

جامعة الجزائر (3)

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

الموضوع:

ملاحح السياسة التجارية الجزائرية تحت فرضية الانضمام
إلى المنظمة العالمية للتجارة مع الإشارة إلى أثر الأزمة
البتروولية في ذلك فترة 2014-2020

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير

تخصص: نقود ومالية

إشراف الأستاذة الدكتورة:

مداني جميلة

إعداد الطالب:

لحمش مهدي

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة الجزائر 3	أستاذ التعليم العالي	بن موسى كمال
مشرفا ومقررا	جامعة الجزائر 3	أستاذ التعليم العالي	مداني جميلة
عضوا ممتحنا	جامعة الجزائر 3	أستاذ التعليم العالي	سايح فاطمة
عضوا ممتحنا	جامعة تيارت	أستاذ التعليم العالي	عية عبد الرحمان
عضوا ممتحنا	جامعة بومرداس	أستاذ التعليم العالي	بن طالبي فريد
عضوا ممتحنا	جامعة خميس مليانة	أستاذ محاضر قسم أ-	غداوية معمر

السنة الجامعية: 2025-2026

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

وَمَلِكِكُمْ لَكُمْ

وَكَا أَنْ فَضِّلَ اللَّهُ عَلَيْكُمْ عَظِيمًا

إهداء

إلى من قرن عبادته سبحانه وتعالى بالإحسان إليهما،

إلى الوالدين الكريمين.

إلى أُمي الحنون حفظها الله وأطال الله في عمرها.

إلى والدي الغالي رحمه الله وأسكنه الله فسيح جنانه.

إلى زهرة بيتي الزوجة الصنديدة التي وقفت إلى جانبي إلى آخر دقيقة لإنجاز هذا العمل.

إلى ولديا المرحين بهجة الدنيا وسواد العيون جواد وأمينة.

إلى كلّ أفراد عائلتي الكبير منهم والصغير.

إلى مكتب الإعلام الآلي للسيد بن عودة بوكروشة والسيدة صليحة العطاروي نظير مساعدته في إخراج هذا العمل المتقن.

إلى كلّ الأحباء والأخلاء والأصفياء كلّ باسمه ومكانته.

إلى فلسطين صلاح الدين وغزّة هاشم وجزائر الأمير عبد القادر.

أهدي هذه العسارة الزكيّة.

شكر وتقدير

يقول المثل العالمي المشهور "أن تصل متأخرا خير من ألا تصل، أحمد الله أن هاداني لإتمام هذه الأطروحة وأصلي وأسلم على مالا نبي بعده محمد بن عبد الله المبعوث رحمة للعالمين.

بداية أتقدم بالشكر الجزيل والعرفان الجميل إلى الأستاذة المشرفة "مداني جميلة" على صبرها علي وعلى توجيهاتها القيّمة وآرائها السديدة حتى تمكنت من إخراج هذه الأطروحة بهذه الحلة المقبولة شكلا ومضمونا.

كما أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأساتذة الآتية أسمائهم كل بمقامه: الأستاذ الدكتور بوركايب عبد الماجد، الأستاذ الدكتور عبد الحميد الحرّسي الدكتور زحوفي نور الدين، الدكتور عبد القادر دحمان، الدكتور فرحول ميلود على النصائح والارشادات التي قدموها لي لإتمام هذا البحث المبارك.

كما أتقدم بخالص الشكر والامتنان للأساتذة أعضاء لجنة المناقشة لقبولهم مناقشة هذه الأطروحة.

كما لا يسعني أن أشكر كلّ من ساعدني في إنهاء هذا العمل الجاد من قريب وبعيد والله لا يضيع أجر المحسنين.

مستخلص الدراسة:

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز ملامح السياسة التجارية الجزائرية في حال الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، كما بينت من خلال استقراء تاريخ محاولة الانضمام من سنة 1987 إلى سنة 2020 أن الأزمات الاقتصادية والسياسية وحتى الوبائية قد ساهمت بشكل كبير في تعطيل مسار انضمامنا إلى المنظمة العالمية للتجارة، وهذا الذي أكدته الأزمة البترولية الأخيرة لعام 2014 التي أخذتها الدراسة كنموذج عن هذه الأزمات، وفيها انتهجت السلطة الحاكمة في البلد سياسات تجارية حمائية في مجملها كبقية دول العالم التي أصابتها الأزمة، لكن بالمقابل واصلت السلطة الحاكمة تكييف منظومتنا القانونية مع قوانين المنظمة العالمية للتجارة، وهذا إن كان يدل فإنما يدل على اقتناع السلطة الحاكمة بحتمية الانضمام إلى هذا الصرح التجاري العالمي.

توصلت الدراسة إلى جملة من النتائج أهمها أن السياسات التجارية - لكل بلد يريد الانضمام إلى هذه المنظمة - ماهي إلا أداة فنية شكلية، ما على البلد المعني إلا تكييفها مع متطلبات المنظمة، وبالنسبة للجزائر فهذا الأمر تم إنجازه بشكل كبير لكن رغم ذلك لم ننضم بعد والسبب يعود لضعف الصادرات غير النفطية، بالإضافة إلى وجود قضايا عالقة تحول دون الانضمام كشفت عنها المفاوضات الثنائية والمتعددة الأطراف.

الكلمات المفتاحية: السياسات التجارية، المنظمة العالمية للتجارة، مسار الانضمام.

Abstract:

This study aimed to highlight the features of the Algerian trade policy in case of joining the World Trade Organization (WTO), it also showed - by an extrapolation of the date of the attempt to join from 1987 to 2020 - that the economic, political and even epidemiological crises have contributed greatly to disrupting the course of our joining to the WTO, and this was confirmed by the recent petroleum crisis of 2014 - taken by this study as model of these crises - in which the ruling authority in the country has undertaken protectionist trade policies entirety, like the rest of the world that struck the crisis, but in return the ruling authority continued to adapt our legal system with the laws of the World Trade Organization, and this only indicates the conviction of the ruling authority to inevitably join this global commercial edifice.

The study reached a number of results, the most important of which is that commercial policies - for every country that wants to join this organization - is nothing but a formal technical tool, the country concerned only has to adapt to the requirements of the organization, and this has been greatly accomplished in Algeria, but despite that we have not yet joined and the reason is due to the weak non-oil exports, in addition to the presence of outstanding issues that prevent from joining uncovered by the bilateral and multilateral negotiations.

Keywords: trade policies, the World Trade Organization, joining path.

فهرس المحتويات

الصفحة	
I	إهداء
II	شكر وتقدير
III	مستخلص الدراسة
IV	فهرس المحتويات
V	فهرس الجداول
VIII	فهرس الأشكال
IX	فهرس المختصرات
أ-ش	مقدمة
أ	توطئة
ب	أهمية الدراسة
ت	أهداف الدراسة
ت	إشكالية الدراسة
ث	الأسئلة الفرعية
ث	فرضيات الدراسة
ث	دوافع اختيار الموضوع
ج	الدراسات السابقة
ر	حدود الدراسة
ز	منهج الدراسة
س	أدوات الدراسة
س	صعوبات الدراسة
س	هيكل الدراسة

72-02	الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية
02	تمهيد
03	المبحث الأول: ماهية السياسات التجارية
03	المطلب الأول: مفهوم وأهداف السياسة التجارية
08	المطلب الثاني: محددات السياسة التجارية ومعايير تقييمها
13	المطلب الثالث: أنواع السياسات التجارية والدولية والحجج المرتبطة بها
19	المبحث الثاني: أدوات السياسة التجارية وآثارها الاقتصادية
19	المطلب الأول: القيود التعريفية وآثارها الاقتصادية
37	المطلب الثاني: القيود غير التعريفية وآثارها الاقتصادية
60	المبحث الثالث: السياسات التجارية في الدول النامية
60	المطلب الأول: سياسة إحلال الواردات
65	المطلب الثاني: سياسة تشجيع الصادرات
68	المطلب الثالث: سياسة حياد القطاع الخارجي
72	خلاصة الفصل الأول
111-74	الفصل الثاني: تطور السياسات التجارية الدولية في إطار اتفاقية الجات
74	تمهيد
75	المبحث الأول: اتفاقية الجات النشأة، والماهية، وآليات العمل
75	المطلب الأول: نشأة اتفاقية الجات
81	المطلب الثاني: ماهية الجات
84	المطلب الثالث: آليات عمل الجات
95	المبحث الثاني: جولات الجات وتأثيرها على التجارة الدولية
95	المطلب الأول: ما قبل جولة الأريغوي
106	المطلب الثاني: جولة الأريغوي
111	خلاصة الفصل الثاني
197-113	الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

113	تمهيد
114	المبحث الأول: مدخل تعريفي بالمنظمة العالمية للتجارة
114	المطلب الأول: ماهية المنظمة العالمية للتجارة
119	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة
122	المطلب الثالث: آلية تسوية المنازعات وآلية استعراض السياسات التجارية في المنظمة العالمية للتجارة
127	المطلب الرابع: نظام العضوية وآلية صنع القرار داخل المنظمة العالمية للتجارة
133	المطلب الخامس: محاسن المنظمة العالمية للتجارة والانتقادات الموجهة إليها
138	المبحث الثاني: اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة وتأثيرها على السياسات التجارية الدولية
138	المطلب الأول: اتفاقيات دخول السوق
146	المطلب الثاني: اتفاقيات التجارة في القضايا الجديدة
154	المطلب الثالث: قواعد تنظيم التجارة الدولية
162	المبحث الثالث: اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة وآثارها على الدول النامية
162	المطلب الأول: الآثار المحتملة من جراء تنفيذ اتفاقيات السوق
165	المطلب الثاني: الآثار المحتملة جراء تنفيذ اتفاقيات التجارة المتصلة بالقضايا الجديدة
170	المطلب الثالث: تجسيد قواعد تنظيم التجارة الدولية وآثاره على السياسات التجارية للدول النامية
176	المبحث الرابع: نتائج المؤتمرات الوزارية للمنظمة وتأثيرها على السياسات التجارية الدولية
176	المطلب الأول: المؤتمرات الوزارية السابقة لمؤتمر الدوحة
179	المطلب الثاني: من الدوحة إلى هونغ كونغ
184	المطلب الثالث: أهم المؤتمرات الوزارية بعد مؤتمر "هونغ كونغ" وتأثيرها على السياسات التجارية الدولية.
195	خلاصة الفصل الثالث
274-199	الفصل الرابع: تطوّر السياسات التجارية الجزائرية قبل الأزمة البترولية لعام 2014

199	تمهيد
200	المبحث الأول: تطور السياسات التجارية الجزائرية في حقبة الحماية التجارية (1962-2013)
200	المطلب الأول: السياسات التجارية الجزائرية في مرحلة الرقابة على التجارة الخارجية (1962-1970)
213	المطلب الثاني: السياسات التجارية الجزائرية في مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية (1971-1989)
240	المبحث الثاني: تطور السياسات التجارية الجزائرية في حقبة الحرية التجارية (1990-2013)
240	المطلب الأول: تطور السياسات الجارية الجزائرية في مرحلة التسعينات (1990-1999)
259	المطلب الثاني: تطور السياسات الجارية الجزائرية في مرحلة تعزيز التحرير التام والفعلي للتجارة الخارجية (2000-2013)
274	خلاصة الفصل الرابع
348-276	الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة
276	تمهيد
277	المبحث الأول: مفهوم الأزمات السعرية للنفط وعوامل حدوثها أزمة عام 2014 نموذجا
277	المطلب الأول: مفهوم الأزمات السعرية للنفط
279	المطلب الثاني: عوامل حدوث الأزمات السعرية للنفط
283	المطلب الثالث: الأزمات السعرية للنفط في فترة (1973-2013)
285	المطلب الرابع: أزمة سعر النفط لعام 2014 أسبابها وتداعياتها على الاقتصاد العالمي والاقتصاد الجزائري
298	المبحث الثاني: السياسات التجارية المتخذة لمواجهة الأزمة فترة 2014-2020
298	المطلب الأول: إجراءات كبح الاستيراد
309	المطلب الثاني: إجراءات ترقية الصادرات خارج المحروقات
312	المطلب الثالث: تقييم مسار الاندماج في الاقتصاد العالمي
313	المطلب الرابع: نتائج السياسات التجارية المتخذة على قطاع التجارة الخارجية فترة

