente (2%), mais cette croissance peut être exagérée car le commerce mondial a déjà commencé à ralentir au quatrième trimestre de 2019 avant la pandémie.(OMC, Organisation Mondiale Du Commerce, 2021)

Figure (2) : Croissance en glissement annuel du commerce mondial des produits manufacturés, 2020T3-2020T4

Variation en pourcentage des valeurs en dollars EU



Source : (OMC, Organisation Mondiale Du Commerce, 2021)

La figure (2) illustre la croissance mensuelle et trimestrielle en glissement annuel de la valeur en dollars EU du commerce mondial par secteur pour l'année 2020.

Au second semestre 2020, La plupart des catégories de produits manufacturé sont réalisé une croissance significative.

Le commerce mondial des produits sidérurgiques était en baisse de 17% au troisième trimestre, mais cette baisse a été ramenée à 2% au quatrième trimestre. Le commerce des produits sidérurgiques est révélateur des conditions économiques plus larges, car ces produits sont très utilisés dans la construction automobile et le bâtiment, deux secteurs durement touchés par la pandémie.

La forte croissance du commerce des textiles aux troisième et quatrième trimestres est probablement imputable à la forte demande de masques faciaux.

Les produits électroniques, y compris les ordinateurs, ont également enregistré une hausse régulière avec 12% au second semestre de 2020, en raison de la forte demande des ménages et des entreprises qui ont mis à niveau leur matériel pour faciliter le télétravail.

Les produits pharmaceutiques ont également enregistré une augmentation régulière avec 8% au second semestre de 2020 car les pharmacies de détail et les entreprises pharmaceutiques, se sont montrées à la hauteur en collaborant étroitement avec les organismes gouvernementaux fédéral et provinciaux afin de surmonter les défis auxquels le système de santé est confronté pour combattre la COVID-19(OMC, Organisation Mondiale Du Commerce, 2021).

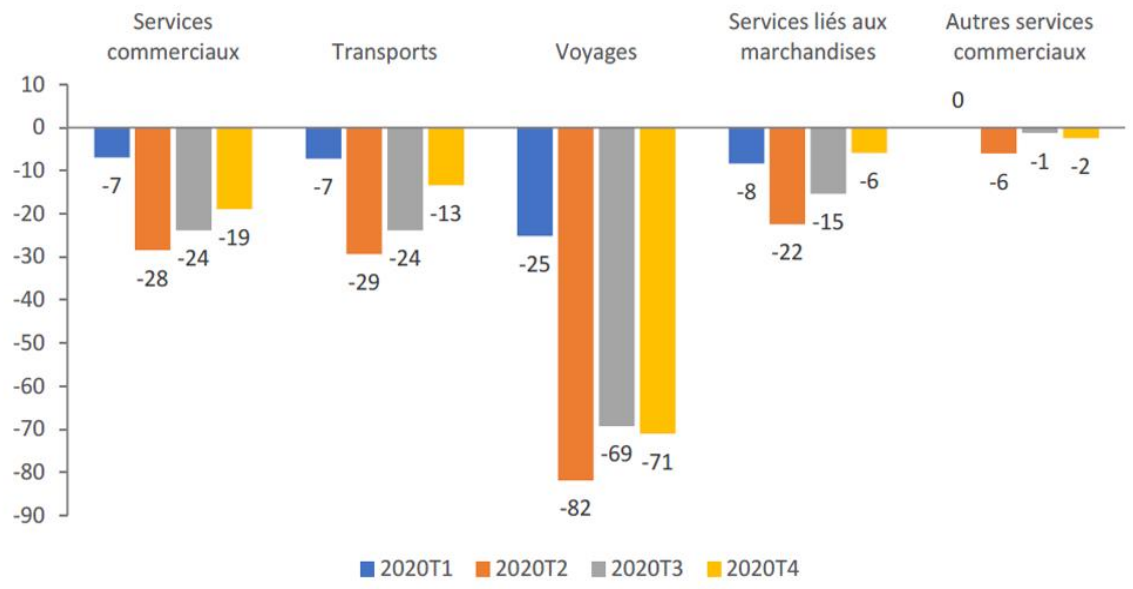
II. L'impact de coronavirus sur le commerce mondial de services :

L'impact de la pandémie est plus prononcé dans le secteur des services internationaux. Les principales victimes sont le tourisme international, le transport aérien de passagers et le transport de conteneurs. Les transactions financières mondiales et les services des technologies de l'information et des communications ont également connu une baisse significative.

La chute prévue pour le commerce des services est encore plus importante, avec une baisse probable de 15,4 % en 2020 par rapport à 2019. Si elle se confirme, il s'agirait de la plus forte baisse du commerce des services depuis 1990. En 2009, suite à la crise financière mondiale, le commerce des services avait chuté de 9,5 %.Cette détérioration est due à l'effondrement de l'activité dans les secteurs du voyage, des transports et du tourisme.(CNUCED, 2020)

Figure (3) : Croissance en glissement annuel du commerce mondial des services commerciaux, 2020T1-2020T4

Variation en pourcentage des valeurs en dollars EU



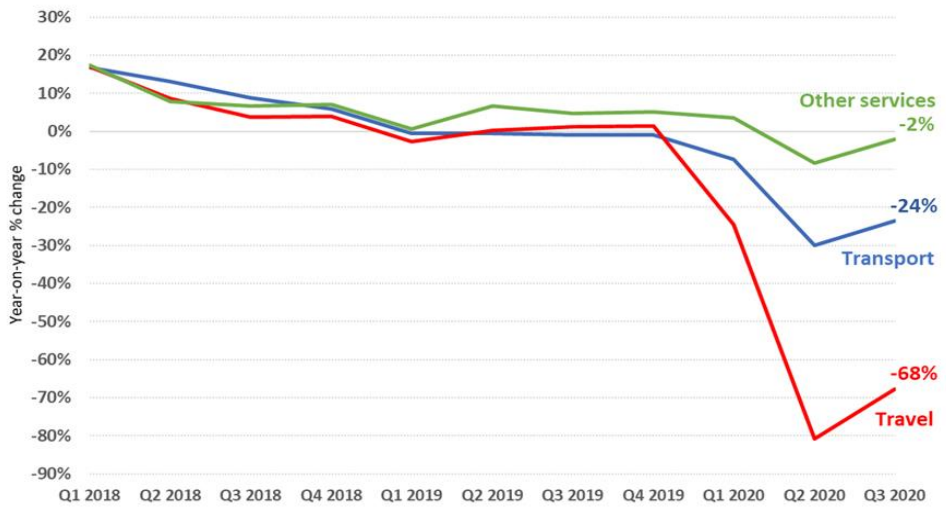
Source : (OMC, Organisation Mondiale Du Commerce, 2021)

La figure (3) montre la croissance en glissement annuel du commerce mondial des services commerciaux par grande catégorie. Pour l'ensemble de 2020, les services relatifs aux voyages et les services de transport ont affiché des baisses respectives de 63% et 19%. Entre-temps, la catégorie des autres services commerciaux (incluant les services financiers et les services informatiques) a bien résisté, avec un tassement de seulement 2%. Enfin, les services liés aux marchandises se sont contractés de 13%. Les services de transport et les services relatifs aux voyages ont directement souffert des restrictions destinées à limiter la propagation de la COVID-19, dont beaucoup restent en place ou ont été renforcées pour faire face à la résurgence de la maladie.(OMC, Organisation Mondiale Du Commerce, 2021)

Au troisième trimestre de 2020, le commerce mondial des services a baissé de 24% par rapport à la même période de 2019. Comparativement à la baisse de 30% d'une année sur l'autre au deuxième trimestre. Les perspectives de reprise restent médiocres car suite à une deuxième vague d'infections liées à la COVID-19, de nombreux pays ont dû prendre des mesures de confinement plus strictes, accompagnées d'un durcissement des restrictions visant les voyages et les services connexes qui a été maintenu au premier trimestre de 2021.

Contrairement aux marchandises, les services ne peuvent pas être stockés, ce qui signifie que malgré une forte demande, la plupart des pertes de revenus causées par l'annulation de vols, de vacances à l'étranger, de repas au restaurant et d'activités culturelles/récréatives risque d'être permanente. Le tourisme reste le secteur de services le plus touché, avec une baisse globale de 68% à l'échelle mondiale par rapport à la même période de 2019. Pour le troisième trimestre de 2020, les dépenses des voyageurs internationaux en Amérique latine et dans les Caraïbes ont été réduites de 88%, l'Asie et l'Afrique ont chuté de 80%, 78% en Amérique du Nord et de 55% en Europe. L'assouplissement des restrictions de voyage en Europe au cours de l'été a entrainé une reprise modérée du commerce des services au troisième trimestre.(OMC, Organisation Mondiale Du Commerce, 2021)

Figure (4) : Croissance en glissement annuel du commerce mondial des services, 2018Q1-2020Q3



Source : (OMC, Organisation Mondiale Du Commerce, 2021)

On remarque que le commerce des « autres services », tels que la construction, les services récréatifs, les services juridiques et les services financiers, a continué d'enregistrer des résultats inégaux, avec un recul pour la plupart des sous-secteurs à l'exception notable des services informatiques. En raison de la pandémie, les projets de construction dans de nombreux pays étant retardés ou reportés, Les services audiovisuels, artistiques et récréatifs ont aussi enregistré des baisses à deux chiffres (-14%).(OMC, Organisation Mondiale Du Commerce, 2021)

L'OMC avertit que les perspectives relativement positives à court terme du commerce mondial sont assombries par des disparités régionales, par un commerce des services qui reste faible et par des calendriers de vaccination qui prennent du retard, notamment dans les pays pauvres.(XINHUANET, 2021)

En raison de l'incidence du Covid-19 dans le monde et de l'émergence de nouvelles variantes du coronavirus, les perspectives pour 2021 restent incertaines. En conséquence, le moment de la reprise à la normale des échanges internationaux dépendra de l'efficacité des efforts de vaccination dans le monde.

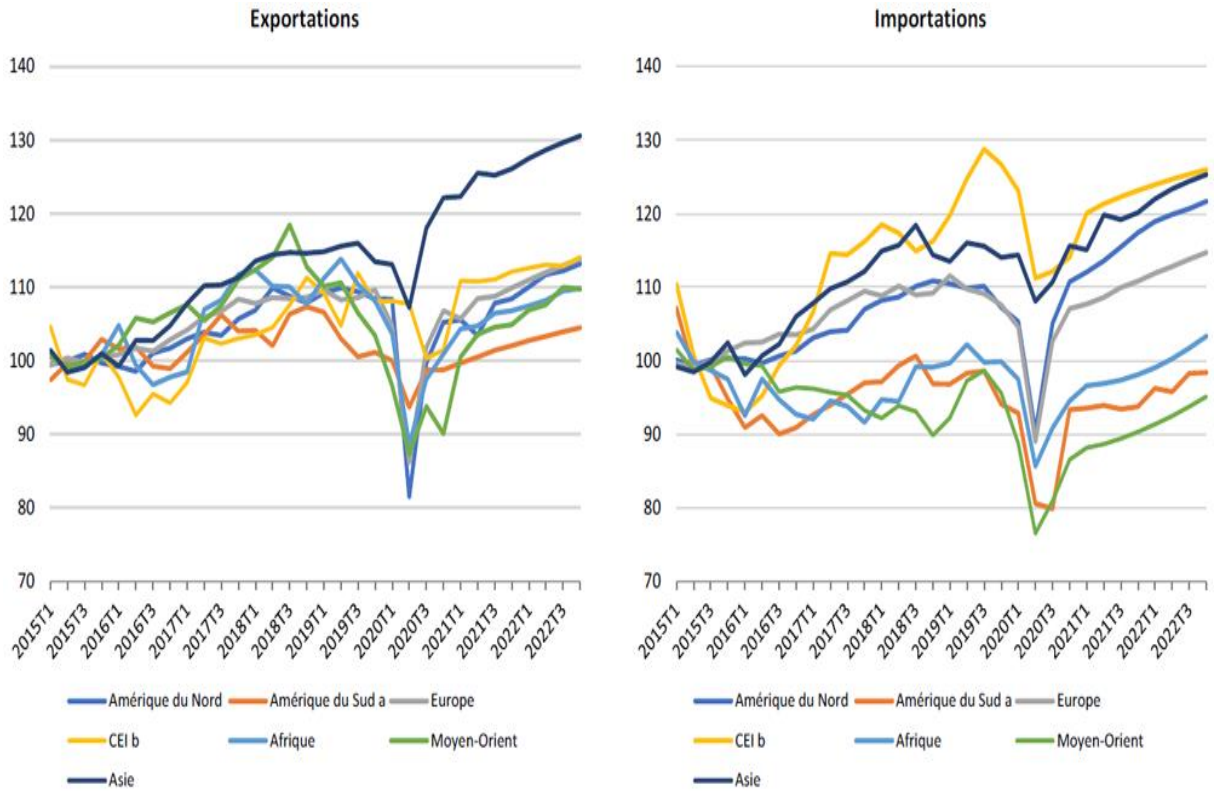
III. L'impact de coronavirus sur les importations et les exportations Internationales :

Les répercussions économiques du COVID-19 ont pris la forme de chocs sur les importations et les exportations mondiales

Les restrictions de voyage et la fermeture des frontières ont endommagé de nombreux secteurs d'exportation et d'importation.

Figure (5) : Exportations et importations de marchandises par région, 2015T1-2022T4

Indice de volume, 2015 = 100



Source : (OMC, Organisation Mondiale Du Commerce, 2021)

La figure (5) montre les indices trimestriels des exportations et importations de marchandises en volume par région pour la période 2015-2020plus les projections pour 2021 et 2022. A partir de cette figure on peut déduire les points suivants :

- Au deuxième trimestre 2020, les exportations d'Amérique du Nord et d'Europe ont fortement chuté d'une année sur l'autre à 25,8% et 20,4% respectivement.
- Au quatrième trimestre, ces régions avaient récupéré une grande partie du terrain perdu, avec des baisses respectives d'à peine 3,0% et 2,4% en glissement annuel.
- Les exportations du Moyen-Orient ont également accusé une chute brutale au deuxième trimestre en raison du fort ralentissement de la consommation pétrolière dans le monde consécutif aux restrictions touchant les voyages internationaux et intérieurs.
- Les exportations de l'Asie ont affiché une baisse beaucoup plus faible de 7,2% au deuxième trimestre, tandis qu'au quatrième trimestre elles étaient en hausse de 7,7% par rapport à l'année précédente. Ce redressement rapide peut s'expliquer par l'incidence relativement faible de la

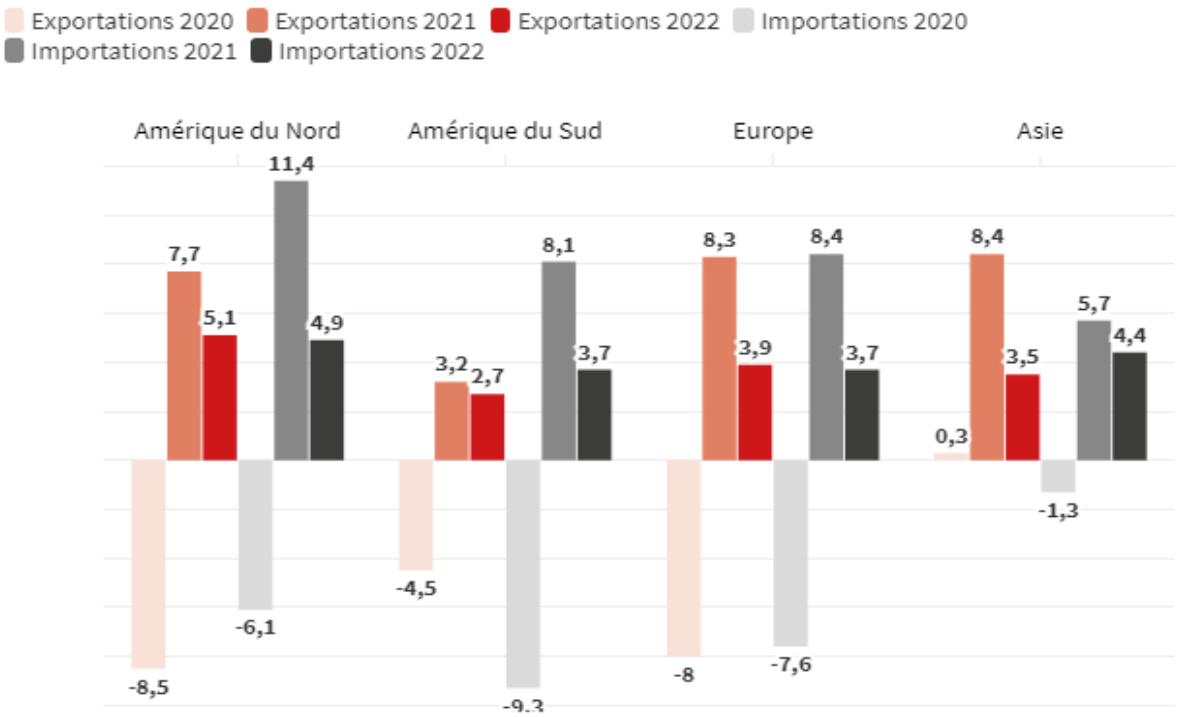
COVID-19 sur certaines économies asiatiques et par le fait que la région a fourni au monde des biens de consommation et des fournitures médicales durant la pandémie, ce qui a entraîné une hausse de ses exportations totales.

- Du côté des importations, l'Afrique, l'Amérique du Sud et le Moyen-Orient continueront de voir stagner leur commerce de marchandises, tandis que les autres régions connaîtront une progression.
- Du côté des importations, l'Afrique, l'Amérique du Sud et le Moyen-Orient continueront de voir stagner leur commerce de marchandises, tandis que les autres régions connaîtront une progression.
- Du côté des exportations, la plupart des régions n'enregistreront que des gains modestes, tandis que l'Asie continuera à fournir de grandes quantités de marchandises aux marchés mondiaux (OMC, Organisation Mondiale Du Commerce, 2021)car la Chine était le premier exportateur mondial l'année dernière, représentant 14,7% du commerce mondial des marchandises, et le deuxième importateur avec 11,5% du total.(XINHUANET, 2021)

Les exportations chinoises ont chuté d'environ 21 % en février 2020 par rapport à l'année précédente. Bien que les exportations chinoises se soient légèrement redressées en mars, la pandémie a commencé à avoir des répercussions sur celles d'autres pays. En mars, les exportations des pays européens et des États-Unis ont diminué de respectivement 8 % et de 7 % par rapport à l'année précédente. Les exportateurs africains pourraient perdre plus de $2,4 milliards dans les exportations mondiales de la chaîne d'approvisionnement industrielle en raison du choc causé par les fermetures d'usines en Chine, dans l'UE et aux États-Unis. Plus de 70 % de cette perte résulte de la perturbation temporaire des maillons de la chaîne d'approvisionnement avec l'UE.(Centre du Commece International, 2020)

Figure (6) : Les exportations et importations, par région :

En milliards d'euros. Variation, en %, par rapport à l'année précédente



Source : (Hiault, 2021)

En 2021 :

Les importations en **Amérique du Nord**, en **Amérique du Sud,** en **Europe** et en **Asie** ont augmenté de 11.4 %, 8.1 %,8.4% et 5.7% respectivement, tandis que ces hausses sont venues après des chutes de 6.1%, 9.3%, 7.6% et 1.3% respectivement en 2020.

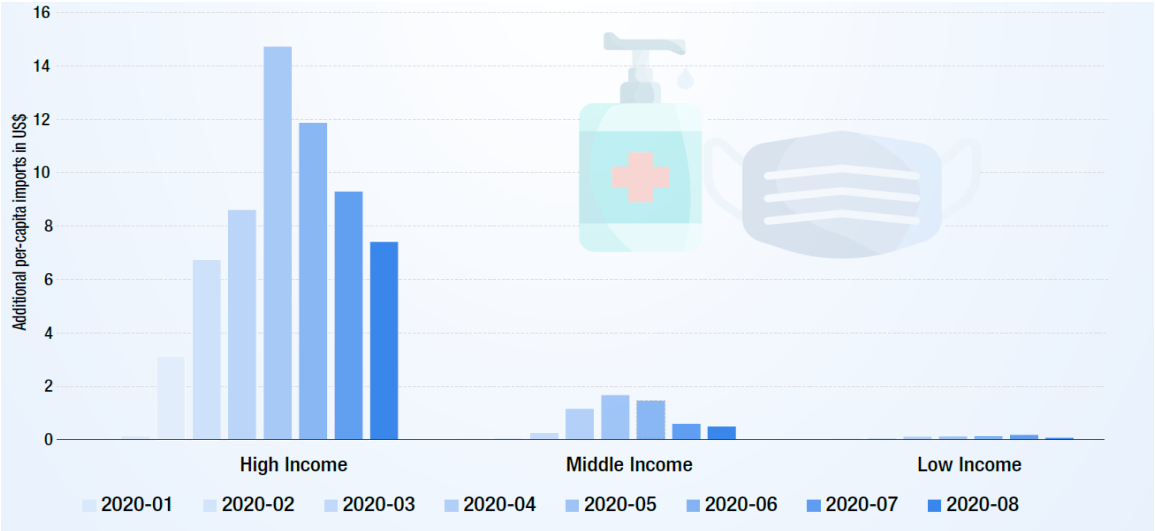
Avec 7.7 %, 3.2% et 8.3% de croissance respectivement en 2021, les exportations d'**Amérique du Nord,** d'**Amérique du Sud** et d'**Europe** ont retrouvé de belles couleurs après leurs effondrements de -8.5 %, -4.5% et de -8% en 2020 respectivement. Même chose pour les exportations d'**Asie** (+8,4 %) après (+0.3) % l'an dernier.

En 2022 :

Le pourcentage des exportations et des importations dans les différentes régions devrait diminuer par rapport à 2021, comme le montre la figure (6), si le virus reste répandu et persistant, ce qui freine le mouvement du commerce international.

En conséquence, et face à cette crise sans précédent, les Gouvernements des pays ont déployé des dispositifs d'urgence en faveur des entreprises exportatrices (crédit-export), en complément des mesures transversales de soutien à l'économie dont elles ont bénéficié (prêts garantis par l'État, activité partielle, Fonds de solidarité, report de charges fiscales et sociales),Des plans de soutien sectoriels ont par ailleurs été mis en œuvre au profit des secteurs à forte composante exportatrice les plus touchés, notamment l'aéronautique, l'automobile et le tourisme et accompagner les PME dans leur développement à l'international.

Figure(7): Variation moyenne d'une année à l'autre des importations par habitant de fournitures médicales liées à la COVID-19



Source :(CNUCED, 2020)

La figure (7) illustre qu'il existe des inégalités d'accès au vaccin entre les habitants des pays riches et des pays pauvres. Si certains pays à faible revenu ont la capacité de fabriquer localement certains équipements de protection, cela pourrait ne pas être le cas pour la fabrication de vaccins, qui nécessitent des capacités de fabrication et de logistique spécifiques.(CNUCED, 2020)

COVAX, le « pilier » vaccins du dispositif visant à accélérer l'accès aux outils de lutte contre la Covid-19 (Accélérateur ACT), est codirigé par la Coalition pour les innovations en matière de préparation aux épidémies (CEPI), l'Alliance du vaccin (Gavi) et l'OMS. Il s'agit d'une initiative mondiale regroupant des gouvernements et des fabricants pour assurer la disponibilité des vaccins dans tout le monde entier. La première livraison internationale de doses de vaccins soutenue par le COVAX a commencé le 24 février dernier au Ghana. Et lors du dernier décompte établi lundi dernier par Gavi, plus de 40 millions de doses ont été expédiées dans 118 pays sur six continents.(Keïta, ONU Info, 2021)

Conclusion :

Cette étude s'est conclue par les éléments suivants:

La crise résultant de la propagation du virus corona reflète toujours ses effets sur la situation économique mondiale, car elle a affecté le commerce international et la situation des marchés internationaux en raison de manque de liquidité et de la baisse de la demande générale de produits de base à l'exception des denrées alimentaires et des produits médicaux, ainsi que la baisse de la demande mondiale de pétrole et de carburants, ce qui s'est reflète dans leurs prix.

Certains pays ferment leurs frontières et mettent en œuvre des mesures protectionnistes, ce qui a conduit à la stagnation du secteur du tourisme.

La durée de l'impact de la crise dépend de la durée de la propagation du virus et l'avenir du commerce mondial passe par la vaccination à grande échelle.

Enfin, nous suggérons que les gouvernements devraient s'abstenir de mettre en place de nouvelles barrières aux échanges commerciaux et envisager plutôt de supprimer les droits d'importation et autres taxes à la frontière sur les équipements médicaux et les produits indispensables, y compris la nourriture

Bibliographie

Centre du Commece International. (2020). Consulté le avril 20, 2021, sur COVID-19 : Le Grand confinement et ses répercussions sur les petites entreprises: https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/SMECO2020/ITC_SMECO-2020ExSummary_French.pdf

CNUCED. (2020). Consulté le avril 17, 2021, sur La COVID-19 entraine un important déclin du commerce mondial en 2020: https://unctad.org/fr/press-material/la-covid-19-entraine-un-important-declin-du-commerce-mondial-en-2020

CNUCED. (2020). Consulté le Avril 17, 2021, sur La COVID-19 entraine un important déclin du commerce mondial en 2020: https://unctad.org/fr/press-material/la-covid-19-entraine-un-important-declin-du-commerce-mondial-en-2020

CNUCED. (2020, octobre 21). Consulté le avril 12, 2021, sur Le commerce mondial connaît une reprise fragile au troisième trimestre, mais l'avenir reste incertain: https://unctad.org/fr/news/le-commerce-mondial-connait-une-reprise-fragile-au-troisieme-trimestre-mais-lavenir-reste

CNUCED. (2020, octobre 21). Consulté le avril 12, 2021, sur Le commerce mondial connaît une reprise fragile au troisième trimestre, mais l'avenir reste incertain: https://unctad.org/fr/news/le-commerce-mondial-connait-une-reprise-fragile-au-troisieme-trimestre-mais-lavenir-reste

Desrumaux, C. (2021, mai 13). *passeport santé*. Récupéré sur Coronavirus dans le monde : le bilan dans les différents pays: https://www.passeportsante.net/fr/Actualites/Dossiers/Fiche.aspx?doc=coronavirus-dans-le-monde-le-bilan-dans-les-differents-pays

Evelyne, J. (2020, mars 17). *Le coronavirus pour les nuls*. Consulté le avril 16, 2021, sur researchgate: https://www.researchgate.net/publication/339999853_Le_coronavirus_pour_les_nuls

Hiault, R. (2021, mars 31). *Les Echos*. Consulté le mai 1, 2021, sur Coronavirus : la chute du commerce mondial est moins importante que prévu: https://www.lesechos.fr/monde/enjeux-internationaux/coronavirus-la-chute-du-commerce-mondial-est-moins-importante-que-prevu-1303316

Keïta, S. (2021, avril 21). *ONU Info*. Consulté le mai 10, 2021, sur Covid-19 : l'OMS alerte sur les dangers d'une distribution inéquitable des vaccins: https://news.un.org/fr/story/2021/04/1094362

Keïta, S. (2021, avril 21). *ONU Info*. Consulté le mai 9, 2021, sur Covid-19 : l'OMS alerte sur les dangers d'une distribution inéquitable des vaccins: https://news.un.org/fr/story/2021/04/1094362

Mouly, B. (2021, Mars). *LE MOCI*. Consulté le mai 3, 2021, sur Commerce international : la reprise marque le pas, selon l'OMC: https://www.lemoci.com/commerce-international-la-reprise-marque-le-pas-selon-lomc/

Nayak, J., Naik, B., Dinesh, P., Vakula, K., Rao, B., Ding, W., & Pelusi, D. (2021). Intelligent system for COVID-19 prognosis: a state-of-the-art survey. *Applied Intelligence*, 2909.

Okonjo-Iweala, N. (2021, mars 31). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le avril 10, 2021, sur Conférence de presse sur les prévisions commerciales: https://www.wto.org/french/news_f/spno_f/spno5_f.htm

OMC. (2021, mars 31). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le mai 01, 2021, sur Le commerce mondial prêt pour une reprise forte mais inégale après le choc causé par la pandémie de COVID-19: https://www.wto.org/french/news_f/pres21_f/pr876_f.htm

OMC. (2021, mars 31). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le mai 01, 2021, sur Le commerce mondial prêt pour une reprise forte mais inégale après le choc causé par la pandémie de COVID-19: https://www.wto.org/french/news_f/pres21_f/pr876_f.htm

OMC. (2021, mars 31). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le mai 1, 2021, sur Le commerce mondial prêt pour une reprise forte mais inégale après le choc causé par la pandémie de COVID-19: https://www.wto.org/french/news_f/pres21_f/pr876_f.htm

OMC. (2021, mars 31). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le mai 1, 2021, sur Le commerce mondial prêt pour une reprise forte mais inégale après le choc causé par la pandémie de COVID-19: https://www.wto.org/french/news_f/pres21_f/pr876_f.htm

OMC. (2021, mars 31). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le mai 1, 2021, sur Le commerce mondial prêt pour une reprise forte mais inégale après le choc causé par la pandémie de COVID-19.

OMC. (2021, mars 31). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le mai 1, 2021, sur Le commerce mondial prêt pour une reprise forte mais inégale après le choc causé par la pandémie de COVID-19: https://www.wto.org/french/news_f/pres21_f/pr876_f.htm

OMC. (2021, mars 31). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le mai 2, 2021, sur Le commerce mondial prêt pour une reprise forte mais inégale après le choc causé par la pandémie de COVID-19: https://www.wto.org/french/news_f/pres21_f/pr876_f.htm

OMC. (2021, mars 31). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le mai 2, 2021, sur Le commerce mondial prêt pour une reprise forte mais inégale après le choc causé par la pandémie de COVID-19: https://www.wto.org/french/news_f/pres21_f/pr876_f.htm

OMC. (2021, janvier 26). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le avril 15, 2021, sur La reprise du commerce des services n'est pas encore en vue: https://www.wto.org/french/news_f/news21_f/serv_26jan21_f.htm

OMC. (2021, janvier 26). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le avril 15, 2021, sur La reprise du commerce des services n'est pas encore en vue: https://www.wto.org/french/news_f/news21_f/serv_26jan21_f.htm

OMC. (2021, janvier 26). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le avril 15, 2021, sur La reprise du commerce des services n'est pas encore en vue: https://www.wto.org/french/news_f/news21_f/serv_26jan21_f.htm

OMC. (2021, mars 31). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le avril 17, 2021, sur Le commerce mondial prêt pour une reprise forte mais inégale après le choc causé par la pandémie de COVID-19: https://www.wto.org/french/news_f/pres21_f/pr876_f.htm

OMC. (2021, mars 31). *Organisation Mondiale Du Commerce*. Consulté le avril 17, 2021, sur Le commerce mondial prêt pour une reprise forte mais inégale après le choc causé par la pandémie de COVID-19: https://www.wto.org/french/news_f/pres21_f/pr876_f.htm

Shuja, J., Alanazi, E., Alasmary, W., & Alashaikh, A. (2021). COVID-19 open source data sets: a comprehensive survey. *Applied Intelligence*, 1296.

XINHUANET. (2021, Avril 1). Consulté le avril 20, 2021, sur L'OMC prévoit une reprise forte mais inégale du commerce mondial après le choc du COVID-19 (PAPIER GENERAL): L'OMC prévoit une reprise forte mais inégale du commerce mondial après le choc du COVID-19 (PAPIER GENERAL)

XINHUANET. (2021, Avril 1). Consulté le avril 20, 2021, sur L'OMC prévoit une reprise forte mais inégale du commerce mondial après le choc du COVID-19 (PAPIER GENERAL): http://french.xinhuanet.com/2021-04/01/c_139850544.htm

دور التجارة الالكترونية خلال أزمة كورونا
(الابعاد - التحديات - رؤية مستقبلية)

آمال ضيف بسيونى

المعهد العالى للادارة وتكنولوجيا المعلومات بكفر الشيخ

جمهورية مصر العربية

ملخص:

لاشك أن أزمة تفشى فيروس كورونا (Covid-19) كان لة تداعياتة الاقتصادية والاجتماعية والصحية على جميع دول العالم و بسبب الإجراءات الإحترازية التى اتخذتها حكومات الدول من أجل احتواء الوباء كان له آثارة السلبية على حركة التجارة الدولية و نقص الغذاء وعجز المواطنين عن تلبية احتياجاتهم الاستهلاكية،و نجحت التجارة الالكترونية فى أن تكون الخيار الأفضل فى ظل الأزمة فى توفير احتياجاتهم من السلع والخدمات .

تناقش الدراسة ثلاثة محاور أساسية المحور الأول التجارة الالكترونية الأبعاد والتحديات ، والمحور الثانى تداعيات أزمة كورونا على التجارة الدولية ، والمحور الثالث دور التجارة الالكترونية فى ظل جائحة كورونا ورؤية مستقبلية .

اتضح من نتائج الدراسة أن أزمة فيروس كورونا (Covid19) كان له تأثير إيجابى فى تنشيط حركة التجارة الالكترونية فى جميع دول العالم وأيضاً كان لة تأثيراً سلبياً على حركة التجارة الدولية السلعية والخدمية على السواء ، وأن انتعاش التجارة الالكترونية لايحد من دور التجارة الدولية فى النظام التجارى الدولى وفى النظام الاقتصادى العالمى

وأوصت الدراسة : ضرورة زيادة الجهود لتسريع وتيرة التحول الرقمى والشمول المالى الذى قد يغير من قواعد التجارة التقليدية فى المستقبل، وضرورة اخضاع التجارة الالكترونية للرقابة المالية والادارية ، و سن التشريعات الخاصة بتنظيم المعاملات المالية ،وإعادة تفعيل دور منظمة التجارة العالمية لتحديد قواعد جديدة فى ضوء الظروف المتغيرة التى سببتها الجائحة

الكلمات الافتتاحية : فيروس كورونا(Covid -19) - التجارة الالكترونية – التحديات - التجارة الدولية - رؤية مستقبلية

Abstract:

There is no doubt that the outbreak of the Coronavirus (Covid-19) had its economic, social and health repercussions on all countries of the world, and because of the precautionary measures taken by the

governments of countries in order to contain the epidemic, it had negative effects on international trade, food shortages, and the inability of citizens to meet their consumption needs. And E-commerce has succeeded in being the best option in light of the crisis in providing their needs of goods and services. The study discusses three main axes, the first axis, Electronic Commerce, dimensions and challenges, The second axis, the repercussions of the Corona crisis on international trade, and The third axis the role of electronic commerce in light of the Corona pandemic and a future vision.

It became clear from the results of the study that the Coronavirus crisis (Covid-19) had a positive effect in activating The E-Commerce movement in all countries of the world and also had a negative impact on the movement of international trade in goods and services alike, and that the revival of Electronic Commerce does not limit the role of international trade in the trading system. The international and the global economic system.

The study recommended: the necessity of increasing efforts to accelerate the pace of digital transformation and financial inclusion that may change the rules of traditional trade in the future, the necessity of subjecting Electronic Commerce to financial and administrative control, enacting legislation related to organizing financial transactions, and re-activating the role of the World Trade Organization to define new rules in light of The changing conditions caused by the pandemic .

Keywords:Coronavirus (Covid-19) - E-Commerce - Challenges - International Trade - Future Vision.

مقدمة

واجه العالم أزمة صحية انسانية لم يشهدها العالم من قبل بتفشى فيروس كورونا Covid -19 الذى انتشر فى جميع دول العالم دون استثناء ونال من الدول المتقدمة قبل النامية و أحدث ركوداً فى الاقتصاد العالمى لم يسبق له مثيل من قبل منذ الكساد العظيم عام 1929 والأزمة المالية العالمية عام 2008 وكان له تداعياتة الاقتصادية والاجتماعية بسبب الإجراءات الإحترازية التى اتخذتها دول العالم من اجل احتواء الوباء وحماية مواطنيها بغلق المؤسسات والنوادى والمدارس والجامعات ودور العبادة وحظر التجوال والتزام المنازل وتوقف حركة الطيران والاستيراد والتصدير وغلق الأسواق ، وقد قدرت منظمة التجارة العالمية حجم الانخفاض فى التجارة العالمية بين 13% ، 32% الذى كان له آثارة السلبية على نقص الغذاء وتضرر الدول التى تعتمد على استيراد السلع الغذائية ، وصعوبة توفير السلع للمواطنين و عجزهم عن تلبية احتياجاتهم الاستهلاكية فلم يكن أمامهم مفر من اللجوء الى تلبية احتياجاتهم عن طريق الاتصال الالكترونى وساعد فى ذلك تطور وسائل الإتصالات وثورة المعلومات والتكنولوجيا ،

فقد نجحت التجارة الالكترونية فى أن تكون الخيار الأفضل فى ظل أزمة فيروس كورونا فى توفير احتياجاتهم من السلع والخدمات والتقليل من الازدحامات و انتشار الاوبئة ، وازداد حجم التداول وحركة البيع فى جميع دول العالم سواء فى

الدول العربية او الدول الأوروبية بنسبة 45% الى 50% ، وتمثل التجارة الالكترونية من 4.5 % الى 15% من حجم الناتج المحلى العالمى الأمر الذى جعلها محط أنظار حكومات الدول خاصة فى ظل ظروف جائحة كورونا التى يمر بها العالم فقد بدأت الدول فى الاهتمام بهذا القطاع ويبدو أن مستقبل التجارة سوف يأخذ طريقاً جديداً ليصبح لها شكلاً مختلفاً عن ماكانت علية فى الماضى .