	2020-2014
324	المبحث الثالث: السياسات التجارية الجزائرية وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة
324	المطلب الأول: الجولات التفاوضية لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة
331	المطلب الثاني: العوامل الحقيقية المعيقة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة
334	المطلب الثالث: ملامح السياسات التجارية الجزائرية على ضوء الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة
348	خلاصة الفصل الخامس
350	الخاتمة العامة
360	قائمة المراجع

فهرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحات
(1، 1)	أهم الآثار الإقتصادية للرّسوم الجمركية المستنبطة من الشكل (1، 2).	37
(2، 1)	نظام تراخيص الاستيراد المزايا والعيوب.	40
(3، 1)	التحديد الاختياري للصادرات: المزايا والعيوب.	42
(4، 1)	آثار نظام الإغراق على الدّول المصدرة والمستوردة.	48
(5، 1)	أشكال المعاهدات التجارية وأهدافها.	51
(6، 1)	أهمّ الأسس التي تقوم عليها التّكتلات الإقتصادية.	53
(7، 1)	سياسة إحلال الواردات: المراحل والأهداف والاحتياجات والمزايا.	63
(8، 1)	المراحل التي مرّت بها السياسات التجارية في الدّول النامية: الأدوات والمزايا.	71
(1، 2)	أهم الاستثناءات الخارجة عن أهم مبادئ الجات.	89-88
(2، 2)	الجولات الأولى للمفاوضات التعريفية (1947، 1979).	96-95
(3، 2)	فحوى الإتفاقيات التّسعة الجمعية المنبثقة عن جولة طوكيو.	103-102-104
(1، 3)	أوجه الاختلاف والشبه بين اتفاقية الجات والمنظمة العالمية للتجارة.	117
(2، 3)	فترات المراجعة الدورية للسياسات التجارية الوطنية وفق آلية مراجعة السياسة التجارية للمنظمة العالمية للتجارة.	126
(3، 3)	مراحل تحرير قطاع المنسوجات والملابس.	139
(4، 3)	إجراءات الاستثمار التي تتسق والتي لا تتسق مع أحكام المادتين 3 (المعاملة الوطنية للضرائب والأنظمة الداخلية) والمادة 11 (الإلغاء العام للقيود الكمية) من اتفاقية الجات لعام 1994.	145
(5، 3)	اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة: الاتفاقيات المرجعية، الأهداف المسطرة، والمجالات المغطاة.	150
(6، 3)	استثناءات لصالح الدّول النامية المتعلقة ببعض صور الدّعم المحظور.	153
(1، 4)	التسعيرات الجمركية حسب المرسوم (63-413) للتعريف الجمركية لعام 1963.	202
(2، 4)	نسب التعريف الجمركية على السّلع حسب طبيعتها لسنة 1968.	204
(3، 4)	جدول تعريفي بالتّجمعات المهنية للشراء (GPA)	211-212

215	التعريفية الجمركية لعام 1973 (المعدلات الضريبية وطبيعة السلع)	(4، 4)
216	أنواع الرقابة المتعلقة بعمليات الاستيراد فترة 1970-1973.	(5، 4)
217-218	المؤسسات المحتكرة: الصفات، الصلاحيات، وأنواع الاحتكارات الممارسة.	(6، 4)
223	أهم معالم الأمر 12/74 المتعلق بشروط استيراد السلع.	(7، 4)
224-225	أشكال التراخيص الاجمالية للاستيراد تبعا للمواد المستوردة.	(8، 4)
226	أشكال الرقابة على التراخيص الاجمالية للاستيراد.	(9، 4)
234	التعريفية الجمركية لعام 1986 معدلاتها وعدد البنود الموافقة لها.	(10، 4)
235	توزيع نسب الحقوق الجمركية لتعريفية 1986 على إجمالي البنود التعريفية والواردات الإجمالية.	(11، 4)
236-237	قانون 29/88: الأهداف وأهم المستجدات.	(12، 4)
242	أنظمة فتح حسابات بالعملة الصعبة لممارسة نشاط الاستيراد.	(13، 4)
250	التعريفات الجمركية الوطنية مصدرها القانوني ومعدلاتها فترة 1996-1999.	(14، 4)
255	أهم المؤسسات الجديدة لترقية الصادرات خارج المحروقات فترة (1994-1999).	(15، 4)
257	الأنظمة الاقتصادية الجمركية الموجهة للتصدير في إطار قانون الجمارك لعام 1998.	(16، 4)
258	نسب تخفيض أسعار النقل البحري.	(17، 4)
261	نصوص تنظيمية مؤطرة لعمليات الاستيراد فترة (2000-2013)	(18، 4)
264	الهيئات المستحدثة لترقية الصادرات خارج المحروقات فترة (2000-2013).	(19، 4)
265	بطاقة فنية لبرنامج OPTIMEXPORT.	(20، 4)
270-271	أهم تواريخ الشراكة الأورو جزائرية.	(21، 4)
280	السياسات النفطية المنتهجة من الدول المنتجة في الفترة 1973-2022.	(1، 5)
283-284-285	أهم الأزمات السعريّة للنفط في الفترة 1973-2013.	(2، 5)
286	تطور أسعار البترول في الفترة 2012-2018	(3، 5)
299	أهم المراسيم التنفيذية المتعلقة بالقيود الكمية المطبقة في الفترة 2014-2020.	(4، 5)

305	تراجع متوسط سعر صرف الدينار مقابل الدولار واليورو بعد الأزمة النفطية.307	(5، 5)
307	تطور هيكل التعريفات الجمركية في الجزائر.	(6، 5)
307	التعريفات الجمركية لعام 2018: المواد والمنتجات الخاضعة، والمعدلات الضريبية المطبقة.	(7، 5)
313	تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2013-2020).	(8، 5)
318	تطور هيكل المنتجات المصدرة الجزائرية خلال الفترة (2013-2020).	(9، 5)
321	تطور نسبة الميزان التجاري إلى الناتج الداخلي الخام فترة 2013-2020:	(10، 5)
322	تطور مؤشر الانفتاح على التجارة الدولية فترة 2013-2020.	(11، 5)
325	وضعية الجزائر في عهد اتفاقية الجات.	(12، 5)
-327-326 -329-328 330	جولات التفاوض وأهم الأحداث المتعلقة بها فترة 1996-2020	(13، 5)
332-331	العوامل التاريخية والهيكلية المعيقة لعملية انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.	(14، 5)
333-332	العوامل التفاوضية المعيقة لعملية انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.	(15، 5)
338-337	التوافق المتعلق بالاتفاقيات ذات الطابع الموضوعي.	(16، 5)
339-338	التوافق المتعلق بالاتفاقيات ذات الطابع الإجرائي	(17، 5)
340	التوافق المتعلق باتفاقية الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة بين الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة.	(18، 5)

فهرس الأشكال

الصفحات	عنوان الشكل	رقم الشكل
32	العرض والطلب المحليان للسلع المستوردة (الوضع قبل فرض الرّسم الجمركي)	(1، 1)
34	أثر الرّسوم الجمركية (الوضع بعد فرض الرّسم الجمركي)	(2، 1)
47	نظام الإغراق الأنواع، الأهداف، والشروط.	(3، 1)
55	مراحل الوصول إلى التكامل الاقتصادي	(4، 1)
94	الهيكل التنظيمي للجات	(1، 2)
118	موقع منظمة التجارة العالمية على الخريطة الاقتصادية العالمية.	(1، 3)
121	الأجهزة العامة والمتخصصة في المنظمة العالمية للتجارة.	(2، 3)
130	ملخص لعملية الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.	(3، 3)
218	الخطوط العريضة لنظام الاحتكار فترة (1970-1973).	(1، 4)
230	الأهداف العامة (الخفية) لنظام الاحتكار وفق قانون 78-02.	(2، 4)
254	إعادة تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية.	(3، 4)

فهرس المختصرات

أولاً: بالغة العربية

المختصر	التوضيح
الأفامي	صندوق النقد الدولي
الوم أ	الولايات المتحدة الأمريكية
م ع ت	المنظمة العالمية للتجارة
ص ن د	صندوق النقد الدولي
أومسي	المنظمة العالمية للتجارة

ثانياً: بالغة الأجنبية

المختصر	التوضيح
FMI	Fond Monitaire International
BIRD	The International Bank of Reconstruction and Development
GATT	General Accoring Of Trade and Tarif
WTO	Word Trade Organisation
VER	Voluntary Export Restraints
VIE	Voluntary Import Expansion
OMA	Orderly Marketing Amangements
ITO	The International Trade Organisation
GSP	Général Systèm of Préférences
CEE	La Comité économique Européene
GATS	The Général Agreement for Trade in Services
TRIPS	Trade Related as pects of Intellectual Property Rights

Trade related for Investments Mesures	TRIMS
Trade Policy Review Mechanism	TPRM
Most Favored National	MFN
Les Droits de Tirage Spéciaux	DTS
Les groupements Professionnels d'Achats	GPA
Office National de Commerce Extérieur	ONACO
World Intellectual Property Organisation	WIPO
Autorisations Globales d'Importations	AGI
Taxe sur l'Activité Industrielle et Commerciale	TAIC
Taxe Unique Globale sur la Production	TUGP
Taxe Spéciale Ajoutée	TSA
Taxe Intérieure de Consommation	TIC
Système d'Informatique et de la Gestion automatique de la Douane	SIGAD
Agence Nationale de Soutien et d'Emploiement des Jeunes	ANSEJ
Association Nationale des Exportateurs Algériens	ANEXAL
International Standard Organisation	ISO
Agence Nationale de Développement l'Investissement	ANDI
Taxe de la Valeur Ajoutée	TVA
Les Entreprise Petites et Moyennes	PME
Organisation Pétroleum Exporting Countries	OPEC
Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole	OPEP
International transparency	IT
Torisation de Passage Douanier	TPD

La Chambre Algérienne de Commerce et de l'Industrie	CACI
Organisation des Nations Unies de Développement Industriel	ONU DI
Le Fond Spécial de Promotion des Exportations	FSPE
Office Algérien des Fruits et des Légumes	OFLA
Office Algérien Interprofessionnel des Céréales	OAIC
Greater Arab Free Trade Area	GAFTA

مقدمة

1- توطئة:

في منتصف التسعينات من القرن الماضي دقت ساعة الحقيقة بميلاد نظام اقتصادي عالمي جديد مكتمل الأركان تقوده الولايات المتحدة الأمريكية عزابة المعسكر الغربي الذي يعتنق الليبرالية مذهباً، والعولمة وسيلة، لتحقيق مراميها السياسية، وتعظيم مكاسبه الاقتصادية، على حساب الأقطار الأخرى مجتمعة.

بدأت بوادر هذا النظام تتشكل بإنشاء صندوق النقد الدولي (FMI) والبنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD) عام 1944، واكتملت أركانه عام 1994 في قمة مراكش بإعلان تأسيس المنظمة العالمية للتجارة (WTO).

إن السيرة التاريخية لتشكل الأضلاع الثلاثة لهذا النظام، تظهر بما لا يدع للشك أن الأفامي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير قد تم بسلاسة وليونة وقبل نهاية الحرب الكونية الثانية بعام واحد تقريباً، بينما إنشاء المنظمة العالمية للتجارة فقد تم بعد مخاض عسير دام قرابة نصف قرن من جولات المفاوضات في إطار اتفاقية الجات (GATT)، وهذا يدل على نية مبيتة من الدول المتقدمة وفي مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية بعدم تسريع عملية إنشاء هذه المنظمة وفي أقرب وقت ممكن، وهذا حتى تفرض شروطها التبادلية تدريجياً بما يتلاءم ومصالحها الاقتصادية، كما أدركت أن هيمنتها على الاقتصاد العالمي، وتصريف فائضها السلعي والخدماتي، ونهب خيرات الدول النامية لا يتأتى إلا من بوابة تحرير التجارة الدولية، وعليه فإن خلق منظمة دولية تعنى بالتجارة العالمية ما هو إلا أداة لتحقيق ذلك.

أمام هذا التحدي المفروض، والمتمثل في حتمية الولوج إلى هذا الإطار التجاري الدولي المتعدد الأطراف، كان لزاماً على الدول المختلفة الرغبة في الانضمام إليه أن تساير هذا المعطى الجديد بحكمة ونقراً قواعده بروية، وتمنح لنفسها الوقت الكافي لتراجع سياساتها الاقتصادية، وتوَهّل اقتصاداتها المحلية، وتكيف سياساتها التجارية، حتى تضمن لنفسها اندماجاً ناجحاً يساهم في تطوير اقتصادياتها ويجنبها العزلة الدولية.