الكلمات الافتتاحية :

فيروس كورونا المستجد Covid -19 - التجارة الالكترونية – التحديات - التجارة الدولية - رؤية مستقبلية

مشكلة البحث

تمثل جائحة كورونا أزمة عالمية غير مسبوقة فاقت كافة الأزمات المالية العالمية منذ عام 2008 وازمة الكساد العظيم عام 1929 فى تداعياتها السلبية على صحة الانسان وكافة مناحى الحياة الاقتصادية والاجتماعية والنمو والتوظف والاستثمار وتسببت فى ركود الاقتصاد العالمى وتوقف حركة التجارة الدولية واغلاق المحلات والمطاعم والمؤسسات والمدارس والجامعات بسبب الاجراءات والتدابير الاحترازية والتباعد الاجتماعى والعزل المنزلى التى اتخذتها الدول للحد من تفشى الفيروس .

فى ظل الاغلاق التام وتوقف التصدير والاستيراد واجه الأفراد الكثير من التحديات من نقص السلع الاستهلاكية والأغذية والأدوية كانت الحاجة ملحه الى توفير احتياجاتهم من سلع استهلاكية وأدوية وغيرها ولم يكن امام المجتمعات سوى اللجوء الى التجارة الالكترونية عبر الانترنت ووسائل الاتصال المختلفة الذى كان لها دور ايجابى فعال فى ظل جائحة كورونا فى توفير كافة احتياجاتهم من أدوية وأغذية ومطهرات وغيرها

من سياق ماسبق تكمن مشكلة الدراسة فى التساؤلات الآتية :

- ماهى التحديات التى واجهت التجارة الدولية فى ظل ازمة كورونا ؟
- هل استطاعت التجارة الالكترونية ان تحل محل التجارة الدولية خلال الأزمة ؟
- هل الدور الذى قامت به التجارة الالكترونية كان كافياً فى توفير كافة احتياجات المستهلكين خلال ازمة كورونا ؟
- هل يمكن الاعتماد على التجارة الالكترونية فى تحقيق الاكتفاء الذاتى دون الاعتماد على الخارج فى المستقبل ؟
- هل التجارة الالكترونية يمكن ان تتربع على عرش النظام التجارى الدولى فى المستقبل ؟

أهداف الدراسة :

- معرفة تاثير تداعيات فيروس كورونا على التجارة الدولية فى العالم والمنطقة العربية
- التحديات التى تواجة التجارة الالكترونية
- معرفة دور التجارة الالكترونية فى تلبية احتياجات المجتمعات خلال تفشى فيروس كورونا
- معرفة مستقبل التجارة الالكترونية فى ظل النظام التجارى الدولى
- معرفة موقف منظمة التجارة العالمية من التجارة الالكترونية

أهمية الدراسة :

- اهمية التجارة الالكترونية والدور الحيوى الذى تلعبة فى بيئة الاعمال والأزمات فى ظل جائحة كورونا
- أهمية التجارة الالكترونية فى نمو اقتصاديات الدول وتعزيز تجارتها الخارجية
- اهتمام الدول بتهيئة بيئتها الاقتصادية والتحتية فى التوجة الى الاقتصاد الرقمى من خلال تطبيق التجارة الالكترونية .

حدود الدراسة :

تقتصر الدراسة على معرفة تاثير تداعيات كورونا على التجارة الدولية ومعرفة التحديات التى تواجه التجارة الالكترونية لزيادة نشاطها فى الاقتصاد الدولى ودورها خلال ازمة كورونا ، وايضاً مستقبل التجارة الالكترونية بعد الجائحة فى ظل النظام التجارى الدولى .

فروض الدراسة :

1- أزمة كورونا كان لها دور ايجابى فعال فى تنشيط حركة التجارة الالكترونية

2- أزمة كورونا كان لها تأثير سلبى على التجارة الدولية

منهجية البحث :

يتبع الباحث المنهج الوصفى التحليلى للموضوع محل الدراسة من خلال الإعتماد على المراجع والكتب والدوريات وتقارير المنظمات الدولية و المواقع الالكترونية المتعلقة بالموضوع محل الدراسة.

خطة البحث

تتضمن خطة البحث ثلاثة مباحث :

المبحث الأول : التجارة الالكترونية الابعاد والتحديات

المبحث الثانى : تداعيات ازمة كورونا على التجارة الدولية

المبحث الثالث : دور التجارة الالكترونية خلال أزمة كورونا و رؤية مستقبلية

الدراسات السابقة :

(1) دراسة (لطرش رندة 2018) بعنوان التجارة الالكترونية وآثارها على اقتصاديات الوطن العربى

تهدف الدراسة الى تسليط الضوء على التجارة الالكترونية وأهميتها وآثارها ودورها فى تحقيق التنمية الاقتصادية فى الدول العربية وتوصلت الدراسة الى أن التجارة الالكترونية هى عصب الاقتصاد العربى والعالمى وان هناك معوقات ادت الى انخفاض مؤشرات التجارة الالكترونية العربية ، وأوصت باعادة هيكلة البنية التحتية وبناء بنية قانونية وتشريعية تساعد على انتشارها

(2) دراسة (هناء سيد جواد 2017) بعنوان أثر التجارة الالكترونية على المنافسة فى الاسواق المحلية العربية ، تهدف الدراسة الى القاء الضوء على أهمية التجارة الالكترونية فى الوقت الحاضر ودورها فى تحقيق النمو الاقتصادى للدول ، وتوصلت الدراسة الى عدم الوعى بوسائل التجارة الاكترونية ، وتدنى مساهمة التجارة الالكترونية العربية على المستوى العالمى ، وعدم الثقة بالجوانب الامنية لحماية المعلومات ، وضعف كفاءة قطاع الاتصالات وعدم توافر البنية التحتية ، أوصت الدراسة بضرورة تطوير تكنولوجيا الاتصالات ، وتوفير البنية التحتية

(3) دراسة (سمية ديمش2011) بعنوان التجارة الالكترونية حتميتها وواقعها فى الجزائر

تهدف الدراسة الى التعرف على ظاهرة التجارة الالكترونية ومكانتها فى العالم والعربى خاصة ، وتسليط الضوء على التجارة الالكترونية فى الجزائر ، توصلت الدراسة الى ان شبكة الانترنت ركيزة أساسية للتجارة الالكترونية ، وان التطورات التكنولوجية حولت الاقتصاد من الشكل التقليدى الى الشكل الرقمى ، وبطء انتشار التجارة الالكترونية فى

العالم العربى ، وأوصت الدراسة ضرورة توفير بنية تحتية قوية ذات سرعة فائقة وقدرة على المحافظة على سلامة المعلومات ، تكوين تحالف رقمى مع الدول العربية فى مجال المعلومات والتجارة الالكترونية .

من سياق ماسبق يتضح ان الدراسات السابقة فى مجملها تناولت التجارة الالكترونية وأهميتها وخصائصها ودورها فى اقتصاديات الدول وتحقيق التنمية الاقتصادية إلا أنها أغفلت دور التجارة الالكترونية فى ظل جائحة كورونا كما إشتمل البحث على فروض لم يتم إختبارها من قبل الدراسات السابقة وبالتالى يستطيع البحث تغطية الفجوة البحثية ، كما أنه يعتبر إضافة للدراسات السابقة ومكمل لها .

المبحث الأول

التجارة الالكترونية الأبعاد والتحديات

فى الآونة الأخيرة شهد العالم اهتماماً متزايداً بالتجارة الالكترونية نتيجة للتطورات فى مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ، فقد احدثت التجارة الالكترونية تحولاً كبيراً فى مجال التجارة من الشكل التقليدى الى الشكل الالكترونى الحديث فهى لاتعترف بالحدود الزمانية أو المكانية تعمل على مدار الساعة فى جميع أنحاء العالم وأصبحت أحد دعائم النظام الااقتصادى الدولى وأحد الآليات الهامة التى تعتمد عليها عولمة المشروعات التجارية والانتاجية ، كما أضحت التجارة الالكترونية مطلباً ضرورياً فى ظل أزمة فيروس كورونا المستجد COVID-19 والإجراءات الإحترازية التى اتخذتها كافة دول العالم من اغلاق للمؤسسات والمصانع والمتاجر وتوقف حركة التجارة الدولية والعزل المنزلى ، اذ لجأ الجميع الى الخدمات الالكترونية التى تسمح لهم بالتكيف مع الظروف الاستثنائية السائدة فازدادت أهميتها وضرورتها ملحة لتوفير احتياجات المستهلكين من أغذية وأدوية

من منطلق ذلك يتضمن المبحث مناقشة النقاط الآتية :

1- التجارة الالكترونية المفهوم والخصائص والأهداف

2- اهمية التجاره الالكترونية وفوائدها

3- التفرقة بين التجارة الالكترونية والتجارة التقليدية

4- التحديات التى تواجة التجارة الالكترونية

ا- مفهوم التجارة الالكترونية Electronic - Commerce

تمثل التجارة الالكترونية شكلاً من أشكال التعامل التجارى الذى ينطوى على تعامل الأطراف سواء المشترين أو البائعين بحيث تتم عملية التبادل الكترونياً بدلاً من التعامل المادى المباشر التقليدى وقد تعددت مفاهيمها على سبيل المثال :

تعريف منظمة التجارة العالمية WTO بأنها عملية انتاج وترويج وبيع وتوزيع المنتجات من خلال شبكة اتصالات وهذا التعريف يفيد أن التجارة الإلكترونية تتم من خلال شبكة اتصالات ولا تقتصر على الإنترنت

مفهوم آخر هى تنفيذ النشاط الاقتصادى من بيع وشراء وتبادل السلع والخدمات والمعلومات بين أطراف النشاط الاقتصادى عبر المجال الالكترونى باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والوسائط والأساليب الالكترونية ، يشتمل هذا المفهوم على العناصر الآتية : [1]

[1] - جيهان عبد السلام عباس : دراسة واقع ومستقبل التجارة الالكترونية بافريقيا فى ظل جائحة كورونا ، مركز فاروس للاستشارات والدراسات الاستراتيجية ، اغسطس 2020 ، انظر الرابط : https://pharostudies.com/?p=5142

أ- الشراء الالكترونى : تنفيذ النشاط المسئول عن شراء وتوفير السلع والخدمات باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والوسائط والأساليب الالكترونية

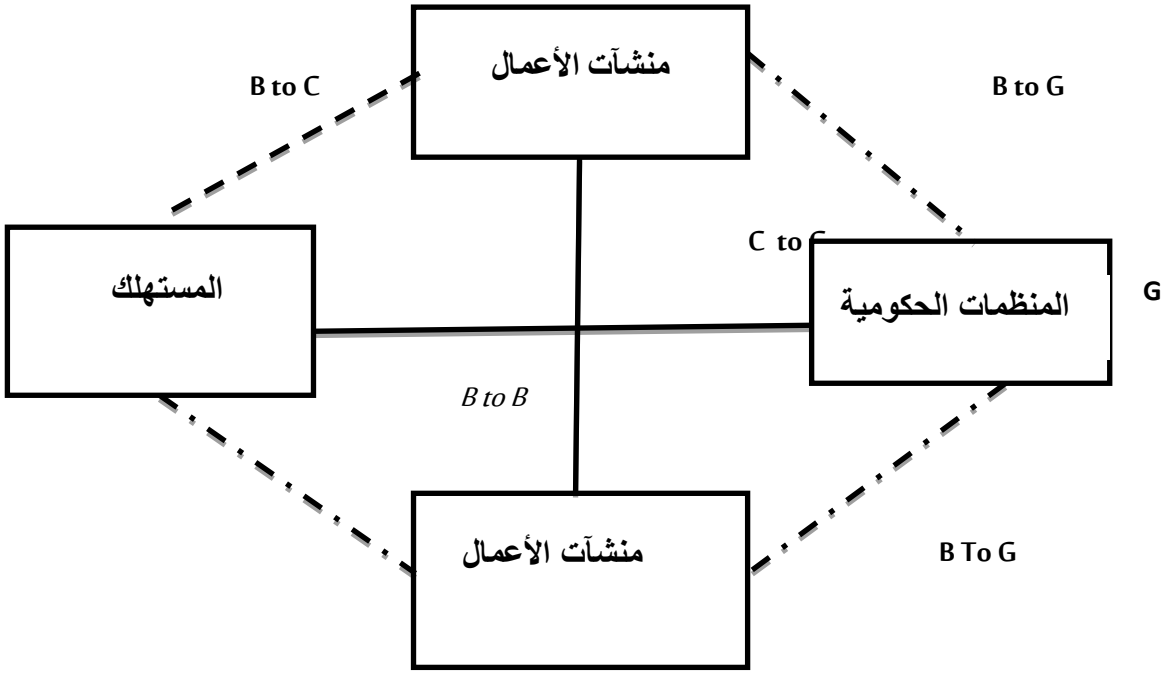
ب- البيع الالكترونى: قيام المنتجين والموردين بعرض منتجاتهم وبضائعهم على شبكة الانترنت

ج- التسويق والاعلان الالكترونى : عرض السلع والخدمات والترويج لها والتعريف بها على شبكة الانترنت إما على شبكة الانترنت وإما على موقع المنشأة الالكترونى أو على المواقع الأخرى المتخصصة بالدعاية والاعلان

د- الوساطة التجارية الالكترونية : وتتمثل فى قيام جهه معينة بالوساطة بين طرفى العقد أو تسهيل تدفق المعلومات بين طرفى العقد باستخدام الوسائط الالكترونية

2- النماذج المختلفة للتجارة الالكترونية [1]

B



B

(1) التجارة الالكترونية بين وحدة الاعمال والمستهلك (B to C) Business to Costumer

يستطيع المستهلك من خلالها توفير احتياجاته من السلع الكترونياً بتحديد السلع ووضعها فى سلة البضائع الخاصة به على الموقع الالكترونى وتحديد طرق الدفع والاستلام

(2) التجارة الالكترونية بين وحدة أعمال ووحدة أعمال أخرى (B to B) Business to Business

يتم من خلالها عملية البيع والشراء بين شركات أو مؤسسات أعمال بعضهم البعض الكترونياً باستخدام شبكة الاتصالات للحصول على طلباتها ويتم السداد الكترونى

[1] - خالد ممدوح ابراهيم : ابرام العقد الالكترونى (دراسة مقارنة) ، دار الفكر الجامعى ، الاسكندرية ، 2006 ، ص: 66

(3) التجارة الالكترونية بين المشروعات والادارة الحكومية (B to G) Business to Government

من خلالها تقوم الحكومة بعرض الاجراءات و اللوائح والقوانين ونماذج المعاملات على شبكة الاتصالات وتستطيع الشركات الاطلاع عليها واجراء المعاملة الكترونياً دون اللجوء الى المكاتب الحكومية

(4) التجارة الالكترونية بين المستهلك والادارة الحكومية (C to G) Customer to Government

تسعى الحكومة الى تطوير الخدمات التى تقدمها للمستهلكين سواء من حيث الحصول على البيانات والمعلومات أو تلبية بعض المطالب سداد فواتير او ضرائب او الكهرباء او التليفون ويتم السداد الكترونياً باستخدام بطاقة الائتمان الذكية .

3- أهداف التجارة الالكترونية

- السرعة والكفاءة فى الآداء والوصول للمستهلك فى أى مكان وزمان
- القيام بكافة أعمال البيع والشراء
- تقليل تكاليف الانتاج والتسويق والتوزيع
- جذب أكبر عدد من العملاء وتوطيد العلاقات فيما بينهما

4- مميزات التجارة الإلكترونية:[1]

- إمكانية التعامل بالبيع والشراء مع أكثر من شخص وفي وقت واحد.
- التفاعل بين البائع والمشتري عن طريق شبكة الإنترنت وإن كان الطرفان غير متواجدين على شبكة واحدة.
- يتم التعامل بين الطرفين بدون استخدام أي نوع من الأوراق.
- تتم عملية التجارة الإلكترونية بأقل التكاليف الممكنة مع ضمان جودة وكفاءة المنتج والخدمات.
- توفير الوقت والمجهود،
- توفر أكثر من وسيلة للدفع مثلاً عن طريق بطاقة الائتمان وذلك يحبذه الكثير من الأشخاص لعدم امتلاكهم المال للدفع فوري.
- غير مقيدة بوقت محدد ولا مواعيد زمان أو مكان

5- مقارنة بين التجارة الالكترونية والتجارة التقليدية [2]

من المعروف أن هناك اختلاف بين التجارة الالكترونية والتجارة بمعناها التقليدي فالأولى تتفوق على الثانية بكونها تعكس واقعاً جديداً فى مجال البيع والشراء وعقد الصفقات معتمدة على كثافة وغزارة المعلومات التي يوفرها المنتجون والوسطاء ومقدمو الخدمة.وفيما يلى مقارنة توضح الإختلافات فيما بينهما

مقارنة بين التجارة الالكترونية والتجارة التقليدية[3]

وجه المقارنة	التجارة التقليدية	التجارة الالكترونية
المفهوم	تبادل السلع والخدمات فى مكان البيع	تنفيذ المعاملات التجارية وتبادل المعلومات الكترونياًمن خلال الانترنت

[1] - -Subba Rao, S. , Metts, G. and Mora Monge,C.:Electronic Commerce development in small and medium sized enterprisies: A stage model and its implications , Business Process Management Journal ,Vol. 9 No.1 ,2003 .,pp.11-23

- Turban E., and King, D.,: Introduction to E-commerce ,prentice Hall,2005,p.12 .

[2] - السيد أحمد عبد الخاق : التجارة الالكترونية والعولمة ، المنظمة العربية للتنمية الادارية ، القاهرة ، 2006 ، ص22،ص 23

[3] - ثابت عبد الرحمن ادريس ، جمال الدين محمد موسى ، التسويق المعاصر ، الدار الجامعية ، الاسكندرية ، 2005 ، ص439

المعاملات المالية	يدوية	الكترونية آلية
امكانية الوصول	محدود بوقت معين	تعمل على مدار الساعة
معاينة المنتج	يمكن معاينة المنتجات قبل الشراء	لايمكن معاينة المنتجات قبل الشراء
التعامل مع المستهلك	مباشر وجهاً لوجه	من خلال شاشة الجهاز المستخدم
نطاق العمل	محصور فى منطقة محددة	تصل الى جميع أنحاء العالم
تركيز الموارد	التركيز على العرض	التركيز على الطلب
التسويق	يستهدف المجموعة	يستهدف التركيز على الفرد
تبادل المعلومات	لاتوجد منصة موحدة لتبادل المعلومات	توفر منصة موحدة لتبادل المعلومات
وسيلة الدفع	نقدى – شيكات – بطاقة ائتمان	فى الغالب الدفع عند التسليم
تسليم المنتجات	فوراً	يستغرق وقت لحين وصول المنتج للعميل

6- خصائص التجارة الإلكترونية

تتسم التجارة الإلكترونية بالكثير من الخصائص والتي تميزها عن التجارة التقليدية وتتمثل فيما يلي:

- توافر جهاز أو وسيط إلكتروني حتى يتمكن كل من الطرفين في الاتصال بشكل مباشر في نفس اللحظة.
- غياب المستندات والتعاملات الورقية للمعاملات في التجارة الالكترونية يتيح طرق مختلفة للتعاون والتطوير.
- التعامل دون الكشف عن هوية العملاء أو التيقن منهم.
- يطغى عليها الطابع الدولي والعالمي.
- إمكانية عرض جميع الخدمات والسلع التسويقية.

7- فوائد التجارة الالكترونية

تتعدد فوائد التجارة الالكترونية بالنسبة للمجتمع والشركات والمؤسسات والمستهلك نعرضها على النحو الآتى :[1]

(1) فوائد التجارة الإلكترونية للمجتمع

- تخلق التجارة الإلكترونية فرص العمل الحر والعمل في المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي تتصل بالأسواق العالمية بأقل تكلفة إستثمارية
- تعمل التجارة الإلكترونية على زيادة عدد الأفراد الذين يعملون من داخل منازلهم ويقلل من الإحتياج للخروج من المنزل من أجل التسوق مما يؤدي إلى الحد من التزاحم والتلوث ، وانتشار العدوى
- تمكن التجارة الإلكترونية لشعوب العالم الثالث والمناطق الريفية بالتمتع بالمنتجات والخدمات التي لم تكن متاحة لهم من قبل بتكلفة منخفضة وجودة أعلى .

(2) فوائد التجارة الإلكترونية للشركات

1- تخفيض التكاليف حيث تتيح للشركات زيادة أرباحها مع خفض تكاليف التبادل من خلال التشغيل الإلكتروني للبيانات .

2- تقدم التجارة الإلكترونية مزايا: للشركات تتمثل فى :

[1] - ابراهيم العيسوى : التجارة الالكترونية ، المكتبة الأكاديمية ، القاهرة ، 2003 ، ص 15

أ- التسويق الأكثر فعالية والأرباح الأكثر ، فإعتماد الشركات على الإنترنت في التسويق يتيح عرض منتجاتها وخدماتها في العالم دون إنقطاع مما يوفر فرصة أكبر لجني الأرباح إضافةً إلى وصولها إلى المزيد من الزبائن .

ب- تخفيض التكاليف الإدارية وتكاليف الشحن والإعلان والتصنيع وتخفيض مصاريف الشركات .

ج- القدرة على إنشاء شركات عالمية التخصص .

(3) فوائد التجارة الإلكترونية للمستهلكين

- تسمح التجارة الإلكترونية للعملاء بالتسوق وإجراء التعاملات الأخرى على مدى 24 ساعة يومياً
- تقدم التجارة الإلكترونية للعملاء بإستمرار منتجات وخدمات أقلّ ثمناً وذلك بأن تسمح لهم بالتسوق من أماكن عديدة وإجراء مقارنات سريعة .
- تسمح التجارة الإلكترونية بالتسليم السريع في بعض الحالات وخاصةً بالنسبة للمنتجات الرقمية .
- تشجيع على المنافسة من خلال تقليل التكاليف من شأنه أن يقلل أسعار المنتج
- توفير معلومات المنتجات والأسواق ، وسرعة تلبية إحتياجات المستهلك ، وفرص عمل جديدة

8- مقومات نجاح التجارة الالكترونية:[1]

إن انتشار التعامل من خلال التجارة الالكترونية يتطلب توافر عد من المقومات وأهمها :

- توافر شبكة اتصالات حديثة متطورة وقابلة للتحديث تعتمد على وجود حاسبات آلية وخطوط تليفونية مرتبطة بعضها البعض مع جاهزيتها للارتباط بالعالم الخارجي مع وجود جهاز صيانة يمتلك قدره معالجة الأعطال فور حدوثها أو فى اقل وقت ممكن وهو ما يعنى حاجة هذا النوع من التجارة إلى وجود تكامل رأسي بين أجهزة الاتصال بدءا من خط التليفون حتى أجهزة الحاسب مع توفير قطع الغيار فور الحاجة إليها .
- توافر الكوادر الفنية المؤهلة للتعامل مع الأجهزة ومتابعة ما يطرأ عليها من تحسينات فنية أولا بأول وفى هذا السياق فإن وجود كوادر بحثية وإدارية لا يقل أهمية عن توافر الفنيين نظرا لدور هذا الفصيل فى وظائف التسويق من ترويج وإعلان ودراسات تتناول أوضاع السوق المستهدف من خلال البحث عن الفرص المتاحة .
- وجود بنية تشريعية تحارب أعمال السرقة والقرصنة وتعمل على تأمين التعاملات المالية من خلال هذا النمط من التجارة بما يشجع المتعاملين من خلالها على الاستمرار ، ولا شك أن تأمين هذا النوع من التجارة من قبل أطرافها أمر يسهم فى سرعة انتشارها.
- أن يتوافر فى اقتصاديات الدول التى تعنى هذا النمط فى علاقتها التجارية ميزات اقتصادية على كافة الأصعدة من حيث توافر المنتج القابل للتسويق سواء كان فى صورة منتج سلعي أو تقديم خدمة سياحة /نقل .. الخ) ،
- عدم المغالاة فى فرض الضرائب والرسوم على المعاملات التى تتم من خلال التجارة الالكترونية حتى لا ينصرف المتعاملون عنها.

[1] - محمد نبيل الشيمى : التجارة الالكترونية مفاهيمها وآلياتها ، مؤسسة الحوار المتمدن ، العدد رقم 2691 الصادر فى 2009/6/28

9- التحديات التى تواجة التجارة الالكترونية [1]

على الرغم من أهمية التجارة الالكترونية فى العصر الحديث وزيادة نشاطها فى ظل انتشار وباء كورونا سواء فى الدول العربية أو الاوروبية الا أنه ماتزال يواجهها الكثير من التحديات والمعوقات التى تقف حجر عثرة فى سبيل نموها وانتشارها وتحد من قدرتها على الاسراع بالتنمية الاقتصادية والدخل القومى

1- المعوقات التقنية والتكنولوجية

- ضعف البنية التحتية الالكترونية حيث تعانى بعض الدول خاصة العربية والنامية من انعدام القاعدة التكنولوجية والبنية التعليمية وضعف الانفاق على البحوث والتطوير الذى لايتعدى 0.2% من اجمالى الناتج المحلى الاجمالى مقارنة باللانفاق فى الدول المتقدمة
- عدم كفاية خطوط الاتصال فى بعض المناطق وبطء شبكة الانترنت

2- عوائق بشرية

- ضعف الثقافة التقنية والوعى الالكترونى بين أفراد المجتمع فى مصر على سبيل المثال ان أكثر من 56 % من اجمالى الأسر المصرية ليس لديها الوعى باستخدام التجارة الالكترونية حيث تلعب الثقافة والمعرفة ومستوى التعليم دوراً كبيراً فى انتشارها وتطويرها لاسيما بين المؤسسات التجارية والقطاعات [2]الانتاجية
- قصور الكوادر البشرية المدربة والمؤهلة فى مجال تكنولوجيا المعلومات وتطبيقات التجارة الالكترونية حيث العنصر البشرى الماهر والمتخصص فى تصميم المواقع وأمن الشبكات ونظم الدفع يمثل ركيزة أساسية فى تطوير التجارة الالكترونية وتسخير تقنية المعلومات لخدمة اقتصاد المجتمع
- عدم تبنى الحكومات فى الدول النامية استراتيجية شاملة للتعامل مع تكنولوجيا الاتصالات
- إن التبادل من خلال التجارة الالكترونية يزيد من حجم البطالة حيث يقل الاعتماد كثيرا على دور الإنسان كما هو الحال فى التجارة التقليدية وهو أمر يهم الدول التى تعانى أصلاً من زيادة معدلات البطالة.

3- معوقات قانونية وتشريعية

- عدم الاعتراف القانونى بالعقود الالكترونية يشكل ما لايقل عن 24% من معوقات الاستخدام المنزلى ،
- عدم توافر وسائل دفع آمنه على الانترنت تشكل 16% من المشاكل ، وان كانت الحكومة المصرية تسعى جاهدة لايجاد صيغة للاعتراف القانونى بالعقود الالكترونية وزيادة عدد وسائل الدفع الآمنة والسهلة على الانترنت وبحث تسهيل الاجراءات التأسيسية لخدمات الشركات الناشئة حيث تستغرق عمليات التسجيل واستخراج التصاريح لاطلاق عمليات تداول تحويلات الأموال الكترونياً فترات طويلة وهو مادفع بعض الشركات الناشئة للبدء فى دول اخرى
- حجية وسائل بيانات التجارة الالكترونية بكونها أدلة إثبات (الوضع القانونى للمستندات) حيث يتعذر أحيانا إيجاد أدله إثبات قابله للمراجعة والتحقق عند وقوع خلافات بين المتعاملين
- إمكانية استخدام التجارة الالكترونية فى إجراء تعاقدات وهمية وعمليات نصب واحتيال فإن عدم تأمين معلومات الانترنت مع إمكانية اختراق الشبكة تعد من أهم عقبات انتشار التجارة الالكترونية الأمر الذى قد يؤدى بها بعد فترة إلى

[1] - مصطفى كمال طه ، وائل أنور بندق : الأوراق التجارية ووسائل الدفع الالكترونية الحديثة ، دار الفكر العربى ، الاسكندرية ، 2005 ، ص 338
- عزة العطار : التجارة الالكترونية بين البناء والتطبيق ، الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحرى ، الاسمندرية ، 2005 ، ص 32
[2] - رندة لطرش : التجارة الالكترونية وآثارها على اقتصاديات الوطن العربى ، ورقة مقدمة الى الملتقى الدولى بعنوان صناعة المستقبل فى السياسات العربية ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة وهران ، ديسمبر 2018

فقدان الثقة مما حدا ببعض الشركات المتخصصة بوضع بعض القواعد لإتمام عمليات الشراء والسداد الالكتروني على الشبكة بطريقة مؤمنه مضمونة.

- التعارض القائم بين القوانين السارية المتعلقة بالتجارة التقليدية مع آليات ووسائل التجارة الالكترونية
- صعوبة تطبيق النظم الضريبية على التجارة الالكترونية

تسعى كثير من الدول ومنها مصر مع تطور ونمو التجارة الالكترونية عالميا يصعب مراقبة حركة الأموال داخلها وخضوعها للضرائب اسوة بالتجارة التقليدية نظرا الى أن الضرائب تمثل مورد رئيسى لموازنة الدولة ، وان كان فرض الضرائب على هذا القطاع يشكل نوعاً من القيود على نمو حركة التجارة الالكترونية ومن أهم العوامل[1] التى تجعل فرض الضرائب من الصعوبة مايلى :

أ- صعوبة التوصل الى الوثائق الورقية للمعاملات الأمر الذى يصعب معة اثبات العملية التجارية

ب- صعوبة تتبع المبيعات حول العالم ومنها الانفصال المكانى وخاصة مع الشركات غير المقيمة التى يمكن ان يكون مقرها فى اى مكان فى العالم وتمارس انشطتها فى مصر وغيرها من الدول دون وجود مقر ثابت لها فى تلك الدول .

ج- صعوبة تحديد الهوية لطرفى التعامل التجارى وهو مايؤدى الى تعقيد عملية استكمال الملفات الضريبية وقد يستخدم فى التهرب الضريبى حيث أنه من الصعب فرض ضرائب على الاقتصاد الرقمى لأنه اقتصاد غير ملموس

د- عدم توافر مبدأ العدالة الضريبية بين التجارة التقليدية والتجارة الرقمية فمعايير المحاسبة الضريبية التى تطبق على التجارة التقليدية تختلف عن التجارة الرقمية وهو ماتعمل علية منظمة التنمية والتعاون الاقتصادى الدولية على ايجاد حل لة .

4- معوقات اقتصادية تتمثل فى :[2]

- قصور أسواق راس المال لدعم وتمويل مشروعات التجارة الالكترونية
- الافتقار الى النظم المصرفية القادرة على حل مشكلات السداد والدفع عن طريق الانترنت وبطاقات الائتمان
- ضعف الخبرات التجارية والمساعدات الفنية لتحويل الأعمال التجارية الى اعمال الكترونية
- عجز الاستراتيجيات الحكومية لدعم المشروعات التجارية الوطنية للمنافسة مع نظيرتها العالمية

8- أخطار التجارة الالكترونية [3]

لاشك ان الحديث عن اخطار التجارة الالكترونية يسوقنا الى مخاطر أمن وحماية المعلومات باعتبارة الجانب الأكثر وضوحاً ولكنة ليس الأكثر خطورة فالأكثر خطورة لشركة تنتهج استراتيجية التجارة الالكترونية هو خطر الأعمال Business Risk وتتضمن مخاطر الأعمال فى التجارة الالكترونية مايلى :

1- خطر المنافسة Competitive Riskأ

تجتهد كافة المؤسسات من أجل تحقيق تميزاً عن غيرها من المؤسسات المنافسة فى السوق وأن انتهاج استراتيجية التجارة الالكترونية الموجهه لخلق ميزة التنافس قد تؤدى الى نتائج سلبية غير متوقعة كخسارة الشركة لأن قد يتبع المنافسون استراتيجية أكثر تقدماً ، كما يشمل خطر المنافسة التهديد الذى يمكن أن يتحقق من دخول منافسين جدد قد يتوافر لديهم فرص أفضل فسوف يتحول الية العملاء

[1] - عادل السنهورى : 32 مليار حجم التجارة الالكترونية فى مصر ، جريدة اليوم السابع ، الصاد فى 18 اكتوبر 2020

[2] - مسلم ابراهيم : واقع وتحديات التجارة الالكترونية فى الجزائر ، مجلة الحقوق والعلوم الانسانية ، جامعة زيان عاشور بالجلفة الجزائر ، المجلد (2) العدد 34 ، 2007، ص 146

[3] - عمر عبد الجواد عبد العزيز : ادارة أخطار التجارة الالكترونية فى ضوء ادارة فعالة للمعرفة ، مجلة الدراسات المالية التجارية ، جامعة القاهرة فرع بنى سويف ، العدد الأول ، مارس 2004 ، ص582

2- خطر التحول Transition Risk

أذا قررت مؤسسة ما انتهاج استراتيجية جديدة بالتحول الى التجارة الالكترونية فيكون لذلك تأثير سلبى على أعمالها الحالية وعلى العملاء ذوى العقود طويلة الأجل والعملاء الدائمين وكذلك على قنوات التوزيع التقليدية

3- خطر إقناع العملاء Customer Induced Risk

يكمن خطر اقناع العملاء فى صعوبة ادارة العلاقات مع العملاء من خلال القيام بالأعمال عبر خطوط الشبكات الالكترونية حيث استخدام المؤسسة الأساليب التقليدية فى ادارة علاقاتها مع العملاء قد تجد الدخول الى عالم التجارة الالكترونية أمراً صعباً غير فعال ، ومن هذة الأخطار :[1]

ا- القصور فى مدى كفاية وثبات المعلومات المرسلة عبر القنوات المختلفة وتوقيت ارسالها

ب- اكتساب ثقة العميل والمحافظة عليها حيث يكون من الأيسر نسبياً ترسيخ وتوطيد العلاقة مع العميل التى تقوم وجهاً لوجه ، ذلك أن العميل الذى يشترى منتجاً معيناً من متجر بيع بالتجزئة يكون لديه الفرصة لتفقد المنتج ولمسه والاستفسار عن أى سؤال من البائع والخروج من المتجر ولدية الثقة فى حال حدوث خطأ ما سيتمكن من مراجهة البائع فى اليوم التالى ، أما التسوق عبر الشبكة فالأمر مختلف فالمتجر موجود بالفعل ولكنة خلف متصفح الشبكة والعلاقة تكون مجهولة المصدر

4- خطر شريك الأعمال Business Partner Risk

تقوم المؤسسات التجارية التى تمارس الأعمال الالكترونية ببناء شبكات مترابطة داخل المنظمة لسرعة دورة الأعمال وخفض التكاليف وزيادة التدفق النقدى والحد من الأخطاء والتأخير فى ادخال البيانات ، الأمر الذى يدعو المؤسسات الى تبادل البيانات الكترونياً ومع ذلك فان وجود هذة الارتباطات يزيد الأمر تعقيداً.

المبحث الثانى
تداعيات أزمة كورونا على التجارة الدولية

أحدث انتشار جائحة كورونا حالة من الترقب والقلق فى كافة دول العالم وأصابت اقتصاديات الدول بالركود وتوقفت عمليات التنمية الاقتصادية وانخفضت معدلات التجارة الدولية بعد أن كانت فى طريقها الى الانتعاش ولكن جائحة كورونا حملت فى طياتها الجوانب الايجابية والسلبية ، وتمثلت ايجابياتها فى انخفاض أسعار الطاقة التى تستخدم فى الصناعات الكبرى وذلك بسبب خفض الصين الطلب على المواد البترولية ونتيجة لذلك انخفض سعر برميل النفط من 52.5 دولار الى حوالى 45.3 دولار ، ولكن سلبياتها تفوقت على ايجابياتها أضعاف مضاعفة تمثلت فى انخفاض مبيعات العديد من الشركات الكبرى التى تتركز فى الصين مثل شركة أبل وشركة شيفرولية ونتيجة انخفاض مبيعات تلك الشركات فقد تأثرت اقتصاديات العديد من دول العالم

من منطلق ذلك نعرض النقاط الآتية :

[1] -Dennis W. Viehland,: Managing Business Risk in Electronic Commerce, Massy University ,New Zealand,Auck,2001.