والجزائر باعتبارها بلداً نامياً حديث العهد بالاستقلال، قد مرّ بمرحلة انتقال، لم يشد عن هذه القاعدة - أي الرغبة في الانضمام -، حيث أبدت استعدادها في الشروع في عملية الانضمام منذ عام 1987 إلى هذا الصرح المتعدد الأطراف، حتى تستفيد من المزايا الكثيرة التي يمنحها، لكنها بالمقابل قد وعت - ومنذ الوهلة الأولى - أن الانضمام إلى هذا الصرح العالمي معناه رفع القيود الجمركية التعريفية وغير التعريفية عن التجارة الخارجية، وفتح الباب بمصراعيه أمام دخول السلع الأجنبية لتتنافس نظيراتها المحلية، والذي قد يؤدي نتيجة المنافسة غير المتكافئة بين الطرفين إلى إفلاس بعض المؤسسات الاقتصادية الوطنية ذات الأنشطة المختلفة، مما قد ينجر عنه في الأمد المتوسط والبعيد حدوث أزمات متعددة، أزمة مالية (نقص في إيرادات الدولة)، إلى أزمة اقتصادية

(إفلاس المؤسسات وانتشار البطالة، إلى أزمة أخلاقية واجتماعية (انتشار الفقر والجريمة والمرض) وهي كلها نتاج البطالة الحاصلة.

كما أن الانضمام إلى هذا الصرح معناه ضرورة تأهيل مؤسسات الاقتصاد الوطني حتى تستطيع مواجهة لحظة التحرير أنداها الأجنب مع تنويع صادراتها الخارجية والرفع من جودتها حتى لا تبقى رهينة لاقتصاد ريعي أساسه الصادرات النفطية، وحتى يمكن لهذه الصادرات القدرة على اقتحام الأسواق العالمية.

إن حماية الاقتصاد الوطني من مخاطر الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة لا يتأتى في اعتقادنا- إلا بتنظيم ناجع لبوابتنا الخارجية المتمثلة في قطاعنا الخارجي، من خلال سياسات تجارية فعالة ومرنة تستجيب لمتطلبات المرحلة وتنكيف مع قواعد المنظمة العالمية للتجارة.

وفي هذا الإطار، جاءت فحوى هذه الدراسة والمعونة بـ "ملاحح السياسة التجارية الجزائرية تحت فرضية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع الإشارة إلى أثر الأزمة البترولية في ذلك فترة 2014-2020" لتوضيح هذا الأمر في فكرة أساسية مفادها ذكر المواصفات المناسبة التي يجب أن تتحلى بها سياساتها التجارية حتى تكون أداة لتفعيل خيار انضمام بلدنا إلى المنظمة العالمية للتجارة في ظل الأزمة البترولية الراهنة.

2- أهمية الدراسة:

تتجلى القيمة المضافة لهذه الدراسة، كونها تبرز لنا حقيقة مفادها أن رأس الأمر كله في عملية الانضمام هو ضرورة القيام بعملية مراجعة شاملة لسياستنا التجارية وأقلمتها تدريجياً مع أدبيات وشروط المنظمة العالمية للتجارة.

هذه المراجعة الشاملة سنقودنا لا محالة إلى تعديل أمور كثيرة حتى تتماشى مع هذا المتغير الجديد، من بين هذه الأمور تعديل السياسات الاقتصادية المختلفة، كالسياسة النقدية، والسياسة المالية، والسياسة الاستثمارية، والسياسة الزراعية، والسياسة الصناعية وغيرها، كما أن هذا التحول سيجبر المعنيين بالأمر -أي الحكومة الجزائرية- إلى تعديل الكثير من القوانين الاقتصادية، كقانون الجمارك، وقانون الاستثمار، والقانون التجاري وغيرها.

علاوة على هذا، فإن تعديل السياسات التجارية وفق المعطى الجديد، سيؤثر على كثير من المؤشرات الاقتصادية، كميزان المدفوعات، والميزان التجاري، الموازنة العامة للدولة، سوق العمل، سوق سعر الصرف وغيرها.

وتزداد أهمية هذه الدراسة ذروة كون الجزائر -في الفترة الحالية- تمر بأزمة مالية حادة ناجمة عن انخفاض أسعار البترول في الأسواق العالمية، فهل ستكون هذه الأزمة عاملا معطلا يصعب عملية الانضمام إلى المنظمة؟ أم يزيدنا تصميمنا على تجاوزها في أقرب وقت للوصول بركب المنضوين إلى هذا الصرح العظيم؟

3- أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز ملامح السياسة التجارية الجزائرية على ضوء الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة. هذا الهدف الرئيسي سيجرنا لتحقيق الأهداف الآتية:

- التعريف النظري بالسياسات التجارية خاصة من ناحية أدواتها المتعددة وآثارها الاقتصادية.
- إمطة اللثام عن التطور التاريخي للسياسات التجارية في إطار اتفاقية الجات وفي إطار المنظمة العالمية للتجارة.
- التعريف بحقيقة السياسات التجارية المنتهجة في إطار المنظمة العالمية للتجارة من حيث المبادئ المتبناة والأنظمة المجسدة والآليات المعمول بها.
- الاطلاع على مسار تطور السياسات التجارية الجزائرية في فترة ما قبل التحرير التجاري وفترة التحرير التجاري.
- معرفة أهم الآثار السلبية للأزمة البترولية لعام 2014 على أهم مؤشرات الاقتصاد الكلي -حالة الجزائر- وما هي أهم السياسات التجارية المتخذة للتقليل من هذه الآثار في الفترة 2014-2020.
- كشف أهم الإصلاحات أو التعديلات التي مسّت سياساتنا التجارية حتى تتكيف مع متطلبات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع الإشارة إلى أهم القضايا العالقة في هذا المضمار في إطار المفاوضات الجارية بين الجزائر والدول المنضوية في المنظمة.

4- إشكالية الدراسة:

جاءت الأزمة البترولية لعام 2014 لتحيي عقدة قديمة بالاقتصاد الجزائري وتلصق به عقدة جديدة، العقدة القديمة هي عقدة الارتهان إلى النفط؛ فأى انخفاض في أسعار النفط العالمية سيؤثر سلبا على التوازنات الكلية لهذه الاقتصاد.

العقدة الجديدة وهي عقدة الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة؛ إذ يعتبر ملف انضمام الجزائر هو الأطول في تاريخ المنظمة (أكثر من ثلاثة عقود)؛ فأى أزمة اقتصادية تحدث خاصة أزمة بترولية ستضعف موقفنا التفاوضي وهذا ما سيعطل مسار الانضمام.

في خضم هذا الوضع الحرج تتجلى أهمية السياسات التجارية في فكّ هاتين العقدين، من هذا المنطلق تتجلى لنا معالم الإشكالية الرئيسية لهذه الدراسة من خلال طرح السؤال الرئيسي الآتي:

ما هي ملامح السياسة التجارية الجزائرية في حالة انضمام بلدنا إلى المنظمة العالمية للتجارة؟ بعبارة أخرى أكثر وضوحاً، كيف نوجه سياساتنا التجارية الوجهة الصحيحة والسليمة بحيث نجعلها تتوافق مع متطلبات المنظمة العالمية للتجارة من جهة، و نجعلها من جهة ثانية أداة فعالة طيبة في مواجهة الأزمات الاقتصادية المختلفة خاصة البترولية منها تسريعاً لعملية الانضمام؟.

5- الأسئلة الفرعية:

لتبسيط الإجابة على السؤال الرئيسي للدراسة، فإننا نطرح الأسئلة الفرعية الآتية:

- ما هي أهم أدوات السياسات التجارية وماهي تأثيراتها الاقتصادية؟
- ما هي طبيعة الفلسفة التي تتبناها المنظمة العالمية للتجارة في موضوع السياسات التجارية؟
- ما هي الاتجاهات التي عرفتتها السياسات التجارية الجزائرية في مسار تطورها من الاستقلال إلى يومنا هذا؟
- ما تأثيرات الأزمة البترولية لعام 2014 على الاقتصاد الوطني وعلى مسار الانضمام؟ .

6- فرضيات الدراسة:

للرد على السؤال الرئيسي للدراسة وعلى الأسئلة الفرعية المستخرجة منه فإننا نقترح الإجابات المؤقتة الآتية:

- القيود الكمية ممثلة أساساً في نظام الحصص هي الأدوات الأكثر تقييداً للتجارة الدولية.
- تتبنى المنظمة العالمية للتجارة فلسفة حرية التجارة.
- عملية انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة هي حتمية وليس خياراً.
- عملية انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة هي حتمية وليس خياراً.
- السياسات التجارية الجزائرية غلب عليها الطابع الحمائي من الاستقلال إلى يومنا هذا .
- الأزمة البترولية لعام 2014 كانت لها آثار وخيمة على الاقتصاد الوطني كما أنها عطلت مسار الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

7- دوافع اختيار الموضوع:

وقع اختيارنا للموضوع المسمى «ملاحح السياسة التجارئة الجزائرية تحت فرضفة الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع الإشارة إلى أثر الأزمة البترولفة في ذلك فترة 2014-2020» تحت طائل مجموعتفن من الدوافع، دوافع ذاتفة ودوافع موضوعفة.

1-7- الدوافع الذاتية تتمثل في:

- حبنا ومفلنا للمواضع الةف تدخل في تخصص الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، لما ففها من تدافع وصراع بفن الأمم، فف مواضع فنامفكة وحة عكس التخصصات الاقتصادية الأخرى.
- رغبنا فف أن نكون من الباحثفن الذين فساهمون ولو بنصف قلف فف حل العقد الةف لصقت بالاققتصاد الجزائري كعقدة الارتهان وعقد الانضمام.
- شغفنا بتخصص الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية لارتباطه بمجالات أخرى كمال الطاقة، البفئة، السفاة، القانون، التنمية، إدارة الأزمات وغيرها من المجالات.

2-7- الدوافع الموضوعفة وتتمثل في:

- موضوع انضمام الجزائر إلى المنظمة العلمفة للتجارة هو من مواضع الساعة وهو من المواضع الفنامفكة حتى بعد حصول الانضمام، باعتباره أهم تحدف اقتصادف فواجه البلد فف الوقت الراهن لما فف من تداعفات سفاة واقتصادية وثقافة واجتماعفة وأمنفة.
- فباب الدراسات الجادة حول المعوقات الحقيقية الةف تحول دون حصول الانضمام، وجاءت هذه الدراسة لتساهم ولو بشف قلف فف الإشارة إلى هذا الأمر بشف من الشرح والتحفل.
- إثناء المكتبة العربفة بمرجع جفد حول التجربة الجزائرفة فف مسارها للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

8- الدراسات السابقة:

كثرفة هف الدراسات الةف تناولت مسألة انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، لكن القلف منها من انكب على بفان دور السفاة التجارفة فف الدفع قداما نحو هذا الانضمام، والجفد فف دراستنا هذه مقارنة بالدراسات الةف تقترب منها أنها بفنت أثر الأزمات الاقتصادية على كل من اتجاهات السفاة التجارفة وكذا على مسار الانضمام، كما أنها دراسة استشرافة تنبؤفة تسمح لنا بتصور شكل وملاحح سفاةنا التجارفة فف حال حصول الانضمام، وفف هذا الصدد نذكر على سبفل المثال لا الحصر أهم الدراسات الةف اعتمدنا عليها وهف:

- دراسة مفتاح حكيم، السياسات التجارية والاندماج في النظام التجاري العالمي الجديد، رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002-2003.

تعد هذه الدراسة من الدراسات القليلة التي ربطت بين متغير السياسات التجارية ومتغير الاندماج في النظام التجاري العالمي الجديد، إذ هدفت إلى كشف حقيقة هذا النظام، وهذا بغرض أسسه الفكرية والتنظيمية عبر التطرق إلى المنظمة العالمية للتجارة، ثم قامت بفحص السياسة التجارية الجزائرية ومدى تكيفها مع متطلبات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مع تنبؤها بأفاق اندماج الجزائر في هذا النظام الجديد، وفي هذا الصدد، يرى الباحث أنّ عملية الانضمام لا يجب أن تكون غاية في حدّ ذاتها، بل يجب أن تكون وسيلة لتحقيق أهداف السياسة التجارية المتمثلة خاصة في:

- تنويع المبادلات وتجاوز التخصّص الضيق في إنتاج وتصدير المحروقات.
- رفع مستوى تنافسية القطاع الإنتاجي الوطني خاصة القطاع الصناعي.
- التّحكم ومراقبة الواردات من السلع الاستهلاكية خاصة الغذائية منها.

- دراسة بن موسى كمال، المنظمة العالمية للتجارة والنظام التجاري العالمي الجديد، أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2003-2004.

تعد هذه الدراسة من الدراسات السبّاقة الدقيقة والعميقة في دراسة الرّكن الثالث للنظام الاقتصادي العالمي الجديد ممثلا في المنظمة العالمية للتجارة، حيث هدفت هذه الدراسة في البداية إلى تقييم عمل اتفاقية الجات للنظام التجاري العالمي، كما رمت إلى الربط بين مفاوضات جولة الأوروغواي التي تعدّ بمثابة ركيزة النظام التجاري العالمي الجديد، وتبيان أهميّة ومكانة المنظمة العالمية للتجارة التي تعدّ القوة الفاعلة والمسيرة لهذا النظام، من خلال آلية صنع القرار، ومراجعة السياسات التجارية داخل المنظمة، والتّحكم الجيد في آلية ووسائل تسوية المنازعات، علاوة على هذا، فقد سعت هذه الدراسة إلى توضيح موقع الجزائر من النظام التجاري العالمي الجديد؛ حيث تسعى الجزائر إلى الاندماج فيه في أقرب وقت ممكن، لكن الأمر لم يحدث إلى حدّ الساعة - حسب الباحث - بسبب أنّ واقع الإصلاحات الاقتصادية مازال معطلا رغم الجهود المبذولة.

هذه الدراسة توصلت إلى نتائج كثيرة يطول سردها؛ إذ نكتفي بنتيجتين هامتين وهما:

- في الاقتصاديات المتحرّرة بات واضحا الاعتماد على ديناميكية السوق (قوانين السوق) لتنظيم التبادل، ولكن هذا لا يكفي لوحده، بل يجب أن يسايره الجانب القانوني الذي همّش لفترة طويلة، وهو ما حصل حقيقة مع ظهور المنظمة العالمية للتجارة.
- قرار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة هو في الحقيقة امتداد لتلك الاتفاقية المبرمة مع صندوق التّقد الدولي مطلع التسعينات، بالإضافة إلى الحتمية التي فرضتها العولمة.

- دراسة بيبى يوسف، السياسة الاقتصادية لتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة مع الإشارة للحالة الجزائرية، أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006-2007.

لقد تمّ من خلال هذه الدراسة تناول إشكالية تفعيل إصلاحات السياسة التجارية الخارجية، والتي هدفت إلى معرفة مدى استجابة المتغيرات والأدوات التي تحكمها في تحقيق الأهداف المحددة في مجال التبادل التجاري الدولي.

توصلت الدراسة إلى أنّ الإصلاحات التجارية كانت متواضعة ومتباطئة لكنّها توقعت أن تكون أكثر حركية وديناميكية إذا ما انضمت الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ولكن بتحقيق أو مراعاة شرطين اثنين وهما:

- الاستمرار في التّحدي المنهجي لتحرير التجارة الخارجية وفق ما تتطلبه عملية تنمية القطاعات الانتاجية.
- ضرورة الاستمرار في تهيئة البيئة التشريعية للعمل وفق ما يتطلبه الاندماج في الاقتصاد العالمي.

- دراسة كبير سميّة، سياسة التجارة الخارجية في ظلّ الإصلاحات الاقتصادية مع الإشارة لحالة الجزائر، أطروحة دكتوراه علوم غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007-2008.

جاءت هذه الدراسة لتبين الحيز الذي أخذته سياسة التجارة الخارجية ضمن الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها الجزائر منذ عام 1989 بالتنسيق مع صندوق النقد الدولي؛ إذ ترى الباحثة أنّ الجزائر قد قطعت أشواطاً مهمّة في سبيل تحرير تجارتها الخارجية تمهيداً للاندماج السلس في المنظمة العالمية للتجارة، بينما الإصلاحات الهيكلية الأخرى المواكبة لهذا التحرير بقيت في وسط مسارها مما صعب من عملية نقل الاقتصاد الجزائري من اقتصاد ريعي يعتمد على مداخيل المحروقات إلى اقتصاد ديناميكي يعتمد على تنويع الصادرات، لهذا توصي الدراسة بضرورة الاستفادة من تجارب الدول التي نجحت في اصلاحاتها الاقتصادية كالصين الشعبية واندونيسيا التي انتقلت من استراتيجية إحلال الواردات إلى استراتيجية التوجه نحو التصدير، وهذا ما سهّل لها الطريق للاندماج بسلاسة إلى المنظمة العالمية للتجارة.

- دراسة أحمد غريبي، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة وأثره على السياسات النقدية والمالية، أطروحة دكتوراه علوم غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2008-2009.

تعدّ هذه الدراسة من الدراسات الأولى والزائدة في الجزائر التي تطرقت إلى تأثير عملية انضمام بلدنا إلى المنظمة العالمية للتجارة على السياسات الاقتصادية وتحديد السياسات المالية والنقدية، وجاءت دراستنا لتكمل هذا المسار من خلال بيان أثر هذا الانضمام على السياسات التجارية.

توصّلت الدّراسة إلى نتيجة محورية مفادها أنّ التّحرر التّجاري يسبق التّحرير المالي؛ حيث أنّ التّحرير التّجاري يؤثّر في إيرادات ميزانية الدّولة من جراء التّفكيك الجمركي، كما أنّ التّحرير المالي الذي يتبعه سيخلق منافسة شرسة بين البنوك الأجنبية ذات الخدمات المصرفية المتطورة والبنوك المحلية ذات الخدمات المصرفية البدائية، وهذا المناخ أو الوضع يجعل السلطة النقدية ممثلة في البنك المركزي تفقد السيطرة على السياسة النقديّة وأهدافها المسطّرة مما يؤدي إلى حدوث اختلالات في التوازنات النقديّة عن طريق هروب رؤوس الأموال إلى الخارج، وبالتالي يصبح اقتصادنا أكثر عرضة للأزمات المالية والنقديّة العالميّة، لهذا توصي الدّراسة بضرورة إصلاح المنظومة الجبائيّة بغرض الحدّ من التّهرب الضريبي، وتعويض النقص التّاجم عن التّفكيك الجمركي بواسطة الضرائب المختلفة الأخرى، كما توصي بإصلاح المنظومة المصرفيّة بما يساير التّطوّرات العالميّة في هذا المضمار، وأنّ تفعلّ الوساطة المالية من خلال تعبئة المدخرات وتمويل الاستثمارات.

- دراسة شيخي حفيظة، ترشيد السّيّاسات التّجاريّة من أجل الاندماج الإيجابي للجزائر في الاقتصاد العالمي "المنظمة العالميّة للتجارة"، رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، 2011-2012.

جاءت هذه الدّراسة لتبين الدّور الذي يمكن أن تؤديه السّيّاسات التّجاريّة في اندماج الجزائر في المنظمة العالميّة للتجارة، هذا الدّور حسب الباحثة لا يؤتي أكله إلّا من خلال تطبيق مبدأ الرشادة على قطاع التّجارة الخارجيّة؛ أي تجسيد معايير الحكم الراشد على القطاع الخارجي؛ بعبارة أخرى التسيير الاقتصادي الأمثل والفعال لقطاع التّجارة الخارجيّة من خلال سياسات تجاريّة سليمة وناجعة، وهذا ما سينعكس إيجابا على تفعيل استراتيجية ترقية الصّادرات خارج المحروقات، كما سيساهم في تفعيل الاندماج الإقليمي للجزائر على المستوى المغاربي والعربي والمتوسطي.

- دراسة عبيدة سليمة، مسار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالميّة للتجارة، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 08-ماي 2013، مخبر الاقتصاد الرقمي، جامعة خميس مليانة، الجزائر.

في هذا المقال الدّقيق والمركّز، بيّنت الباحثة مسار انضمام الجزائر إلى المنظمة مترجما في عشر جولات تفاوض، والذي تمخّض عنها الإجابة على 1636 سؤالاً، وقد أقرّ فريق العمل -حسب الباحثة- التقدّم الذي حققته الجزائر في إصلاح نظامها التّجاري حتّى يتوافق مع قواعد ومقتضيات المنظمة العالميّة للتجارة؛ لكن هذا لا يكفي -حسب الباحثة- دون انتهاج استراتيجية واضحة المعالم محدّدة الأهداف من طرف الدّولة حتّى نثمن مواردنا الاقتصاديّة المتاحة ونعظم مكاسب الانضمام.

- دراسة بن عبد العزيز سفيان، إشكالية حماية الاقتصاد الجزائري في ظل الانفتاح الاقتصادي، أطروحة دكتوراه علوم غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الأغواط، الجزائر، 2015-2016.

تتجلى القيمة المضافة لهذه الدراسة كونها بيّنت كيفية حماية اقتصادنا الوطني حماية ذكية دون الاخلال بمتطلبات الاندماج في الاقتصاد العالمي من جهة ومن جهة ثانية دون التفریط في مصالحنا الاقتصادية الوطنية خاصة في ظلّ الانفتاح الاقتصادي المفروض علينا خارجياً، وفي هذا الإطار -وحسب الباحث- يظهر مفهوم الذكاء الاقتصادي كوسيلة هامة يمكن للجزائر أن تستخدمها في مرحلة ما بعد النفط من خلال استغلاله في خطط التنمية وفي تأهيل المؤسسات الاقتصادية.

- دراسة مزوزي الطيب، تحليل تجارب الدول النفطية في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة: دروس للاقتصاد الجزائري، أطروحة دكتوراه علوم غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، الجزائر، 2017-2018.

أراد الباحث من دراسته هذه إظهار أهمية عملية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بدل البقاء على الهامش وذلك للاستفادة من المزايا التي تمنحها المنظمة للدولة العضو، خاصة فيما يتعلق بالانفاذ إلى الأسواق، ومنح معاملة تفضيلية للدولة النامية والأقل نمواً، وللاستدلال على هذا الأمر وتأكيده، فقد سرد الباحث تجارب أربع دول نفطية وهي: السعودية، الإمارات، والبرازيل، وروسيا والتي نجحت في الانضمام بسبب جملة من عوامل نذكر منها: الرفع من الصادرات غير النفطية وتنويع الصادرات، جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، القيام بعملية خصخصة ناجعة وتفعيل القطاع الخاص، لهذا دعا الباحث إلى أن تنحو الجزائر منحى هذه الدول المشابهة لها وتأخذ بعوامل النجاح التي ذكرناها وفق خصوصياتها الاقتصادية.

- دراسة بونوة سمية، تقصي السياسة التجارية المثلى لمواجهة أثر الأزمات الاقتصادية الخارجية دراسة مقارنة بين الجزائر وفرنسا، أطروحة دكتوراه علوم غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، الجزائر، 2017-2018.

تتقاطع هذه الدراسة مع دراستنا في كونها بيّنت الدور الذي يمكن أن تلعبه السياسات التجارية في الحد من الآثار السلبية للأزمات الاقتصادية وخاصة الأزمات النفطية كأزمة عام 2014، لكنها لم تستشرف مستقبل السياسات التجارية الجزائرية على ضوء الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، واكتفت بإجراء دراسة مقارنة قياسية في مضمون موضوع الأطروحة بين الجزائر وفرنسا وذلك باستخدام نماذج بيانات "بانل".

فيما يخصّ الجزائر، توصلت الباحثة إلى أنّ التنازلات التي قدّمتها الجزائر في سبيل تحرير تجارتها الخارجية لم تنهت في انتهاج سياسة حمائية خاصة فيما يتعلّق بالصادرات النفطية بالإضافة إلى حماية بعض المنتجات لأغراض دينية وبيئية وصحية من خلال تطبيق نظام تراخيص الاستيراد.

- دراسة عليان لخضر، الجوانب القانونية لمسار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، أطروحة دكتوراه علوم غير منشورة في العلوم القانونية والإدارية، جامعة بومرداس، 2017-2018.

رغم أنّ هذه الدراسة ذات صبغة قانونية إلا أنّها تحمل الكثير والكثير من الجوانب الاقتصادية؛ حيث ساعدتنا تحليلها القانونية والاقتصادية في استشراف ملامح السياسة التجارية الجزائرية لحظة الانضمام خاصة ما تعلّق بالمجالات التي يمكن أن تطبق فيها سياسة حمائية بغرض حماية الاقتصاد الوطني (الامتيازات المحصّلة)، وما هي المجالات التي يمكن أن نحزرها بالكامل (الالتزامات).