- تداعيات أزمة كورونا على الاقتصاد العالمى
- تداعيات أزمة كورونا على التجارة الدولية
- موقف منظمة التجارة العالمية من التجارة الالكترونية

أولاً- تداعيات أزمة كورونا على الاقتصاد العالمى

سببت جائحة COVID-19 العديد من التداعيات السلبية على الاقتصاد العالمي، فقد اجتاح العالم فيروس كورونا المستجد , وشهد تطور هذا الفيروس الذى نبع من بلدة ووهان بالصين والتي تعد أكبر ثاني قوة اقتصادية في العالم والتي حققت خسائر فادحة جراء هذا الوباء الذى أحدث اضطرابات كبيرة فى القطاعات الانتاجية والإقتصادية وتوقفت التنمية الاقتصادية والمستدامة وانخفضت معدلات التجارة الدولية علي مستوي العالم وكان قطاع السياحة الأكثر تضرراً بين القطاعات الاقتصادية بسبب الغاء الرحلات الجوية واغلاق العديد من البلدان لحدودها في 4 مارس 2020 وقد أشارت تقديرات منظمة السياحة العالمية فى يونيو2020 انه من المتوقع انخفاض عدد السياح عالمياً بحوالى 97 % عام 2020 مما يؤدى الى تحقيق خسائر تقدر بنحو 195 مليار دولار وتضرر نحو 120 مليون وظيفة مباشرة فى قطاع السياحة على مستوى العالم خلال عام 2020 ، وأن 147 مليون شخص فقدوا وظائفهم[1].

أكد صندوق النقد الدولي أن اقتصاديات الدول تتجه نحو مسارات أكثر ركودا وأكثر خطورة و أن هذا الوباء يختلف عن باقي الأوبئة التي مر بها العالم في العصور القديمة لأنه سبب أضراراً جسيمة باقتصاديات الدول الكبري ومن أهمهم الصين واليابان والمانيا وبريطانيا وايطاليا وفرنسا والولايات المتحدة الامريكية فقد تراجعت معدلات التجارة الدولية علي المستوي العالمي بسبب أن هذه الدول تمثل حوالي 41% من الصادرات الصناعية علي مستوي العالم و 65% من التصنيع العالمي و حوالي 60% من الناتج المحلي الاجمالي [2].

تفاوتت تقديرات المؤسسات الدولية بحجم خسائر الاقتصاد العالمى فقد قدرت مؤسسة بلومبرج أن الأزمة تسببت فى خسائر بلغت 207 تريليون دولار، بينما قدر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD أن فيروس كورونا المستجد قد تسبب فى انخفاض الانتاج العالمى وخسائر فى قطاع التصدير وحده وصلت الى 50 مليار دولار وتراجعت الاستثمارات الأجنبية المباشرة على مستوى العالم بنسب تراوحت بين30- 40% من قيمتها ، وأيضاً قدرت منظمة العمل الخسائر الأولية لأزمة كورونا بزيادة عدد المتعطلين بنحو 25 مليون على مستوى العالم فى مارس 2020 وتوقعات بزيادتها، وانخفض الاستهلاك العالمى بنسبة 4.2 %[3] ، كما قدر البنك الدولى الانخفاض فى حجم تحويلات المغتربين العالمية خلال عام 2020 بنحو 110 بليون دولار أى بنسبة 20 %مع توقع بانخفاضها فى دول افريقيا جنوب الصحراء بنسبة 23%.

[4]هذا الانخفاض سيؤثر بالسلب على قدرة البلدان الأفريقية على التعامل مع جائحة كورونا ، ويضعف من قدرتها على تحقيق أهداف التنمية المستدامة، وقد حذر المعهد العالمي لأبحاث التنمية والاقتصاد التابع للأمم المتحدة من أن تداعيات كورونا المدمرة قد تتسبب في زيادة معدلات الفقر العالمي بما يعادل نصف مليار شخص (8٪ من اجمالي تعداد سكان العالم) وهي المرة الأولى التي سيزيد فيها الفقر خلال 30 عاما منذ عام 1990 بالاضافة الى تفاقم حدة الدين على

---

[1]- - سلوى محمد مرسى ، زينب محمد الصادى : التداعيات المحتملة لأزمة كورونا على القطاع السياحى المصرى ، سلسلة أوراق السياسات حول تداعيات ازمة كورونا على الاقتصاد القومى ، معهد التخطيط القومى ، الاصدار رقم (10) مايو 2020 ، القاهرة ، ص7

[2] - محمد رزق محمد عبد المجيد : تأثير كورونا على الاقتصاد العالمى ، المركز الديمقراطى العربى للدراسات الاستراتيجية الاقتصادية والسياسية ، يوليو 2020 ، انظر الرابط : https://democraticac.de/?p=67683

[3] - نهلة أبو الليز : أثر جائحة كوفيد 19 على تحويلات العاملين بدول افريقيا جنوب الصحراء وسبل المواجهه، مجلة السياسة والاقتصاد بجامعة بنى سويف ، المجلد الثامن ، العدد السابع يوليو 2020 ، ص 79
انظر الرابط : https://www.skynewsarabia.com/business/1360270

[4] Source: world bank, COVID-19 Crisis Through a Migration Lens, Migration and Development, Brief- no. 32 , (world bank Washington D.C., April 2020), p8.

المستوى العالمى ليصل إلى 258 تريليون دولار (ما يعادل 335٪ من الناتج الاجمالي المحلي العالمي)، وتعود هذة الخسائر الى طبيعة الاقتصاد العالمى الذى أصبح أكثر تداخلاً و تشابكاً فى القرن الواحد والعشرين لتعاظم دور ثورة الاتصالات والعولمة التى جعلت العالم قرية صغيرة سريعة الاتصال والتشابك فيما بينهما .

ثانياً – تداعيات كورونا على التجارة الدولية

التجارة الدولية ليست استثناءاً من الآثار السلبية التى سببتها جائحة كورونا وقرارات الاغلاق التى اتخذتها معظم دول العالم لأنه يشمل العديد من الأنشطة انتاج السلع والاستيراد والتصدير والخدمات ، فقد أشارت منظمة التجارة العالمية (WTO) الى توقعات بانخفاض التجارة الدولية بنسبة تتراوح بين 13 و32 % ، وأن التعافى المتوقع لها العام المقبل مرتبط بمدة تفشى الوباء كما توقعت انخفاض حجم التجارة خلال عام 2020 وخاصة الصادرات من مناطق شمال أمريكا وآسيا ، كما توقعت انخفاض التجارة بشكل أكبر فى القطاعات ذات سلاسل القيمة المعقدة كالالكترونيات ومنتجات السيارات وتجارة الخدمات التى ستتضرر من قيود النقل والسفر الامر الذى يؤثر على حركة التجارة الدولية ويخلق تداعيات سلبية على وضع الغذاء فى العالم .

عانت التجارة الدولية من التوترات التجارية المستمرة بشأن القرارات التى اتخذتها الولايات المتحدة الأمريكية من سياسات حمائية بفرض رسوم جمركية على واردات بلادة من الصين ودول اوروبا وكندا أدت الى تراجع فى معدل نمو التجارة الدولية فقد سجلت تجارة السلع تراجعاًبنسبة 1 % فى عام 2019 مقارنة بعام 2018 التى بلغت نحو 19.67 تريليون دولار بنسبة نمو بلغت 3 % إلا أن تصاعد التوترات التجارية وتباطؤ نمو الاقتصاد الصينى أسهما فى اضعاف النمو الاقتصادى العالمى نهاية عام 2018 ، وخلال عام 2019 الى نحو 3.3% بعد ان كان معدل النمو 3.9 % عام 2017[1]

أوضح تقرير نشر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية فى 4 مارس 2020 أنه حدث انخفاض كبير فى مؤشر المشتريات التصنيعية فى الصين قدر بحوالى 20 درجة وهو أدنى مستوى انخفاض سجلتة الصين منذ عام 2004 أدى الى انخفاض فى الانتاج بنسبة 2 % ، وهذا الانخفاض ادى الى انخفاض التجارة الدولية بين الدول بحوالى 50 مليار دولار ، وأن أكثر القطاعات تضرراً صناعة الأدوات الدقيقة والآلات وأجهزة الاتصالات ومعدات السيارات كما حققت منطقة الاتحاد الاوروبى خسائر من جراء هذة الأزمة قدرت بنحو 15.5 مليار دولار ، وبلغ حجم خسائر اليابان نحو 5.2 مليار دولار ، كما انخفضت صادرات الولايات المتحدة الأمريكية والأكثر تأثراً بالجائحة بنسبة 9.6 %ليرتفع العجز التجارى الى حوالى 44.4 مليار دولار محدثاً انكماش فى الاقتصاد الأمريكى بنسبة 4.8%خلال الربع الاول من العام 2020 لم يحدث له مثيل منذ الأزمة المالية العالمية عام 2008 .

لقد كان لجائحة كورونا صدى واسع وتأثير سلبى على التجارة الدولية بظهورها فى الصين باعتبارها من الدول الصناعية الكبرى التى تعتمد عليها اقتصاديات الدول الأخرى مثل الدول النامية ، كما تعد الصين أكبر مستورد للبترول من دول الخليج حيث تمثل الصين 16% من الناتج المحلى العالمى [2]

لم يقتصر تأثير كورونا على التجارة السلعية بل كان تأثيرها أشد قسوة على تجارة الخدمات السياحية والنقل الجوى والبرى والشحن والخدمات المصرفية ، وهم من القطاعات الأ كثر تضرراً فقد حظرت 113 دولة السفر من أجل احتواء انتشار فيروس كورونا ،و توقعت منظمة السياحة العالمية أن ينخفض عدد السياح الدوليين بنسبة 60% الى 80 % عام 2020 مقارنة بعام 2019 ويعنى ذلك انخفاضاً قدرة 15 الى 20 مرة أكبر مما كان علية الحال خلال الأزمة المالية العالمية

[1] - مركز الامارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية ، التجارة العالمية الأكثر تضرراً من كورونا ، الامارات ، 15 ابريل 2020 انظر الرابط https://www.ecssr.ae/reports_analysis

[2] - محمد رزق عبد المجيد : تأثير فيروس كورونا على الاقتصاد العالمى والمصرى ، المركز الديمقراطى العربى ، يوليو 2020

عام 2008 ، وهناك دولاً عديدة من الدول النامية تعدت هذة النسبة والتى تعتمد عليها كمصدر رئيسى لصادراتها من الخدمات على سبيل المثال بلغت نسبة الانخفاض فى السياحة 100 % فى جمهورية مصر العربية التى تعتمد عليها كأحد مصادر النقد الأجنبى والدخل القومى .، كما شهد النقل البحرى انخفاضاً فى عدد عمليات الإبحار وتأثر النقل البرى الدولى بإغلاق الحدود والتدابير الصحية بالاضافة الى تعطل سفريات الأعمال التى تعتبر نشاطاً اقتصادياً هاماً للحفاظ على العلاقات التجارية وإدارة سلاسل القيمة العالمية .[1]

كما أثرت جائحة كورونا على التجارة فى الدول العربية طبقاً لتقرير الإسكوا تراجعت صادرات الدول العربية عام 2020 بنحو 88 مليار دولار و الواردات السلعية بنحو 111 مليار دولار ، كما انخفضت الصادرات بنحو 74 مليار دولار فى المبادلات التجارية بين الدول العربية ودول العالم بالإضافة الى 14 مليار دولار تراجع فى التجارة البينية وأيضاً انخفضت الواردات غير البترولية للدول العربية بنحو 89 مليار دولار منهم 81 % من دول خارج المنطقة ، كما بلغت خسائر الصناعات التعدينية والكيميائية بنحو 71 % والصناعات التحويلية بنحو 13%[2] فضلاً عن تراجع أسعار النفط حتى بلغ 20 دولار للبرميل وخسارة 550 مليون دولار يومياً من إيرادات النفط وتراجع حجم الطلب على النفط بسبب توقف الانتاج فى الصين باعتبارها أكبر مستورد للنفط من الخليج [3]

ثالثا- موقف منظمة التجارة العالمية(WTO) ولجنة اليونسترال UNICTIRAL من التجارة الالكترونية

انبثقت منظمة التجارة العالمية من جولة أورجواى (1986 – 1994) التى كانت بمثابة أولى عمليات الاصلاح للنظام التجارى الدولى آنذاك ووضعت القواعد والأحكام الدولية التى تنظم حركة التجارة الدولية فى النظام التجارى الدولى ، وتتمتع بآلية لتسوية المنازعات فى النظام متعدد الأطراف إلا أن دورها أخذ فى التراجع وضعفت قدرتها على التفاوض كهيئة قضائية تحكم المنازعات التجارية فيما بين الدول الاعضاء بسبب التحديات التى تواجة المنظمة والنزاع القائم بين الولايات المتحدة والصين ، كما فشلت فى التعامل مع التغيرات الديناميكية والثورة التكنولوجية فى النظام التجارى متعدد الاطراف والرقمنة والتجارة الالكترونية ، وجاءت جائحة كورونا لتزيد من تحديات المنظمة عندما اتجهت الدول الى اتباع سياسات الحماية والإجراءات التقييدية[4] وبدأت حركة التجارة فى التباطؤ بسبب التوترات التجارية وتباطؤ وتيرة النمو الاقتصادى ، وتراجعت القيمة الدولارية للصادرات السلعية الى 18.89تريليون دولار ، وتجارة الخدمات التى كانت الأكثر تأثراً بوباء كورونا جراء الاجراءات الاحترازية و القيود المفروضة على النقل والسفر واغلاق مؤسسات بيع التجزئة فى حين استفادت تجارة تكنولوجيا المعلومات التى ازداد الطلب عليها .

فى دراسة أجرتها منظمة التجارة العالمية عام 1998 حول التجارة الالكترونية ودور المنظمة تناولت الدراسة التى حملت عنوان Commerce and the Electronic Role of the WTO آليات التجارة الالكترونية وما يتعلق بمباشرتها باستخدام الانترنت، وتوصلت الدراسة الى اعتبار التجارة الالكترونية ضمن الأنشطة التجارية التى تستوعبها وتطبق عليها الاتفاقية الدولية الخاصة بالتجارة فى الخدمات .

---

[1] - مركز التجارة الدولية : كوفيد 19 : الاغلاق الكبير وأثرة على المؤسسات الصغيرة ، يونيو2020، انظر الرابط :
https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/SMECO2020/ITC_SMECO-2020ExSummary_AR.pdf

[2] - الامم المتحدة : استجابة البلدان العربية لجائحة كوفيد -19 ، برنامج الامم المتحدة الانمائى فى الدول العربية ، انظر الرابط :
https://www.un.org/ar/coronavirus/articles/corona-undp-arab-states

[3] 4- Robert M.Fuller Souren paul and Lina Zhou : Special Issue : Digital Collaboration ,International Journal of Electronic Commerce ,Vol.25,No,1 ,2021 ,P. 3-6
انظر الرابط : https://www.dw.com/ar/52224207

[4] - ماجدة شاهين : مستقبل منظمة التجارة العالمية ، جريدة الشروق ، 6 أغسطس 2020 ، انظر الرابط :
https://www.shorouknews.com/columns/view.aspx?cdate=06082020&id=

وقد حددت المنظمة موقفها الرسمى من التجارة الالكترونية فى مؤتمر منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية فى أوتاوا فى اكتوبر 1998 تناول المؤتمر المسائل التى من شأنها تجعل التجارة الالكترونية عبر تنظيمها القانونى مشابه تماماً للتجارة التقليدية وأن المنظمة لا تسعى لوضع قواعد جديدة خاصة بالتجارة الالكترونية ، وإنما تسعى الى استخدام التنظيم القانونى القائم ضمن اتفاقية GATS الخاصة بالتجارة فى الخدمات ، واتفاقيةTIRPS الخاصة بتجارة حقوق الملكية الفكرية والاتفاق الخاص بخدمات الاتصال Communication services ،

كما تناول المؤتمر تحديد معايير وقواعد حماية الخصوصية والبيانات الشخصية والمتبادلة بين شبكات المعلومات ، ومسائل أمن المعلومات التجارية ، وسياسات التشفير لمعلومات القطاع العام والخاص ووسائل حماية المستهلك وتحديد قواعد الاختصاص القضائى وحل المنازعات ، وأيضا تناول مسائل الدفع النقدى والتحويلات المالية عبر شبكات الاتصال والانترنت وحماية وسائل الدفع الالكترونى والعقود الالكترونية والتواقيع الالكترونية والسياسات الضريبية المتصلة بالتجارة الالكترونية ،

وقد خلص المؤتمر الى اقرار عدد من الآليات والتوصيات التى شملت تكليف المنظمة بوضع خطط العمل وتكليف المنظمات غير الحكومية والحكومية الدولية لإجراء الدراسات ووضع التصورات لتنفيذ الاعلانات الصادرة عن المؤتمر بشأن حماية الخصوصية وأمن الشبكات وحماية المستهلك واتباع السياسات الضريبية التى تمنع أى قيود أو أعباء على النشاط التجارى الالكترونى .

*** لجنة اليونسترال UNICITRAL والتجارة الالكترونية**

على الجانب الآخر تأتى أهتمامات لجنة اليونسترال وهى لجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة بتوحيد القواعد المنظمة للتجارة الالكترونية ، و تهدف الى تحقيق الانسجام والتواؤم بين القواعد القانونية المنظمة للتجارة الالكترونية والقواعد المتبعة فى التعامل مع التجارة العالمية .

فى عام 1985 أطلقت اليونسترال القانون النموذجى للتجارة الالكترونية تسعى من خلالة الى إيجاد توازن بين التجارة التقليدية والتجارة الالكترونية وخاصة فيما يتعلق بأنشطة التحويل النقدى عبر الشبكات ويعالج موضوع ابرام العقود والتواقيع الالكترونية ومعايير الامن والحماية للبيانات الشخصية ، وقد اعتمد هذا القانون من قبل غالبية الدول التى سنت تشريعات بشأن التجارة الالكترونية مثل سنغافورة الولايات المتحدة الامريكية واسبانيا واليابان وكندا والصين ودول الاتحاد الاوروبى ومن الدول العربية الاردن ولبنان والامارات ومصر[1]

المبحث الثالث

دور التجارة الالكترونية فى ظل جائحة كورونا ورؤية مستقبلية

تلعب تكنولوجيا المعلومات والاتصالات دوراً هاماً فى عملية الانتاج الحديث ومع تزايد المعرفة الانسانية تحول الاقتصاد العالمى الى اقتصاد يعتمد على المعرفة ، وكان مفتاح هذة المعرفة تطور التكنولوجيا الذى أدى بدورة الى ظهور طرق أخرى للتجارة تختلف عن التجارة التقليدية فظهرت التجارة الالكترونية التى تميزت بتوفير الوقت والجهد وسهولة الوصول الى الأسواق المحلية والخارجية ، وساعدت على النمو الاقتصادى وتحسين الصادرات والانتاج ، وازداد دور التجارة

[1] - الاتجاهات الدولية والإقليمية والوطنية في حقل تنظيم التجارة الإلكترونية ، انظر الرابط : https://sites.google.com/site/ecommerce3good/005

الالكترونية فى ظل جائحة كورونا وتوفير الاحتياجات من تغذية وأدوية وخلافة وأن الإجراءات الإحترازية التى اتخذتها الدول والتباعد الاجتماعى واغلاق المحال والمؤسسات ضاعف من زيادة هذا الدور .

من منطلق ذلك نتناول النقاط الآتية :

أولاً- التجارة الالكترونية فى العالم

ثانياً – التجارة الالكترونية فى الدول العربية

ثالثاُ- رؤية مستقبلية للتجارة الالكترونية فى ظل جائحة كورونا

أولاً – التجارة الالكترونية فى العالم

أدى انتشار كورونا الى نمو الأعمال فى ثلاث قطاعات اقتصادية على مستوى العالم والمنطقة العربية تمثلت فى صناعة الأدوية والمعدات الطبية خاصة الوقائية والمعقمات والتجارة الالكترونية والخدمات اللوجستية

ان أزمة كورونا أسهمت فى نشاط حركة الأعمال لديهم بنسبة 30 % نظراً لإتجاة المستهلكين الى الابتعاد عن الأسواق التقليدية كخطوة وقائية من انتشار فيروس كورونا نحو المنصات الالكترونية التى توفر لهم كافة احتياجاتهم بعيداً عن التجمعات البشرية .

يعتبر قطاع التجارة الالكترونية من أكثر وأبرز المستفيدين من أزمة فيروس كورونا العالمى بسبب التغير الذى طرأ على سلوك المستهلكين من حيث التسوق عن بعد من خلال منصات التجارة الالكترونية وتطبيقاتها الرقمية تفادياً للتجمعات البشرية ووقاية من العدوى بالوباء والتى بدورها أسهمت فى تعزيز نشاط حركة الأعمال فى شركات التوصيل فقد بلغت ايرادات شركة Alibaba 22 مليار دولار وازدادت قاعدة مستهلكى شركة Amazon بنسبة 20 % لتصل الى 34 مليون مستهلك .

تشير البيانات إلى أن القوائم المالية لأكبر شركات التكنولوجيا في العالم بقيادة "أمازون"، و"فيسبوك"، و"ألفابت"، و"مايكروسوفت"، و"أبل"، أظهرت تحسناً كبيراً في أرقام المبيعات والأرباح. وارتفعت أرباح هذه الشركات الخمس بنسبة 15.2 % بزيادة بلغت 16.9 مليار دولار، وذلك بعدما ارتفعت أرباحها من 111.1 مليار عام 2019 إلى نحو 128 مليار دولار عام 2020 .

أما على صعيد الإيرادات، فسجلت إيرادات الشركات الخمس ارتفاعاً بنسبة 16.7 % بعدما ارتفعت الإيرادات الإجمالية من 631.6 مليار دولار خلال أول تسعة أشهر عام 2019، إلى نحو 736.9 مليار دولار خلال أول تسعة أشهر من عام 2020، بزيادة بلغت قيمتها 105.3 مليار دولار.

وبالنسبة لشركة Amazon فقد ارتفعت أرباحها خلال أول تسعة أشهر من العام 2020 بنسبة 70% مقارنةً بالأرباح التي حققتها خلال الفترة ذاتها من العام 2019، حيث بلغ إجمالي أرباح الشركة الأميركية نحو 14.1 مليار دولار، مقارنة بنحو 8.3 مليار دولار خلال الفترة ذاتها من عام 2019. ويعود ذلك بشكل مباشر إلى ارتفاع إيرادات الشركة بنسبة 35 % إلى مستوى 260.5 مليار دولار مقارنة بنحو 193.1 مليار دولار خلال الفترة ذاتها من العام 2019.[1]

كما تمكنت شركة "فيسبوك" من زيادة أرباحها الإجمالية بنسبة 61 %خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2020ويرجع ذلك بشكل مباشر إلى ارتفاع إيرادات عملاق التواصل الاجتماعي بنسبة 16.7% إلى نحو 57.9 مليار دولار مقابل نحو 49.6 مليار دولار خلال الفترة ذاتها من العام الماضي.

[1] - خالد المنشاوى : الرابحون من أزمة كورونا التجارة الالكترونية تنتظر عاماً استثنائياً فى 2021 جريدة الاندبندنت العربية الصادر فى 10 ديسمبر 2020 ، انظر الرابط : https://www.independentarabia.com/node/175581

كذلك ارتفعت أرباح شركة "مايكروسوفت" بنسبة طفيفة، خلال التسعة أشهر الأولى من العام مسجلةً زيادة نسبتها 9.5 % لتسجل أرباحاً بقيمة 35.8 مليار دولار، مقابل نحو 32.7 مليار دولار خلال الفترة ذاتها من العام الماضي، ويرجع ذلك إلى ارتفاع إيرادات الشركة بنسبة 13.3 % إلى نحو 110.2 مليار دولار مقارنةً بنحو 97.3 مليار دولار خلال الفترة ذاتها من العام الماضي.

كما ارتفعت أرباح شركة "ألفابت" بنسبة 5.5 %، لتسجل نحو 25 مليار دولار مقارنةً بنحو 23.7 مليار دولار خلال أول تسعة أشهر من عام 2019. كما ارتفعت إيرادات الشركة الأميركية بنسبة 8.5 % لتسجل نحو 125.6 مليار دولار مقابل نحو 115.8 مليار دولار خلال الفترة ذاتها من عام 2019.

قدر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (اونكتاد) حجم مبيعات التجارة الإلكترونية بنحو 25.6 تريليون دولار في عام 2018 على مستوى العالم، بنسبة ارتفاع 8% مقارنة بـ 2017،ووفقا لتحليلات المنظمة، فإن مبيعات التجارة الإلكترونية لعام 2018، والتي تضمنت المبيعات من التاجر إلى تاجر (B2B) ومن التاجر إلى المستهلك (B2C)، مثلت نحو 30 % من الناتج المحلي الإجمالي للعالم خلال العام 2020.

تستحوذ الولايات المتحدة الأمريكية على النصيب الأكبر من حجم التجارة الألكترونية على مستوى العالم حيث أنها تعمل جاهدة على زيادة حصتها فى التجارة الالكترونية لتصل الى أكثر من 70 % وذلك يعزى الى دعم الحكومة الأمريكية لكل الأفراد والمنظمات الموجودة من خلال ماتسنة من قوانين وتشريعات تحمى وتنظم هذة التجارة [1]، فقد أظهرت تقديرات مؤتمرالأمم المتحدة للتجارة والتنمية (اونكتاد) أن الولايات المتحدة جاءت في المرتبة الأولى من حيث حجم التجارة الإلكترونية التي تمت بها، وبلغت قيمتها 8.64 مليار دولار، ما يمثل نحو ثلث التجارة الإلكترونية، تلتها اليابان بـ 3.28 تريليون دولار، ثم الصين بـ 2.3 تريليون دولار. وجاءت كوريا الجنوبية في المرتبة الرابعة بـ 1.364 تريليون دولار، ثم المملكة المتحدة بـ 918 مليار دولار، ثم فرنسا بـ 8.7 مليارات دولار.[2] كما ازدادت مبيعات تجارة اللتجزئة فى ايطاليا عبر الانترنت بنسبة 90% كذلك دول الاتحاد الأوروبى تبذل جهوداً حثيثة للحاق بالولايات المتحدة الأمريكية فى استخدام التجارة الالكترونية ، وتخطط أوروبا أن يكون 70% من المشتريات إلكترونيًّا بحلول 2050. أى أن العالم بأكمله سيتجه إلى التجارة الإلكترونية فى المستقبل .

كشفت شركة "كانتار" لدراسات السوق في يوليو 2020. إلى أن "معدّل حصّة التجارة الإلكترونية من السوق ارتفع من 8.8 % إلى 12.4% في بريطانيا وإسبانيا والصين". وباتت التجارة عبر الإنترنت في الصين تشكّل ربع الإنفاق على المنتجات ذات الاستهلاك الواسع.

ثانياُ - التجارة الالكترونية فى الدول العربية

فى وقت وجيز تحولت التجارة الالكترونية الى أن تكون المنفذ الوحيد لأسواق التجزئة على مستوى العالم مع اتجاة كافة الدول والحكومات لاطلاق شعار Stay at Home فى إطار مواجهة واحتواء تداعيات فيروس كورونا

تشير التقديرات قبل تفشى فيروس كورونا الى نمو التجارة الالكترونية فى المنطقة العربية بنحو 25 % سنوياً لتتجاوز 28 مليار دولار حتى نهاية عام 2020 مع التوقعات بأن يصل الانفاق العالمى على التجارة الالكترونية الى نحو 3.5 تريليون دولار بنهاية عام 2020 أى بارتفاع 18% عام 2019 لتدخل التجارة الالكترونية فترة محورية فى المنطقة وتشكل فرصة مهمة للمستهلكين والشركات والمستثمرين .

[1] - فادى سنكى : دراسة فى التجارة الالكترونية ، كلية الاقتصاد ، جامعة حلب https://www.nouhworld.com/article/
[2] - انظر الرابط : https://www.alarabiya.net/aswaq/economy/2020/04/27/

في مصر لم يكن الكثير يعتمد على التجارة الإلكترونية، حيث تشير التقديرات إلى أن من يتمتعون بثقافة الشراء الإلكتروني لا يتخطون 8 % فقط، على الرغم من أن عدد مستخدمي الإنترنت تخطى 48 مليون مستخدم، لكن الخوف من تفشي وباء كورونا والعدوى بالمرض، غيّر الكثير من المفاهيم في ثقافة المستهلك المصري. ودفعته للجوء إلى التسوق الإلكتروني، وترتب على ذلك ظهور عدد كبير من تطبيقات التليفون المحمول الخاصة بالتسوق الإلكتروني.

ويتوقع الخبراء زيادة حجم الإقبال على التسوق على الإنترنت بنسبة 50 % على الأقل خلال فترة تفشى الفيروس بالتزامن مع سياسات منع التجمعات والتخفيف من الوجود في المراكز التجارية للحد من انتشار فيروس كورونا. وتشير التقديرات أن حجم التجارة الإلكترونية بمصر وصل إلى 400 مليار جنيه بعد جائحة كورونا من إجمالي 1.2 تريليون جنيه إجمالي التجارة الداخلية في مصر. وزيادة معدل نمو الاقتصاد الرقمى بنسبة 30% سنويا مع التوقع بزيادة هذة النسبة مع استمرار كورونا [1]

.أن إحدى السلاسل التجارية الكبيرة في مصر كان حجم المبيعات الخاصة بها قبل أزمة كورونا خمسة ملايين جنيه، أما بعد "كورونا" فأصبح حجم المبيعات الخاصة بها 50 مليون جنيه عن طريق التسوق الإلكتروتي.

في **الكويت**، انتعشت خدمة الطلبات الخارجية التي تعتبر السبيل الوحيد للتسوق والشراء، وذلك عبر التطبيقات الإلكترونية، وخلال وقت قصير يصل ما يتم طلبه من مواد غذائية وملبوسات ومستحضرات التجميل للمتسوق، وإن حجم التجارة الإلكترونية في الكويت بلغ 1.1. مليار دولار، في حين يبلغ عدد الحسابات النشطة في هذا المجال نحو 2.4 مليون حساب، 80 % منهم لديهم حسابات مصرفية، بينهم نحو 66 % من الشباب الكويتي، فيما يعتمد 36 % من المقيمين على الشراء عبر الإنترنت.

في الإمارات اعتمد المستهلكين إلى تفادي انتشار فيروس كورونا على المشتريات عبر الإنترنت التي نمت خلال فترة انتشار الوباء بنسبة 500 % خلال مارس 2020،. فيما تشير تقديرات أولية لوزارة الاقتصاد الإماراتية، إلى ارتفاع حجم المبيعات عبر التجارة الإلكترونية بنسبة 300 % خلال الربع الأول من عام 2020 .،وتشيرالبيانات إلى أن حجم التجارة الإلكترونية وصل بالإمارات إلى 59 مليار درهم (16.07 مليار دولار) بنهاية 2019، ومن المتوقع أن يحقق ذلك النوع من التجارة نمواً بنسبة تتجاوز 600 % بنهاية العام 2020 ,

وقدرت دراسة حديثة لشركة فيزا العالمية حجم مبيعات سوق التجارة الإلكترونية في الإمارات خلال عام 2020 نحو 72.2 مليار درهم (19.7 مليار دولار)، متوقعة نمواً يصل إلى 85.8 مليار درهم بنسبة زيادة 18.2% خلال العام الجاري،ويعزى ذلك الى تزايد الإقبال بين المستهلكين على خيارات التجارة الإلكترونية وتعزيز المتاجر حضورها عبر الإنترنت للتعامل مع تداعيات الجائحة Covid-19.[2]

في السعودية أكدت أزمة فيروس كورونا أهمية التجارة الإلكترونية والتسوق عن بعد حفاظاً على الأرواح وسلامتها، وتلك الأزمة رفعت كيفية التعامل مع هذه التجارة وشركات التوصيل و تشير التوقعات إلى ارتفاع الطلب على التجارة الالكترونية وهو مايعزز من نشاطها بنسب كبيرة ، خاصة مع استمرار مخاوف انتشار فيروس كورونا، ، وأن نسبة كبيرة

[1] - ابراهيم عشماوى :التموين": 400 مليار حجم التجارة الإلكترونية في مصر بعد "كورونا" 30 نوفمبر 2020 انظر الرابط : https://www.masrawy.com/news/news_egypt/details/2020/11/30/1921822/

[2] - مشعل العباس : التسوق "أونلاين" يتصدر مشتريات المستهلكين 2021، الرؤية ، 16 يناير 2021 انظر الرابط : https://www.alroeya.com/117-81/2190933

* شهد جيف بيزوس عملاق التجارة الإلكترونية في أمازون أحد أشهر منصات التجارة الإلكترونية نمو ثروته بنحو 24 مليار دولار بفضل زيادة طلب العملاء على منتجات وخدمات أمازون.

من الشباب تقترب من 60 % يعتمدون على الشراء عبر المنصات الرقمية[1]. ومن المتوقع أن يسجل النمو في قطاع التجارة الإلكترونية ما بين 12 %إلى 14 % سنويا حتى 2022[2].

أحدثت أزمة كورونا نمواً كبيراً، حيث توجه 73 % من المستهلكين في الشرق الأوسط وإفريقيا إلي التسوق عبر الإنترنت، مقارنة أكثر من ذي قبل في مرحلة ما بعد الوباء، وفقا لتقديرات معهد ماستركارد للاقتصاد ، التجارة الإلكترونية كانت بمثابة درع واق لحماية الأعمال التجارية من تأثيرات الوباء، ومن المقرر أن يزداد الإقبال عليها أكثر خلال الفترة القادمة. فقد أظهر مؤشر التجارة الالكترونية للعام 2020 الذى يقيس الجاهزية للتجارة عبر الانترنت بين الشركات والمستهلكين الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأنكتاد) أن مصر جاءت فى المركز الـ 13 عربياً والمركز 109 عالمياً من بين 152 دولة بعد أن تأخرت مركزين فى الترتيب 107 عام 2019 فى حين احتلت الإمارات المركز الأول عربياً و 37 عالمياً يليها السعوديةالمركز الثانى عربياً و 49 عالمياً والمركز الـ 11 بين مجموعة العشرين وقطر المركز الثالث عربياً و 50 عالمياً وعمان والكويت المركز الرابع والخامس عربياً والمركز 54 ، و 58 عالمياً على التوالى، كما أظهر المؤشر الخمس دول الأولى فى الترتيب عالمياً سويسرا وهولندا والدانمارك وسنغافورة والمملكة المتحدة على التوالى[3].

ثالثاً - رؤية مستقبلية للتجارة الالكترونية فى ظل أزمة كورونا

انتشار فيروس كورونا كان له تداعياتة السلبية التى أصابت الاقتصاد العالمى بالركود وتوقفت حركة التجارة الدولية واتخاذ جميع دول العالم الإجراءات الإحترازية وإغلاق المتاجر والمحلات والمؤسسات وومنع التجوال والبقاء بالمنزل لتفادى العدوى وانتشار الفيروس تلك الظروف أجبرت المستهلكين على توفير احتياجاتهم من خلال التسوق عبر منصات التجارة الالكترونية ، و انتعشت حركة التجارة الالكترونية بشكل كبير خلال جائحة كورونا*، وأنها من الممكن أن تستمر خلال الفترات المقبلة كونها أصبحت رائجة بين المستهلكين وتوفر عليهم جهداً كبيراً في الحصول على السلعة.

فقد أشار المستهلكين إلى أن تجربة التسوق الإلكتروني باتت تستحوذ على الحصة الأكبر من عمليات التسوق للسلع والحصول على الخدمات وصارت الخيار الأول في الشراء خلال العام 2021 مع توقعات أن تبقى التجارة الإلكترونية مهيمنة في العام 2021 لاسيما وأنها حققت أرباحاً كبيرة للشركات والعلامات التجارية، التي قد تساهم في استمرار تلك التجارة، كما أنه من المتوقع أن تزداد المبيعات إلى 4.5 تريليون في عام 2021 و أن مستقبل التجارة سيأخذ طريقاً جديداً ليصبح لها شكل مختلف عن ماضيها ، فقد أصبح الأمر أصعب بكثير عما كان عليه بالماضي نظراً لقوة المنافسة حالياً على الإنترنت فالمجال مفتوح وكل يوم يشهد إطلاق موقع جديد. وسط هذا التنافس الملحوظ فى مجال التسويق الإلكتروني، تجد المحال التجارية التقليدية والقديمة نفسها مجبرة على الإنضمام إلى التوجه الحالى الجديد وتأسيس تواجد خاص بهم على المواقع الإلكترونية. فقد أكد بعض المسئولين في شركات قطاع التجزئة والخدمات اللوجيستية، أن الشركات الضعيفة في توفير خدماتها عبر الإنترنت ستخرج من سباق المنافسة السوقية، للتسارع المطرد في تبني التجارة الإلكترونية من جانب المستهلكين منذ عام 2020، وعلى أصحاب المحال التجارية القديمة أن يقوموا بتنفيذ حملات تسويق إلكترونيه للوصول بشكل أفضل إلى جمهورهم المستهدف.