توصّلت الدراسة إلى أنّ مسار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يواجه تحديين أساسيين تحدي اقتصادي ويتمثل في عملية تأهيل الاقتصاد الوطني ليكون منافسا قويا للاقتصادات المنضوية في المنظمة لحظة الانضمام، والتّحدي الثاني هو التّحدي الزّمني؛ لأن مسار الانضمام تزداد صعوبته مع الوقت بفعل القضايا المستجدة وبفعل الشروط الجديدة التي يمكن للأطراف المفاوضة أن تشترطها على الجزائر، كما كشفت الدراسة أنّ هناك الكثير من الآليات القانونية التي يمكن الاستعانة بها لحماية اقتصادنا الوطني التشريعية منها والقضائية، رغم أنّها -حسب الباحث- لا تضمن الحماية المثالية إلا أنّه يمكن الاستناد عليها قدر الإمكان لصالح الجزائر.

9- حدود الدراسة:

لضبط موضوع الدراسة بشكل دقيق، والإلمام به من مختلف زواياه، وبغية الوصول إلى نتائج دقيقة وصحيحة، والإجابة على إشكاليته، فإننا قمنا بحصره ضمن ثلاثة حدود وهي: الحدود المفاهيمية، والحدود الزمنية، والحدود المكانية.

9-1/: **الحدود المفاهيمية:** شمل الإطار المفاهيمي لهذه الدراسة على متغيرين رئيسيين وهما: المتغيّر التابع وتمثّل في مصطلح السياسة التجارية أو السياسات التجارية، حيث قمنا بتقديم تأصيل نظري حول ماهيته وأدواته. المتغيّر المستقل وتمثّل في مصطلح الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة؛ أين بيّنا نظريا الشروط والقواعد والخطوات التي أرسلتها أجهزة المنظمة لانضمام أيّ بلد راغب في اكتساب صفة العضوية فيها.

إضافة إلى هذين المتغيرين الأساسيين، فقد أدخلنا مفهوما ثالثا أو مصطلحا ثالثا كمحرك للبحث وهو مصطلح "أزمة سعر النفط" المرادف لمصطلح الأزمة البترولية حيث قدمنا مفهوما وأسباب حدوثها وتداعياتها على الاقتصاد العالمي مشيرين إلى تأثيرها على السياسات التجارية الجزائرية وعلى عملية الانضمام الخاصة بالجزائر.

9-2/: الحدود الزمنية: قمنا بتحديد فترة الدراسة تبعا لمحرك البحث المتمثل في الأزمة البترولية لعام 2014، وبذلك كانت فترة الدراسة 2014-2020.

9-3/: الحدود المكانية: أسقطنا الحدود المفاهيمية والحدود الزمنية على بلد راغب في الانضمام إلى المنظمة وهو الجزائر.

10- منهج الدراسة:

حتى يتسنى لنا معالجة هذا الموضوع بشكل موضوعي وعقلاني، ارتأينا الاستعانة بمنهجين اثنين:

10-1- المنهج الوصفي التحليلي: أوكلت له مهمة وصف وشرح وتفسير ظاهرة السياسات التجارية من خلال بيان مفهومها النظري، وأصولها الفكرية، وأطرها التنظيمية وآثارها الاقتصادية، كما أنيطت به وظيفة توضيح الفلسفة التحررية للمنظمة العالمية للتجارة -الورث الشرعي لاتفاقية الجات- وآليات تنفيذها للسياسات التجارية، علاوة على تبيانها للعوامل الداخلية والخارجية التي أدت لانتقال السياسات التجارية الجزائرية من الحماية إلى الحرية، مع غوصه في تحليل ظاهرة "أزمة سعر النفط" نظريا من حيث تعريفها وذكر عوامل حدوثها، شارحا أسباب نشوب أزمة سعر النفط لعام 2014 وتداعياتها على الاقتصاد الجزائري عموما وعلى السياسات التجارية الجزائرية خصوصا مع سرده للعوامل التي ساهمت في تعطيل مسار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

10-2- المنهج التاريخي الاسترادي: أوكلت له المهام الآتية:

- التّكلم عن نشأة الجات وتطورها عبر جولاتها المختلفة.
- بيان كيفية نشوء المنظمة العالمية للتجارة الورث الشرعي للجات.
- سرد تطوّر السياسات التجارية الدولية من عام 1995 إلى 2010 من خلال المؤتمرات الوزارية التي عرفتتها المنظمة العالمية للتجارة.
- جرد التطور التاريخي للسياسات التجارية الجزائرية من عام 1962 إلى 2020.
- إحصاء جولات التفاوض المختلفة التي قامت بها الجزائر من نهاية التسعينات إلى عام 2020.

11- أدوات الدراسة:

تم الاستعانة في هذه الدراسة بمجموعة متنوعة من الأدوات البحثية كالكتب والرسائل الجامعية، المقالات العلمية والأوراق البحثية المقدّمة في الفعاليات الوطنية والدولية، علاوة على المصادر القانونية الرسمية، والتقارير الحكومية، وكذا المواقع الإلكترونية المتعلقة بالموضوع، مزودين كلّ هذا ببقاوة من الاحصائيات الرسمية المساعدة على التحليل.

12- صعوبات الدراسة:

واجهتنا جملة من الصعوبات في طريق إعدادنا لهذه الأطروحة تمثّلت أساسا في :

- إحصائيات التجارة الخارجية تصدر من هيئات مختلفة في الجزائر، وهذا ما جعل أرقامها متباينة شيئا ما لكنها في المجمل متضاربة، لذا اخترنا أيّها الأقرب إلى الواقع؛ واجتهادا منا اعتمدنا على تقارير بنك الجزائر السنوية في الفترة 2014-2020.

- فترة كورونا والتي أعاققت تحرّكنا خاصّة في عملية الاتصال بالهيئات المعنية بقطاع التجارة في الجزائر من ناحية إجراء مقابلات أو حتّى من ناحية جمع المعلومات والحصول على الإحصائيات.

- وجدنا صعوبة في دراسة هذا الموضوع وتفسيره بشكل عميق خاصة عند إسقاط الجانب النظري على الحالة الجزائرية؛ على اعتبار أنّ استشراف السياسات التجارية الجزائرية في ظلّ الانضمام عملية صعبة بالنظر لقلّة المعطيات المعلنة من المفاوضات التجارية الجارية بين الجزائر والأطراف المنضوية.

13- هيكل الدراسة:

لاستقاء هذا البحث حقه، والإجابة على تساؤله الرئيسي وأسئلته الفرعية، واختبار فرضياته المعلنة، ارتأينا تقسيم بحثنا هذا إلى خمسة فصول.

الفصل الأول يستعرض مدخلا نظريا حول السياسات التجارية؛ إذ يتضمّن ثلاثة مباحث ، المبحث الأول يتكلم عن ماهية السياسات التجارية، أما المبحث الثاني فيتكفل بعرض تفصيلي نظري لأدوات السياسة التجارية وآثارها الاقتصادية، بينما المبحث الثالث يتطرق إلى السياسات التجارية المنتهجة في البلدان النامية.

الفصل الثاني والمعنون بـ "السياسات التجارية الدولية في إطار اتفاقية الجات"، فقد تمّ تقسيمه إلى مبحثين، المبحث الأول يقدم تعريفاً للجاءات من حيث نشأتها وماهيتها وآليات عملها، بينما يتكفل المبحث الثاني بإبراز نتائج مفاوضات جولات الجاءات على السياسات التجارية الدولية .

الفصل الثالث تكفل ببيان تطوّر السياسات التجارية الدولية في ظلّ المنظمة العالمية للتجارة "الوريث الشريعي للجاءات" من خلال مباحثه الثلاث؛ إذ يشمّل مبحثه الأول تقديمًا تعريفيًا للمنظمة العالمية للتجارة، أما المبحث الثاني فيستعرض أهم اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة المتمخضة عن **جولة الأوروغواي** وتأثيراتها على السياسات التجارية الدولية، بينما يتناول المبحث الثالث نتائج المؤتمرات الوزارية للمنظمة وتأثيراتها على نفس السياسات.

الفصل الرابع وهو الفصل التطبيقي الأول، فقد استعرض لنا تطوّر السياسات التجارية الجزائرية خلال الفترة 1962-2013؛ أي قبل الأزمة البترولية لعام 2014، فقد شمل مبحثين، المبحث الأول يتناول تطوّر السياسات التجارية في حقبة الحماية التجارية (1962-1989) بينما يتناول المبحث الثاني تطوّر السياسات التجارية الجزائرية في حقبة الحرية التجارية (1990-2013).

الفصل الخامس وهو الفصل الأخير في هذه الدراسة - ذو صبغة تطبيقية - فقد أنيطت به إبراز اتجاهات وملاحم السياسات التجارية الجزائرية على ضوء متغيرين اثنين وهما الأزمة البترولية لعام 2014، وكذا تحدي انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، وعلى هذا الأساس تمّ بناء هذا الفصل على ثلاثة مباحث.

المبحث الأول تناولنا فيه مفهوم الأزمات السعيرية للنفط وعوامل حدوثها، آخذين أزمة عام 2014 كنموذج.

المبحث الثاني تطرّقنا إلى أزمة سعر النفط لعام 2014 وتداعياتها على الاقتصاد الجزائري مبرزين اتجاهات السياسات التجارية الجزائرية في خضم هذه الأزمة.

المبحث الثالث استعرضنا فيه اتجاهات السياسات التجارية الجزائرية على ضوء تحدي انضمام بلدنا إلى المنظمة العالمية للتجارة هادفين من ذلك اكتشاف ملاحم هذه السياسات؛ أي شكلها على ضوء هذا الانضمام.

الفصل الأول:

مدخل نظري حول

السياسات التجارية

تمهيد:

تؤدي التجارة الخارجية • دورا مهما في تحقيق الرفاه الاقتصادي للدولة المعاصرة من خلال تسويق منتجاتها عبر الأسواق الأجنبية، حتى تتمكن من تغطية نفقات وارداتها من مداخل صادراتها، ومن ثم تحقيق التوازن في ميزان مدفوعاتها.

إن تحقيق المقاصد السالفة الذكر، لا يتأتى إلا بضبط الدولة لتجارتها الخارجية، والتحكم فيها عن طريق استخدام أداة مهمة تتمثل في السياسات التجارية التي تستعين بها الدولة لتحقيق أهداف معينة، سواء في ظل مناخ تسوده حرية التجارة، أو في ظل وضع تطبعه حماية التجارة.

لأجل هذا جاء هذا الفصل من خلال مباحثه الثلاثة للتعريف بهذه السياسات فكان مبناه كما يلي:

المبحث الأول: ماهية السياسات التجارية

المبحث الثاني: أدوات السياسة التجارية وآثارها الاقتصادية

المبحث الثالث: السياسات التجارية في الدول النامية

*أنظر الفروقات بين التجارة الخارجية والتجارة الداخلية في الملحق رقم 01.

في هذه الماهية سنتناول في المطلب الأول منها مفهوم السياسة التجارية وأهدافها، بينما نتناول في المطلب الثاني محدّداتها وآليات تقييمها، على أن نستعرض في مطلبها الثالث أنواعها وحججها.

المطلب الأول: مفهوم وأهداف السياسة التجارية

في الفرع الأول من هذا المطلب نتناول مفهوم السياسة التجارية، بينما في فرعه الثاني فنتناول أهداف السياسة التجارية.

الفرع الأول: مفهوم السياسة التجارية

في هذا الإطار جمعنا مجموعة التعاريف الهامة المتعلقة بمصطلح "السياسة التجارية" انتشرت في أدب التجارة الخارجية لجملة من علماء الاقتصاد المعاصرين عرباً وأجانب، هذه التعاريف تتقاطع فيما بينها في جوانب معيّنّة، وتتباين في جوانب أخرى، وهذا ما سنكتشفه فيما يأتي:

- هي إحدى السياسات الاقتصادية • المنوط بها تنظيم شؤون التجارة الخارجية لتحقيق الأهداف المرسومة، ويمكن النظر إلى سياسات التجارة الخارجية على أنها مجموعة من الأدوات التي تستخدمها الدولة في مجال تجارتها الخارجية لتحقيق أهداف معينة (عفيفي وآخرون، 2006، ص 16).