---

[1] - الاندبندنت ، 6ابريل 2020، انظر الرابط : https://www.independentarabia.com/node/109091/

[2] - أحمد طاهر : التجارة الإلكترونية السعودية... قطاع واعد في «رؤية 2030» ، المجلة ، العدد 13 فبراير 2019، انظر الرابط : https://arb.majalla.com/node/65911/2030

[3] - مصطفى عيد : ترتيب مصر والدول العربية بمؤشر التجارة الإلكترونية 2020 انظر الرابط : https://www.masrawy.com/news/news_economy/details/2021/2/21/1974547
- ماجد الجميل : جريدة الاقتصادية ، السعودية الـ 11 بين دول العشرين فى مؤشر التجارة الالكترونية ، 16 فبراير 2021، https://www.aleqt.com/2021/02/16/article_2033736.html

لاشك أن بعض التوجهات في مواقع التجارة الإلكترونية ستتطور مع مرور الوقت مثل مدة توصيل البضائع، خدمات ما بعد البيع، اختيار المنتجات المعروضة للبيع، تصميم المواقع، وغيرها. هناك اتجاهات أخرى هامة تستحق البحث مازالت تحت الاختبار نعرض بعض منها :

* إستراتيجية التسويق الإلكتروني تقدم الكثير من الفوائد لمواقع التجارة الإلكترونية من بينها تحسين مركز الموقع على صفحات النتائج الخاصة بمحركات البحث والحصول على روابط خارجية بشكل طبيعي بالإضافة إلى زيادة وعي الجمهور والتعريف أكثر عن الموقع والمنتجات المعروضة عليه أو الخدمات، وجذب الجمهور لمشاركة مقالات تحمل أفكارهم وآرائهم في المدونة، وأمور أخرى.

* فن تسويق المحتوى وكيفية اقناع الجمهور بالعلامة التجارية أو الخدمات التي تقدمها باستخدام محتوى جذاب ومفيد ينشر من خلال وسائط متعددة سواء مقروءه، مرئية أو مسموعة.

* فكرة البحث عن المنتجات من خلال الهاتف الذكي تشهد رواجا واسعا وتنتشر أكثر يوما بعد يوم ، وأن حوالي 40 % من المستهلكين يقومون بعملية البحث من خلال الهواتف الذكية، وتُحمل هذه الإحصائية مسؤولية كبيرة على مديري المواقع حيث تجبرهم على تحسين تصاميم مواقعهم ليكونوا أكثر تفاعلاً وأكثر سهولة في الإستخدام ، فقد ازدادت المبيعات التي تم إجراؤها عبر الأجهزة المحمولة من خلال تطبيقات الموبايل للتجارة الالكترونية بحلول نهاية عام 2021 73 % من المبيعات.

* زيادة معدلات النمو عبر التسوق الصوتى بين مستخدمي الإنترنت،وأن نسبة 13 % من مالكي السماعات الذكية في الولايات المتحدة كانوا يقومون بعمليات شراء بالصوت في نهاية عام 2017، كما أنه من المتوقع أن ترتفع هذه النسبة إلى 55 % بحلول عام 2022 ، بينما في المملكة المتحدة فقد ارتفع إجمالي الإنفاق على التسوق الصوتي، في التجارة الإلكترونية منذ عام 2014 عندما أطلقت Amazon مكبر الصوت الذكي – Echo، على الرغم من أن التسوق الصوتي لا يزال في مراحله الأولى، يتضح من ذلك أنه سيزداد استخدامة والإقبال علية مستقبلاً

* تزايد أعداد المتسوقين عبر شبكات التواصل الإجتماعى كمنصات للتجارة الالكترونية ، و تعد هذه فرصة للعلامات التجارية لبدء التفكير في كيفية تحسين موقفها على وسائل التواصل الاجتماعي، كما تعتبر منصات التواصل الاجتماعي فرصة للعلامات التجارية لاستغلالها لأنها تعد واحدة من أفضل حلول المتاجر الإلكترونية.

* تزايد النزعة الاستهلاكية الخضراء، حيث يرى نصف المستهلكين الرقميين أن المخاوف البيئية تؤثر على قرارات الشراء الخاصة بهم، ولذلك، يجب أن تسعى شركات التجارة الإلكترونية جاهدة لخلق ممارسات أكثر استدامة حيث أصبح المستهلكين أكثر وعيا بالبيئة من أي وقت مضى، مما يترتب عليه احتياج الشركات عبر الإنترنت إلى التدخل واتخاذ الاجراءات اللازمة لمواكبة هذا الاتجاه والتأكد من أن ممارساتها تكون صديقة للبيئة.

من أمثلة الشركات التي استخدمت هذا الاتجاه شركة Unilever والتي للمرة الأولى منذ 20 عامًا ، قررت طرح علامة تجارية جديدة للعناية الشخصية تحت مسمى Love Beauty and Planet ، وهي علامة تجارية صديقة للبيئة وتستخدم زجاجات مصنوعة من بلاستيك معاد تدويره.

* استخدام الطائرات ذاتية القيادة فى توصيل السلع

لقد أحدثت التجارة الإلكترونية ثورة في قطاع التجزئة. وشهد عام 2020 مزيد من التغيير الذى اجتاح عالم التجارة الإلكترونية بشكل كبير وأثبت أن اتجاهات مستقبل التجارة الإلكترونية أنها لا تنمو بسرعة فحسب، بل إنها تسعى الى البقاء والإستمرارية على نهج متطور الى جانب التجارة التقليدية التى ينعدم دورها فى ظل الأزمات العالمية ، ومما يؤكد سعى الكثير من المواقع والمتاجر الالكترونية العملاقة الحرص على البقاء والبحث عن التطوير وايجاد سبل جديدة لجذب المستهلك وتوفير كافة احتياجاتة فى وقت قليل وبسرعة فائقة التطورات المثيرة والتي تم الكشف عنها مؤخرا و قيد الاختبار. استخدام الطائرات ذاتية القيادة في التوصيل سوف يمكن البائعين من توصيل البضائع للمشترين فى المكان والزمن المحدد وتجاوز زحام الطريق وتوصيل المنتجات لأصعب المواقع ، و متوقع أن يكون متوسط وقت التسليم يتراوح بين 30 و60 دقيقة من تاريخ الطلب.[1]

* دور الذكاء الإصطناعي فى تحسين الخدمات المقدمة للعملاء وزيادة الميزة التنافسية للشركات فى التجارة الالكترونية ، حيث يسعى تجار التجزئة الى الاستثمار بكثافة في أدوات الذكاء الإصطناعى للحصول على متاجر الكترونية أكثر تطوراً ، واستخدام تطبيقات بيع و عرض المنتجات أكثر ملائمة للمستهلكين ، من المتوقع أن يصل إنفاق تجار التجزئة فى العالم على الذكاء الاصطناعي إلى 7.3 مليار دولار سنويًا بحلول عام 2020، مقارنة بـ 2 مليار دولار في عام 2018.[2] ومن ثم سيكون للابتكار الرقمي دور حاسم خلال فترة التعافي من مرض Covid-19 ومن المتوقع أن يكون لتكنولوجيات التشغيل الآلي والذكاء الرقمي والإصطناعي تأثير اقتصادي واجتماعي كبير. ومن المرجح أن تسهم هذه التكنولوجيات بنحو 60% في النمو المحتمل للإنتاجية على مستوى العالم بحلول عام 2030 ، و أن الكثير من حكومات الدول شرعت في تفعيل استراتيجيات وطنية للذكاء الاصطناعي لأنها ستحتاج إلى زيادة إنتاجيتها للحفاظ على معدلات النمو الاقتصادي.

كما أن الاتجاهات الاقتصادية العالمية في حقبة ما بعد Covid-19 ستؤدي إلى ظهور سلسلة إمدادات عالمية جديدة وأنماط تجارية جديدة وسوف تؤدي أيضاً إلى تخصيص إستثمارات ضخمة للبنية التحتية الرقمية، وشبكات الجيل الخامس، والمدن الذكية، والخدمات الذكية، والصحة، والتعليم، والتجارة. ولذلك أصبح إنشاء بيئات حاضنة مدعومة رقمياً أمراً بالغ الأهمية لأنها تحفز النمو وتساعد على التكيف مع المتغيرات العالمية المتسارعة .

النتائج :

توصلت الدراسة بعد مناقشة وتحليل أهم المحاور والفروض التى تضمنتها الى النتائج الآتية :

1- **أثبتت الدراسة صحة الفرض الأول أن أزمة فيروس كورونا (Covid19) كان له تأثي ايجابى وفعال** فى تنشيط حركة التجارة الالكترونية فى جميع دول العالم بسبب توقف التجارة الدولية وغلق المحال التجارية وحظر التجوال وتزايد حاجة المواطنين لتغطية احتياجاتهم من أغذية وأدوية ومطهرات وغيرة فلم يكن من سبيل أمامهم سوى اللجوء الى المنصات الالكترونية لتوفير احتياجاتهم .

2- **كما أثبتت الدراسة صحة الفرض الثانى أن أزمة فيروس كورونا كان لة تأثيراً سلبيا على حركة التجارة الدولية** السلعية والخدمية على السواء فقد تراجع حجم التجارة العالمية طبقا لتقرير منظمة التجارة العالمية بنسب تراوحت بين 13 % ، 32 % عام 2020 ، كما أن التأثير السلبى تجاوز الركود الناجم عن الأزمة المالية العالمية عام 2008 وذلك

[1] - انظر الرابط : https://www.xcite.com/blog/ar
[2] - ادمين : 7 اتجاهات للتجاره الالكترونيه في المستقبل ، انظر الرابط : https://www.namaait.com/blog/mobile-apps/

بسبب تفشى فيروس كورونا واتخاذ الدول الاجراءات الاحترازية لمنع تفشى الفيروس واغلاق المتاجر والمؤسسات واغلاق الحدود بين الدول برياً وبحرياً وتوقف حركة الطيران بالإضافة الى اتخاذ الدول اجراءات تقييدية وحمائية لتجارتها .

3- أن انتعاش التجارة الالكترونية لايحد من دور التجارة الدولية فى النظام التجارى الدولى وفى النظام الاقتصادى العالمى نظراً للظروف الطارئة لتفشى فيروس كورونا

4- أن منظمة التجارة العالمية لم تستطع أن تضع الأحكام التى تنظم التجارة الالكترونية وضعف دورها فى تحقيق الاستقرار للنظام التجارى الدولى وعدم امتثال الدول لأحكامها خاصة فى ظل النزاع التجارى القائم بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين

5- ساعد تمادى فيروس كورونا فى الانتشار وعدم معرفةالى مدى نهايتة الدول فى استخدام الذكاء الاصطناعى فى تطوير المنصات الالكترونية وابتكار وسائل جديدة لجذب المستهلكين على سبيل المثال الطائرات ذاتية التوصيل التى تصل فى التوقيت المحدد و الى أصعب المواقع .

6- يؤدى استمرار تفشى جائحة كورونا كوفيد 19 على المدى الطويل الى انتشار أوسع للتقنيات الحديثة فى أعمال التجارة والعمليات التجارية ويؤدى الى تغيير انتاج المصانع كى يلبى احتياجات الدول والمجتمعات .

7- ان مشكلة جائحة كورونا أدت الى عمليات جذب للتجارة الالكترونية ونمو الاقتصاد الرقمى وبدأت التجارة التقليدية تأخذ بمبدأ التجارة الالكترونية وتعطى نظرة مستقبلية على أن هناك مراحل تعايش بين التجارة التقليدية والتجارة الالكترونية لعقود قادمة حتى تميل كفة إحداهما على الأخرى تماشياً مع التغيرات المتوقعة فى المستقبل

8- على الرغم من تمتع منظمة التجارة العالمية (WTO) فى اطار أحكام جولة أورجواى(1986 - 1994) بآلية لتسوية المنازعات فى النظام متعدد الأطراف لكنها فشلت فى التعامل مع التغيرات الديناميكية والثورة التكنولوجية فى النظام التجارى متعدد الأطراف والرقمنة والتجارة الالكترونية .

9- زيادة الطلب على خدمات الانترنت والهاتف المحمول أدى الى زيادة الأعطال فكان لها التأثير السلبى على التجارة الالكترونية بسبب انقطاع العرض والطلب وتأخير التسليم و إلغاء الطلبات .

التوصيات :

توصى الدراسة بالآتى :

1- ضرورة زيادة الجهود الحثيثة لتسريع وتيرة التحول الرقمى والحكومة الالكترونية فى تطوير أشكال جديدة للاقتصاد الرقمى والشمول المالى بشكل أكبر و من المتوقع أنه سيغير من قواعد التجارة التقليدية فى المستقبل.

2- تحتاج التجارة الالكترونية الى اخضاعها للرقابة المالية والادارية ودمجها فى الاقتصاد القومى خاصة بعد تنامى دورها فى ظل جائحة كورونا مع ضرورة سن التشريعات القانونية والجمركية والضريبية الخاصة بتنظيم المعاملات المالية بحيث لاتكون عائق أمام حركة التجارة الالكترونية وأن تكون ملائمة لظروف هذا القطاع الناشىء

3- إعادة تفعيل دور منظمة التجارة العالمية كمنتدى تفاوضى لتحديد قواعد جديدة ومبتكرة تحتاجها الدول فى ضوء الظروف المتغيرة التى سببتها جائحة كورونا والإسراع من الإعتماد على التجارة الرقمية فى وقت لم تضع فية الغالبية العظمى من الدول القواعد الوطنية اللازمة فى إطار تشريعاتها لهذا النوع الجديد من التجارة الدولية

4- الحاجة الى سد الفجوة الرقمية داخل البلدان وفيما بينهما على حد سواء نظراً للدور المحورى الذى لعبة الاقتصاد الرقمى خلال أزمة Covid-19 .

5- حاجة البلدان النامية والأقل نمواً الى خدمات فاعلة وميسورة التكاليف لتقنية المعلومات والإتصالات مثل الاتصالات السلكية واللاسلكية والحواسيب وغيرها من خدمات تقنية المعلومات الناشئة

6- ضرورة اتخاذ الإجراءات التى توفر الضمانات والسرية والحماية والأمان والمحافظة على خصوصيات الشركات ، وضمان تأمين المدفوعات المالية وتوفير وسائل للإعتراف بالتوقيع الالكترونى

7- توفير البيئة الملائمة والبنية التحتية المعلوماتية وتقوية شبكة الاتصالات وتنمية الكوادر البشرية المتخصصة فى الانترنت ونظم المعلومات والتكنولوجيا كأسس داعمة لتنمية نشاط التجارة الالكترونية وتطبيقاتها

8- دعم وتحفيز الأعمال التجارية الصغيرة والمتوسطة للدخول فى سوق التجارة الالكترونية لتكون محركاً اقتصادياً للنمو المحلى والتجارة الدولية على حد سواء وأكثر قدرة على المنافسة .

قائمة المراجع :

(1) المراجع العربية :

- السيد أحمد عبد الخاق : التجارة الالكترونية والعولمة ، المنظمة العربية للتنمية الادارية ، القاهرة ، 2006 ، ص22،ص 23

- أحمد طاهر : التجارة الإلكترونية السعودية... قطاع واعد في «رؤية 2030» ، المجلة ، العدد 13 فبراير 2019،

- ابراهيم عشماوى :التموين: 400 مليار حجم التجارة الإلكترونية في مصر بعد "كورونا 30، نوفمبر 2020

- ابراهيم العيسوى : التجارة الالكترونية ، المكتبة الأكاديمية ، القاهرة ، 2003 ، ص 15

- الامم المتحدة : استجابة البلدان العربية لجائحة كوفيد -19 ، برنامج الامم المتحدة الانمائى فى الدول العربية

- ثابت عبد الرحمن ادريس ، جمال الدين محمد موسى ، التسويق المعاصر ، الدار الجامعية ، الاسكندرية ، 2005 ، ص439

- جيهان عبد السلام عباس : دراسة واقع ومستقبل التجارة الالكترونية بافريقيا فى ظل جائحة كورونا ، مركز فاروس للاستشارات والدراسات الاستراتيجية ، اغسطس 2020

- خالد ممدوح ابراهيم : ابرام العقد الالكترونى (دراسة مقارنة) ، دار الفكر الجامعى ، الاسكندرية ، 2006 ، ص: 66

- خالد المنشاوى : الرابحون من أزمة كورونا التجارة الالكترونية تنتظر عاماً استثنائياً فى 2021 جريدة الاندبندنت العربية الصادر فى 10 ديسمبر 2020

- رندة لطرش : التجارة الالكترونية وآثارها على اقتصاديات الوطن العربى ، ورقة مقدمة الى الملتقى الدولى بعنوان صناعة المستقبل فى السياسات العربية ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة وهران ، ديسمبر 2018

- سلوى محمد مرسى ، زينب محمد الصادى : التداعيات المحتملة لأزمة كورونا على القطاع السياحى المصرى ، سلسلة أوراق السياسات حول تداعيات ازمة كورونا على الاقتصاد القومى ، معهد التخطيط القومى ، الاصدار رقم (10) مايو 2020 ، القاهرة ، ص7

- عزة العطار : التجارة الالكترونية بين البناء والتطبيق ، الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحرى ، الاسكندرية ، 2005 ، ص 32

- عادل السنهورى : 32 مليار حجم التجارة الالكترونية فى مصر ، جريدة اليوم السابع ، الصاد فى 18 اكتوبر 2020

- عمر عبد الجواد عبد العزيز : ادارة أخطار التجارة الالكترونية فى ضوء ادارة فعالة للمعرفة ، مجلة الدراسات المالية التجارية ، جامعة القاهرة فرع بنى سويف ، العدد الأول ، مارس 2004 ، ص582

- محمد نبيل الشيمى : التجارة الالكترونية مفاهيمها وآلياتها ، مؤسسة الحوار المتمدن ، العدد رقم 2691 الصادر فى 2009/6/28
- مصطفى كمال طه ، وائل أنور بندق : الأوراق التجارية ووسائل الدفع الالكترونية الحديثة ، دار الفكر العربى ، الاسكندرية ، 2005 ، ص 338
- محمد رزق محمد عبد المجيد : تأثير كورونا على الاقتصاد العالمى ، المركز الديمقراطى العربى للدراسات الاستراتيجية الاقتصادية والسياسية ، يوليو 2020 ،
- مركز الامارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية ، التجارة العالمية الأكثر تضرراً من كورونا ، الامارات ، 15 ابريل 2020
- مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار: تداعيات ازمة كورونا على الاقتصاد العالمى وانعكاساتها على الاقتصاد المصرى. 2020 ، القاهرة
- محمد رزق عبد المجيد : تأثير فيروس كورونا على الاقتصاد العالمى والمصرى ، المركز الديمقراطى العربى ، يوليو 2020
- مركز التجارة الدولية : كوفيد 19 : الاغلاق الكبير وأثرة على المؤسسات الصغيرة ، يونيو2020،
- ماجدة شاهين : مستقبل منظمة التجارة العالمية ، جريدة الشروق ، 6 أغسطس 2020 ،
- مشعل العباس : التسوق "أونلاين" يتصدر مشتريات المستهلكين 2021، الرؤية ، 16 يناير 2021
- نهلة أبو الليز : أثر جائحة كوفيد 19 على تحويلات العاملين بدول افريقيا جنوب الصحراء وسبل المواجهه، مجلة السياسة والاقتصاد بجامعة بنى سويف ، المجلد الثامن ، العدد السابع يوليو 2020 ، ص 79.

(2) المراجع الأجنبية :

-World bank, COVID-19 Crisis Through a Migration Lens, Migration and Development, Brief- no. 32 , (world bank Washington D.C., April 2020), p8
- Robert M.Fuller Souren paul and Lina Zhou : Special Issue : Digital Collaboration ,International Journal - of Electronic Commerce ,Vol.25,No,1 ,2021 ,P. 3-6
-Subba Rao, S. , Metts, G. and Mora Monge,C.:Electronic Commerce development in small and medium sized enterprisies: A stage model and its implications , Business Process Management Journal ,Vol. 9 No.1 ,2003 ,pp.11-23.
-Turban E., and King, D.,: Introduction to E-commerce ,prentice Hall,2005,p.12
- Dennis W. Viehland,: Managing Business Risk in Electronic Commerce, Massy University ,New Zealand,Auck,2001.

(3) المواقع الالكترونية :

www.ecssr.ae/reports_analysis
www.skynewsarabia.com/business/1360270
https://wwhttps://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/SMECO2020/ITC_SMECO-2020ExSummary_AR.pdfw.ecssr.ae/reports_analysis
https://www.un.org/ar/coronavirus/articles/corona-undp-arab-states
https://www.dw.com/ar/52224207
https://www.shorouknews.com/columns/view.aspx?cdate=06082020&id

www.independentarabia.com/node/175581
/https://www.alarabiya.net/aswaq/economy/2020/04/27
/https://www.masrawy.com/news/news_egypt/details/2020/11/30/1921822
https://www.alroeya.com/117-81/2190933
/https://www.independentarabia.com/node/109091
https://arb.majalla.com/node/65911/2030
/https://www.namaait.com/blog/mobile-apps
https://www.masrawy.com/news/news_economy/details/2021/2/21/1974547
https://www.aleqt.com/2021/02/16/article_2033736.html

تطورات التجارة الخارجية بين الجزائر والاتحاد الاوروبي في ظل الازمات 2008-2019

Developments in foreign trade between Algeria and the European Union in light of the 2008-2019 crises

سكينة حملاوي
جامعة الوادي الجزائر

ملخص

في ظل العلاقة الوطيدة التي تربط الاقتصاد الجزائري باقتصاد الاتحاد الاوروبي، تهدف الدراسة الى معرفة تطورات التجارة الخارجية بين الجزائر والاتحاد الاوروبي وخاصة في ظل احداث الازمات للفترة 2008-2019 ، اعتمدنا في دراستنا بتحليل بعض الاحصائيات المتعلقة بالتجارة للتوصل الى مدى ارتباط العلاقات التجارية ببعض وخصوصا في مجال الطاقة ، وقد توصلنا ان التجارة بينهما تتأثر بارتفاع وانخفاض اسعار النفط لتميز الجزائر باقتصاد ريعي ، ان للازمات الاخيرة الممتدة بين 2008-2019 انعكاسات مالية وتجارية عديدة على اقتصاديات الجزائر وفقا للترابط الموجود بين اقتصاديات اوروبا والجزائر، رهينة التطورات والازمات التي تحدث على الاقتصاد العالمي.

الكلمات المفاتيح: الازمات المالية، الازمات الاقتصادية، قنوات عدوى الازمات، التجارة الخارجية بين الجزائر و الاتحاد الاوروبي.

التصنيفJEL : G010 :F140 ، F4 .

Abstract

In light of the close relationship between the Algerian economy and the European Union economy, the study aims to know the reality of foreign trade between Algeria and the European Union, especially in light of the crises events for the period 2008-2019. In our study, we have relied on analyzing some trade-related statistics to arrive at the extent to which trade relations are linked to each other, especially in The field of energy, and we have concluded that trade between them is affected by the rise and fall of oil prices, which distinguishes Algeria from a rentier economy. The recent crises extending between 2008-2019 have many financial and commercial repercussions on the economies of Algeria, according to the interconnectedness between the economies of Europe and Algeria, hostage to developments and crises that occur on the global economy.

keyword: Financial crises, economic crises, crisis contagion channels, foreign trade between Algeria and the European Union.

Jel Classification Codes : G01 ، F140،F4.

مقدّمة:

شهد العالم وبصورة اساسية الاقتصاد الرأسمالي العديد من الازمات مند اواخر القرن التاسع عشر واوائل القرن العشرين ومن اهمها ازمة الكساد الكبير 1929 والتي تعد اشهر الازمات المالية التي شهدها الاقتصاد العالمي واقواها اثر، وازمة الديون العالمية مع بداية الثمانيات من القرن العشرين والازمة المالية العالمية2008 وازمة منطقة اليورو2010 ،والازمة الصحية "جائحة كورونا" واثارها الاقتصادية فيفري2020، وقد تزامنت هذه الازمة مع يشهده عالمنا العربي من هزات سياسية واقتصادية متسارعة.

ان انتشار الازمات عبر قنوات التبادل المختلفة ،كان وراء تحمل الجزائر لبعض الاثار السلبية، وهذا الواقع يكشف مدى ارتباط التجارة الخارجية الجزائرية مع بلدان اوروبا الجنوبية، ويعود هذا الارتباط بعوامل ساعدت على هذا التعاون اهمها العامل الجغرافي والتاريخي نظرا ان الجزائر تعتبر مستعمرة فرنسية سابقا، بالإضافة العامل الاقتصادي اذ يعتبر الاتحاد الاوروبي الشريك الاول في المبادلات التجارية ثم تطور التعاون الاقتصادي والمالي والتجاري وتطورت العلاقات بين الجزائر والاتحاد الاوروبي وصولا الى الاتفاق النهائي بعد 17 جولة من المفاوضات عقد اتفاقية الشراكة في 2002/04/22 ودخلت حيز التنفيذ 2005/09/01 ،عكفت الجزائر على اصدار جملة من التشريعات مست جوانب عدة وتكييف الاقتصاد الوطني مع متطلبات اقتصاد السوق .

ضمن هذا السياق تندرج الاشكالية، وعليه فالتساؤل الذي يطرح نفسه في ظل الظروف والمعطيات هو:

ما مدى تأثير هاته الازمات على التجارة الخارجية بين الجزائر و الاتحاد الاوربي ؟

وتندرج من خلالها الاسئلة التالية:

- هل مفهوم الازمات المالية يشمل مفهوم الازمات الاقتصادية؟
- ماهي انواع قنوات عدوى الازمات المالية والاقتصادية؟
- هل تأثر التجارة الخارجية بين الجزائر والاتحاد الاوربي يرجع الى متتالية الازمات؟

وتكمن فرضيات الدراسة في مايلي:

•تعتبر الازمات المالية جزء من الازمات الاقتصادية، فقد تكون الازمات المالية نتيجة للازمات الاقتصادية او العكس.

•ارتبطت قنوات عدوى الازمات بنوع وسيلة الارتباط بين الدول.

•تأثر التجارة الخارجية بين الجزائر والاتحاد الاوروبي يرجع الى عوامل تاريخية بعيدة المدى.

تهدف هاته الدراسة الى ابراز العلاقة الوطيدة للتبادل التجاري بين الجزائر والاتحاد الاوروبي ومدى تأثرها بالأزمات الاخيرة، كما تكمن اهمية الدراسة في توضيح وقع الازمات على الاقتصاد الريعي في الجزائر و الاقتصاد المتنوع الاتحاد الاوروبي.

وقد اعتمدنا في هاته الدراسة منهجين اساسيين هما:

- المنهج التاريخي مناسب لسرد الحقائق التاريخية الخاصة بهذه الدراسة.
- النهج التحليلي الوصفي مناسب لتحليل الاحصائيات والبيانات الرقمية المتعلقة بمؤشرات هذه الدراسة.

وتجدر الإشارة إلى بعض الدراسات التي تناولت جانب من هذا الموضوع نذكر منها:

1. دراسة أمال قحايرية : الوحدة النقدية الأوروبية -الإشكاليات و الآثار على المديونية الخارجية دول الجنوب-، رسالة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،2006.

وقد توصلت هذه الدراسة الى: وجود وضع جديد في التجارة الدولية يجمع بين الحرية المطلقة فيما بين أعضاء الإتحاد و القيود في مواجهة الدول خارج الاتحاد ؛ ومن أجل تجنب الصدمات الخارجية الناتجة عن إستخدام الأورو، يتوجب على

دول الجنوب أن تقوم برسم سياسات ملائمة محددة المعالم التي تسمح باستيعاب كل الفرص التي تتقدم لها بهدف الإستفادة من مزايا الإتحاد و التي تسمح بالحد من الآثار السلبية؛

2. دراسة عبد الوهاب رميدي: التكتلات الإقتصادية في عصر العولمة وتفعيل التكامل في الدول النامية, رسالة دكتوراه بعنوان ضمن تخصص تخطيط, جامعة الجزائر,2007.وتوصلت الدراسة الى:زاد الإهتمام بالتكتلات الإقتصادية ولكن بالصيغة الجديدة بعد قيام منظمة التجارة العالمية التي أعطتها دفعة قوية باعتبار هذه التكتلات وسيلة للوصول إلى تحرير التجارة العالمية،

3. دراسة ايمان محمود عبد اللطيف، الأزمات المالية العالمية الأسباب والآثار المعالجات، رسالة دكتوراه ،جامعة سانت كليمنتس العالمية، قسم الإقتصاد العام،العراق،2011 .وقد توصلت الدراسة الى:إن الأزمة المالية 2007 سرعان ما إمتدت من مركزها في الإقتصاد الأمريكي إلى بقية الإقتصاد العالمي كنتيجة لترابط الأسواق المالية واندماج بعضها مع البعض في ظل التحولات الإقتصادية المعاصرة وآليات العولمة الإقتصادية ، مما أفضى عن ذلك من تداعيات على أكثر من مستوى في جميع دول العالم لكن بنسب متفاوتة حسب قوة ترابط وتشابك هذه الدول أو تلك مع العالم، يستدعي صياغة نموذج خاص بالتنبؤ بالأزمات المالية والإقتصادية ويكون موضع التطبيق لضمان الإستقرار الإقتصادي؛

I-الازمات المالية والازمات الاقتصادية:

قد اختلفت تعاريف بين الازمات المالية والاقتصادية وسوف نميز ذلك من خلال مايلي:

I-1- اهم تعاريف الازمات المالية:

ان المفاهيم المبسطة لمصطلح الازمة المالية" وهي اضطراب حاد ومفاجئ في بعض التوازنات الاقتصادية يتبعه انهيار في عدد من المؤسسات المالية تمتد اثاره الى القطاعات الاخرى.

وتعرف بانها الانخفاض المفاجئ في اسعار نوع او اكثر من الاصول وقد تكون رأسمال المادي الذي يستخدم في العملية الانتاجية مثل الآلات والمعدات والابنية او اصول مالية مثل حقوق ملكية لرسمال او المخزون السلعي مثل الاسهم وحسابات الادخار او انها حقوق ملكية للأصول المالية تعرف بالمشتقات المالية ومنها العقود المستقبلية، فاذا انهارت قيمة اصل ما فجأة فان ذلك يعني افلاس او انهيار قيمة المؤسسات التي تملكها. فاذا حصل انهيار مفاجئ في سوق الاسهم اوفي قيمة عملة دولة ما اوفي سوق العقارات او مجموعة من المؤسسات المالية فان الاثر سيمتد بعد ذلك الى باقي قطاعات الاقتصاد والازمات المالية العالمية خصائص اساسية ملازمة لها كحدوثها بشكل عنيف ومفاجئ والاهتمام بها من الجميع وسيادة اجواء من الخوف والذعر بين المتعاملين في الاسواق المالية. (فريد 2010، 2)

وهي ايضا عبارة عن خلل يؤثر تأثيرا ماديا على النظام بأكمله كما انه يهدد الافتراضات وتعرف ايضا بتوقف الحوادث المنتظمة والمتوقعة ومن الناحية الادارية يقصدها اضراب في كيان المنظمة او المؤسسة يؤدي الى اختلال مجموعة من العلاقات المنظمة وبالتالي يفقد متخذ القرار قدرته على السيطرة عليها او التعامل معها تعاملا سليما (نزهان 2010، 254)

اذن الازمة هي تحول فجائي في مجموعة من المؤسسات او السوق المالي يؤدي الى خلل واضطراب يؤثر على النظام العامل ويشمل جميع القطاعات.

I-2-اهم تعاريف الازمات الاقتصادية:

فتعرف على أنها إضطراب فجائي يطرأ على التوازن الإقتصادي في قطر او عدة أقطار، وهي تطلق بصفة خاصة على الإضطراب الناشئ عن إختلال التوازن الإقتصادي بين الإنتاج والإستهلاك.

ويستعمل الإقتصاديون الغربيون إصطلاح" الدورة" بدلا من "الأزمة" التي تدل عن الأزمة، بينما يلاحظ هناك فرقا بين التعبيرين ، فالأزمة تدل على الإختلاف او الإضطراب في حين إن الدورة تدل على الإنتظام الذي يخضع له الظواهر الطبيعية. (مصطفاوي 2009، 2)

وتعرف ايضا بانها وصف فريدريك أنغلز الأزمة الإقتصادية وصفاً تقليدياً: بأنها تتوقف التجارة، وتزدحم الأسواق، وتتراكم البضائع بكميات هائلة لا طريق لبيعها، ويختفي النقد السائل (السيولة النقدية)، كما يختفي التسليف، ثم تتوقف المصانع، وتفقد جماهير العمال وسائل عيشها، لمجرد أنها كانت قد أنتجت الكثير من هذه الوسائل، بعد هذا تتتالى الإفلاسات، كما تتتالى عمليات البيع القسري، ويستمر هذا الإنسداد القاسي سنوات طويلة، فتتدمر القوى المنتجة والمنتجات إجمالاً، حتى الوقت الذي تمتص فيه السوق فائض البضائع المتراكمة أي حتى الوقت الذي يستعيد فيه الإنتاج والتبادل مسيرتهما بالتدريج». (الله 2009، 12) إذن الأزمة الإقتصادية هي مرحلة أو طور إنحدار الإنتاج في حركة الرأسمال الدورية، والتي تعبر أيضاً عن التناقضات الداخلية للرأسمالية في الحقل الاقتصادي، وتركز معظم التعاريف المعطاة على كونها إختلالا عميقا و إضطرابا حادا و مفاجئا في بعض التوازنات المالية، يتبعها إنهيار في المؤسسات المالية و مؤشرات أدائها، يظهر في الإنخفاض المفاجئ لأسعار نوع أو أكثر من الأصول، والأصول هي:

- إما رأس مال مادي يستخدم في العملية الإنتاجية؛
- إما أصول مالية مثل حقوق الملكية لرأس المال المادي أو للمخزون السلعي؛ مثل الأسهم و السندات وحسابات الإدخار؛
- وإما حقوق ملكية للأصول المالية تتمثل في المشتقات المالية مثل: العقود المستقبلية للنفط و العملات الأجنبية؛

II- قنوات عدوى الأزمات الإقتصادية ونماذجها

تختلف قنوات عوى الازمات عن النماذج وسوف نميز ذلك من خلال التطرق لكليهما:

II-1-قنوات عدوى الأزمات الإقتصادية

تعددت قنوات عدوى الأزمات الإقتصادية اهمها:

ا: التجارة: في مجموعات مختلفة من الدول النامية والكبرى على حدّ سواء، تميل إلى أن تصبح المنافسة القوية احد المميزات الأساسية للتجارة، ونظرا للترابط الوثيق بين مختلف هذه الدول تجاريا؛ فإن تخفيض قيمة العملة في أحد البلدان يؤدي بالبلدان الأخرى إلى نفس العملية (التخفيض) وذلك حفاظا على نفس الميزة التنافسية وللبقاء في نفس المستوى من المعاملات التجارية التي كانت قبل التخفيض وحتى لا تنفرد الدولة المخفضة من معاملات تجارية واسعة تهيمن على إثرها على السوق، فعلى سبيل المثال التخفيض الذي قامت به تايلاندا في 1997 أدى من خلال ضغط المنافسة للتأثير على كل من ماليزيا وأندونيسيا واللتان تصدران نفس ما تصدره دولة تايلاندا، وبإتجاه نفس مجموعة الدول، وهن أصبح فعل العدوى جليا ما قاد كل من الدولتين لعملية التخفيض في العملة. (جيلالي 2014، 17)

ب- تنسيق السياسات الإقتصادية: إن الترابط بين مختلف الإقتصاديات يأخذ بالدول إلى إتباع سياسات مشابهة لتلك السياسة المتبنّاة من قبل الدولة التي تعاني الأزمة؛ جاء ذلك جليا وبأكثر واقعية في الدول التي تشكّل الإتحادات النقدية (الاتحاد النقدي الأوروبي (SMEوكذلك داخل مناطق التبادل الحر، وبالتالي فإن أي صدمة في البلد تهدّد إستقرار وتوازن الإتحاد وتؤدي إلى خلق تأثير تقريب فوري – لا يحتاج إلى فترة إبطاء- على جميع البلدان التي تنتمي إلى الإتحاد، على سبيل المثال إختيار إتّباع سياسة سعر فائدة عالي والتي تهدف لدعم سعر الصرف ستزيد من تأزيم وضعية المؤسسات ذات نسب المديونية العالمية، حيث تجد نفسها غير قادرة على إعادة تمويل عملياتها أو إدارة عمليات التصدير والإستيراد؛ ومن الواضح أنّ إتّباع مثل هذه السياسات دون

أهداف محدّدة تولّد عددا من المخاطر التي لا تخضع للرقابة(مثل خطر عدم وجود السيولة الناجم عن زيادة سعر الفائدة). (جيلالي 2014، 17)

إن السياسات الإقتصادية الداخلية للبلاد الصناعية الكبرى، أصبحت ذات أثار تتجاوز حدودها وتترك بصماتها على إقتصاديات البلاد الأخرى، بل وقد أصبح من الصعب التمييز بين السياسات الإقتصادية الداخلية والخارجية من حيث يتولد عنها من أثار على البلاد الأخرى، يكفي الإشارة أي قد يؤثر إرتفاع الطفيف في أسعار الفائدة في الولايات المتحدة الأمريكية والإتحاد الأوروبي وهذا يؤثر على الدول الأخرى. مثال ما حدث في الأزمة الرهن العقاري و أزمة دول شرق آسيا إمتدت إلى روسيا و البرازيل ...الخ. (المطلب 2003، 47-48)

ج- الصدمات على الصعيد العالمي والهزّات العشوائية: "الصدمات العالمية، الموحدة أو العشوائية تؤثر في وقت واحد على الكثير من العوامل الأساسية للإقتصاد"؛ إن سرعة إنتقال الصدمات الإقتصادية من ركن أخر من أركان الإقتصاد العالمي، فإذا حدثت موجة إنتعاشية مثلا في الولايات المتحدة الأمريكية فإنها تنتقل سريعا إلى البلاد الصناعية الكبرى، وكذلك إذ حدثت موجة إنكماشية، ولم يعد ذلك محصورا على ما يحدث في البلاد الصناعية الكبرى، بل إن ما يحدث في إحدى البلاد النامية قد يكون له نفس التأثير على أجزاء أخرى من العالم (المطلب 2003، 47-48)

- الزيادة في سعر الفائدة الأجنبي والدولي ؛
- إنخفاض عرض رأس المال ؛ (الطاهر 2010، 154)
- صدمات السيولة الخارجية (صدمات السياسة النقدية ؛ (جيلالي 2014، 17)
- إنخفاض الطلب العالمي على بعض المنتجات والمواد الأولية الخامة ؛

د: العملة المحورية الدولار

يعتبر الدولار العملة المحورية وعملة الإحتياط الدولية إلى جانب كونه العملة الأساسية التي تقبل في التسويات الدولية، مما أتاح للدولار المزيد من السيطرة على النظام النقدي الدولي وذلك من خلال التأثير على المؤسسات النقدية العالمية ودرجة السيولة الدولية (معزوز و بودرين 2011، 76) ،فقد ساهم بشكل أساسي في تدويل الأزمات وإعطائها بعدا عالميا، هو إشكالية ما ندعوه بالإحتباس الدولاري بإعتباره منذ نهاية الحرب العالمية الثانية العام 1944 تحديدا ونظام النقد الدولي بل والإقتصاد العالمي برمته وبشقيه المالي والإقتصادي، محتبس ضمن العملة الامريكية الدولار: عملة التجارة العالمية، دون منازع و حدة الإحتياطات الدولية، دون شريك وآلية التسوية الدولية دون أدنى تحفظات.

يعتبر الدولار الأمريكي العملة الإرتكازية الأولى في العالم ويعزى ذلك إلى أنه أكثر العملات إستعمالا في تمويل التجارة والمدفوعات الخارجية، كما أنه عملة الدفع في تجارة النفط الدولية بالإضافة إلى أنه عملة التدخل للمحافظة على أسعار العملات الأخرى.

II-2-نماذج عدوى الأزمات الإقتصادية والمالية

يمكن تلخيص مضامينها فيما يلي:

ا-نموذج الروابط الإقتصادية: طبقا لهذا النموذج فإن الأزمة المالية التي تحدث في دولة ما تعجل بوقوعها في إقتصاديات منكمشة تجاريا أو في إقتصاديات متقدمة وذلك بتغيير أساسيات الإقتصاد بها، كأن يؤثر إنخفاض قيمة العملة في بلد ما كنتيجة لوقوع أزمة مالية بها تأثيرا سلبيا على القدرة التنافسية لبلد أخر؛ (مزيود 2014، 183)

ب-نموذج زيادة الوعي: التمييز الأساسي هنا هو أنه في عالم يتزايد فيه الوعي فإن الدول التي تمر بأزمات مالية عادة ما تكون البيئة الأساسية فيها ضعيفة، ومن ثم تجد الدول التي تمر بمشاكل تشبه مشاكل الدولة التي تمر بالأزمة، أو تلك التي تعاني من فجوات ومشاكل في تقاريرها والإبلاغ عن الأزمات التي يمكن أن تصيبها هي دول معرضة للإصابة بالعدوى المالية، فالتحليل الجيد وكذا الإبلاغ عنها بشكل سليم يمكن أن يقلل من التعرض للإصابة بالعدوى وذلك بخفض تكلفة المعلومات وتحسين السياسات التي قد يكون لها تأثيرها الفاعل؛ (الشرقاوي 2005، 35-38)

د-نموذج سلوك القطيع: حيث يميل الدائنون إلى محاكاة بعضهم البعض، إن عدوى الأزمة تنتقل في هذه الحالة عبر الآلية المعروفة بنداء الاستيقاظ" بمعنى أن إندلاع الأزمة في بلد ما يؤدي إلى إستيقاظ الدائنين وتنبيههم إلى ضرورة إعادة تقييم الجدارة الائتمانية للمعترضين في البلدان الأخرى، ومن هنا يبدأ الدائنون في اتخاذ ما يلزم من إجراءات وتدابير لحماية أموالهم تؤدي إلى إنتشار الأزمة؛ (مزيود 2014، 183)

ج-نموذج تسوية محفظة الأوراق المالية : الدول الأكثر عرضة لهذا النوع من العدوى هي الدول التي تعاني من ديون خارجية كثيرة ،وتمثل دين إقليمي في شكل أوراق مالية لأن مثل هذه الأوراق يتم رفع قيمتها من خلال أدوات مشتقة أو ثانوية، ومع ذلك كلما تم تحديد تركيب أو تكوين الأوراق المالية قانونيا فإن الموقع الجغرافي لم يعد مؤشرا مقيدا في إمكانية التعرض لأزمات مالية؛ (الشرقاوي 2005، 35-38)

د-نموذج الجيل الأول: هذه المدرسة تركز على عدم الإتساق بين أساسيات الإقتصاد الكلي وسعر الصرف، تنشب الأزمات في سعر الصرف أساساً من قبل خلق النقود وينتج عنه إرتفاع في القيمة الحقيقية لسعر الصرف وتدهور في ميزان المدفوعات لا يمكن أن يستمر بدون تخفيض شديد في قيمة العملة ، حسب هذه المدرسة الأزمات يمكن التنبؤ بها لأن ديناميكيتها واضحة : عند تفاقم العجز في الميزانية وإرتفاع القيمة الحقيقية للصرف يتعرض الإقتصاد إلى هجوم على العملة عند وصول الإحتياطي الأجنبي إلى حد معين يجبر المتعاملين والمضاربين للإستنزاف ما تبقى من الإحتياطي من خلال الهروب من العملة المحلية قبل إنهيارها؛ (طلفاح 2000، 8-9)

هـ-نموذج الجيل الثاني: يمكن للأزمة أن تنشب حتى في حالة إتساق بين أساسيات الإقتصاد الكلي وسعر، قدمت هاته النظرية شرح الأزمات المالية أوائل التسعينيات حيث لعب المضاربين الدور الأهم في أزمات الصرف تلك، فقد لجأت دول عديدة إلى زيادة المعروض النقدي بهدف تحقيق النمو الإقتصادي، فإذا تواكب هذا التوسع مع نظام ربط العملات فإن الإنهيار حتمي بمجرد فقدان الثقة في الإقتصاد حيث أن المضاربات على أسعار العملات تؤدي إلى أزمة العملة، كما أن عدوى الأزمات تلعب دورها في هذا الصدد. (هندي 2007، 10)

و-نموذج الجيل الثالث: تم تطويرها بعد الأزمة الأسيوية سنة 1997،وهي ليست بنماذج أزمات الصرف فقط، وإنما تهتم بدراسة أزمات التوأم أزمات الصرف والأزمات البنكية، حيث يشكل النظام المالي المركز او المحور الأساسي في تحليل مثل هذه الأزمات، ويرى أنه من ضمن العوامل المساعدة على بداية الأزمة هو التسارع والمنافسة نحو سحب الودائع من البنوك، وقد يؤدي هذا التصرف إلى التحول من نموذج الإسراع إلى سحب الودائع إلى حالة عالمية، والمقصود بذلك لجوء المستثمرين عبر أنحاء العالم الى سحب ودائعهم نتيجة لفقدان الثقة بالجهاز المصرفي، ومنه سيتسبب هذا الوضع في خلق ازمة صرف وازمة بنكية في نفس الوقت، الى جانب الاسراع الى سحب الودائع نجد تقلص في ميزانية البنوك والمتعاملين غير الماليين، بالإضافة إتجاه المستثمرين خاصة أصحاب الديون قصيرة الأجل إلى الإستثمار في مشاريع عالية الخطورة، هذا النوع من السلوكيات قد

يؤدي إلى خلق فقاعات المضاربة، فتحدث الأزمة نتيجة إنفجار هذه الفقاعات، إن نموذج الجيل الثالث تساعد على تفسير الأزمة الآسيوية .(بن بوزيان و زيرار 2010، 47)

إذن نموذج الجيل الثالث يفسر أزمات التوأمة أزمات العملة وكيفية التعامل مع مشاكل النظام المصرفي والمالي ،والتفاعل مع أزمات العملة ، وعن مدى تأثير الأزمات الحقيقية على بقية الإقتصاد .

III -تحليل مسار التجارة الخارجية بين الجزائر والاتحاد الاوروبي

إن تشابك العلاقات الإقتصادية، وتداخل الروابط التجارية والمالية بين الدول في العصر الحديث، يؤدي الى سرعة إنتشار عدوى الأزمات الإقتصادية، من الدول التي تنشأ بها هذه الأزمات إلى الدول الأخرى التي تربطها هذه العلاقات الإقتصادية والتجارية وخصوصا أغلب الدول منضمة إلى التكتلات الإقتصادية الإقليمية، ويرتبط إنتشار هذه العدوى بمدى قوة تلك الروابط، بحيث يتزايد تأثير الأزمة في الدول الأخرى مع إتساع هذه الروابط او العكس، هذه الروابط والعلاقات تتمثل في الإتفاقيات التجارية وسعر الصرف والمستثمرين، أسواق المال...الخ ، واختلفت أصناف الأزمات على حسب نوع قناة الإنتقال تتسع لتنتقل من دولة إلى أخرى.

تميزت الالفية الثالثة ببروز ملامح جديدة للنظام العالمي يغلب عليها طابع التكتلات الاقليمية والانفتاح الاقتصادي لضرورة استمرار النمو والتوسع بالنسبة للدول المتقدمة اما بالنسبة للدول النامية من اجل تحقيق التنمية المستدامة وضمن هذا السياق تندرج اتفاقية الشراكة الارومتوسطية التي تهدف الى انشاء مناطق حرة، وتربط الجزائر باتفاق التعاون الاقتصادي مع الاتحاد الاوروبي لينظم التبادل التجاري والتعاون الاقتصادي .

III -1-علاقة الاقتصاد الجزائري بالاتحاد الاوروبي

العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والاتحاد الاوروبي ليست وليدة القرن الواحد العشرين بل امتداد مند الستينات حيث ان هذه العلاقات ذات طابع خاص هذا ما يجعلها لا تحتاج الى توقيع الاتفاقيات مع الاتحاد الاوروبي، خلال الستينات على غرار تونس والمغرب، ذلك من خلال الامتيازات الموروثة عن حقبة الاستعمارية اتفاقيات افيان 1962 ،اين تم الاتفاق بين الجزائر وفرنسا على حرية دخول المنتجات الطرفين الى اسواقها وفق شروط تفضيلية، (ب. سمير 2006، 5) غير ان نهاية الستينات قررت بعض الدول الاوروبية وخاصة ايطاليا رفض منح افضليات المجموعة للمواد الجزائرية الزراعية، وهذا ما جعل المجموعة الاقتصادية الاوروبية سنة 1972،فتح مفاوضات مع الجزائر قصد الوصول الى اتفاق في اطار السياسة المتوسطة الشاملة، حيث اجتمع في قمة باريس رؤساء وحكومات الدول وصادقوا ان تكون سنة 1976 بداية لتعزيز العلاقات الاوروبية مع دول البحر الابيض المتوسط بما فيها الجزائر ووقعت الجزائر في 26 افريل1976 اتفاقية تعاون ودخلت حيز التنفيذ في نوفمبر 1978،وقد تضمن هذا الاتفاق 156 مادة شملت جميع القطاعات مالية، تجارية، صناعية، وعمليات التصدير والاستيراد. (م. سمير ،2006، 179)

وكانت هذه الاتفاقية ذات طابع تجاري بالدرجة الاولى اضافة الى تقديم مساعدات في اطار البروتوكولات مالية في جانبين:

- الجانب التجاري: حيث تمنح الجزائر الكثير من التفضيلات اضافة لجوانب فرعية اخرى متعلقة بالتعاون الاقتصادي والتقني الذي يهدف (م. سمير ،2006، 179):
  - تحسين البيانات التحتية الاقتصادية وتطوير قطاعي الصناعة والزراعة؛
  - دعم التعاون في مجال البحث العلمي والتكنولوجي وحماية البيئة؛
  - ترقية العلاقات بين المتعاملين الاقتصادين لكلا طرفين؛

- الجانب المالي: قصد تمويل مختلف المشاريع الاقتصادية والاجتماعية تم وضع الية مالية تمثلت في البروتوكولات المالية والتي كان عدد اربعة كل واحد منها لمدة 05 سنوات بين 1978 الى1996؛

ان تحليل ودراسة بعض المؤشرات التجارة الخارجية سيظهر لنا مدى تأثر الاقتصاد الجزائري والاقتصاد الاتحاد الاوروبي بالأزمات المالية نتيجة الترابط والتشابك العلاقات الاقتصادية في اطار الشراكة الاوروبية.

III-2- دراسة تحليلية لمؤشرات التجارة الخارجية

ان تحليل ودراسة بعض المؤشرات التجارة الخارجية سيظهر لنا مدى تأثر الاقتصاد الجزائري والاقتصاد الاتحاد الاوروبي بالأزمات المالية نتيجة الترابط والتشابك العلاقات الاقتصادية في اطار الشراكة الاوروبية.

III-2-1- ميزان التجاري والتضخم في ظل الازمات :

ا- الميزان التجاري في ظل الازمات: توفر الجزائر اكثر من 25 % من احتياجات دول من الغاز والاتحاد الاوروبي اول ممون للسوق الجزائرية بالسلع الصناعية والزراعية ، فان أي اهتزاز في الاقتصاد الاوروبي سيكون له وقع بالغ على الجزائر ، قدرت تجارة السلع بالنسبة لصادرات الاتحاد الاوروبي الى الجزائر 2009 بـ14.8 مليون اورو اما وارداته من الجزائر لنفس العام تقدر بـ17.4 مليون اورو وواردات الاتحاد الاوروبي من الجزائر ابرزها الطاقة 98.4 % من نسبة الواردات و1.1 % مواد كيماوية وصادراته الى الجزائر تتكون من ماكينات 28.9 % والآلات غير كهربائية 16.5 % ومعدات النقل 13.2 % التي تمثل اكثر من 40 % من اجمالي الصادرات بدا اعتبار من افريل 2008 بسبب انخفاض اسعار النفط وهبوط الطلب العالمي. (الطاهر 2010، 241-242)

اما الجدول التالي يوضح:

الجدول رقم(1): رصيد ميزان التجاري بين الجزائروالاتحاد الاوروبي للفترة 2005-2009

الوحدة : مليون دولار

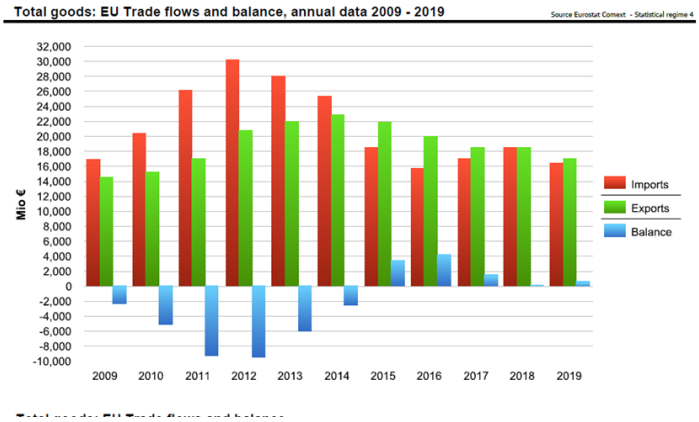
	2005	2006	2007	2008	2009
الصادرات	4591175	54613.44	6016331	79298.38	43689
الواردات	20357.09	2145623	2763120	39479.27	42642
الرصيد	2555466	3315721	3253211	39819.11	1047

المصدر: (الطاهر، مدخل الى الوقائع الاقتصادية 2010، 240)

نلاحظ من الجدول تزايد مستمر في قيمة الصادرات من 2005 الى غاية 2008 الا ان هناك تراجع سنة 2009 قدره 44 %مقارنة بسبب هبوط اسعار البترول وكذلك بالنسبة للواردات كان هناك تزايد في الفترة 2005-2009 وذلك بسبب ارتفاع اسعار النفط صاحب وفرة مالية وهذا سببه الازمة المالية العالمية حيث وصلت اسعار البترول ذروتها في 2008 ثم انخفضت في 2009 بسبب تذبذب اسعار الموارد الاولوية ادى الى تسجيل فائض ضئيل في الميزان التجاري. (الطاهر 2010، 240).

الشكل التالي يوضح حالة الميزان التجاري بين الاتحاد الاوروبي والجزائر

الشكل رقم(1): الميزان التجاري بين الاتحاد الاوروبي والجزائر للفترة 2009-2019



Source : (European Commission 2019)

من خلال الشكل نلاحظ بعض التعافي الذي يواجه الاتحاد الاوروبي من خلال عجز الميزان التجاري، حيث قدر ب 2.382 مليون اورو في عام 2009،في حين وصل الى 6.056 مليون اورو في عام 2013، وتراجع الى 2.479 مليون اورو عام2014 يعود لتراجع وواردات الاتحاد الاوروبي من الجزائر مع زيادة صادراته. عرف متوسط السعر السنوي للبرميل الواحد من البترول و الذي تجاوز 100 دولار ما بين 2011 و 2014.

فمنذ اندلاع ازمة اليورو اصبح اغلب مؤشرات الاقتصاد الجزائري سلبا تابعا لتراجع سعر صرف اليورو مقابل الدولار ،فاذا انخفض سعر الصرف الدولار يؤدي هذا الى ارتفاع اسعار السلع التي تستوردها الجزائر من بلدان الاتحاد الاوروبي الذي يعتبر المصدر الرئيسي، كما تتضرر اسعار الواردات الجزائرية من الدول التي ارتفعت عملاتها، بمعنى ان معظم صادراتها عبارة عن محروقات والتعامل في سوق النفط العالمي لا يتم سوى بالدولار الامريكي وبنسب عالية من إيراداتنا، تأتينا بالدولار في حين نشتري باليورو، لان معظم واردات الجزائر من دول الاتحاد الاوروبي، فنلمس ارتدادات الازمة الاوروبية على الاقتصاد الوطني من خلال تراجع الايرادات الدولة وبالتالي مداخيل الخزينة مع تراجع عائدات النفط ويلجا الاوروبيون لرفع اسعار المنتجات الموجهة للتصدير لتغطية الخسائر مما سيرفع فاتورة استيراد الجزائر ويرهق كاهل الدولة.

لكن في عام 2015 تعافى الميزان التجاري في الاتحاد الاوروبي، فائض بقيمة 3.352 مليون اورو ، ووصل 4.199 مليون اورو عام 2016 في حين هاته الفترة نلاحظ الاتحاد الاوروبي يتعافي من الازمة المالية مع تزامن تراجع اسعار النفط في الجزائر، في حين هاته الاخيرة تعاني ازمة مالية تعود لانخفاض الحاد اسعار النفط من عام 2015 الى عام 2016 ليصل الى 53.07 دولار و 45.01 دولار على التوالي.

لكن الميزان التجاري تراجع عام 2017 ووصلت قيمته الى 1.474 مليون اورو و بسب ارتفاع اسعار البترول ب 20.2 في المائة في 2017 لكن يبقى المستوى مرتفعا و عرف متوسط السعر السنوي للبرميل الواحد من البترول و الذي تجاوز 100 دولار ما بين 2011 و 2014.، وكذا عام 2019 وصلت قيمته الى 612 مليون اورو. وبعدها جاءت الازمة الصحية "جائحة كورنا" فقد تضررت كلا من الاتحاد الاوروبي و الجزائر لكن هاته الاخيرة بصفة كبرى لتراجع اسعار النفط ما دون 50 دولار للبرميل.

ب- التضخم في ظل الازمات

1-تطور معدل التضخم في الجزائر: ان تزايدت معدلات التضخم على المستوى الدولي خلال عام 2011 بسبب عوامل عديدة، وبصفة خاصة كنتيجة للآثار العكسية لصدمات جانب العرض التي أدت إلي رفع أسعار الغذاء والطاقة، وكنتيجة لمعدلات الطلب القوية لدى الدول النامية الكبيرة الناتجة عن إرتفاع معدلات الدخل، كما ساهمت عودة

السياسات المالية التضخمية لدى الإقتصادات المتقدمة في تصاعد الضغوط التضخمية. . ان ارتفاع معدل التضخم في مختلف دول العالم منذ 2011 ويرجع ذلك لعدة عوامل اهمها:

- عودة السياسات المالية التوسعية ذات الاثار التضخمية لدى الاقتصاديات المتقدمة؛
- ارتفاع معدل التضخم في الدول النامية الناتجة عن ارتفاع مستويات الدخل وارتفاع اسعار الغداء والنفط؛
- الاوضاع السياسية العربية؛

كل هذه الظروف اثرت على معدلات التضخم في الجزائر ، في ظل ظروف الازمة المالية 2008 ،وتواصلت مع الازمات المتتالية وارتفاع وانخفاض اسعار النفط، الجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم(2): معدل التضخم في الجزائر للفترة 2009-2020

السنة	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020يناير
التضخم %	5.7	3.9	4.5	8.9	3.3	2.9	4.8	6.4	5.6	4.3	2.0	1.9

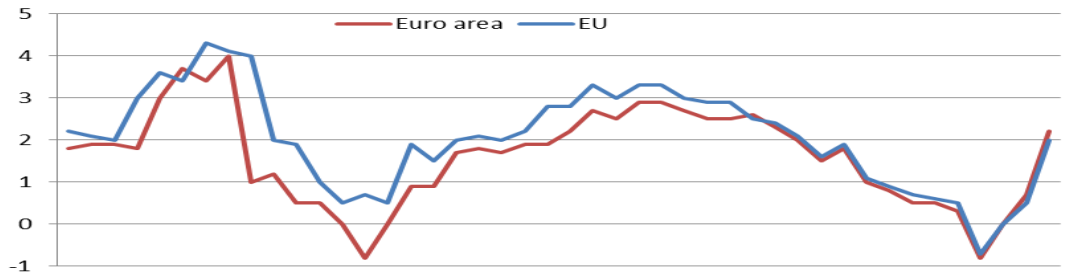
Source: (http://umaghrebarabe.org/%D8%A7%D9%84%D8%AF%D9%88%D9%84-%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B9%D8%B6%D8%A7%D8%A1, 2020)

من خلال الجدول نلاحظ ارتفاع مستويات التضخم منذ بداية ازمة المالية 2008 وسجلت الجزائر اعلى نسبة التضخم في سنة 2012 ب9 % حيث ان هذه نسبة بدأت بالارتفاع بين سنة 2010-2011 وهذا ما ادى الى ارتفاع فاتورة الواردات. وبقيت معدلات التضخم بين الارتفاع والانخفاض، فانخفضت عام 2004، ثم ارتفعت 2016 نظرا للسياسة النقدية المتبعة نتيجة انخفاض اسعار النفط ،اعتمد التمويل غير التقليدي لتفادي الازمة المالية في الجزائر، ثم بدا في الانخفاض بداية عام2018 ، نتيجة الاضطرابات السياسية والاقتصادية الني تعاني منها الجزائر.

2- تطور معدل التضخم للاتحاد الاوروبي: اما بالنسبة للاتحاد الاوروبي أخد معدل التضخم في منطقة اليورو بالمؤشر الموحد لأسعار المستهلكين بالتراجع على مستويات مقلقة ليصل إلى أدنى مستوى له في أربع سنوات عند 0.7 % في أكتوبر 2013 قبل أن يرتفع الى 0.9 % في نوفمبر 2013 ، ونتوقع في المستقبل أن يبقى التضخم محدودا بسبب مدى المجال الذي يفسحه الإقتصاد وإرتفاع معدل البطالة وإنخفاض الضغوط على الأجور، ويمكن أن تؤدي مخاطر التضخم المرتفع إلى إعاقة الجهود المبذولة في إقتصادات هذه الدول للحيلولة دون المزيد من الإرتفاع في مديونيتها المرتفعة كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي.

الشكل الموالي يوضح تطور معدل التضخم خلال الفترة 2007-2017:

الشكل رقم(2): التضخم السنوي (٪) في منطقة اليورو والإتحاد الأوروبي2007-2017



Source (Eurostat 2017, 1)

الشكل يوضح أن معدل التضخم السنوي بالنسبة منطقة الأورو وصل في الفترة 2007-2009 إلى أقصى حد له 4 %، يعود لمرحلة توسع تداول الأوراق المالية في الأسواق المالية سببت فترة إزدهار وتضخم رؤوس الأموال، لكنه إنخفض إلى -0.2 % في أوائل سنة 2010 يعود إلى أثر الأزمة الإقتصادية العالمية 2008،في حين الفترة 2011-2014 إنخفض من 2.7 % إلى و1.5 % ففي هاته الفترة الدول الأوروبية تعاني أزمة إقتصادية وبذلك البنك المركزي يستخدم سياسة إنكماشية لذلك إنخفض معدل التضخم ووصل1.2 % ديسمبر 2016 ، إذن التضخم السنوي وصل إلى 2.0٪ في منطقة اليورو والإتحاد الأوروبي ، في فيفري 2017، إرتفاعا من 1.8٪ في جانفي2017، أما في فيفري 2016 كان معدل-0.2٪ في المنطقة اليورو والإتحاد الاوروبي ، إرتفاعا من 1.7٪ في جانفي2017، وقبل ذلك بعام كانت نسبته -0.1٪. في فيفري 2016، ومنه أن معدل التضخم في منطقة اليورو والإتحاد الأوروبي لا يزال في مستوى دون الهدف الذي حدده البنك المركزي الأوروبي؛ ما يعني أن يواصل البنك سياسة التحفيز الإقتصادي وإبقاء أسعار الفائدة منخفضة للخروج من الأزمة. ولكن إنخفاض معدل التضخم يعزز القلق من حدوث كساد إقتصادي يتسبب في إحجام الأفراد والشركات عن شراء السلع والإستثمارات إنتظارا لمزيد من إنخفاض الأسعار، وهو ما من شأنه أن يؤدي إلى كبح الإنتعاش الإقتصادي في أوروبا.

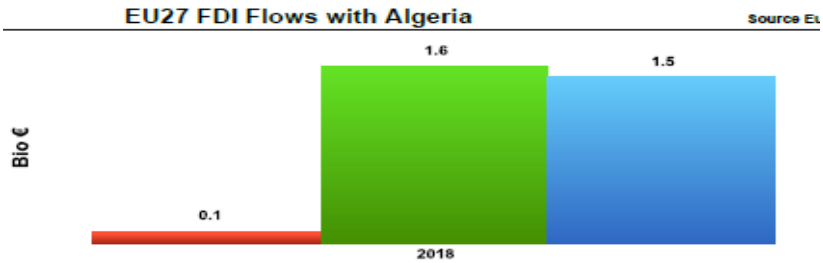
III-2-2- الاستثمار الاجنبي ونظام الصرف في ظل الازمات :

ا- الاستثمار الاجنبي في ظل الازمات: سعت الجزائر الى الانفتاح على الاقتصاد العالمي عن طريق عقد الشراكة مع الاتحاد الاوروبي يهدف فتح مجال الاستثمارات، ولدى يجب اعطاء وخلق ارضية جيدة لانسياب الاستثمارات واستغلال جميع الفرص وتحديد الاهداف وتوخي كل التدابير اللازمة في حالة الازمات.

سعى الاتحاد الاوروبي لتفيد اصلاحات اقتصادية وبرامج قطاع الخاص والمساعدات للشركات ذات رأسمال مشترك يهدف رفع مستوى تنافسية للشركات المحلية وبمعرفة انعكاس الازمة الاوروبية على تدفق الاستثمار الاجنبي الوارد من دول الاتحاد الاوروبي.

يظهر ان الدول الاتحاد الاوروبي مهمته بالاستثمار في الجزائر حيث ان التدفقات الاستثمار الاجنبي في الجزائر متباينة، من دولة الى اخرى وحجم الاستثمارات الدول الاوروبية حيث تأثرت الجزائر بتراجع الاستثمار حيث انخفضت استثمارات فرنسا من 598 مليون اورو للفترة"2009-2011" الى 198 مليون اورو وايطاليا من 194 مليون اورو الى 67 مليون اورو لوكسمبورغ من 106 مليون اورو الى 99 مليون اورو. (بلورغي 2014، 230) تركز الاستثمارات الاجنبية في ثلاث قطاعات رئيسية وبالدرجة الاولى في قطاع المحروقات ويليه قطاع الخدمات، ثم قطاع مواد البناء والزيادة المسجلة في تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر تعود الى زيادة حجم الاستثمار في قطاع المحروقات، والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل رقم(3): الاستثمار الاجنبي الاوروبي في الجزائر.

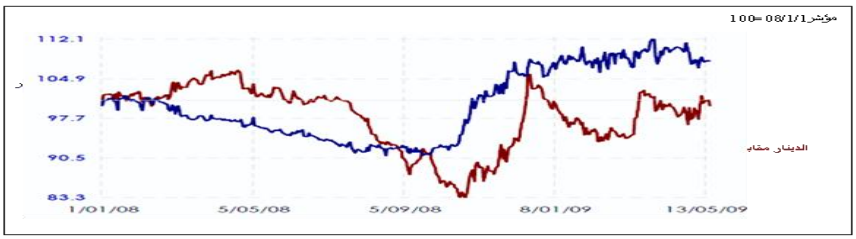


Source : (European Commission 2019)

ب- اسعار الصرف في ظل الازمات

1- تغيرات اسعار الصرف في الجزائر: نظر الارتفاع معدل التضخم، شدد بنك الجزائر في سياسة النقدية، بدعم العملة الجزائرية، لكن الانخفاض الحاد في الاسعار النفط اثرت على الاسواق المالية بالعملة الجزائرية حيث تراجع الدينار الجزائري في اكتوبر 2008 وانخفض بشكل حاد بعد ذلك مقابل الدولار وكذلك مقابل اليورو، ومزال في مراحل الانخفاض مادام الاقتصاد الجزائر لم يخرج من قوقعة الاقتصاد الريعي مع انخفاض مستويات اسعار النفط. والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل(4): تغير سعر الصرف في الجزائر



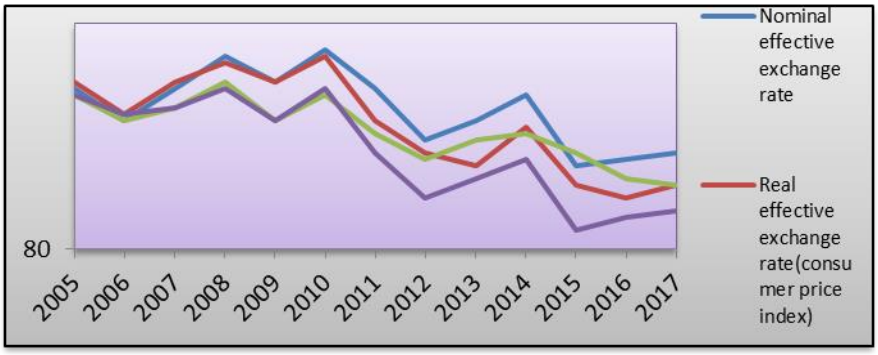
Source: (Directorate-General for Economic and Financial Affairs 2009, 66)

2 -تغيرات اسعار الصرف في الاتحاد الاوربي: هبط اليورو إلى أدنى مستوى له مقابل الدولار خلال العامين الأخيرين بسبب المخاوف إزاء مستقبل منطقة اليورو بعد نشر محاضر إجتماع الإحتياطي الفيدرالي الأمريكي (البنك المركزي الأمريكي) قللت من آمال طرح إجراءات إقتصادية تحفيزية جديدة، وانخفض سعر اليورو إلى 1.2165 دولارا في 2012، وهو أدنى سعر له منذ عام 2010، وشمل التخفيض معدل مؤشر الفائدة الرئيسي من 1 % الى 0.75 % وهو تخفيض قياسي في منطقة اليورو، كما خفض معدل الفائدة على الإيداع من 0.25 % إلى صفر، كما أغلقت أسواق الأسهم الأوروبية على إنخفاض، وتراجع مؤشر فايننشال تايمز 100 في لندن بنسبة 1 %،وكذلك الحال مع مؤشر يوروفرست لأسهم الشركات الأوروبية الذي علق على إنخفاض بالنسبة ذاتها، وانخفض مؤشر داكس الألماني 0.5 %، ومؤشر كاك 40 الفرنسي بنسبة 0.7 %،كما تأثرت قيمة اليورو بسبب المخاوف المتعلقة بتوقعات النمو الإقتصادي في منطقة اليورو، وهل ستتمكن من التعامل مع أزمة المديونية الراهنة، وعد قطاع الموارد الطبيعية الأساسية من أكبر الخاسرين إذ تراجع مؤشره 2.6 % قبيل إعلان البيانات الفصلية للنمو الإقتصادي في الصين التي تعد أكبر مستهلك للمعادن في العالم (http://www.bbc.com/arabic/business/2012/07/120712_euro_fall.shtml، 2016).

فالشكل التالي يوضح تدهور عملة اليورو خلال أزمة الأورو:

الشكل رقم(5):تطور سعر الصرف الفعلي الإسمي لمنطقة اليورو2005-2017

(مجموعة من 19 بلدا، 100 = 1999 / Q1)



Source: (ANNUAL REPORT2016 2017)

الشكل يوضح في الفترة2005-2008 إرتفاع أسعار الصرف اليورو، في حين هاته الفترة تميزت فترة النشاط الإقتصادي الأوروبي، وإهتمامه بسياسة الجوار والشراكة لتوسيع الإتحاد ، بإنتهاج سياسات مالية ونقدية للمحافظة على الإتحاد وزيادة الإندماج الإقليمي،مع عدم ظهور مؤشرات تؤثر على مستوى الثقة بالعملة الموحدة لدى أعضاء الإتحاد الأوروبي.

إن التدهور الشديد لعملة اليورو خلال فترة نوفمبر2009 تواصل ذلك إلى 2010، ففي هاته الفترة كانت تشهد البيئة الدولية أزمة إقتصادية عالمية2008،فالإتحاد الأوروبي لن يكون بعيدا عن إنعكاساتها، في حين يعتبر ثاني قوة إقتصادية عالمية، وقوة الروابط بينها وبين الولايات المتحدة الامريكية جد وطيدة، كانت أول المتضررين من الأزمة.

أما الفترة2011-2015 ، كان سعر صرف اليورو مستقرا على نطاق واسع بالقيمة الفعلية الإسمية لكنه كان منخفض عن الفترات السابقة، وهذا يظهر تأثر الإتحاد الأوروبي بأزمة اليونان مع تزامن الأزمة المالية العالمية، مما أدى إلى تدهور اليورو، لأن الإتحاد الأوروبي يعاني أزمة مالية حادة في هاته الفترة، وقد سجل اليورو أقل سعر في تسع سنوات مقابل الدولار في جانفي 2015 مع ترقب المستثمرين بيانات التضخم التي من المتوقع أن تستحث البنك المركزي الأوروبي على توسيع نطاق إجراءات التحفيز، ونلاحظ أن سعر اليورو يتأثر بتراجع أسعار النفط التي سجلت في جانفي 2015 إنخفاضا قياسيا جديدا.