- السياسة التجارية الدولية تعني اختيار الدولة اتجاهاً معيناً في علاقاتها التجارية مع دول العالم الخارجي، وسواء كانت السياسة المتبعة هي الحرية أم الحماية، فعادة تعبر الدولة صراحة عن ذلك بإصدار القوانين التي تنفذ هذه السياسة، وتقوم الدولة باختيار السياسة التي تحقق مصلحتها (الحرية أم الحماية) (الحصري، 2010، ص 118).

- تسمى سياسة تجارية دولية الاختيار الذي تقوم به السلطات العمومية لمجموعة متناسقة من الوسائل القادرة على التأثير في التجارة الخارجية للدولة بغرض الوصول إلى أهداف محدّدة أو الهدف المنشود عادة هو تطوير الاقتصاد الوطني إلا أنه يمكن أن نجد أهدافاً أخرى كالتشغيل التام، واستقرار الصرف (Maurice, 1971, P 341).

*السياسة الاقتصادية هي مجموعة من الإجراءات التي تتخذها الدولة في المجال الاقتصادي لتحقيق أهداف معينة. للاستزادة حول موضوع السياسة الاقتصادية يرجى الرجوع إلى مرجعنا السابق سامي عفيفي حاتم وآخرون، 2006، من صفحة 16 إلى صفحة 31.

- هي مجموعة التشريعات واللوائح والإجراءات التنظيمية الصادرة بصفة رسمية من أجهزة الدولة، والتي تعمل على تقييد أو تحرير نشاط التجارة الخارجية في بلد معين من العقوبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي أو على المستوى الإقليمي بين مجموعة من البلدان (عبد الرحمان، 2007، ص 153).

- هي مجموعة القواعد والأساليب والأدوات والإجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الدولية لتعزيز العائد من التعامل مع باقي دول العالم، وفي إطار تحقيق التوازن الخارجي، ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع، خلال فترة زمنية معينة (عبد الحميد، 2003، ص 124).

- السياسة التجارية هي برنامج حكومي مخطط تحدّد فيه مجموعة من الأدوات أو الأساليب التي يمكن أن تؤثر على التجارة الخارجية خلال فترة معينة، بالشكل الذي يضمن تحقيق أهداف اقتصادية أو اجتماعية أو سياسة معينة يصعب ويتعدّد الوصول إليها طبقاً لآلية السوق الحرة (عبد الباسط، 2000، ص 12).

- هي تلك السياسة التي تشمل جميع المتطلبات التي تسمح بتنمية وتسهيل التجارة • وزيادة التدفق السلعي على المستوى العالمي (Jean- Pierre, 2011, P 27).

بناءً على ما سبق، يمكن صياغة تعريف نراه أنه شامل وفق ما يلي: «السياسة التجارية هي تلك السياسة الاقتصادية المطبقة في قطاع التجارة الخارجية لبلد ما، وتتمثل في مجموع التشريعات واللوائح والقواعد والأساليب والأدوات والإجراءات والتدابير التي تصيغها أجهزة الدولة بصفة رسمية بغية تقييد أو تحرير نشاط التجارة الخارجية للوصول إلى تعزيز العائد من التعامل مع العامل الخارجي ومن ثم تحقيق التوازن الخارجي، ضمن منظومة تحقيق الأهداف الأخرى للمجتمع خلال فترة زمنية معينة».

الفرع الثاني: أهداف السياسة التجارية

تسعى سياسات التجارة الخارجية إلى تحقيق العديد من الأهداف سواء بطريق مباشر أو غير مباشر، وتتشابك وتتداخل بعض هذه الأهداف، بل وقد تتعارض أحياناً (عفيفي وآخرون، 2006، ص 31). هذه الأهداف تنوزع إلى ثلاث مجموعات هي: مجموعة الأهداف الاقتصادية، ومجموعة الأهداف الاجتماعية، ومجموعة الأهداف الاستراتيجية.

* ظهر مصطلح "تسهيل التجارة" في بريطانيا مطلع الستينات، غير أنه ظهر لأول مرة وبجدية على مستوى المنظمة العالمية للتجارة، حيث طرح لأول مرة في المؤتمر الوزاري الأول المنعقد في سنغافورة عام 1996، ويقصد به ذلك المعيار أو مجموعة المعايير التي تهدف إلى زيادة الإنتاجية "التكلفة-الفعالية" لعمليات التبادل التجاري الدولي.

أولاً: الأهداف الاقتصادية: نعدّ أهمها فيما يأتي:

1- التوازن الاقتصادي الخارجي:

لا يختلف اثنان في أنّ هدف التوازن الاقتصادي الخارجي ويطلق عليه أيضاً اصطلاح التوازن الاقتصادي لميزان المدفوعات، له الأسبقية من بين أهداف سياسات التجارة الخارجية، وينشأ التوازن في ميزان المدفوعات عندما يتماثل عرض الصّرف الأجنبي مع الطلب على الصّرف الأجنبي. وتتمثل تدابير استعادة التوازن في ميزان المدفوعات في حالة العجز، إلى التخفيض من الطلب على الصرف الأجنبي وزيادة المعروض منه، وفي هذه الحالة قد تلجأ الدولة من أجل تجسيد ذلك إلى تخفيض قيمة عملتها، وينتج على ذلك أن تصبح الصادرات الوطنية أرخص بالنسبة للأجانب، ومن ثمّ تزيد الصادرات الوطنية، فيقلص الطلب المحلي على الواردات ويرتفع على السّلع النظرية الوطنية، وهكذا فمع ثبات العوامل الأخرى، فإن انتهاج سياسة تخفيض العملة الوطنية قد يجعل الصادرات المحلية تتجه للارتفاع والواردات تتجه إلى الانخفاض، وكلا الاتجاهين يساعد على تقليص العجز في ميزان المدفوعات.

وفي هذا المضمار، قد تستعين الدولة أيضاً بكل من القيود التعريفية والقيود غير التعريفية على وارداتها للحدّ منها ورفع الأسعار المحليّة للسلع المستوردة مما يشجّع الإنتاج الوطني من السلع النظرية، فإذا لم يكن الاقتصاد الوطني قد وصل إلى مستوى التوظيف الكامل، فإن تقليص الواردات ينجم عنه تحسن في ميزان المدفوعات وارتفاع في الإنتاج الوطني ومستوى التشغيل ومستوى الناتج.

2- تحقيق التنمية الاقتصادية:

ارتبط مصطلح التنمية الاقتصادية بالدول الآخذة في النّم، ولأجل تحقيق ذلك، انتهجت هذه الدول استراتيجيتين مختلفتين هما: استراتيجية إحلال الواردات، واستراتيجية تنمية الصادرات.

ولتجسيد هاتين الاستراتيجيتين، تلعب سياسات التجارة الخارجية دوراً بارزاً في ذلك، بالنسبة لاستراتيجية إحلال الواردات*، فيتم تنفيذها عن طريق الرّقابة والتحكّم المباشر في التجارة الخارجية، من خلال الاستعانة بالقيود التعريفية وغير التعريفية حتّى يتم وضع جدار وقائي للصناعات الوطنية في وجه المنافسة الدولية.

أما بالنسبة للاستراتيجية الثانية وهي استراتيجية تنمية الصادرات**، فيتم تفعيلها من خلال تصميم مجموعة من الإجراءات والأدوات لتنظيم الواردات من جهة، وتشجيع الصادرات وتحفيزها من جهة أخرى،

* تسمى كذلك باستراتيجية التصنيع ذات التوجه الداخلي.

** تسمى كذلك باستراتيجية التصنيع ذات التوجه الخارجي.

سنتناول هاتين الاستراتيجيتين بشكل موجز في المبحث القادم الثالث من هذا الفصل.

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

كإعفاء واردات المدخلات المستخدمة في صناعات التصدير من أية تعريفية جمركية أو غير جمركية، وكذا تبسيط الإجراءات الإدارية المختلفة الخاصة بالعملية التصديرية، وعدم تقويم العملة المحلية بأعلى من قيمتها، وغيرها من التدابير التصديرية المحفزة.

3- التوظيف الكامل:

يمكن اعتبار الاقتصاد في حالة توظيف كامل إذا كان معدّل البطالة * حوالي 5% (عفيفي وآخرون، 2006، ص 34)، ولأجل تحقيق هذا الهدف، فإنّ السياسات التجارية تسعى إلى ذلك من خلال:

- العمل على زيادة الصادرات، مما يعني زيادة في دخول المنظمين والعاملين في الصناعات التصديرية، وذلك من خلال خلق مناخ مناسب للاستثمار ومن ثمّ للتصدير.
- العمل على زيادة الصادرات، هذا يعني التوسع في الصناعات التصديرية، مما ينتج فرص عمل جديدة، خاصة إذا كانت تلك الصناعات كثيفة العمل.
- فرض القيود التعريفية وغير التعريفية على واردات السلع المنافسة لمنتجات بعض الأنشطة المحلية **، حفاظا على مناصب الشغل.

4- استقرار الأسعار:

ويمكن تجسيد هذا الهدف من خلال:

- توفير السلع للاستهلاك المحلي، وذلك بفرض القيود أحيانا على تصدير بعض السلع لزيادة المعروض المحلي منها حتى لا ترتفع أسعارها في الداخل نتيجة لانخفاض المعروض منها محليا بسبب التصدير.
- توفير السلع للاستهلاك المحلي من خلال الاستيراد من الخارج.
- إزالة الحواجز وتقليل القيود المفروضة على التجارة بين الدول يشجّع المنافسة الدولية، مما يؤدي إلى استقرار الأسعار، وإن كان هذا الطرح غير واقعي في كثير من الأحيان لأسباب سياسية واقتصادية.

* يبدو من الوهلة الأولى أنّ التوظيف الكامل يقتضي أن يكون معدّل البطالة يساوي الصفر، وهذا لا يمكن تحقيقه، وعليه فإنّ معدّل البطالة المصاحب لمعدّل التوظيف الكامل هو أدنى معدّل بطالة ينسجم مع مستويات الأسعار المستقرة أو معدّل التضخم الثابت.

** هذا ما نلمسه في صناعات المنسوجات والملابس في الدول المتقدمة، حيث يتم الحفاظ على العمالة في هذا القطاع من خلال فرض القيود المختلفة على الواردات من هذه السلع، ومن ثمّ يستمر هذا القطاع في الإنتاج ويتم الحفاظ على العمالة منه.

5- أهداف اقتصادية أخرى:

- نستطيع أن نحصي أهداف اقتصادية أخرى لا تقل أهمية عن الأهداف الرئيسية السابقة، وتتمثل في:
- الرفع من موارد الخزينة العامة للدولة واستخدامها في تمويل النفقات العامة بكافة صورها وضروبها.
- وقاية الصناعة المحلية من المنافسة الخارجية.
- وقاية الاقتصاد الوطني من آفة الإغراق* الذي يمثل آلية للتمييز السعري في مجال التجارة الدولية.
- وقاية الصناعة الجديدة حديثة النشأة في الدولة ريثما يشتد عودها.
- وقاية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني كحالات الانكماش والتضخم.

ثانياً: الأهداف الاجتماعية: نذكر أهمها فيما يأتي:

- وقاية مصالح بعض الفئات الاجتماعية الفاعلة في الوطن كمصالح الفلاحين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر استراتيجية في الدول.
- إعادة توزيع الدخل الوطني بين الفئات المختلفة والطبقات المتباينة.
- حظر استيراد المواد المخدرة ووقاية للصحة العامة، أو تطبيق قيود شديدة على استيراد المشروبات الكحولية لدوافع أخلاقية ... إلخ.

ثالثاً: الأهداف الاستراتيجية

- تلنقى هذه الأهداف مجتمعة عند غاية سامية تتمثل في تحقيق أمن وسلامة المجتمع المحلي والدولي، وفي هذا الإطار، تؤدي سياسات التجارة الخارجية عن طريق القيود التعريفية وغير التعريفية دوراً معتبراً في سبيل تحقيق هذه الغاية النبيلة سواء محلياً أو دولياً من خلال:
- توفير حدّ أدنى من السلع الغذائية** حتى وإن كانت تكلفة إنتاجها محلياً أكبر من تكلفة استيرادها من الخارج، وهذا ما يندرج فيما يطلق عليه بالأمن الغذائي.

* سنتناول هذه الظاهرة بشيء من التفصيل في الفصلين القادمين من هذه الدراسة.