والفترة2016-2017، فسعر الصرف اليورو منخفض لكنه يتحسن بالتدرج مقارنة بالفترة السابقة، خصوصا أن الدول المتقدمة تعاني توترات إقتصادية "الولايات المتحدة الامريكية، الصين ،اليابان", فهذا الوضع يعطي فرصة لليورو أن يرجع إلى سابق عهده لينافس العملات الأخرى.

الخاتمة :

فقد امتزجت فترة الدراسة بالأزمات المتتالية 2008 و2013 و2019 ، ففي حالة استمرار الازمات المالية ولاقتصادية في اوروبا فان الجزائر تستفيد من تراجع اسعار الاورو في السوق المالية العالمية وتخسر فوائد احتياطاتها من الصرف بالعملة الاوروبية، وتراجع المديونية بتقليص الاعتماد على التمويل الخارجي ، هذا ادى بالجزائر الى اعادة النظر في بعض بنود الاتفاقية التي تراها الجزائر انها تعمق من تبعتها التجارية لاوروبا عن طريق التفكيك الجمركي وحركة استثمارات مباشرة خارج المحروقات، وبالتالي ان الفرص التي تقدمها الازمات المالية الاوروبية للجزائر تبقى رهينة عائدات المحروقات الجزائرية.

بما ان الاقتصاد الجزائري يعتبر من اهم الاقتصاديات نظرا لوفرة الموارد الطبيعية والثروات والطاقات البشرية التي يتمتع بها وكذا الموارد المالية والامكانيات التنافسية الممكنة التي جعلته ضمن اهتمامات الاتحاد الاوروبي في ابرام اتفاقية الشراكة معه. وسبب ارتباط صادرات الطاقة الجزائرية بالسوق الاوروبية، وبالتالي ان الفرص التي تقدمها الازمات المالية للجزائر تبقى رهينة عائدات المحروقات الجزائرية. وقد توصلنا الى النقاط التالية :

-تذبذب أسعار المواد الأولية (المحروقات و المعادن، والمحاصيل الزراعية...الخ) في الأسواق الدولية مع تزامن الازمات المالية والاقتصادية تشكل خطر على إيراداتها المالية ؛

-تدبدب و عدم استقرار الدولار الأمريكي و اليورو الأوروبي الذي تفوتر به صادرات المنطقة ؛

-زيادة الكبيرة للمديونية الخارجية لهذه البلدان و التي قد تعيق كل مبادرة تنموية وخاصة أمام انخفاض عملاتها أمام الدولار و اليورو ؛

-تدهور و اختلال التوازنات المالية الداخلية (عجز الموازين الوطنية) و الخارجية (عجز ميزان المدفوعات و التجارة) ؛

-تبعية غذائية و تكنولوجية كبيرة و هذا بفعل المكانة الثانوية التي ما زال يحتلها قطاع الزراعة في الاقتصاديات الوطنية ، و الضعف الكبير الذي ما زال يميز قطاع المبادلات البينية للبلدان المغاربية ؛

-تركز المبادلات التجارية الجزائرية جغرافيا و سلعيا مما زاد في تعميق هوة التبعية نحو البلدان المتقدمة خصوصا مع الاتحاد الأوروبي، فقد بينت الازمات المالية والاقتصادية التبعية الضارة له وضرورة تفعيل تكاملها الاقتصادي الإقليمي للاستفادة من تكاملها الأورو متوسطي ؛

-سيطرة الاتحاد الأوروبي على أسواق المنطقة؛

التوصيات

- على الجزائر اللجوء الى التنويع الاقتصادي واعطائه اولوية في سياستها الاقتصادية؛
- على الجزائر زيادة الاندماج التجاري للدول المغرب العربي خاصة و الدول العربية عامة للتخلص من التبعية الاقتصادية الاوروبية؛
- على الاتحاد الاوروبي مراجعة الاتفاقيات التجارية بينه وبين الجزائر حتى تكون اكثر فائدة لكلا الطرفين؛

قائمة المراجع

قائمة المراجع باللغة العربية

1. إبراهيم مزيود. "قنوات تأثير الأزمات المالية على القطاع المالي والمصرفي العربي." *لمجلة الجزائرية للإقتصاد والمالية* (جامعة يحي فارس المدية)، رقم 1 (افريل 2014) ، 183.

2. احمد طلفاح. *الأزمات المالية وأزمات سعر الصرف وآثرها على التدفقات المالية*. الكويت: المعهد الوطني للتخطيط، 2000، 8-9.

3. أيمن محمد إبراهيم هندي. " محددات أزمة العملة في مصر: يوليو2001." *المجلة العلمية لكلية التجارة وإدارة الأعمال* (جامعة حلوان)، رقم 3 (2007) ، 10.

4. براق محمد، ميموني سمير. "الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة-دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاق الشراكة الاوروجزائرية، الملتقى الدولي حول اثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة." الجزائر: جامعة فرحات عباس سطيف، 14/13 نوفمبر, 2006، 5.

5. براق محمد، ميموني سمير. *الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة-دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاق الشراكة الاوروجزائرية، الملتقى الدولي حول اثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة*. الجزائر: جامعة فرحات عباس سطيف، 13/14 نوفمبر 2006، 5.

6. حسين بن الطاهر. *مدخل الى الوقائع الاقتصادية*. قسنطينة الجزائر: دار بهاء الدين، 2010،154.

7. سهو محمد نزهان. "الازمة المالية العالمية الراهنة: المفهوم الاسباب والتداعيات." *مجلة الادارة والاقتصاد العراق*، رقم 83 (2010): 254.

8. عبد الحكيم مصطفى الشرقاوي. *العولمة المالية وإمكانات التحكم "عدوى الأزمات المالية"*. الإسكندرية: دار الفكر الجامعي، 35،2005-38.

9. عبد الحميد عبد المطلب. *النظام الإقتصاد العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد 11 سبتمبر*. القاهرة: مجموعة نيل العربية، 47،2003-48.

10. عمار مصطفاوي. *الأزمة الإقتصادية العالمية أسبابها ونتائجها، اليوم الدراسي حول: الأزمة المالية العالمية...مفهومها أسبابها وإنعكاساتها*. الجزائر: المركز الجامعي الوادي، 2009/02/03، 2.

11. كوتل فريد. *الازمة المالية العالمية واثرها على اقتصاديات العربية*. الجزائر: جامعة سكيكدة، 2،2010.

12. لقمان معزوز، و شريف بودرين. "المنافسة بين الدولار والأورو في ظل لا إستقرار النظام النقدي الدولي." *مجلة الباحث* (جامعة قاصدي مرباح ورقلة)، رقم 9 (2011): 76.

13. محمد بن بوزيان، و سمية زيرار. "انتشار عدوى الأزمات المالية." *مجلة أبحاث إقتصادية وإدارية* (جامعة محمد خيضر بسكرة)، رقم 8 (ديسمبر 2010): 47.

14. مصطفى العبد الله. "الأزمات والدورات الإقتصادية." *الموسوعة العربية* 2 (2009): 12.

15. معروف جيلالي. "مفهوم العدوى المالية "نماذج وقنوات الانتقال"." *مجلة الاقتصاد الاسلامي العالمية، المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية*، ديسمبر 2014: 17.

16. Directorate-General for Economic and Financial Affairs. «EUROPEAN ECONOMY, the Impact of the Global Crisis on Neighboring Countries of the EU, Belgium , Papers 48 June 2009.» 2009, 66.

17. European Commission. «, Directorate-General for Trade,08/08/2019. 2019.

18. Eurostat. «newsrelease euroindicators ,annual inflation up to 2.0 % in the euro area up to 1.9% in the eu,45/2017-16 march2017.» 2017, 1.

19. http://umaghrebarabe.org/%D8%A7%D9%84%D8%AF%D9%88%D9%84%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B9%D8%B6%D8%A7%D8%A1,. 2020. (accès le 08 01, 2020).

20. ANNUAL REPORT2016. «ANNUAL REPORT2016, European Stability Mechanism, Luxembourg, 30 March 2017. 2017, 15.

21. ميموني سمير. *الشراكة الاورومتوسطية بين الطموحات الواقع مع دراسة اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الاوروبي، مدكرة ماجستير في علوم التسيير تخصص تسيير مؤسسة*. الجزائر: المدرسة العليا للتجارة، 2006/2005، 179.

22. نادية بلورغي. "تداعيات ازمة منطقة اليورو على الشراكة الاورومتوسطية حالة الجزائر، مدكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية." جامعة محمد خيضر -بسكرة، 2014، 230.

الاعتماد المستندي آلية لتمويل التجارة الخارجية

Documentary credit a mechanism for financing foreign trade

د.حورية سويقي

جامعة بلحاج بوشعيب عين تموشنت

الملخص:

شهد مطلع النصف الثاني من القرن العشرين بداية مرحلة جديدة في تطور الاقتصاد العالمي، حيث حل هذا الأخير محل الاقتصاد القومي. وأدى امتداد المبادلات التجارية ما بين مختلف الدول والتكتلات الاقتصادية إلى البحث عن السبل الكفيلة لضمانها والتقليل من مخاطرها. وكان لا بد من تدخل الهيئات الكفيلة بتنظيم قطاع التجارة الخارجية، ولعل من بين هذه الهيئات؛ الهيئات المالية وبالأخص البنوك والتي تكفل ضمان حقوق أطراف العلاقات التجارية الخارجية من مستورد ومصدر، وتمويل العمليات التجارية.

وتبنت البنوك الجزائرية على غرار سائر بنوك دول العالم عدة تقنيات لتمويل التجارة الخارجية بهدف تشجيع النشاط الاقتصادي وتقوية المبادلات التجارية من بينها **الاعتماد المستندي** الذي يعتبر أداة ضمان وتمويل في نفس الوقت.

الكلمات المفتاحية: الاعتماد المستندي – المبادلات التجارية- التجارة الخارجية- البنك.

Abstract:

The beginning of the second half of the twentieth century witnessed the beginning of a new phase in the development of the world economy, as the latter replaced the national economy. The extension of trade exchanges between different countries and economic blocs led to the search for ways to guarantee them and reduce their risks. It was necessary for the intervention of the bodies guaranteeing the regulation of the foreign trade sector, and perhaps among these bodies; Financial bodies, especially banks, which guarantee the rights of the parties to foreign trade relations, including importers and exporters, and finance commercial operations.

Algerian banks, like other banks in the world, have adopted several techniques for financing foreign trade with the aim of encouraging economic activity and strengthening trade exchanges, including documentary credit, which is a tool of guarantee and financing at the same time.

Keywords: documentary credit - commercial exchanges - foreign trade - the bank.

مقدمة:

لقد أخذت الاعتمادات المستندية مكانة هامة، ولعبت دوراً بارزاً في التجارة الدولية من خلال خصائصها وسماتها الفعالة التي ساهمت في دفع العملية التجارية وتطورها[1]. ذلك كون أهم عاملين أعاقا التبادل التجاري على المستوى الدولي هما البعد الجغرافي والائتمان. ويعتبر الاعتماد المستندي هو الحل الأنجع[2] حيث تحل فيه المستندات محل السلع، ويتحقق الائتمان بضمان البنك القيام بالعملية. وبالرغم من أن النجاح التي حققته هذه الآلية إلا أنه كان يجب لزاما إحاطتها بالأطر القانونية لتجنب أي إشكال يمكن أن يقع على غرار مشكلة تنازع القوانين.

وفي سنة 1933 ثم صياغة مجموعة من القواعد من قبل غرفة التجارة الدولية اصطلح عليها **بالأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية**، والتي ثم إعادة النظر فيها خاصة بعد الأحداث التي شهدها العالم من حروب ونزاعات آنذاك. وما زال ينظر فيها إلى حد اليوم قصد البلوغ إلى القواعد المثالية التي تنظم العلاقات التجارية بين الدول على أحسن وجه.

أما بالنسبة للجزائر، فلم تتبنى هذه التقنية إلا بعدما تبنت النظام الرأسمالي الذي يقوم على حرية التجارة والصناعة[3]. وبالرغم من الإصلاحات الذي قامت بها المشرع في تلك الفترة لتكريس هذا المبدأ، إلا أنه لم يحط الاعتماد المستندي بتنظيم قانوني خاص على غرار العقود الأخرى كالاعتماد الايجاري[4]، وعقد تحويل الفاتورة[5]، وإنما اكتفى باعتبارة وسيلة من وسائل الدفع وذلك عندما نص في المادة 113 من القانون رقم 10/90[6] على:

"يعتبر وسائل الدفع جميع الوسائل التي تمكن من تحويل أموال مهما كان الشكل أو الأسلوب التقني المستعمل." إلا أنه لم يبين الأطر القانونية للاعتماد المستندي بصفة عامة مما يستلزم على البنوك الرجوع إلى الأعراف الدولية للتصدي إلى

---

[1] عمار حمودة الرواشدة، تنازع القوانين في الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع، عمان الأردن، سنة 2017، ص.21.

[2] أول عملية اعتماد تمت في بريطاني، ثم تطورت ليصبح الاعتماد وسيلة لانتعاش وتمويل التجارة الخارجية، وكان ذلك سنة 1920، لمزيد من التفصيل أنظر أميرة حشاني، دور الاعتماد المستندي كتقنية تمويل وضمان التجارة الخارجية دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية، مذكرة ماستر العلوم الاقتصادية تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، السنة الجامعية2015/2014، ص.46.

[3] عبدلي فرحات وعزوق فريد، خصوصية الاعتماد المستندي في القانون الجزائري، مذكرة ماستر تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، السنة الجامعية 2015/2014، ص. 03 وما يليها.

[4] الأمر رقم 09/96، المؤرخ في 10 جانفي 1996، المتعلق بالاعتماد الايجاري، الجريدة الرسمية العدد 03، الصادرة في 14 جانفي 1996.

[5] الأمر رقم 59/75، المؤرخ في 26 سبتمبر 1996، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية العدد 101، الصادرة في 17 ديسمبر 1975، المعدل والمتمم.

[6] قانون رقم 10/90، مؤرخ في 14 أبريل 1990، المتعلق بقانون النقد والقرض، جريدة رسمية العدد 16، الصادرة في 18 أبريل 1990، الملغى بموجب الأمر رقم 11/03، مؤرخ في 26 غشت سنة 2003، المتعلق بالنقد والقرض، جريدة رسمية العدد 52، الصادرة في 27 غشت سنة 2003،ص.03، والمعدل والمتمم بموجب الأمر رقم 04/10، مؤرخ في 26 غشت 2010 ، جريدة رسمية العدد 50، الصادرة في 01 سبتمبر 2010، ص.11. والمعدل والمتمم بالقانون رقم 10/17، مؤرخ في 11 أكتوبر 2017، جريدة رسمية العدد 57، الصادرة في 12 أكتوبر سنة 2017، ص.04.

ذلك. وهذا ما دفع بنك الجزائر من إصدار النظام رقم 01/07 [1]، الذي نص من خلاله بصفة صريحة على أنه يعد الاعتماد المستندي وسيلة من وسائل الدفع الخارجي، وذلك في المادة 18 منه. كما أوجبت المادة 48 من نفس القانون احترام النصوص التشريعية والتنظيمية تطبيقا للأعراف والأصول الدولية عند القيام بالتحويلات التي تتم عبر هذه التقنية.

ومن هنا يبرز التساؤل الذي يشكل محور ورقتنا البحثية وهو **ما مدى فعالية أحكام الاعتماد المستندي في القانون الجزائري؟ وهل توفر الضمانات الكافية للمتعاملين الاقتصاديين الذين يلجؤون إلى هذه التقنية لتمويل عقودهم التجارية الدولية؟**

يتحدد نطاق هذه الدراسة في إلقاء الضوء على مفهوم الاعتماد المستندي وأساسه القانوني ، ومدى مساهمته في تمويل التبادلات التجارية على المستوى الدولي.

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهجين الوصفي والتحليلي، وذلك للتطرق إلى مختلف المفاهيم العامة التي توضح المقصود بتقنية الاعتماد المستندي ثم تحليل النصوص القانونية التي تضبطه قصد تقييم مدى فاعليتها في تمويل التجارة الخارجية.

وهذا ما سيتم الاجابة عنه وفق المحاور الآتية:

أولا: الاطار المفاهيمي للاعتماد المستندي

ثانيا: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارية الخارجية.

أولا: الاطار المفاهيمي للاعتماد المستندي

إن تحديد أي مفهوم قانوني يستوجب التطرق إلى تعريفه ثم تبيان إلى أحكامه، وذلك وفق ما يلي:

1: مفهوم الاعتماد المستندي

إن تحديد مفهوم الاعتماد المستندي يستوجب التطرق إلى تعريفه الفقهي ثم القانوني.

على المستوى الفقهي، يعرف جانب من الفقه الاعتماد المستندي على أنه تعهد خطي صادر عن بنك المصدر إلى البائع (المستفيد)، بناءً على طلب المشتري (الآمر بفتح الاعتماد). يتعهد من خلاله بنك المصدر بدفع مبلغ محدد أو قبول سحوبات بقيمة محددة مقابل استلام مستندات محددة تتجسد في فواتير ووثائق شحن وشهادات المعاينة والوزن الخاصة بالبضاعة[2].

[1] نظام رقم 01/07، مؤرخ في 03 فيفري 2007، المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات التجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، جريدة رسمية العدد 31، الصادر في 31 ماي سنة 2007، المعدل والمتمم بالنظام رقم 06/11، المؤرخ في 19 أكتوبر سنة 2011، جريدة رسمية العدد 12، الصادرة في 15 فبراير 2012.

[2] ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان الأردن، سنة 2004،ص. 226 وما يليها.

كما يعرف جانب آخر من الفقه بانه عقد اعتماد يقوم البنك بفتحه بناء على طلب من الآمر، لصالح عميل هذا الأخير، ويكون مضمون بحيازة مستندات تمثل بضاعة تكون موضوعا لعمية نقل أو معدة للنقل[1].

وفي نفس السياق يعرفه جانب آخر كذلك من الفقه على أنه أداة مصممة لحماية المصدر، تتمثل في اتفاق متعدد الأطراف مع البنك ، يكون حسب طلب و إرشادات المستورد (المشتري) بحيث يتعهد بسداد مبلغ الفاتورة للمصدر (البائع) مقابل تقديم مجموعة من المستندات تصدر في وقت معين فور استنفاذ شروط و إجراءات الاعتماد المستندي[2]
.

ومن خلال التعريفات السابقة نستنتج أن الاعتماد المستندي يشمل مجموعة من الخطوات وفق الترتيب الآتي:

- يتم الاتفاق على فتح الاعتماد المستندي كشرط ضمن شروط عقد الشراء المبرم بين المصدر البائع والمستورد المشتري.
- تنفيذا لشروط العقد، يتقدم المستورد المشتري طالب فتح الاعتماد لدى بنكه لفتح الاعتماد، ويقوم بتعبئة نموذج طلب فتح الاعتماد وتوقيعه وفقا لشروط البنك العامة.
- يفتح البنك الاعتماد المستندي في سجلاته، ويعد نموذج فتح إعتماد بناءً على طلب العميل ووفقاً لتعليماته، ويرسله إلى مراسله (إما فرعه أو بنك مراسل) في بلد المصدر أي البائع أو المستفيد من الاعتماد. ويتولى البنك المراسل حال توصله بالاعتماد بابلاغ المصدر وذلك بارسال نموذج الاعتماد إلى البائع.
- يقوم المستفيد أي البائع بتجهيز البضاعة المتفق عليها ضمن مدة سريان مفعول الاعتماد ويتأكد من مطابقة مواصفات البضاعة وشروط شحنها والتأمين عليها وبشكل عام يتأكد من مدى مطابقة البضاعة للمستندات المحررة بشأنها. ومن ثم يقدمها للبنك الذي يتولى التدقيق فيها للتأكد من مدى مطابقتها لشروط الاعتماد، ويتولى شراءها أو دفع قيمتها.

وإذا قام مراسل البنك المصدر بالتدقيق والتأكد من صحة المستندات والدفع وفق ما سبق شرحه، يتوجب عليها إرسالها إلى البنك المصدر للمستندات ليقوم بتدقيقها مرة أخرى ومن ثم يقوم بقيد قيمة الاعتماد ومصاريفه وعمولاته على حساب العميل، ويقوم بارسالها إلى المشتري ليقوم بالتخليص على بضاعته من الميناء والسلطات الجمركية. وهنا تنتهي عملية الاعتماد المستندي[3].

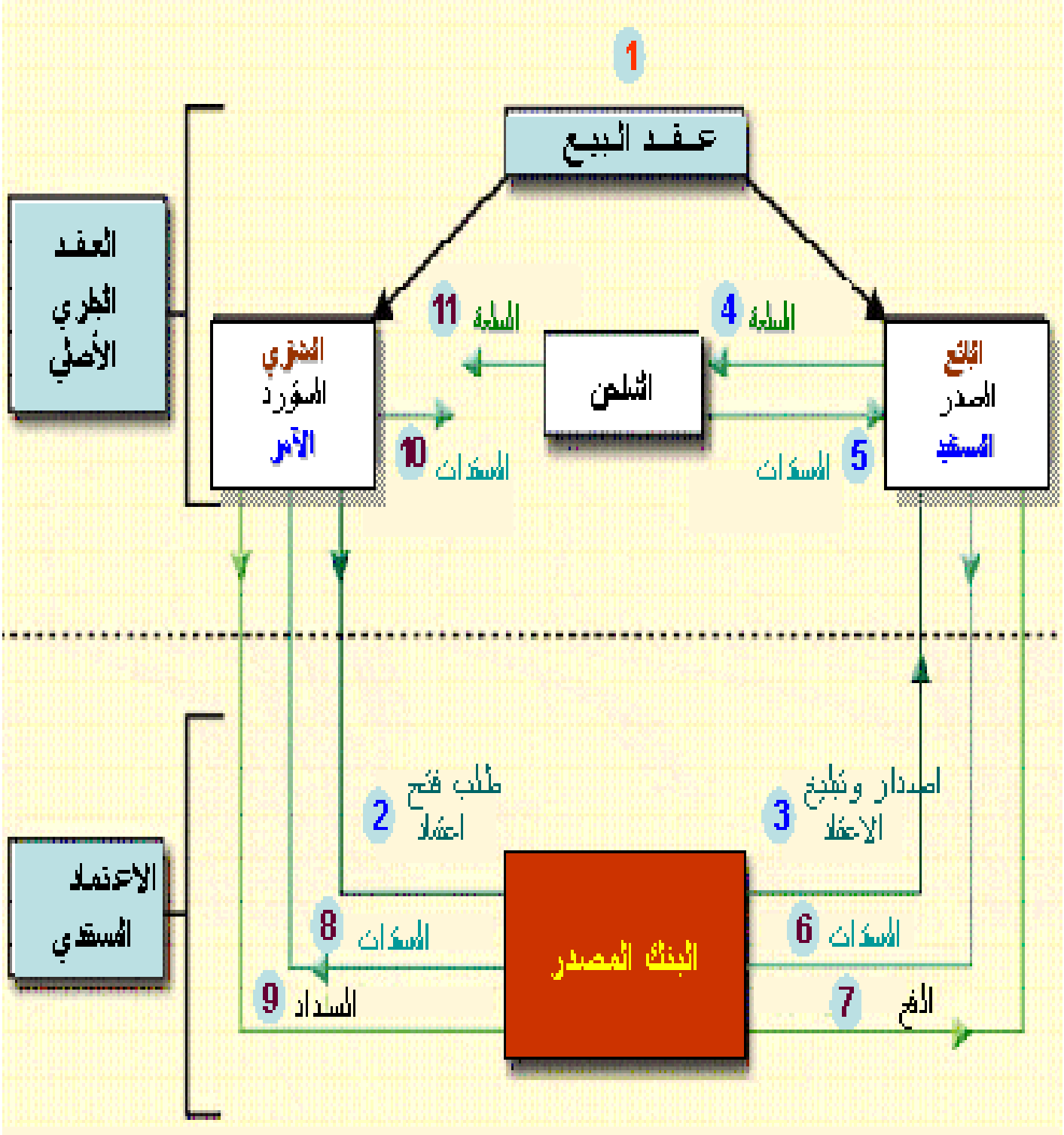
ويمكن تلخيص كل ما سبق قوله في المخطط الآتي:

---

[1] عمار محمود الرواشدة، المرجع السابق، ص.57.

[2] كتوش عاشور وقورين حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية- حالة مؤسسة SNVI، ورقة بحثية ألقيت في إطار الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات–النامية "أيام 21-22 نوفمبر 2006، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، منشورة في الأنترنت.

[3] لمزيد من التفصيل أنظر ماهر شكري، المرجع السابق، ص.226 وما يليها.



1

[1] مخطط مقتبس من كتوش عاشور وقورين حاج قويدر، المرجع السابق، ص.11.

على المستوى القانوني؛ لم يقم المشرع الجزائري بتعريف الاعتماد المستندي، إلا أنه بالرجوع إلى النظام رقم 01/07، سابق الذكر وبالأخص المادة 46 منه والتي تحيل إلى تطبيق الأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، نجد نص المادة 02 من النشرة 600 تنص:

" الاعتماد يعني أي ترتيب، مهما كان اسمه أو وصفه، يكون غير قابل للنقض وبالتالي يشكل تعهد نهائي من المصرف المصدر للوفاء عند تقديم مستندات متطابقة، والوفاء عنا يعني:

أ: الدفع بالاطلاع إذا كان الاعتماد متاحا بالدفع بالاطلاع.

ب: التعهد بالدفع الآجل والدفع في تاريخ الاستحقاق إذا كان الاعتماد متاحاً بالدفع الآجل.

ت: قبول السحب المسحوب من قبل المستفيد ودفعه في تاريخ الاستحقاق إذا كان الاعتماد متاحا بالقبول."

ومن خلال هذا التعريف نلتمس عدة أنواع للاعتماد وفق التفصيل الآتي:

أ: الاعتماد المستندي غير القابل للنقض

وهو اعتماد باث وقطعي، لا يخول البنك الغاءه أو تعديله دون اتفاق مع الأطراف. وينقسم بدوره إلى:

- الاعتماد المستندي غير القابل للنقض والمعزز: ومفاده أن المستفيد يطلب من العميل أن يعزز الاعتماد ببنك آخر غالبا ما يكون في بنك المصدر، يلتزم بقبول سفاتج عليه، وبالدفع له.
- الاعتماد المستندي غير قابل للنقض وغير المعزز: وفي هذه الحالة يتدخل بنك آخر يعرف ببنك المرسل، لكن لا يكون له أي إلتزامات في الاعتماد. بل وظيفته هي إرسال وتبليغ المستفيد بالاعتماد وفحص المستندات فقط.

ب:إعتماد الدفع بالاطلاع

يتولى البنك فاتح الاعتماد فحص المستندات بعد أن تقدم له، ويتأكد من مدى مطابقتها ثم يقوم بالدفع. ويعتبر من الاعتمادات الأقل مرونة حيث تبرز نية أطرافه في الحصول على التمويل.

ج:إعتماد الدفع الآجل أو إعتماد القبول

يتم الاتفاق على إمكانية سحب المستفيد السفاتج أي السندات القابلة للتداول على البنك فاتح الاعتماد بقيمة الاعتماد، وذلك بعد فحض المستندات المقدمة والتأكد من مدى مطابقتها[1].

وتجدر الإشارة أن السفتجة باعتبارها ورقة تجارية قابلة للتداول يمكن أن تسحب من البنك، كما يمكن أن تسحب من المشتري شريطة أن يتم التوقيع عليها.

[1] عبدلي فرحات وعزوق فريد، المرجع السابق، ص.11 وما يليها.

د: إعتماد الدفع المقدم

يحق للمستفيد الحصول في هذا النوع من الاعتماد على دفعة مسبقة من قيمة الاعتماد وذلك في مدة 90 يوم يبدأ حسابها من التاريخ المسجل في سند الشحن أو الفاتورة الخارجية، وقبل قيامه بتقديم المستندات، على أن تخصم قيمة الدفع المسبقة من القيمة الإجمالية عند مرحلة الدفع النهائية[1].

2: تنظيم الاعتماد المستندي في القانون الجزائري

بالرغم من عدم إحاطة المشرع الجزائري الاعتماد المستندي بتنظيم قانوني خاص محكم الصياغة على غرار الاعتماد الايجاري، إلا أنه نظم بعض من جوانبه في بعض القوانين على غرار قانون النقد والقرض وقانون المالية وكذلك بعض الأنظمة الصادرة عن بنك الجزائر.

أ: قانون النقد والقرض

كما سبقت الاشارة مسبقا، لم ينظم قانون النقد والقرض رقم 10/90 سابق الذكر والملغى الاعتماد المستندي بصفة خاصة، وإنما نظمه تحت مسمى عام باعتباره وسيلة من وسائل الدفع، وكان يرجع في ذلك إلى الأعراف التجارية الدولية لعدم وجود أحكام خاصة.

إلا أنه بصدور القانون رقم 11/03 المتعلق بالنقد والقرض، السابق الذكر، والذي ألغى القانون 10/90، والذي نظم المشرع من خلاله وسائل الدفع، وخول صلاحية حمايتها إلى بنك الجزائر. حيث نص في المادة 56:

" ينظم بنك الجزائر غرف المقاصة ويشرف عليها، ويسهر على حسن سير نظم الدفع وأمنها وفقا لنظم مجلس النقد والقرض."

وعدل الأمر رقم 11/03 بالأمر رقم 10/ 04 على نحو ما سبق تبيانه سابقا، وحمل هذا الأخير في طياته تنظيم بعض الجوانب نذكر منها:

- خول بنك الجزائر مهمة السهر على سلامة وسائل الدفع وفعاليتها عن طريق أنظمة يحددها مجلس النقد والقرض (المادة 56) منه.
- مكن مجلس النقد والقرض من التدخل لمنع إدراج أي وسيلة دفع في حالة عدم تقديم ضمانة كافية (المادة 56 مكرر).
- مكن بنك الجزائر من التدخل مباشرة من أجل تحديد العملات التي يتقاضاها البنك عن وسائل الدفع، ويكون ذلك عن طريق أنظمة وبوضع حد أقصى لا يجوز للبنوك تجاوزه (المادة 57).
- تعرض البنوك لعقوبات في حالة مخالفة النصوص التشريعية والتنظيمية إذا ما تبث تواطؤ بينه وبين أحد أطراف الاعتماد المستندي، ويتقرر على اللجنة المصرفية في هذه الحالة مباشرة تطبيق العقوبات.

[1] عبدلي فرحات وعزوق فريد، المرجع السابق، ص.13 وما يليها.

ب: أنظمة بنك الجزائر

يتولى بنك الجزائر عن طريق الأنظمة التي يصدرها تنظيم العمليات المصرفية، ولقد أصدر من أجل إرساء ذلك النظام رقم 01/07 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات التجارية مع الخارج سابق الذكر، والذي اعتبر من خلاله أن الاعتماد المستندي هو وسيلة من وسائل الدفع الخارجية (المادة 18)، كما كرس إجبارية التوطين المصرفي (المادة 29) ، ونص على ضرورة حصول البنوك على ترخيص من بنك الجزائر للقيام بعمليات التجارة الخارجية (المادة 11). كما أكد في المادة 46 منه على ضرورة إحترام النصوص التشريعية والتنظيمية الوطنية وكذلك الأعراف التجارية الدولية عند القيام بالتحويلات بالعملة الأجنبية.

كما أصدر بنك الجزائر النظام رقم 11/13 [1]، والذي تضمن نص المادة 11 منه على وجوب تسقيف تعريفات العمولات المقتطعة من طرف البنك في عمليات التجارة الخارجية عند الاستيراد وتحويل المداخيل. كما أوجبت المادة 13 منه كذلك على ضرورة إرسال التقارير إلى المديرية العامة لمفتشية بنك الجزائر.

ج: قوانين المالية

لقد كرس المشرع الجزائري الاعتماد المستندي في قوانين المالية، وذلك لاعتباره وسيلة هامة للتجارة الخارجية خاصة في عمليات الاستيراد. حيث نص قانون المالية التكميلي لسنة 2009 في المادة 69 على أن الائتمان المستندي هو الوسيلة الوحيدة الذي يتم دفع بها مقابل الواردات. إلا أن ذلك أدى إلى انخفاض قيمة الواردات مما أدى بالمشرع إلى التقليل من حدة ذلك والاعتماد على وسائل أخرى، وذلك ما تجسد في قانون المالية التكميلية للسنوات الموالية[2].

ثانيا: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارية الخارجية

يعتبر الاعتماد المستندي آلية مهمة لتمويل العمليات التجارية على المستوى الدولي، إذ يسهل على المتعاملين الاقتصاديين القيام بالمبادلات التجارية الخارجية من خلال قضائه على حاجز البعد الجغرافي، وضمانه لخاصية الائتمان.

1: مفهوم التمويل

إن النظرة التقليدية للتمويل هي الحصول على الأموال و استخدامها لتشغيل أو تطوير المشاريع و التي تتركز أساساً على تحديد أفضل مصدر للحصول على أموال من عدة مصادر متاحة. ومهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنموا وتواصل نشاطها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع، ويستوي أن يكون مباشرا أو غير مباشر وفق التفصيل الآتي:

[1] نظام رقم 11/13 المؤرخ في 08 أبريل 2013، المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالشروط البنكية المطبقة على العمليات المصرفية، جريدة رسمية العدد 29، الصادرة في 02 جوان 2013.

[2] عبدلي فرحات وعزوق فريد، المرجع السابق، ص.18 وما يليها.

أ: التمويل المباشر

يعبر هذا النوع من التمويل عن العلاقة المباشرة بين المقرض والمقترض والمستثمر دون تدخل أي و سيط مالي مصرفي أو غير مصرفي . و هذا النوع من التمويل يتخذ صور متعددة كما يختلف باختلاف المقترضين (مؤسسات ، أفراد ، هيئات حكومية).

ب:التمويل غير المباشر

يعبر هذا النوع من التمويل عن كل طرق و أساليب التمويل غير المباشرة و المتمثلة في الأسواق المالية والبنوك أي كل المصادر المالية التي فيها وسطاء ماليين .

حيث يقوم الوسطاء الماليين المتمثلين في السوق المالية وبعض البنوك ، بتجميع المدخرات المالية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض ، ثم توزع هذا الإدخارات المالية على الوحدات الاقتصادية التي تحتاجها، فالمؤسسات المالية الوسيطة تحاول أن توفق بين متطلبات مصادر الإدخار و تطلبات مصادر التمويل.

و هناك بعض أشكال التمويل غير المباشرة الأخرى و التي تكون في شكل ضمانات و التي تستعمل عادة في عمليات الإستراد و التصدير مثل **الاعتماد المستندي** [1].

2: الاعتماد المستندي كأداة لتمويل عمليات التجارية الخارجية

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الاطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطرافالمتدخلين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدرين ومستوردين.

إذ بالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان - بواسطة الاعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التى يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.

وبالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها الا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندى المفتوح لديه. وعليه فهو:

- يلبي الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين.
- يقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية.
- معترف بها عالمياً ، ومضمونة قانونياً.
- يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريباً.
- يقلل من المخاطر التجارية التي تتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد بإتمام شحن البضاعة. وتساعدك في هذه الناحية خطابات اعتماد الاستيراد[2].
- يوفر ضماناً أكبر للدفع، إذا قام البنك بتأكيده حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع. كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.

[1] كتوش عاشور وقورين حاج قويدر، المرجع السابق، ص.03.
[2] المرجع نفسه ، ص.04.

الخاتمة:

تعتبر التجارة الخارجية الدعامة الأساسية للاقتصاد الوطني لكل دولة، ويعد الجهاز المصرفي المركز الحيوي لتمويل عمليات التجارة الخارجية والتي تعتبر الأخطر والأكثر دقة.

والجزائر، وبعد تبني مبدأ حرية التجارة والصناعة وتحرير التجارة الخارجية، أصبحت تشجع التبادل التجاري على المستوى الدولي، وتنظم وسائل تمويله قصد التقليل من المخاطر التي يمكن أن تنجم وتحقق خاصية الائتمان.

ويعتبر الاعتماد المستندي أحد أنجع وسائل الدفع على مستوى العمليات التجارية الدولية، إذ يجعل البنك يلعب دور الوسيط ويوفر الحماية والضمان لكل من البائع والمشتري. إلا أنه يجب على البنك أن يتأكد من صحة ودقة المستندات محل المعاملة.

إلا أنه ونظرا لأهمية الاعتماد المستندي، ودوره الفعال في تمويل التجارة الخارجية، إلا أنه لم يحطه المشرع بتنظيم قانوني خاص على غرار عقد تحويل الفاتورة والاعتماد الايجاري، وإنما اكتفى بتنظيمه في بعض النصوص القانونية المتناثرة على غرار قانون النقد والقرض وقانون المالية التكميلي وبعض الأنظمة، بل أوكل مهام تنظيمه إلى بنك الجزائر.