** على سبيل المثال لا الحصر، تجد اليابان تقوم على تحقيق قدر من الاكتفاء الذاتي من الأرز على الرغم من ارتفاع تكلفة الأرز المنتج في اليابان بالنسبة للأرز المستورد، ولكن حرصاً من اليابان على توفير أمن المجتمع، فإنها تنتج الأرز محلياً لكي توفر حدّ أدنى من الاكتفاء الذاتي منه من خلال فرض القيود الجمركية وغير الجمركية لتحقيق هذا الهدف.

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

- توفير قدر من الصناعة الحربية الضرورية لضمان أمن وسلامة المجتمع، وهذا ما يدخل فيما يسمى بالأمن العسكري.

- توفير السلع الاستراتيجية التي يرى المجتمع لزومية توفيرها محليا بدلا من الاعتماد على الواردات الأجنبية، وهذا ما يدخل فيما يسمى بالأمن الاقتصادي.

- الضغط على بعض الدول لتقوم بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين بما يحقق أهداف الدولة.

- تقديم المساعدة لعدد من الدول أو مساندة البعض الآخر، سواء كان ذلك في شاكلة منح أو مساعدات اقتصادية أو إعطائها الأسبقية في التعامل التجاري وغير ذلك لتجسيد بعض أهداف الدول على المستوى الدولي.

- تحقيق الأمن والسلام الدولي.

في نهاية سردنا لأهداف سياسات التجارة الخارجية، بجدد بنا أن نشير إلى صفتين هامتين لصيقتين بهذه الأهداف وهما: صفة التكامل، وصفة التعارض. صفة التكامل تعني أنه يمكن أن نجد هدفا معيناً يمكن تجسيده ميدانياً، سيساهم في تجسيد هدف آخر، فمثلاً زيادة معدلات التنمية تُسهم في الوصول إلى معدلات أعلى من التشغيل أو التوظيف أما صفة التعارض فهي على النقيض من ذلك، أي أن تجسيد أحد الأهداف سيساهم في تعطيل هدف آخر، فالقضاء على عجز ميزان المدفوعات يستلزم تقليص الواردات وزيادة الصادرات، مما ينتج عنه تقليص كمية السلع المتاحة للاستهلاك الداخلي، واستقرار الأسعار يستلزم التوازن بين الطلب المحلي والعرض المحلي، وعليه فإن الوصول إلى ميزان مدفوعات متوازن بوضع عقبات على الواردات، سوف يرفع من مستوى التضخم المحلي، نتيجة تقليص العرض المحلي عن الطلب المحلي، وهذا ما يتعارض مع هدف تحقيق الاستقرار في الأسعار.

ومهما يكن من أمر، فإنه يمكن القضاء على هذا التضارب في الأهداف، باستخدام حزمة متناسقة من إجراءات وأدوات السياسات الاقتصادية، بما يتيح تحقيق الأهداف دون حدوث ذلك التعارض في الأهداف (عفيفي وآخرون، 2006، ص 37).

المطلب الثاني: محددات السياسة التجارية ومعايير تقييمها

يتكون هذا المطلب من فرعين، الفرع الأول نتكلم فيه عن محددات السياسة التجارية، بينما الفرع الثاني فنتكلم عن معايير تقييمها.

ونقصد بها تلك العوامل التي تأخذها السلطة المعنية بالتجارة الخارجية لبلد ما بعين الاعتبار عند رسم وصياغة السياسة التجارية المناسبة سواء كانت سياسة تحريرية أو سياسة حمائية، بعبارة أخرى ما هي العوامل التي تتحكم في إتباع سياسة تجارية معينة لبلد ما في فترة زمنية معينة؟. هذه العوامل قد تكون سياسية أو اقتصادية أو اجتماعية، والتي نجعلها في عوامل داخلية وعوامل خارجية.

أولاً: العوامل الداخلية: وتتمثل في:

1- فلسفة الدولة السياسية:

فهل تعتقد الدولة النظام الديمقراطي أم تتبنى النظام الشمولي؟.

لقد أثبت الواقع أنّ الدول التي انتهجت النظام الديمقراطي • تميل إلى سياسة حرية التجارة النسبية، أما الدول التي اختارت النظام الشمولي ** فهي أقرب إلى تبني سياسة حماية التجارة النسبية.

2- النظام الاقتصادي السائد:

يرتبط النظام الاقتصادي لأي بلد مصيرياً بالفلسفة السياسية للدولة، كما يتحدّد هذا النظام في أي قطر بالعلاقة أو النسبة بين القطاعين العام والخاص، من حيث ملكية وسائل الإنتاج وإدارتها، وذلك بالاعتماد على مؤشرات الاقتصاد الكلي، كالدخل الوطني، والتشغيل، وتوطين رأس المال ... إلخ.

• النظام الديمقراطي هو النظام السياسي الذي يقوم على المبادئ الآتية:

- نظام انتخابات خال من التزوير، - التعددية الحزبية، - التداول على السلطة، - احترام مبدأ الفصل بين السلطات الثلاث المعروفة: التنفيذية، التشريعية والقضائية، - استقلالية القضاء، حرية الصحافة والإعلام.

** النظام الشمولي هو تقريبا على النقيض من ذلك؛ إذ يقوم على:

- نظام انتخابي يشوبه في كثير من الأحيان التزوير، - هيمنة الحزب الواحد مع وجود تعددية حزبية شكلية (ديمقراطية الواجهة)، - تشبث الزعيم الملهم أو الدكتاتور بالسلطة لعهدات رئاسية عديدة، - تغول السلطة التنفيذية على السلطين التشريعية، والقضائية، - التدخل في شؤون القضاء، - التضيق على الصحافة والإعلام؛ أي غياب حرية التعبير والرأي.

وعموما ما يمكن القول، أنه في الفترة من 08 أوت 1945 * إلى 01 جانفي 1995**، أن جل الدول التي اعتنقت النظام الديمقراطي هي دول رأسمالية تعتنق فلسفة اقتصاد السوق، وهذا ما دفعها إلى انتهاج في غالب مبادلاتها الخارجية سياسة حرية التجارة، أما جلّ الدول التي تبنت النظام الشمولي فهي دول اشتراكية تعتنق فلسفة الاقتصاد الماركسي، وهذا ما دفعها إلى انتهاج سياسة حماية التجارة في مبادلاتها التجارية مع العالم الخارجي.

3- مرونة الجهاز الإنتاجي:

تتحدّد مرونة الجهاز الإنتاجي لاقتصاد بلد ما بناء على مدى تدفق السلع والخدمات والموارد والمعلومات فيما بين أجزائه وضمن علاقاته الهيكلية فكلما ارتفعت درجة هذا التدفق ازدادت مرونة الجهاز الإنتاجي، والعكس صحيح.

وفي هذا الصدد نميّر بين ثلاثة أنواع من الاقتصاديات:

- الاقتصاديات المتقدمة التي تتميز بمرونة عالية في أجهزتها الإنتاجية، مما يحتمّ عليها العمل في إطار استراتيجي لتحرير حركات السلع والخدمات والموارد والمعلومات من كافة القيود التعريفية وغير التعريفية، ومثال ذلك الوم أ*، ودول الاتحاد الأوروبي، وكندا.

- الاقتصاديات حديثة التصنيع، والتي عرفت تعاضما في مرونة أجهزتها الإنتاجية بداية من عقد السبعينات ممثلة في الدول الآسيوية التصديرية المعروفة وهي كوريا الجنوبية وسنغافورة وتايلاندا وماليزيا ومقاطعتي هونج كونج وتايوان بالإضافة إلى الصين الشعبية والفيتنام. لقد تبنت هذه الاقتصاديات التنافسية** سياسة الانفتاح على الأسواق العالمية، بل اندفعت نحو الإسراع بالتحوّل نحو أنظمة السوق وتحرير تبادلاتها الدولية. (فوزي، 2016، ص 88).

- الاقتصاديات النامية، والتي تتميز بجمود في أجهزتها الإنتاجية، فهي شديدة الحذر من تحرير التبادل الدولي، وتسعى دائما إلى مساندة الصناعات المحلية عن طريق الرّفْع من قوائم الاستثناءات من الإعفاءات الجمركية التي تنص عليها الاتفاقات الدولية والإقليمية.

* نهاية الحرب العالمية الثانية.

** تأسيس المنظمة العالمية للتجارة.

* الوم أ: الولايات المتحدة الأمريكية.

** تتجلى هذه التنافسية في منتجاتها التي أضحت تهدد بعض الأنشطة الصناعية في الغرب الأوروبي والعراق الأمريكي بالتعطّل الجزئي وخاصة بالنسبة للصناعات النسيجية.

4- درجة حساسية الاقتصاد المحلي تجاه تغيّرات القطاع الخارجي:

تبرز حساسية اقتصاد محلي ما تجاه التغيّرات التي تحدث في القطاع الخارجي نتيجة لاندماج هامشي لهذا الاقتصاد الذي يعاني من التّشوّه أو الاختلال الهيكلي لمركز أو لمراكز معينة في الاقتصاد العالمي (فوزي، 2016، ص 89)، وتقاس درجة * هذه الحساسية بناءً على الأهمية النسبية لحركات السّلع والخدمات ورؤوس الأموال والموارد البشريّة والمعلومات في كلّ من الاستثمار والتّشغيل والدّخل والأسعار.

وعليه، فكّما ارتفعت درجة الحساسية كلّما ازدادت مخاوف صانعي القرار من إطلاق العنان للتعاملات الخارجية، وذلك للاعتبارات الآتية:

- رعبا من الارتفاعات التغوليّة لرؤوس الأموال الخارجية وتوجيه الاقتصاد لربحيته الخاصّة وتحويل جانب كبير من إيرادات استثمارية إلى الخارج.
- لإرساء أو تثبيت متغيّر الاستثمار كبديل عن متغير التجارة الخارجية باعتباره متغيرا مستقلا رئيسيا في الاقتصاد.
- لتتنوع الإنتاج والتصدير وتعظيم إيرادات البلد من العملات الأجنبية.
- للرفع من درجة الاستناد والالتكاء على منابع المحلية لتمويل الإنفاق القومي فيحل نظام الاكتفاء الذاتي النسبي بدلا من نظام الانفتاح على الأسواق الحرّة.
- للتحكم في اختلالات الموازين الخارجية والحكومية بحيث يمكن الحفاظ على استقرار النمو الاقتصادي لأطول فترة ممكنة.
- لتتشيظ معاملات الاستيراد بما يقلّص من ضغوط هذه المعاملات على نمو الناتج الوطني الحقيقي، حيث أنّه إذا زاد معامل الاستيراد تقلص معامل تغير الدّخل عند تغيّر الصادرات أي انخفاض مضاعف الصادرات، وهذا يكون مبررا لانتهاج سياسات الحماية في الدّول الأكثر اعتمادا على الصادرات الأولى والأقل تطوّرا.

* هناك عدّة مؤشرات نعتد عليها في قياس درجة حساسية الاقتصاد المحلي تجاه تغيّرات القطاع الخارجي من أهمها: نسبة رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة في الأنشطة الإنتاجية والمالية إلى مجموع رؤوس الأموال المستعملة، نسبة التجارة الدولية إلى الدخل الوطني، نسبة الصادرات الأولى إلى الصادرات التحويلية، نسبة التحويلات الخارجية الصافية لعناصر الإنتاج، نسبة الدّيون الخارجية وخدماتها إلى كل من الدخل الوطني وقيمة الصادرات والمساعدات الأجنبية، نسبة العجز أو الفائض ضمن موازين المدفوعات والتجارة والموازنات الحكومية، الأهمية النسبية للبحث والتطوير التي تتحدّد من خلال نسبة العلماء والمنخصّصين في مراكز البحث والتّطوير إلى مجموع الإنفاق الوطني، معاملات الاستيراد إلى كلّ من مستلزمات الإنتاج من السّلع الوسيطة والعرض الإجمالي.

ثانيا: العوامل الخارجية: في هذا المنحنى، نحصي عاملين أساسيين وهما:

1- تطوّر المعلومات ومستوى انتشارها:

إنّ تطوّر المعلومات وانتشارها قد أسهم في تجسيد الشفافية في المعاملات الاقتصادية الدولية، وهذا ما أطمأنت اللثام عن كثير من ايجابيات وسلبيات هذه المعاملات، حيث يستطيع المعنيون بالأمر تقفي أثر تقلبات الأسعار والكميات والأنواع والنوعيات لشئى العروض المطروحة للتنافس وتقدير تغيرات الطلب الدولي واستشراف الاتجاهات المستقبلية، وفي ظلّ هذا التطور، زادت حالات التأكيد، فتقلصت مخاطر التجارة العالمية، وبالتالي صار التوجه نحو تحرير التبادل على المستوى الدولي أمرا لا مناص منه لدى كافة الدول، خاصة بعدما تعلقّت مصائر هذه الدول بالشبكات العالمية للمعلومات وتقلصت تكاليف الاتصالات وارتفع عدد بنوك المعلومات وتوفرت أنظمة البرمجيات وتعدّدت الطرق السهلة والسريعة للتعامل مع بدائل متنوعة عند صياغة القرارات.