ويجب على المشرع الجزائري في إطار تبني التجارة الالكترونية والسعي نحو التحول إلى الاقتصاد الرقمي أن يمكن الأطراف في الاعتماد المستندي من إبرام العقد وتسوية المدفوعات وصرفها الكترونيا، وذلك قصد تسهيل التعاملات وتيسيرها ومواكبات التطورات التي أصبحت تفرض السرعة في ابرام المعاملات.

كما يجب تشجيع المتعاملين الاقتصاديين على تصدير سلعهم، عبر إعتمادات التصدير التي تسهل من عرض السلع والمنتوجات الوطنية في السوق الخارجية.

قائمة المصادر:

أولا: المراجع الفقهية

1. عمار حمودة الرواشدة، تنازع القوانين في الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع، عمان الأردن، سنة 2017.
2. ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان الأردن، سنة 2004.

ثانيا: المقالات العلمية

1. كتوش عاشور وقورين حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية- حالة مؤسسة SNVI، ورقة بحثية ألقيت في إطار الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات– النامية "أيام 21-22 نوفمبر 2006، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، منشورة في الأنترنت.

ثالثا: الرسائل العلمية

1. أميرة حشاني، دور الاعتماد المستندي كتقنية تمويل وضمان التجارة الخارجية دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية، مذكرة ماستر العلوم الاقتصادية تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، السنة الجامعية2015/2014.
2. عبدلي فرحات وعزوق فريد، خصوصية الاعتماد المستندي في القانون الجزائري، مذكرة ماستر تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، السنة الجامعية 2015/2014.

رابعا: النصوص القانونية

1. الأمر رقم 59/75، المؤرخ في 26 سبتمبر 1996، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية العدد 101، الصادرة في 17 ديسمبر 1975، المعدل والمتمم.
2. الأمر رقم 09/96، المؤرخ في 10 جانفي 1996، المتعلق بالاعتماد الايجاري، الجريدة الرسمية العدد 03، الصادرة في 14 جانفي 1996.
3. قانون رقم 10/90، مؤرخ في 14 أبريل 1990، المتعلق بقانون النقد والقرض، جريدة رسمية العدد 16، الصادرة في 18 أبريل 1990، الملغى بموجب الأمر رقم 11/03، مؤرخ في 26 غشت سنة 2003، المتعلق بالنقد والقرض، جريدة رسمية العدد 52، الصادرة في 27 غشت سنة 2003،ص.03، والمعدل والمتمم بموجب الأمر رقم 04/10، مؤرخ في 26 غشت 2010 ، جريدة رسمية العدد 50، الصادرة في 01 سبتمبر 2010، ص.11. والمعدل والمتمم بالقانون رقم 10/17، مؤرخ في 11 أكتوبر 2017، جريدة رسمية العدد 57، الصادرة في 12 أكتوبر سنة 2017، ص.04.
4. نظام رقم 01/07، مؤرخ في 03 فيفري 2007، المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات التجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، جريدة رسمية العدد 31، الصادر في 31 ماي سنة 2007، المعدل والمتمم بالنظام رقم 06/11، المؤرخ في 19 أكتوبر سنة 2011، جريدة رسمية العدد 12، الصادرة في 15 فبراير 2012.
5. نظام رقم 11/13 المؤرخ في 08 أبريل 2013، المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالشروط البنكية المطبقة على العمليات المصرفية، جريدة رسمية العدد 29، الصادرة في 02 جوان 2013.

Analyse des étapes de développement des entreprises à l'international : cas de l'entreprise Etatique Electro Industrie

CHALLAL Ourdia

Université Mouloud Mammeri

Résumé

L'internationalisation des entreprises est une étape très importante afin de garantir la continuité de la croissance des entreprises, elle consiste en l'extension des activités de l'entreprise au delà des frontières de leurs pays d'origine. Chaque entreprise a ses propres déterminants qui la pousse à prendre la décision de s'internationaliser, elle est le résultat d'un processus qui comporte plusieurs étapes que l'entreprise franchit au fur et à mesure à fin réaliser des objectifs qu'elle a préalablement fixé. Dans un contexte de développement et de croissance, l'entreprise Electro Industries a choisi d'opter pour l'internationalisation via l'exportation dans l'objectif d'assurer sa survie vu la situation financière délicate ou elle s'est retrouvé et d'accéder à des marchés plus vastes qui présentent plus d'opportunités à saisir en choisissant le territoire africains, étant donnée la difficulté d'accès aux marchés européens puisqu'ils sont plus avancé en matière de nouvelle technologie donc la concurrence est très rude. Pour cela l'entreprise a mis en place un processus composé de plusieurs phases (cinq phases) lui permettant la réalisation de cette opération.

Mots clés : internationalisation, stratégies d'entreprise, commerce international

ملخص

الشركة أنشطة توسيع في تتمثل فهي ، الشركات نمو استمرارية ضمان أجل من للغاية مهمة خطوة الشركات تدويل يعتبر عدة تتضمن لعملية نتيجة فهي التدويل قرار لاتخاذ تدفعها التي الخاصة اسبابها لها شركة كل .الأصلي بلدها حدود خارج اندستري الكترو شركة اختارت ، والنمو التطور سياق في .سابقًا حددتها التي الأهداف لتحقيق الشركة بها تمر مراحل

أكبر أسواق إلى للوصول ايضا و تعيشه الذي الدقيق المالي للوضع نظرًا بقائها ضمان بهدف التصدير خلال من التدويل عظيم بقدم تمتاز التي الأوروبية الأسواق إلى الوصول لصعوبة نظرًا ، الافريقية الاسواق في هذا و الفرص من المزيد توفر من تتكون عملية بإعداد الشركة قامت ، لهذا .للغاية شرسة المنافسة فإن وبالتالي ، الجديدة التكنولوجيا حيث من العملية هذه بتنفيذ لها تسمح مراحل .خمس.

الكلمات المفتاحية:التدويل ، استراتيجيات الأعمال ، التجارة الدولية

Abstract

The internationalization of companies is important to maintaining of their growth. Internationalization is an extension beyond national borders; every company has its own raisons for internationalizing their activities, its result from a process which involves several steps to achieve purposes previously sets. The company Electro Industrie chooses to internationalize through exporting to access to larger markets, having more opportunities to seize and for its survival, for this, the company has developed a process which is composed of many steps allowing it to perform this operation.

Keywords: internationalization, business strategies, international trade.

Introduction

L'internationalisation des entreprises était l'objet de nombreuses recherches en management international. Divers modèles théoriques et empiriques ont eu pour objectif de comprendre le processus par lequel les entreprises s'engagent hors de leurs marchés locaux.

Le processus de la mondialisation et les nouvelles conditions de la compétitivité ont engendré l'internationalisation des firmes. Il apparait que cette stratégie constitue une voie de développement inévitable pour les entreprises, puisqu'elle permet à l'entreprise d'élargir son marché dans un environnement international très complexe.

Dans le cadre de développent des activités à l'international, l'entreprise réalise une analyse des différents modes d'entrées et prioriser les meilleures options avant de démarcher sur le terrain, une étape qui est crucial pour atteindre les objectifs.

Plusieurs travaux de recherche ont pour objectif d'apporter une contribution conceptuelle permettant d'enrichir l'analyse du processus de développement de l'entreprise à l'international. Dont les travaux de M.Porter et Perlemutter qui abordent une même réalité mais sous différents angles.

A cet effet, nous mettrons l'accent sur l'analyse des étapes de l'évolution de l'entreprise à l'international. En effet, beaucoup d'entreprises se lancent à l'international par opportunisme et de façon empirique mais souvent les résultats de cette démarche ne sont pas ceux espérés, car cette perspective demande une stratégie et un accompagnement et demande à ce que les entreprises énumèrent leurs besoins et les moyens nécessaires à la réussite de cette opération et aussi la mise en place d'un processus à suivre afin d'atteindre les objectifs préalablement fixés.

La problématique sur la quelle tournera ce travail de recherche est comment les entreprises procèdent-elles à l'internationalisation et le processus qu'elles suivent afin de mener à bien cette opération ?

1- L'internationalisation de l'entreprise

L'internationalisation peut être définit comme le résultat d'un processus comportant plusieurs étapes que l'entreprise franchit au fur et à mesure. Elle consiste à intégrer au sein de l'entreprise des activités externes sur plan géographique et économique lui permettant un développement au-delà des frontières nationales[1].

[1] Alain Beitone, Christine Dollo,Jean Pierre Guidoni, Alain Legardez , « dictionnaire des sciences économiques », Arnand Colin Editeur, Paris 1991,P182

1-1- Les déterminants de l'internationalisation

L'internationalisation des entreprises représente la continuité du processus de croissance des firmes lorsqu'elles arrivent à la phase finale sur le marché national, plusieurs facteurs poussent l'entreprise à s'internationaliser telles que [1] les raisons techniques qui regroupe l'ensemble des besoins technique de l'entreprise qui sont la recherche d'économies d'échelle et la baisse des couts de transport, des raisons politiques dans ce cas il s'agit des différentes politiques menées par les Etats et les relations qui naissent entre les nations dans l'objectif d'en tirer profit, des raisons économiques qui permettent de regrouper l'ensemble des besoins de l'entreprise qui la pousse à s'internationaliser (une meilleure maitrise des approvisionnements, une saturation du marché nationale, baisse des coûts de production grâce à des salaires plus faibles) et des raisons financières, il faut savoir que l'internationalisation procure des avantages financiers aux entreprises en leurs donnant accès a de nouvelles sources de financement ou encore tirer profit des opérations de changes.

1-2- Les différentes stratégies d'internationalisation

Le processus d'internationalisation de l'entreprise regroupe quatre stratégies basées essentiellement sur les travaux de Porter et Perlmutter[2] qui ont proposé une typologie d'actions des entreprises traduisant la diversité des principes de gestion adoptés par les entreprises activant au niveau international.

- **L'orientation stratégique internationale**

La stratégie internationale représente la première étape que l'entreprise accomplit pour s'internationaliser, dans ce cas elle est présente sur les marchés étrangers par l'exportation ou

[1] 22Questions.digischool.fr/Economie, consulté le 18/08/2017 ;

[2] Eric Maillot, « Stratégies d'internationalisation : une articulation des travaux de porter et perlmutter », 2005/1 (n° 3), p.2.

l'implantation de bureau de représentation, de succursale,...cette stratégie se caractérise par une forte centralisation du pouvoir de décision, le produit offert par l'entreprise dans ce cas est déterminé par les caractéristiques observées sur le marché d'origine (une faible adaptation du produit) et généralement cette orientation est adoptée par les PME qui font l'apprentissage des marchés étrangers.

- **L'orientation stratégique multinationale**

La stratégie multinationale en général consiste à produire à l'étranger c'est-à-dire instauré des filiales de production hors du territoire national via les investissements directs étrangers IDE (les implantations brown field et green field et les joint-ventures), les cessions de licences ou encore les concessions de brevets, cette stratégie est caractérisée par une faible centralisation voir même une décentralisation une pouvoir de décision c.-à-d. les filiales contrôlée à l'étrangers sont largement autonomes par rapport à la maison mère, l'activité commerciale et le produit de l'entreprise multinationale est différencié et adapté aux particularités des marchés visés afin de satisfaire au mieux les besoins des clients locaux.

- **L'orientation stratégique transnationale**

Le principe clé de cette stratégie est résumé par le slogan avancé par le PDG d'Asea Brown Boveri (BBA) *« think global act local ». Elle consiste à réunir la standardisation et la diversification et cela via* les ventes fermes (exportation, cession de brevets, contrat clé en main...), les investissements directs à l'étranger (filiale de production, filiale de distribution, joint-venture...), les concessions à durée limitée (crédit-bail, concession de licence, franchise...). Cette stratégie se caractérise par une décentralisation de pouvoir de décision mais une forte coordination entre les activités dispersées sur différentes zones géographiques, dans ce type d'orientation, l'entreprise transnationale cherche en premier lieu les zones les plus harmonisées car elle donne une grande importance à la dimension culturelle et relationnelle.

➢ L'orientation stratégique globale

L'orientation stratégique globale est rarement adoptée, elle est retenue généralement que par quelques secteurs d'activités tels que l'aéronautique, l'informatique, … cette stratégie est exercée essentiellement via les IDE (pour développer les activités créatrices de valeur) ou les exportations (les activités sont relativement concentrées dans l'optique de servir le marché mondial). La globalisation se caractérise par une forte centralisation du pouvoir de décision au niveau de l'entité pivot, elle est axée sur politique de standardisation c'est-à-dire que les produits proposés sur les marchés étrangers et national ne sont pas adaptés mais ils sont standardisés avec un marketing mix indifférencié afin de répondre de manière harmonisée a la demande mondiale. Les outils de production ne se concentre pas essentiellement sur le pays d'origine mais sur le territoire qui propose des systèmes d'attribues les plus intéressants.

1-3- Les effets de l'internationalisation sur l'entreprise

L'internationalisation présente à la fois des coûts et des avantages, elle est une expansion à travers les frontières et une option stratégique permettant le développement des entreprises au niveau international. Une entreprise choisissant de s'internationalisée se procure des avantages à elle-même (la réalisation d'économie d'échelle, l'exploitation des différences entre les pays, la capacité de développer et introduire de nouveaux produits,…), elle procure aussi des avantages au pays d'accueil grâce aux nouvelles technologies que apportent les firmes dans le pays récepteur ce qui fait augmenter sa productivité et lui fait réduire les dépenses de recherche et au pays d'origine étant donné que l'investissement à l'étranger assure des sources d'approvisionnement à moindre coût, ce qui permet de restaurer la compétitivité du produit final ou d'assurer la survie de certains segments de production mais il faut savoir que la délocalisation sont des arrêts d'activité sur le sol national ce qui se traduit par une

destruction d'emploi pour en créer d'autre à l'étranger. Les échanges internationaux sont touchés par l'internationalisation par deux effets contraires qui sont la substitution c.-à-d. qu'une entreprise choisissant de s'internationalisée substitue une activité (par exemple l'exportation) par une autre (par exemple implantation d'une filiale de production) et à l'inverse un effet de complémentarité c.-à-d. que les IDE existants entre deux pays peuvent être créateurs d'échanges entre ces deux pays-là.

2. **Méthodologie de recherche et hypothèses**

2.1. Méthode de collecte des données

Ce travail est traité à travers une recherche documentaire constituée d'ouvrages disponibles et aussi des contributions parues dans les revues et journaux, sans oublier l'utilisation d'Internet qui nous a permis l'accès à toutes sortes d'informations et aux archives de tous travaux concernant le sujet traité.

Puis, une étude analytique sera menée sur les différentes informations et données recueillies à travers l'entretien réaliser avec le directeur commercial de l'entreprise d'accueil, dans l'objectif d'essayer de faire ressortir les étapes d'évolution de l'entreprise Electro Industrie à l'international.

2.2. Hypothèses

H1 : L'internationalisation est un processus moyennant la combinaison de plusieurs ressources ;

H2 : pour s'internationalisées, les entreprises mettent en place une série d'étapes leurs permettant d'accéder aux marchés étrangers ;

H3 : l'internationalisation est un moyen qui permet à l'entreprise de générer des résultats satisfaisant dans tous les cas.

3. Résultat de l'étude

3.1. Analyse des étapes clés de l'internationalisation de l'entreprise Etatique Electro Industrie

Dans un contexte de développement et de croissance, l'entreprise Electro Industries a choisi d'opter pour l'internationalisation afin d'assurer sa survie et d'accéder à des marchés plus vastes qui présentent plus d'opportunités à saisir.

- **Présentation de l'organisme d'accueil**

Electro Industries est une entreprise publique (SPA) détenue à 100% par l'Etat Algérien qui produit des matériaux électriques industriels spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de transformateurs et de moteurs électriques. Le produit de cette entreprise est le seul dans son domaine à l'échelle nationale à être produit en entier (de la matière première au produit fini) par une seule entreprise. Elle a commencé son activité en 1984 qui était limitée à la production des transformateurs et à partir de 1986, l'entreprise avait lancé une gamme de produits qui est les moteurs électriques et les transformateurs de distribution[1].

L'entreprise comporte une direction générale composée de six sous directions qui sont :

- D.R.H.O : Direction des Ressources Humaines et de l'Organisation ;
- D.F.C : Direction Finance et Comptabilité ;
- D.A.P : Direction Approvisionnements
- D.C.M : Direction Commerciale et Marketing ;
- D.U.T.R : Direction Unité Transformateurs ;
- D.D.P : Direction Développement industriel/Partenariat.

L'entreprise Electro industrie a des missions et des objectifs qu'elle essaye au mieux à accomplir qui sont :

- Exploiter, sérer et développer les activités principales qui concernent la production liée à ses objectifs ;

[1] Site officiel de l'EI : www.electro-indusrtie.com

- Satisfaire les besoins du consommateur sur le plan quantitatif et qualitatif ;
- Assurer la disponibilité et la régulation constante d'un stock de sécurité en produits finis et matières premières ;
- Procéder à des études approfondies du marché et suivre son évolution ;
- Obtenir, contrôler et affecter des fonds requis pour l'exploitation du complexe ;
- Assurer les approvisionnements permettant la réalisation des plans annuels et pluriannuels de production et procéder à l'importance complémentaire des produits nécessaires à la réalisation de ces programmes de production.

3.2. Motivations et obstacles à l'international

D'un point de vue stratégique, l'internationalisation de l'entreprise Electro-Industries, n'est pas considérées comme devant satisfaire uniquement les besoins de croissance, mais vise également à assurer sa survie. Dans un contexte d'affaires mondialisées, et les défis nationaux de l'entreprise EI, les dirigeants tentent à conserver et améliorer sa performance en adoptant l'orientation stratégique internationale.

Les facteurs qui ont boosté l'entreprise EI à adopter la stratégie d'internationalisation peuvent se repartir en trois types :

- **Des raisons internes à l'entreprise :** Les raisons internes qui ont poussé l'entreprise Electro Industrie à opter pour l'internationalisation sont :

- Le rétrécissement du volume du commerce national et perte de certaines parts de marché à cause de la concurrence ;
- Le maintien des charges internes malgré la dégradation de sa situation financière ;
- La non harmonisation entre les unités de fabrication et celles d'administration ;

- Le choix de l'entreprise EI de pénétrer les marchés Africains vu le niveau technologique des produits et des procédés de fabrication qui ne lui permettent pas de commercialiser vers les pays occidentaux car ils ne sont pas de taille devant les produits riche en technologie avancée.

➢ **Des raisons externes à l'entreprise :** l'entreprise considère la vente à l'étranger comme une stratégie de croissance en prenant en compte des facteurs externes qui exercent une influence sur l'entreprise qui sont la stagnation du marché local (Algérien) dans lequel la demande est entrée dans une phase de maturité voir de déclin particulièrement celle des moteurs électriques, pour que l'entreprise puisse assurer sa stabilité, elle doit augmenter ses ventes. Elle décide alors de se tourner vers les marchés étrangers dans un contexte de saturation des ventes sur le marché domestique afin de trouver de nouvelles opportunités. Il y a aussi l'intensification de la concurrence qui devient de plus en plus forte, de ce fait, on peut déduire que l'accroissement du nombre de compétiteurs sur le marché national du même domaine d'activité provenant des autres pays (Egypte, France,) ont un impact sur la part de marché de l'entreprise. Cette situation incite donc l'entreprise à accroître et maintenir sa part de marché et cela à travers l'exportation.

➢ **Des raisons internationales :** la mondialisation de l'économie influence d'une manière indirecte les choix de l'entreprise EI en prenant en considération les facteurs suivants :

- L'émergence d'un vaste marché mondial ;
- le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) ;
- la révolution des transports ;
- le décloisonnement des marchés.

Cet ensemble de facteurs ont poussé les dirigeants à faire recours aux marchés étrangers afin de saisir les opportunités que présentes à l'étranger. Ainsi, l'entreprise EI doit avoir comme défis de

développer des capacités de production afin de mieux répondre à une nouvelle clientèle par un produit mieux adapté en termes de coûts, quantités considérables aux délais convenus et un service après-vente performant.

Cela revient à l'entreprise à améliorer ses pratiques, et accroitre les capacités d'apprentissage et d'adoption continue et surtout l'écoute des exigences afin de satisfaire mieux la demande.

- **Obstacles qui ont freiné la croissance de l'entreprise dans les années précédentes**

L'entreprise EI a fait face à de nombreuses difficultés pour exporter sa marchandise telle que l'accès insuffisant à l'information, les procédures administratives et douanières défavorables et le manque de financement… sont des obstacles majeurs ne lui permettant pas de réussir l'opération d'internationalisation. Les dirigeants citent également le manque de transparence et la lourdeur des procédures à la frontière comme étant les inconvénients qui pèsent le plus lors de l'exportation.

- **Problèmes logistiques** : Les aspects logistiques sont un problème qui touche particulièrement l'entreprise en raison de l'acheminement de la marchandise qui nécessite de lourdes dépenses vues que l'entreprise est loin du port ou de l'aéroport ;

- **Le financement** : il pose également quelques difficultés à l'entreprise. Il s'agit même d'une des contraintes les plus citées par les dirigeants. Dans la mesure où elle doit mieux gérer ses dépenses, soulignant aussi l'accès difficile aux crédits bancaires ;

- **Les formalités administratives** : les opérations d'exportation en Algérie sont soumises à des formalités douanières et procédures administratives complexes qui contribuent à des coûts supplémentaires.

3.3. **Etapes clés de l'internationalisation de l'entreprise (EI)**

La mise en place de la stratégie d'internationalisation de l'entreprise Electro Industrie se fait par plusieurs étapes qui sont les suivantes :

- **Etape 1 : S'assurer de la viabilité du projet à l'international**

Tout d'abord il s'agit pour l'entreprise d'élaborer une stratégie logique et faisable de sorte qu'elle maintienne une stabilité soutenue et au même temps satisfaire la demande du marché ciblé. Pour cela l'entreprise doit mener une étude de marché à l'international à travers un diagnostic export (analyse des forces et faiblesses de l'entreprise) et une étude du potentiel des pays étrangers ciblés (la veilleconcurrentiel, la demande locale, ...). Cela permet à l'entreprise d'évaluer ses faiblesses et mettre en avant les avantages sur lesquels elle doit s'appuyer. Après avoir analysé les forces et les faiblesses de l'entreprise et collecter les informations sur un grand nombre de pays, l'entreprise peut à ce stade peut sélectionner le pays qui s'adapte le mieux à ses capacités et à ses objectifs.

- **Etape 2 : Définir le pays à conquérir**

En partant de l'analyse interne et externe de l'entreprise et en mettant en avant ses objectifs, les dirigeants ont pu faire le choix sur un ensemble de pays africains qui sont : le Mali, la Mauritanie et le Sénégal. Et cela pour différentes raisons :

- La proximité géographique ;
- L'incapacité de l'entreprise à conquérir les marchés européens qui offrent des produits riches en nouvelles technologie par rapport aux produits de l'entreprise EI ;
- L'insuffisance de l'offre (une demande spontanée) sur ces marchés concernant les moteurs et les transformateurs ;
- Des relations importantes avec des clients et des hommes d'affaires africains intéressés par les produits de l'entreprise (EI).

Cependant, après plusieurs contacts directs des dirigeants avec les clients des pays cités dans le cadre des visites de courts séjours, effectué par les dirigeants de l'entreprises dont le président directeur général et le directeur commercial, dans les différents pays africains cités en haut, le choix était pour le

Sénégal comme étant un marché stratégique, qui répond aux objectifs de l'entreprise et ses priorités, au même temps, il constitue un point de départ inéligible à l'international.

- **Etape 3 : Recherche et la consultation des clients étrangers (clients sénégalais)**

Le choix d'une clientèle étrangère est une étape très importante et délicate pour l'entreprise. Les responsables de la direction commerciale lui consacrent suffisamment de moyens afin, d'éviter tout risque lier à l'environnement international pour la bonne exécution de la transaction commerciale.

Le service prospection consulte des clients du pays ciblé en utilisant principalement les techniques et moyens suivants :

- Internet (permet de présenter le produit d'une manière attractive, accompagné d'une fiche pédagogique et technique concernant le produit);
- Les manifestations commerciales : l'entreprise participe à des salons et des foires internationales pour la prospection, la présentation de ses produits et aussi pour s'informer sur les marchés étrangers notamment celui du Sénégal ;
- L'appuie sur des agences de communication (la mise en relation des clients avec des fournisseurs dans le monde entier).

- **Etape 4 : Négociation avec les clients ciblés**

Après avoir collecté toutes les informations nécessaires sur les clients sénégalais, le service prospection homologation établit une liste et procédé à la consultation des clients, qui peuvent répondre aux objectifs de l'entreprise

Après avoir reçu la première réponse favorable de la part d'un client sénégalais, et dans le cadre de négociation, ce dernier exige à l'entreprise de lui envoyer une commande test pour certaine classe de

produits et des fiches techniques pour les produits pour vérifier leur conformité en termes d'appréciation et d'évaluation technique du produit proposé.

Suit à cela le client envoie une délégation pour une visite à l'entreprise dans le but de vérifier les procédés de fabrication et la capacité de production des machines d'un côté, d'un autre côté, d'effectuer des négociations qui portent essentiellement sur le prix, les délais de livraison, les modes de paiement, …

Après une série de négociations, le client prononce l'homologation aux responsables de l'entreprise pour enfin passer à l'étape de la signature du contrat.

- **Etape 5 : Choix du mode de présence sur le marché ciblé**

Il est important pour l'entreprise de **bien choisir son mode de présence à l'international, afin de bien satisfaire les attentes de ses clients sénégalais et optimiser les gains, l'entreprise choisit alors de pratiquer l'exportation contrôlée pour une meilleure maitrise des ventes.**

Conclusion

L'opération d'internationalisation se fait à travers un processus composé de plusieurs étapes afin d'aboutir à un résultat satisfaisant. Généralement chaque opération d'internationalisation commence par une étude de marché afin de récolter les informations nécessaires requises pour la bonne marche cette opération, et se termine par l'élaboration d'une stratégie adéquate à la situation, il peut s'agir de la stratégie international (exportation), multinationalisation, transnationalisation ou globale et enfin entamer la réalisation de l'opération.

Dans le cadre d'illustration et d'exemple d'opération d'internationalisation, nous avons étudié le cas de l'entreprise Algérienne Electro Industries spécialisé dans la production et la commercialisation de transformateurs et moteurs électriques.

Cette entreprise a décidé de s'internationaliser dans le but de rétablir sa situation financière qui s'est déprécié durant ces dernières années, améliorer ses ventes et répondre à d'autre causes et motivations telles que l'intensification de la concurrence sur le marché Algérien… De ce fait, elle a entretenu un ensemble d'actions qui constituent le processus d'internationalisation de cette entreprise, partant de l'étude des marchés, de la recherche de clients, des négociations avec les clients…, à la signature de l'homologation et de l'accord d'exportation vers le Sénégal (la procédure d'exportation n'a pas encore commencé).

A travers cette étude empirique nous pouvant confirmer la première hypothèse qui stipule que l'internationalisation est un processus moyennant la combinaison de plusieurs ressources, ainsi que la seconde hypothèse portant sur : l'internationalisation des entreprises est une série d'étapes leurs permettant d'accéder aux marchés étrangers. Et infirmer la dernière suggérant que l'internationalisation est un moyen qui permet à l'entreprise de générer des résultats satisfaisant dans tous les cas.

Bibliographie

Alain Beitone, Christine Dollo,Jean Pierre Guidoni, Alain Legardez , « dictionnaire des sciences économiques », Arnand Colin Editeur, Paris 1991,P182

Eric Maillot, « Stratégies d'internationalisation : une articulation des travaux de porter et perlmutter », 2005/1 (n° 3), p.2.

Grant, R. M. (1987), Multinationality and Performance among British Manufacturing Companies, Journal of International Business Studies, 18 : 3, 79-89.

Lu, J. W. et P. W. Beamish (2004), International diversification and the firm performance: the Scurve hypothesis, Academy of Management Journal, 47: 4, 598-609.

Mucchelieilli.J.L, (1992): « Multinational enterprises, International investments and transfers of technology: the elements of an integrated approach » Paris, Edition Economica.

Perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMDictionnaire?iddictionnaire=1556, consulté le 23/06/2017.

Zmerli K : « Déterminants du choix du mode présence à l'étranger : cas de présence par l'investissement en Tunisie », mémoire de DEA, institut Supérieur de Gestion, université de Tunis.

www.memopage.com/etudes/html_etudes/1779.pdf

www.maxicours.com

http://www.la-revanche-des-ses.fr le 03/07/2017

www.electro-idustrie.com

Etude économétrique sur l'impact du commerce extérieur sur la croissance économique en Algérie pour la période 1980-2019

Econometric study on the impact of foreign trade on economic growth in Algeria for the period 1980-2019

ميسي صبرينة شريفي براهيم
جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف

Résumer

Dans le cadre de la mondialisation, l'économie international a continué à engendrer une intensification des échanges entre les pays pour réaliser un effet positive sur le développent économique. C'est pour cela les pays cherchent à développer leurs échange extérieur afin de relancer économie.

L'Algérie est comme tout les pays qui cherchent à intensifier ses pour augmenter de niveau de développement économique. Dans ce cadre, nous avons fait une étude économique pour analyser le type de la corrélation entre le commerce extérieur et la croissance économique en Algérie pour la période 1980-2019.

Les résultats de l'estimation montrent qu'il y a une un impact du commerce extérieur su la croissance économique, cet effet est positive par l'exportation et négative par la balance commerciale.

Mots clés : croissance économique, commerce extérieur, étude économétrique.

Abstarct

In the context of globalization, the international economy has continued to generate an intensification of trade between countries to achieve a positive effect on economic development. This is why countries seek to develop their foreign trade in order to revive the economy.

Algeria is like all the countries which seek to intensify its to increase the level of economic development. In this context, we made an economic study to analyze the type of correlation between foreign trade and economic growth in Algeria for the period 1980-2019.

The results of the estimate show that there is an impact of foreign trade on economic growth, this effect is positive for exports and negative for the trade balance.

Keywords: economic growth, foreign trade, econometric study

الملخص

في ايطار العولمة، يعمل الاقتصاد الدولي على تعزيز التجارة الخارجية بين الدول للتأثير إيجابا على التنمية الاقتصادية، لهذا تسعى كل الدول لتطوير تجارتها الخارجية من أحل إنعاش الاقتصاد. الجزائر مثل أي دولة تسعى لتكثيف جهودها لرفع مستوى التنمية الاقتصادية.

في هذا السياق قمنا بدراسة قياسية حول أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر للفترة الممتدة من1980_2019. من خلال النتائج التي تحصلنا عليها نستنتج لزيادة الصادرات تأثير سلبي على النمو الاقتصادي على عكس الميزان التجاري الذي له أثر ايجابي.

الكلمات المفتاحية: النمو الاقتصادي، التجارة الخارجية، دراسة قياسية.

Introduction

L'un des sujets existant un fort intérêt en économie international est l'influence du commerce extérieur sur la croissance économique car l'ouverture extérieure est une source d'élargissement du marché qui donne des opportunités commerciales entre les pays.

La croissance économique désigne une évolution positive dans les changements structurels d'un pays, elle est déterminée par l'augmentation de la productivité globale qui est mesurée par le taux du produit intérieur brut. Elle est affectée par plusieurs facteurs et parmi eux on trouve le commerce extérieur.

Le commerce extérieur est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain ; il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays, il affecte l'autonomie des politiques économiques.

L'histoire de l'existence d'une corrélation entre croissance économique et commerce international a débuté au XIX siècle par l'économiste anglais 'David Ricardo' (1817) poursuit le travail du ''Adam Smith' qui a montré que chaque pays tire un intérêt du commerce international, quel que soit son niveau de développement et le niveau de productivité ou son avancée technologique. cette a été renouvelé par 'Eli Heckscher' (1930-1940) par la création d'un nouveau modèle (HOS)qui montre que les pays se spécialisent dans la production des biens pour lesquels ils sont les plus compétitifs. Après 1980, ce modèle (HOS) est critiqué par des économistes comme 'Paul Krugman' qui observe sur le commerce se fait principalement entre des pays similaires et sur des produits et sur des produits similaires. Cette approche montre notamment l'importance des rendements d'échelles croissants.

La rencontre entre la théorie de la croissance endogène et la nouvelle théorie du commerce international et la croissance économique a mis en lumière la relation positive le commerce international et la croissance économique car elles sont fondées sur les mêmes principes notamment le principe du rendement croissant et le principe de la concurrence imparfaite.

L'Algérie est comme tout les pays qui cherchent à tirer bénéfice à travers l'ouverture des frontières et son insertion dans l'internationalisation des marchés, ainsi que du développement du commerce extérieur.

Le commerce international algérien était monopolisé par l'état durant toute la planification. Après la crise, l'Algérie a engagé à appliquer des réformes appuyés par le fonds monétaire international dans le cadre d'ajustements structurels pour marquer la rupture avec l'économie administrative.

Maintenant, l'Algérie est rentrée dans une nouvelle phase de libéralisation qui touche les domaines par des accords bilatéraux régionaux et des accords d'association qui ont été signés dans le but de la relance et la consolidation de la croissance économique du pays.

L'objectif de notre travail est répondre à la problématique suivante :

« Quel est le rôle du commerce extérieur sur la croissance économique ? ».

Pour organiser ce travail, nous allons faire recoure à une étude économétrique par la méthode des moindres carrées ordinaires sur des données économiques pour la période (1980-2019).

I. Partie théorie :

Dans cette partie, nous allons présenter les différents concepts de notre thème.

1. Commerce international :

A la fin de 1914, le monde commercial a connu des nombreux changements autour de la répartition géographique des échanges et leur structure par produits. Et après la crise de 1929, des nations cherchent à protéger de la concurrence étrangère ce qui impulsa l'apparition de nouvelles réflexions sur le rôle du commerce international.

Après l'année 1980, l'économie mondiale a connu des bouleversements dans les flux international des marchandises et de services liés à l'apparition de nouvelles puissances qui modifie la hiérarchie antérieure. Ces modifications peuvent avoir des effets positifs dans les pays qui ont une forte croissance fondée sur les exportations et aussi un effet négatif pour des autres pays.

Maintenant, le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique, il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques (Michael.R, 2003).

En Algérie, l'économie a été ouvert depuis les années 1990 après les reformes économique menées par le gouvernement. Mais c'est en 1994 que la libéralisation effective des échanges extérieurs a été entamée suite au cadre d'un processus transitoire systématique soutenue également par un programme d'ajustement structurel conventionné avec le fond monétaire international (Dahmani.A, 1998) .

1.1. Balance des paiements :

La balance des paiements est un document qui recense l'ensemble des opérations économiques entre résidents et non-résidents pendant l'année ; les résidents sont considérées comme des personnes physiques quelle que soit leur nationalité qui vit habituellement dans un pays et les entreprises qui exercent leurs activités sur le territoire de ce pays. Les non-résidents sont des personnes physiques étrangères et les entreprises qui n'exercent pas leur activité sur le territoire national (ANtoine.P, 1996).

La balance des paiements représente sous la forme des quatre comptes principaux et qui sont :

Les comptes des transactions courantes : regroupe les transactions privés et publiques entre les résidents et les non-résidents ;

- **Le compte capital .**
- **Le compte d'opération financière :** regroupe toutes les transactions financière et monétaire des secteurs publics et privés ;
- **Le compte des résidus et postes apparentés :** enregistre séparément l'ensemble des opérations monétaire de l'état.

2. La croissance économique :

Le terme de la croissance désigne une augmentation dans la production des biens et des services d'un pays pendant une longue période généralement une année. C'est un indicateur qui nous permet d'évaluer l'évolution du PIB d'un pays le niveau de vie en calculant le PIB par tête. Elle est l'une des conditions du développement économique d'un pays qui porte son action sur la transformation des structures :

- **Economique :** investissement, recherche de développement, compétitive ;
- **Sociale :** accroissement du pouvoir d'achat, amélioration du niveau de vie ;

- **Culturelles :** développement du système éducatif, généralement de l'accès à la culture.

La croissance économique est un phénomène relativement récent, il est apparu il y a deux siècles dans les pays de l'Europe occidentale.

La croissance économique est considérée comme un phénomène complexe car elle comporte une dimension quantitative se traduisant par une augmentation soutenue dans le long terme, des certaines grandeurs macro-économiques le PIB en particulier. Elle présente un aspect plus qualitatif, socio-économique dans la mesure où elle s'accompagne de modifications des structures économiques et sociales (Pierre.M, 1998).

S.Kuznets a définit la croissance économique d'un pays comme l'augmentation à long terme de la capacité d'offrir des biens économiques de plus en plus diversifiés à sa population. Cette capacité grandissante est basée sur la technologie avancée et les ajustements institutionnels et idéologiques qu'elle demande (Kuznets.S, 1973).

La croissance peut prendre les formes suivantes (Capul, 2004)**:**

- **Croissance extensive :** elle découle de l'augmentation de la quantité des facteurs de production (travail, capital) intégrés au sein du processus productifs ;
- **Croissance intensive :** elle est obtenue par une meilleure utilisation des facteurs de production. L'organisation du travail est également améliorée et la main d'œuvre plus quantifiée ;
- **Croissance libérale :** elle se déclenche spontanément par les forces du marché : la vie des entreprises, le prix, le travail et les échanges obéissent à la loi de l'offre et de la demande ;
- **Croissance équilibrée :** elle met en mouvement tous les secteurs à la fois dans une progression assez régulière qui mise sur la demande et qui valorise le rôle du marché national. Moteur principal du développement ;
- **Croissance déséquilibrée :** elle démarre d'un secteur privilégié pour, théoriquement se transmettre aux autres domaines de l'activité ;
- **Croissance potentielle :** elle correspond à l'utilisation maximale de tous les équipements et les facteurs de production ;

- **Croissance interventionniste :** elle est dirigée et amorcée par l'intervention de l'Etat dans la vie économique et sociale. Remarquons que plus un pays est en retard par rapport aux autres, plus la croissance est interventionniste.

3. Le rôle du commerce extérieur sur le développement économique

En 1990, plus d'un million de personnes sont sorties de la pauvreté grâce à une croissance économique soutenue par le libre-échange et l'ouverture du commerce qui est un avantage important aux ménages pauvres. Il a une contribution à baisser le prix des denrées alimentaires pour les personnes vivant dans l'extrême pauvreté (Banque mondiale).

Le commerce extérieur est considéré comme un moteur de la croissance ou bien un facteur développement qui contribue à des changements dans les structures productrices et sociales dans un pays. Ce changement est représenté par l'importation et l'exportation dans l'objectif d'amélioration des conditions de vie comme la création de l'emploi.

4. Evolution des indicateurs macroéconomiques en Algérie pendant la période (1980-2019) :

Après l'indépendance, une pensée économique nationale a axée sur les problèmes de développement économique et social pour obtenir un bon modèle de développement par l'application des plans successifs.

Le premier plan quadriennal (1970-1973) a mis en œuvre le départ de la planification socialiste où l'état était le monopole sur les transactions extérieures. Un autre programme a été lancé, intitulé 'programme des autorisations globales à l'importation (PGI)', il est quasiment la continuité du précédant mais il est plus dense en capital du fait de la hausse des prix du pétrole (Benissad.H, 1991).

Les années 1970, les exportations algériennes des hydrocarbures sont enregistrées une croissance exceptionnelle causées par la hausse des prix du pétrole où les stratégies algériennes de développement économique basées sur la notion des « industries industrialisantes ».

Les années 1980, le régime du monopole d'état sur le commerce extérieur présente des insuffisances ; ainsi une augmentation des importations, les entreprises privées sont fermées à cause d'une forte concurrence étrangère et la chute brutale des prix des hydrocarbures (1986). En ajoutant à cela la crise d'entendement et la situation politique de l'Algérie ce qui conduit l'économie algérienne à une détérioration pendant les années 1990.

Au début des années 2000, l'Algérie a connu une amélioration dans la conjoncture pétrolière qui conduisait à un relâchement progressif de la contrainte budgétaire, et autorisait l'adoption d'une nouvelle politique de relance d'inspiration keynésienne.

A cet égard, l'Algérie a appliqué un plan de soutien à la relance économique (2001-2004), un plan de soutien à la croissance (2005-2009) et un plan de développement(2010-2014) ce qui rend une nouvelle Algérie après 15 ans.

Ensuite, pour cette période nous allons interpréter l'évolution des variables qui sont reliées à notre étude.

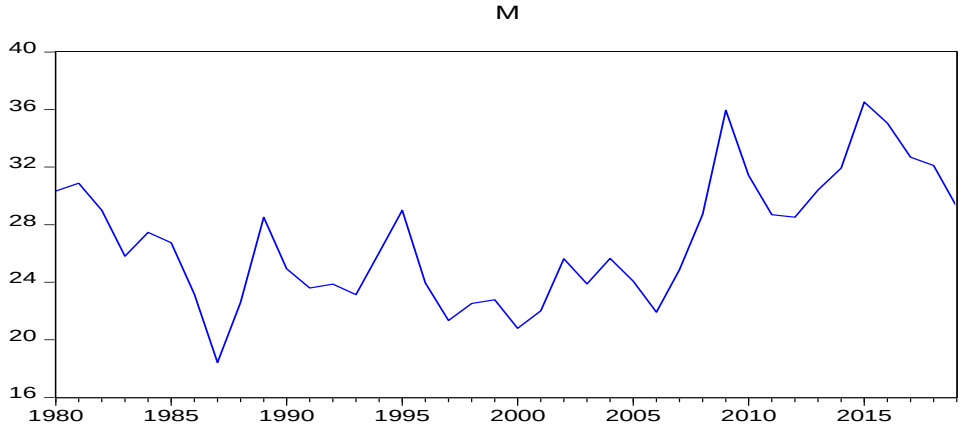
4.1. Le commerce extérieur :

L'évolution du commerce extérieur est présentée par l'évolution des variables suivants :

4.1.1. L'évolution de l'importation pour la période 1980-2019 :

L'évolution de l'importation en Algérie pour la période allant 1980-2019 est présentée sur la figure ci-dessous.

Figure(01) : présentation de l'évolution de l'importation en Algérie pour la période 1980-2019



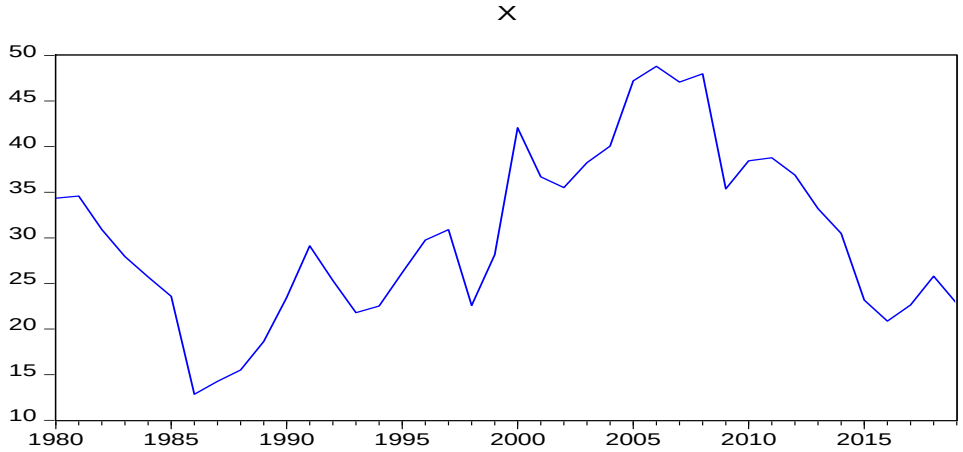
Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eviews

Selon le grave nous observons qu'il y a une diminution de l'importation de 18,4 %PIB en 1987. Elle a continué son évolution pendant la période 1988-2008 par un taux de 60%PIB, on trouve une augmentation remarquable de 28%PIB en 1990 ce qui expliquée par l'application des différents plan de développement durant cette période et l'augmentation du nombre des entreprises publiques industrielles. Et par une augmentation de 35%PIB en 2009.

4.1.2. L'évolution de l''exportation pour la période 1980-2019 :

L'évolution de l'exportation en Algérie pour la période allant 1980-2019 est présentée sur la figure ci-dessous.

Figure(02) : présentation de l'évolution de l'exportation en Algérie pour la période 1980-2019



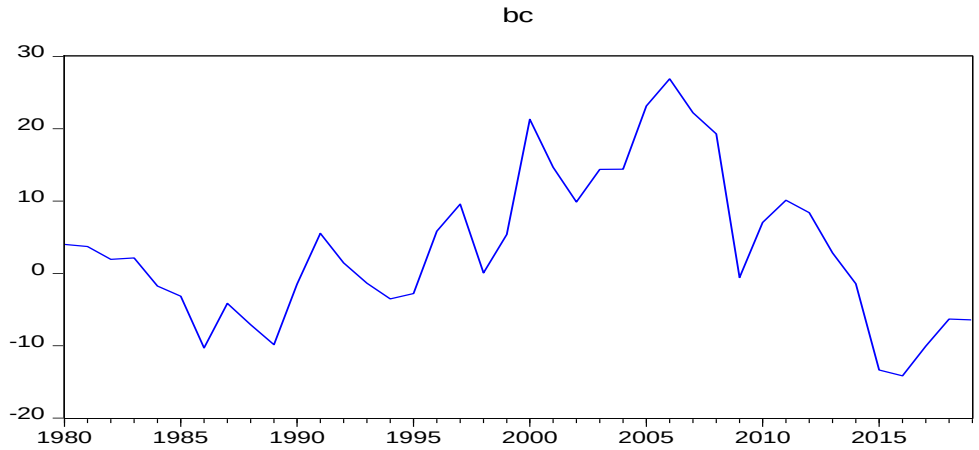
Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eviews

La chute brutale des prix des hydrocarbures, causée par le contre-choc pétrolier de 1986, a engendré l'effondrement de 12,8%PIB de l'exportation. ce qui explique la dépendance du pays vis-à-vis de la rente pétrolière. Cette baisse des recettes dans un pays socialiste n'engendre pas seulement la chute du commerce extérieur, mais aussi d'autres effets néfastes notamment l'endettement extérieur, l'instabilité politique et sociale (les événements de 1988). En 1991 l'exportation a connu une reprise de 29%PIB et cette augmentation est expliquée par l'augmentation du prix des hydrocarbures de cette période. L'exportation a connu une augmentation lente entre la période de 2001 à2008 et elle a pris diminue jusqu'à l'année 2019.

4.1.3. L'évolution de la balance commerciale pour la période 1980-2019 :

L'évolution de la balance commerciale en Algérie pour la période allant 1980-2019 est présentée sur la figure ci-dessous.

Figure(03) : présentation de l'évolution de la balance commerciale en Algérie pour la période 1980-2019

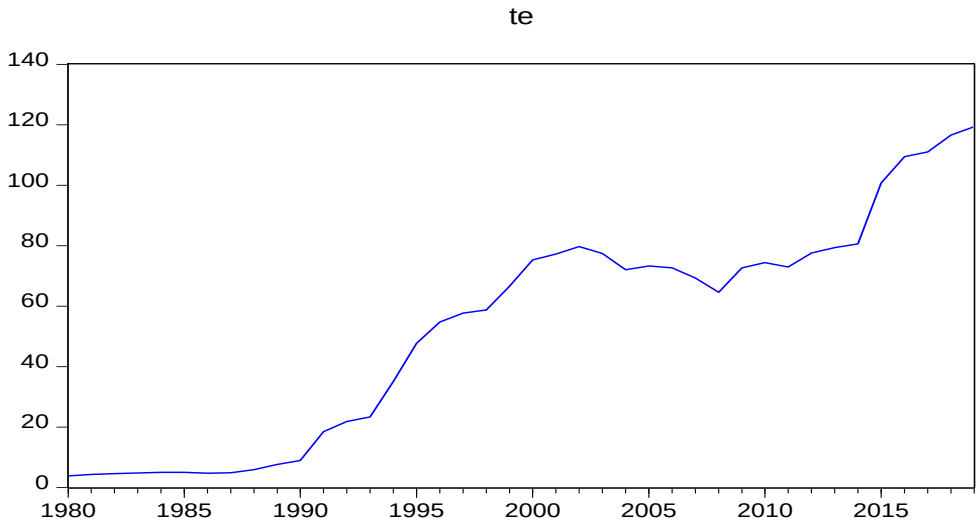


Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eviews

4.1.4. L'évolution du taux de change en Algérie pour la période 1980-2019 :

L'évolution du taux de change du dinar algérien pour la période allant 1980-2019 est présentée sur la figure ci-dessous.

Figure(04) : présentation de l'évolution du taux de change en Algérie pour la période 1980-2019



Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eviews

L'analyse graphique nous permet de sortir les trois phases de l'évolution historique de la valeur extrême du dinar algérien. Avant les années 1990, le taux de change connaissait une stabilité la période 1990-2000 qui est marquée par une par une importante dépréciation du dinar consécutive aux deux dévaluations de 1991 et 2001.En 2008 le dinar connu une faible appréciation atteignant 64.58 DZD pour

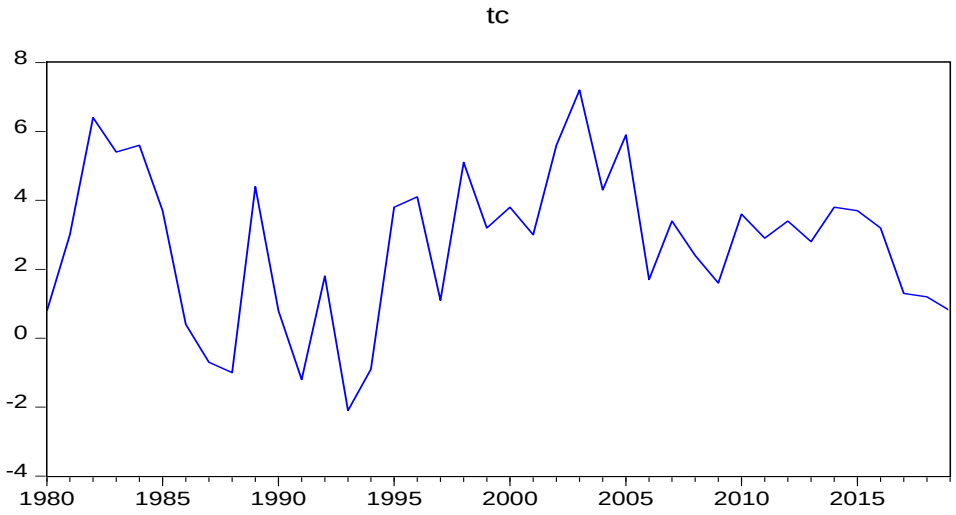
1 USD mais durant les deux dernière années de cette période, le dinar a enregistré une relative dépréciation. Après l'année 2014 le taux de change algérien a commencé à augmenter d'une manière lente.

4.2. L'évolution du taux de la croissance économique en Algérie pour la période 1980-2019 :

L'évolution du taux de la croissance économique algérien pour la période allant 1980-2019 est présentée sur la figure ci-dessous.

L'évolution de taux de la croissance économique a passé par plusieurs étapes de développement mais il ne dépasse pas de 6%. On trouve qu'il a marqué un pourcentage de 5% entre 1982 et 1985, il a diminué de (-1) en 1988 et de (-2,1) en 1993 ; cette période a été caractérisé par une mauvaise situation politique en Algérie. Après l'année2000, le niveau de développement économique a sortis de du seuil critique vers une croissance d'un pourcentage qui déroule entre 3% à 5%.

Figure(05) : présentation de l'évolution de la croissance économique en Algérie pour la période 1980-2019



Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eviews

II. La partie pratique :

Le but de notre étude et de présenter l'impact du commerce extérieur sur la croissance économique par l'utilisation la technique du « **MCO** ».

1. Présentation des variables :

En se basant sur les informations précédentes d'une part et sur la base des données collectées d'autre part pour construire notre modèle économique qui nous explique la relation entre la croissance économique et le commerce extérieur qui est présenté sous les variables suivantes :le taux de la croissance économique, la balance commerciale, l'exportation, l'importation et le taux de change de l'Algérie pour la période 1980-2000.

1.1. Présentation des caractéristiques statistiques des variables :

Avant l'estimation du modèle nous devons faire le test de la stationnarité des séries par le test de Dicky Fuller. Ce test est pour l'hypothèse H_0 qui concerne la présence d'une racine unitaire contre l'hypothèse H_1 de stationnarité du processus. Il est de base à la construction de ce test au nombre de trois modèle[1] :

[1] $(1 - \varphi_1 B)x_t = a_t$ Modèle autorégressif d'ordre 1 : AR(1)

[2] $(1 - \varphi_1 B)(x_t - \mu) = a_t$ Modèle AR(1) avec constante, où E[x_t] = μ

[3] $(1 - \varphi_1 B)(x_t - \alpha - \beta_t) = a_t$ Modèle AR(1) avec tendance

et $a_t \longrightarrow i.i.d.(0;\ \sigma_a^2)$

A. Le taux de la croissance économique (TC) :

Les résultats ci-dessous nous donnent les caractéristiques de la stationnarité en niveau et en première différencié de la variable dépendante TC :

Tableau (01) : présentation du résultat de test DF de la variable TC

TC	Modèle 01	Modèle 02	Modèle 03	Signification
Au niveau	-1,5956 (0,1031)	-3,7769 (0 ,0065)	-3,6896 (0,0350)	Non stationnaire
1ére différenciation	-6,44855 (0,000)	-6,382171 (0,000)	-6,261092 (0,000)	stationnaire

Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eviews

A partit des résultats du test de DF, nous conclurons que la variable taux de la croissance économique n'est pas stationnaire au niveau et il est intégré d'ordre (1).

B. **Le commerce extérieur :**

- **La balance commerciale (BC) :**

Les résultats ci-dessous nous donnent les caractéristiques de la stationnarité en niveau et en première différencié de la variable indépendante BC :

Tableau (02) : présentation du résultat de test DF de la variable BC

BC	Modèle 01	Modèle 02	Modèle 03	Signification
Au niveau	-1,891668 (0 ,0566)	-1,892 (0,3325)	-1,828415 (0,6721)	Non stationnaire
1ére différenciation	-6,1357 (0,000)	-6,064214 (0,0000)	-5,484883 (0,0004)	stationnaire

Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eviews

A partit des résultats du test de DF, nous conclurons que la variable balance commerciale n'est pas stationnaire au niveau et il est intégré d'ordre (1).

- **L'exportation (X) :**

Les résultats ci-dessous nous donnent les caractéristiques de la stationnarité en niveau et en première différencié de la variable indépendante X :

Tableau (03) : présentation du résultat de test DF de la variable X

X	Modèle 01	Modèle 02	Modèle 03	Signification
Au niveau	-0,816083 (0,3560)	-1,593160 (0,4765)	-1,614218 (0,7690)	Non stationnaire
1ére différenciation	-5,693002 (0 ,0000)	-5,636196 (0,0000)	-4,779878 (0,0024)	stationnaire

Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eviews

A partit des résultats du test de DF, nous conclurons que la variable exportation n'est pas stationnaire au niveau et il est intégré d'ordre (1).

- **L'importation (M):**

Les résultats ci-dessous nous donnent les caractéristiques de la stationnarité en niveau et en première différencié de la variable indépendante M :

Tableau (04) : présentation du résultat de test DF de la variable M

M	Modèle 01	Modèle 02	Modèle 03	Signification
Au niveau	-0 ,405291 (0,5310)	-2,280313 (0,1831)	-2,910641 (0,1704)	Non stationnaire
1ére différenciation	-5,625536 (0,0000)	-5,547545 (0,0000)	-5,517998 (0,0003)	stationnaire

Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eviews

A partit des résultats du test de DF, nous conclurons que la variable importation n'est pas stationnaire au niveau et il est intégré d'ordre (1).

- **Le taux de change (TE) :**

Les résultats ci-dessous nous donnent les caractéristiques de la stationnarité en niveau et en première différencié de la variable indépendante TE :

Tableau (05) : présentation du résultat de test DF de la variable TE

M	Modèle 01	Modèle 02	Modèle 03	Signification
Au niveau	1,612494 (0,9717)	0,482851 (0,9839)	-4,816634 (0,0025)	Non stationnaire
1ére différenciation	-3,437692 (0,0011)	-4,245584 (0,0019)	-4,236817 (0,0096)	stationnaire

Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eviews

A partit des résultats du test de DF, nous conclurons que la variable taux de change n'est pas stationnaire au niveau et il est intégré d'ordre (1).

Alors, selon les résultats précédents nous pouvons conclure que toutes les séries ne stationnaire au niveau et sont intégrées d'ordre (1). Nous utilisons la méthode de différenciation pour stationnarisation les séries.

2. **Présentation du modèle :**

A l'aide des informations économique et économétrique on construire notre modèle suivant :

$$\Delta(TC)_t = \Delta(BC)_t + \Delta(TE)_t + \Delta(X)_t + \Delta(M)_t + \varepsilon_t$$

3. L'estimation du modèle par MCO :

La méthode de moindre carrée ordinaire est l'une des méthodes économétriques utilisées dans la régression des modèles linéaires. Dans notre étude nous allons estimer ce modèle par cette méthode et après la vérification des hypothèses des résidus nous allons valider le meilleur modèle économique qui explique notre problématique.

Les résultats de notre premier modèle sont présentés comme suit :

Tableau (06) : présentation du résultat de l'estimation du modèle par MCO

Dependent Variable: D(TC)
Method: Least Squares
Date: 03/19/21 Time: 19:14
Sample (adjusted): 1981 2019
Included observations: 39 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(BC)	-670.6109	574.3161	-1.167669	0.2511
D(TE)	0.014162	0.075348	0.187959	0.8520
D(X)	670.6927	574.3278	1.167787	0.2510
D(M)	-670.2995	574.3019	-1.167155	0.2513
C	-0.008662	0.426289	-0.020320	0.9839

R-squared	0.179074	Mean dependent var	0.000231
Adjusted R-squared	0.082495	S.D. dependent var	2.347673
S.E. of regression	2.248754	Akaike info criterion	4.577839
Sum squared resid	171.9344	Schwarz criterion	4.791116
Log likelihood	-84.26785	Hannan-Quinn criter.	4.654361
F-statistic	1.854166	Durbin-Watson stat	2.629267
Prob(F-statistic)	0.141255		

Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eview

Selon ce tableau, nous pouvons conclure que les variables :

- **Balane commerciale :** le coefficient de cette variable n'est pas significativement différente de 0 car la probabilité de **d(BC)** est de 25,11% qui est supérieure à 5%.
- **Le taux de croissance :** le coefficient de cette variable n'est pas significativement différente à 0 car la probabilité de **d(TE)** est de 85% qui supérieure à 5%.
- **L'exportation :** le coefficient de cette variable n'est pas significativement différente de 0 car la probabilité de **d(X)** est de 25,10% qui est supérieure à 5%.

- **L'importation :** le coefficient de cette variable n'est pas significativement différente de 0 car la probabilité de **d(M)** est de 98,39% qui est supérieure à 5%.

Pour la diagnostique du modèle, nous avons :

- **Le coefficient du déterminant R^2 :** la valeur du R^2 est 17,9% le modèle n'est pas bien expliqué par cettes variables explicatives.
- **La statistique de Fisher :** d'après ce tableau on trouve que la $Prob(F-statistic) = 0.141255 > 5\%$; alors nous pouvons conclure que les variables explicatives ne sont pas significatives.

Nous devons re-estimer le modèle sans pris en considération les variables qui ont une forte probabilité dans le modèle et nous trouvons :

Tableau (07) : présentation du résultat de re-estimation du modèle par MCO

Dependent Variable: D(TC)
Method: Least Squares
Date: 03/19/21 Time: 19:15
Sample (adjusted): 1981 2019
Included observations: 39 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(BC)	-0.304852	0.123279	-2.472873	0.0181
D(X)	0.375624	0.162576	2.310455	0.0265

R-squared	0.142710	Mean dependent var	0.000231
Adjusted R-squared	0.119540	S.D. dependent var	2.347673
S.E. of regression	2.202889	Akaike info criterion	4.467336
Sum squared resid	179.5506	Schwarz criterion	4.552647
Log likelihood	-85.11306	Hannan-Quinn criter.	4.497945
Durbin-Watson stat	2.641307		

Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eview

Selon ce tableau, nous pouvons conclure que les variables :

- **La balance commerciale :** le coefficient de cette variable est significativement différente de 0 car la probabilité de **d(BC)** est de 1,81% qui inférieur à 5%. Alors, il existe une relation inverse entre la balance commerciale et le taux de la croissance économique ;

lorsque la balance commerciale augmente de 0,0181 la recette touristique diminue d'une unité.

- **L'exporattion :** le coefficient de cette variable est significativement différente à 0 car la probabilité de **d(x)** est de 2,65% qui est inférieur à 5%. Alors, la variation de l'exportation explique la variation du taux de croissance.

Pour la diagnostique du modèle, nous avons :

- **Le coefficient du déterminant R^2:** la valeur du R^2 est de 14,27% le modèle n'est pas bien expliqué par cette variables explicatives. on trouve que 14,27% de la variation du taux de croissance économique est expliquée par la variation du d'exportation et de la balance commerciale.

4. Vérification des hypothèses des résidus :

4.1. L'hypothèse de nullité de l'espérance mathématique :

On veut tester l'hypothèse $E(\varepsilon_t) = 0$

On utilise la moyenne des résidus $\bar{e} = \frac{1}{n}\sum_{t=1}^{42} e_t = 0$, et on sait que

$$\bar{e} \equiv N\left(m;\ \frac{\sigma_\varepsilon}{\sqrt{n}}\right) \text{ Soit } \left(\frac{\bar{e}-m}{\sigma_\varepsilon}\right)\sqrt{n} \equiv N(0;1)$$

Alors on test l'hypothèse : $H_0: m = 0;\ H_1: m \neq 0$

Mais Cette hypothèse ne joue pas un rôle important dans la régression puisqu'on sait que :

$$e = y_t - \hat{y} \text{ et } \bar{e} = 0$$

Alors on accepte l'hypothèse nulle (la nullité de l'espérance mathématique des erreurs).

4.2. L'hypothèse de la distribution normale des erreurs :

On utilise le test de **Jaque et Béra** qui est fondé sur deux coefficients (Ricco.R) :

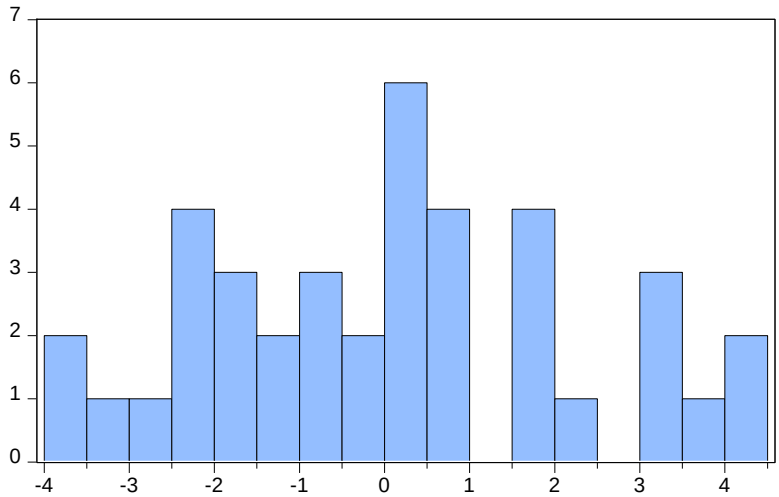
- **Le coefficient deSkewness d'asymétrie** : $\beta_1 = \frac{\mu_3}{\sigma^3}$ où μ_3 est le moment centré d'ordre 3 de la distribution avec $\beta_1 \equiv N\left(0; \sqrt{\frac{6}{n}}\right)$;
- **Le coefficient de kurtosis d'aplatissement:** $\beta_2 = \frac{\mu_4}{\sigma^4}$ où $\mu_4$est le moment centré d'ordre 4 de la distribution avec $\beta_2 \equiv N\left(3; \sqrt{\frac{24}{n}}\right)$;

Alors, à l'aide de l'histogramme de résidus $e_t$nous devons vérifier les hypothèses suivantes :

- L'hypothèse d'asymétrie : $H_0 : symétrie\ normale\ si\ \left|\frac{\beta_1 - 0}{\sqrt{\frac{6}{n}}}\right| < 1{,}96\ ;\ H_1 : si\ non$
- L'hypothèse d'aplatissement : $H_0 : aplatissement\ normale\ si$

$$\left|\frac{\beta_2 - 3}{\sqrt{\frac{24}{n}}}\right| < 1{,}96\ ;\ H_1 : si\ non$$

Tableau (08) : présentation du résultat du test de Jaque-Bera



Series: Residuals	
Sample 1981 2019	
Observations 39	
Mean	0.029824
Median	0.111212
Maximum	4.231983
Minimum	-3.657312
Std. Dev.	2.173500
Skewness	0.219385
Kurtosis	2.250264
Jarque-Bera	1.226261
Probability	0.541653

Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eview

D'après ce tableau, on observe que $\beta_1 = 0{,}219385\ et\ \beta_2 = 2{,}250264$

$\left|\frac{\beta_1 - 0}{\sqrt{\frac{6}{n}}}\right| = \left|\frac{0{,}219385 - 0}{\sqrt{\frac{6}{39}}}\right| = 0{,}5593 < 1{,}96$ Alors on accepte l'hypothèse d'asymétrie normale

$\left|\frac{\beta_2 - 3}{\sqrt{\frac{24}{n}}}\right| = \left|\frac{(2{,}250264) - 3}{\sqrt{\frac{24}{39}}}\right| = 0{,}26507 < 1{,}96$ Alors on accepte l'hypothèse d'aplatissement normale.

Donc, on conclure que la distribution des erreurs obéit à une loi normale

4.3. L'hypothèse de non autocorrélation des erreurs :

Dans cette hypothèse $E[\varepsilon_t \varepsilon_j] = 0$, nous allons tester le risque d'autocorrélation des erreurs, en utilisant le test de Breusch-Godfrey qui est fondé sur un test de Fisher de nullité de coefficients ou du Multiplicateur de La grange (LM), et il nous permet de tester l'autocorrélation d'ordre supérieure à 1 et 2.

Tableau (09) : présentation du résultat du test de Breusch-Godfrey d'autocorrélation

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	2.542897	Prob. F(2,35)	0.0931
Obs*R-squared	4.948037	Prob. Chi-Square(2)	0.0842

Test Equation:
Dependent Variable: RESID
Method: Least Squares
Date: 03/19/21 Time: 19:16
Sample: 1981 2019
Included observations: 39
Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(BC)	0.077423	0.123356	0.627632	0.5343
D(X)	-0.081909	0.160689	-0.509737	0.6134
RESID(-1)	-0.391282	0.174840	-2.237945	0.0317
RESID(-2)	-0.082239	0.168789	-0.487232	0.6291

R-squared	0.126704	Mean dependent var	0.029824
Adjusted R-squared	0.051850	S.D. dependent var	2.173500
S.E. of regression	2.116402	Akaike info criterion	4.434227
Sum squared resid	156.7705	Schwarz criterion	4.604848
Log likelihood	-82.46742	Hannan-Quinn criter.	4.495444
Durbin-Watson stat	1.909712		

Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eview

Selon le tableau, nous observons que :

$$\text{La}\, prob\big(F(2{,}35)\big) = 0{,}0931 > Probabilité\ crétique(\alpha = 5\%)$$

Alors, nous pouvons dire qu'il n'existe pas l'autocorrélation d'ordre 2 et nous devons confirmer l'absence de l'autocorrélation d'ordre 1 par le même test.

4.4. L'hypothèse d'homoscédasticité des erreurs :

Dans cette étape, nous allons tester si la variance des erreurs est fixe avec le temps $E(\varepsilon_t^2) = \sigma_\varepsilon^2$

Nous allons utiliser le test de white qui est fondé sur la recherche d'une liaison entre le carré des résidus et les valeurs prises par les variables explicatives.

Dans ce test, nous allons tester :

$$H_0 : \alpha = \beta_0 = \beta_1 = 0\,;\ H_1 : \text{il existe au moin un coefficient non nulle}$$

Tableau (10) : présentation du résultat du test White d'homoscédacité

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	0.123963	Prob. F(3,35)	0.9453
Obs*R-squared	0.410033	Prob. Chi-Square(3)	0.9382
Scaled explained SS	0.233013	Prob. Chi-Square(3)	0.9721

Test Equation:
Dependent Variable: RESID^2
Method: Least Squares
Date: 03/19/21 Time: 19:17
Sample: 1981 2019
Included observations: 39

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	4.492310	1.217716	3.689128	0.0008
D(BC)^2	0.026997	0.093830	0.287726	0.7753
D(BC)*D(X)	-0.088388	0.220600	-0.400669	0.6911
D(X)^2	0.062213	0.137481	0.452518	0.6537

R-squared	0.010514	Mean dependent var	4.603861
Adjusted R-squared	-0.074299	S.D. dependent var	5.241083
S.E. of regression	5.432300	Akaike info criterion	6.319517
Sum squared resid	1032.846	Schwarz criterion	6.490139
Log likelihood	-119.2306	Hannan-Quinn criter.	6.380734
F-statistic	0.123963	Durbin-Watson stat	1.907035
Prob(F-statistic)	0.945328		

Source : faite par l'étudiante à l'aide de logiciel eview

- **Test de Fisher :**

$$prob\big(F(3;35)\big) = 0.9453 > 0{,}05$$

Alors, nous pouvons conclure que le modèle est homoscédastique.

Après la validation des hypothèses d'application la méthode de moindre carrées ordinaire, nous avons obtenir que l'estimateur de MCO est un meilleur estimateur linéaire sans biais.

Cette estimation montre un impact significatif des fluctuations du balance commerciale et l'exportation sur le taux de croissance économique, où la relation est négative entre la balance commerciale et positive avec l'exportation. Ces résultats viennent pour confirmer l'importance du commerce extérieur dans le développement économique d'un pays.

Conclusion :

Le changement de la structure du commerce international, du commerce des produits primaires au commerce des produits manufacturés et des produits de hautes technologies, a incité les pays à se soustraire de leurs dépendances aux ressources naturelles. Ils cherchent d'autres avantages comparatifs dans les produits les plus échangeables sur le marché mondial.

La création de la richesse national et l'objectif d'atteindre une croissance économique optimale sont les causes qui pausent les pays à appliquer des changements structurels dans le système du commerce international ou la relation entre le commerce extérieur et la croissance économique est identifiée théoriquement et empiriquement mais le type de cette relation reste à identifier.

Dans notre travail nous avons fait une étude économétrique pour trouver le type de la corrélation entre le commerce extérieur et la croissance économique dans le cas de l'Algérie pour la période allant 1980-2019 ; le traitement des données a été faite par la méthode de moindre carrée ordinaire à l'aide de logiciel eviews.

Afin de tester la validité notre résultat, nous conclurons que les résultats sont basés à un modèle avec un coefficient de détermination faible de $R^2 = 14{,}27\%$ L'estimations montre un impact significatif et négative des fluctuations du balance commerciale sur la croissance économique par contre un effet significative et positive de l'exportation. En effet, une appréciation de 0,3756 d'exportation annuelle déclenche une augmentation de la croissance économique d'une unité, ce qui est une valeur importante et une dépréciation de 0,3048 de la balance commerciale indique une augmentation d'une unité de la croissance économique. En fait, ces résultats viennent pour confirmer l'importance du commerce extérieur dans la politique de développement économique d'un pays.

Les recommandations :

Les recommandations qu'on peut proposer visant à mettre sur rail la diversification de l'économie algérienne.

Développer et adopter le niveau de changes des biens et services aux métiers d'export et qui constituent jusqu'à-là un souci majeur pour les exportateurs algériens.

Développer de nouveaux instruments de financement des opérations d'exportation et à promouvoir la fonction de conseil à l'export au niveau des grandes agences bancaires. Donc, il s'agira de développer un programme de renforcement des capacités d'expertise des institutions et des organismes chargées du commerce extérieur.

Améliorer la qualité de la gouvernance commerciale ; pour avoir une politique d'ouverture commerciale efficace, le gouvernement algérien doit passer par une meilleure coordination des politique commerciale et sectorielle.

Bibliographie

1. Antoine.P. (1996). *balance des paiements et politique économique.* paris: Nathan.
2. *Banque mondiale.* (s.d.). Consulté le 03 7, 2021, sur https://www.banquemondiale.org/fr/topic/trade/
3. Benissad.H. (1991). *la réformeéconomique en Algerie.* Alger: OPU.
4. Capul, J.-y. (2004). *l'économie et les sciences sociales de A à Z.* paris: Hatier.
5. Dahmani.A. (1998). *economie politique des réformes 1980-1997.* alger: GASBAH.
6. Kuznets.S. (1973). modern economic growth: finding and reflections. *the americain economic review , 63* (03), 247.
7. Michael.R. (2003). *le commerce nternational* (éd. 9 éme). paris: la découverte.
8. Pierre.M, P. (1998). *la croissance économique* (éd. première). Paris: presse universitaire la france.
9. Ricco.R. *test de normalité téchniques empiriques et tests statistiques.* lyon.

الـنـــــــــــاشـــــــــر:

المركز الديمقراطي العربي
للدراسات 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
للدراسات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية ألمانيا/برلين

Tel: 0049-code Germany
030-54884375
030-91499898
030-86450098

البريد الإلكتروني
book@democraticac.de

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

كتاب:

التجارة الدولية بين الحاضر والمستقبل (الجزء الرابع)

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