2- الأطر التنظيمية للعلاقات الاقتصادية الدولية:

لقد كان لإنشاء الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات والجمركية عام 1948، وكذلك تأسيس المنظمة العالمية للتجارة عام 1995 الأثر البالغ في دعم سياسات حرية التجارة على المستوى العالمي عن طريق المفاوضات المتعدّدة الأطراف التي تباينت تماما عن المفاوضات الثنائية ومباحثات الأروقة المغلقة من حيث السّماح بكشف الأوراق على طاولة الحوار وأمام أنظار ممثلي الدول الأعضاء، وكذا المؤسسة القائمة على أصول تشريعية، حيث أنّ هناك تنظيمات انبثقت من المفاوضات المتعدّدة الأطراف واستنادا على قواعد ومبادئ وترتيبات تمت المصادقة عليها رسميا من قبل السلطات التشريعية المعتمدة في البلدان الأعضاء.

الفرع الثاني: معايير تقييم السياسة التجارية

ثمّة جملة من المعايير لتقييم السياسة التجارية يمكن إجمال أهمها في النقاط الآتية:

أولا: مدى فعالية السياسة المنتهجة

فمثلا المراهنة على سياسة تدعيم صناعات التصدير أو صناعات الإحلال محلّ الواردات من جانب كفاية في استخدام الموارد، يكون من خلال موازنة التكلفة والعائد لكلّ منهما.

ثانياً: مدى مساهمة السياسة المنتهجة في تجسيد العدالة في التوزيع

لا مناص من انتظار وترقب تداعيات السياسة المنتهجة على إعادة توزيع الدّخول، لذا فإنّ من المقاييس المهمة لتمحيص أيّة سياسة تجارية لوقاية المنتجات المحلية مثلاً ينتج عنها إعادة توزيع الدّخول لصالح طبقة المنتجين الوطنيين على حساب مجموع المستهلكين. وتنفيذاً لذلك، فإنّ السياسة التي انتهجتها العديد من البلدان الأوروبية لتدعيم الصادرات من السلع الزراعيّة يمثل إعادة لتوزيع الدّخول لصالح المنتجين الزراعيين.

ثالثاً: مدى تأثير السياسة المنتهجة على النّمو الاقتصادي

إنّ انتهاج سياسة تجارية محدّدة، قد يؤدي إلى ترشيد استهلاك العديد من السلع المستوردة، وهذا ما سوف يؤثر على الميل الحدي للاستيراد، وبالتالي ينجر عنه حدوث تأثير على فعالية السياسات النقدية والمالية المطبّقة تبعاً لأثر المضاعف، مما يسهم في الإسراع في معدّلات التنمية.

المطلب الثالث: أنواع السياسات التجارية الدولية والحجج المرتبطة بها

لقد تجلّى فيما مضى أنّ الفكر الاقتصادي في مجال التجارة الخارجيّة قد تبلور في مذهبين كبيرين، الأوّل مذهب تقييد التجارة، وهو الذي تشكل منذ ظهور الفكر التجاري في القرن السّابع عشر، أما الثاني مذهب حرية التجارة، وقد طفا إلى السطح مع بزوغ الفكر الطبيعي في فرنسا، واشتد عوده على يد الفكر الكلاسيكي في إنجلترا، والذي يلقي مساندة غير مسبوقّة من طرف عدد كبير من الاقتصاديين في الوقت الحاضر، خاصّة وأنّ جل دول العالم تتجه إلى تحرير تجارتها الخارجيّة في إطار المنظمة العالميّة للتجارة.

في خضم هذا الجدل الحاصل بين المذهبين، أيهما أنفع لاقتصاديات الدّول المعاصرة، سنحاول تناول مضمون وحجج كل مذهب على حدى، على أن نتطرّق إلى آخر مستجدات هذا الجدل من خلال التكلّم على ما يسمى بسياسة التجارة الإستراتيجية.

الفرع الأوّل: سياسة تقييد التجارة وأهم الحجج المرتبطة بها

تعرف سياسة تقييد التجارة الدوليّة أو سياسة حماية التجارة الدوليّة على أنها: «مجموعة من القواعد والإجراءات والتدابير التي تضع قيوداً مباشرة أو غير مباشرة كمية أو غير كمية، تعريفية أو غير تعريفية على تدفق التجارة الدوليّة عبر حدود الدولة، لتحقيق أهداف اقتصادية معنية» (عبد المطلب، 2003، ص 131). يستند أنصار الحماية للدّفاع عن سياستهم إلى الحجج الآتية: (الحريري، بدون سنة، ص 165).

- وقاية الصناعات حديثة النشأة لاعتبارات اقتصادية، كما نادى بذلك "فريدريك ليست" ،
"وألكسندر هاملتون" ،^{**} وقد شاع استخدام تلك السياسة في الدول المتخلفة بحجة أنها لا تقوى على منافسة إنتاج الدول الصناعية ومواجهتها في الأسواق العالمية، وأن منتجاتها بحاجة إلى فترة محددة، لأن المراحل الأولى لعمليات التصنيع ترتفع فيها بدرجة كبيرة نسبة التكاليف الثابتة، ومع صغر حجم الإنتاج لا يتحقق تقلص التكاليف المتغيرة بالسرعة المطلوبة، حيث تظل تكاليف الإنتاج لهذه الصناعات أكبر من تكاليف الإنتاج لنظيراتها في الدول المتقدمة رغم وجود التحفظات التي يشير إليها الاقتصاديون في هذا الشأن، وأهمها ضرورة أن تكون الحماية مؤقتة ومعتمدة، ولا يقع المستهلك ضحية للإنتاج الرديء، وأن تمنح هذه الحماية لعدد من الصناعات المأمولة النجاح في المستقبل، بكفاءة اقتصادية عالية.

- تقليص الواردات مما يؤدي إلى تقليل العجز في ميزان المدفوعات.

- وقاية الأسواق المحلية الداخلية من سياسة الإغراق التي تمارسها الدول الأجنبية المصدرة لسلع رخيصة، والإغراق إما أن يكون مؤقتاً أو دائماً، لوقاية المنتجين الوطنيين من الخسائر الكبيرة؛ لأن المنافسة الخارجية بهذه السياسة تحرمها من جني أرباح كافية.

- ينتج عنها تجسيد الأهداف الاستراتيجية، والمرتبطة بأمن المجتمع سواء في شقه الاقتصادي أو الغذائي أو العسكري، فقد يستلزم أمن المجتمع إتاحة حد أدنى من الغذاء عن طريق الإنتاج الوطني مهما كانت تكلفته عالية.

- تعمل الحماية على الرفع من الإيرادات العامة للدولة عن طريق الرسوم الجمركية العالية المفروضة على السلع الكمالية، والسلع التي لها بدائل محلية، ويتوقف ذلك على مدى استجابة الطلب للواردات.

- تعمل الحماية على زيادة جذب رؤوس الأموال الأجنبية وزيادة وتيرة التشغيل في المجتمع؛ أي زيادة العمالة ومن ثمّ التقليل من ظاهرة البطالة.

^{*}فريدريك ليست (Frederic List): هو اقتصادي ألماني ولد عام 1789، كان يعتبر من أنصار الحماية ومذهب وسط بين الاشتراكية العلمية والمذهب الحر. انتقد "ليست المذهب التقليدي في كتابه الذي نشره عام 1841 الموسوم بـ: النظام الوطني للاقتصاد السياسي".

^{**}ألكسندر هاملتون (Alexandre Hamilton): هو وزير جورج واشنطن للخزينة. طبق عام 1790 سياسة تجارية حمائية بغية تطوير المعامل والمصانع في البلاد الأمريكية (و م أ)، هذه الفكرة أعاد طرحها فريدريك ليست عند عودته إلى ألمانيا من الولايات المتحدة الأمريكية، وصار أكبر منظري الحمائية.

الفرع الثاني: سياسة حرية التجارة وأهم الحجج المرتبطة بها

يمكن تعريف سياسة حرية التجارة الدولية، بأنها عبارة عن: «مجموعة من القواعد والإجراءات والتدابير التي تعمل على إزالة أو تخفيض القيود المباشرة أو غير المباشرة، الكمية وغير الكمية، التعريفية وغير التعريفية، لتعمل على تدفق التجارة الدولية عبر حدود الدولة لتحقيق أهداف اقتصادية معينة». (عبد المطلب، 2003، ص 133).

كما يمكن تعريف سياسة تحرير التجارة الخارجية على أنها جملة الإجراءات والتدابير الهادفة إلى تحويل نظام التجارة الخارجية تجاه الحياد، بمعنى عدم تدخل الدولة التفضيلي اتجاه الواردات أو الصادرات وهي عملية تستغرق وقتاً طويلاً (قدي، 2005، ص 249).

ويعتمد أنصار هذا المذهب على حجج من أهمها: (بن مسعود، 2009، ص 11).

- تتيح حرية التجارة لبلد ما شراء البضائع والخدمات من مصادر نقل فيها التكلفة النسبية لإنتاجها، ومن ثمّ يتم تحرير القدرات المحلية التي كانت مكرسة لإنتاج هذه البضائع في غياب التجارة (نسرين نبيّة، 2012، ص 196)، مما يسمح للبلد المعني إنتاج بضائع مقارنة أكثر أو بضائع أخرى، وهذا ما يرفع من كمية البضائع والخدمات المتوفرة لبلد ما، في وقت محدّد.

- تسمح حرية التجارة من الانتفاع من مزايا التخصّص الدولي؛ أي جودة عالية وسعر ملائم وتكلفة منخفضة، ويتوقف حجم هذه المزايا أو المنافع على مدى اتساع السوق الدولية.

- تتيح حرية التجارة تجسيد الحجم الأمثل للمشروع نتيجة لاتساع السوق، وتمكن المشروعات التي تستلزم حجماً كبيراً من الوصول إلى الوضع المحبذ والمرغوب فيه. فسياسة حرية التجارة تسمح لهذه المشروعات بالرفع من الإنتاج وتصديره وتقليص التكلفة طالما أن سعة السوق متاحة.

- حظر الاحتكارات، وهي حجة ذات صلة بالحجّة الفاتئة، فإذا وجدت الحماية فإنّ كثيراً من المشروعات التي لا تتمتع بأي كفاءة تذكر تصبح في وضع احتكاري يمكنها من أن ترفع مستوى أسعار سلعها وأن تخفّض من كميات الإنتاج، وأن تسوّق منتجاتها إلى المستهلكين مهما ساءت جودتها، وعليه يعمل الاحتكار على الإفراط في استغلال الموارد، واستغلال المستهلك، مما ينجز عنه أضرار للاقتصاد الوطني والزفاهية الاقتصادية معاً.

- إنّ انتهاج سياسة حرية التجارة ينتج عنه انتعاش للتجارة الدولية بين أقطار العالم، كونها تؤدي إلى اتساع السوق أمام الصادرات والمنتجات التي تتمتع فيها كلّ دولة بميزة نسبية وميزة تنافسية، أما سياسة حماية التجارة فهي تؤدي إلى تقليص حجم التبادل الدولي.

- تعمل على خلق بيئة تنافسية دولية، مما يتيح للبلدان تحقيق أقصى قدر من الإنتاج، وبأقل تكلفة ممكنة، حيث تدفع المنتجين إلى تقليص التكلفة من أجل تقليص أسعار منتجاتهم، وتعظيم الأرباح ومن ثمّ المزيد من الإنتاج وهكذا، ذلك لأن قيام أي قطر بفرض عقبات على وارداته وتشجيع صادراته سوف ينجر عنه انتهاج الأقطار الأخرى سياسة التعامل بالمثل مما يقلص من حجم التبادل التجاري الدولي.

- إن تجسيد سياسة حرية التجارة عمليا سيؤدي إلى زيادة الدخل الوطني لأطراف التبادل التجاري الدولي، ويعود بالرفاهية على الاقتصاد العالمي بأكمله بدرجة أكثر من سياسة الحماية.

- تحقق سياسة حرية التجارة نجاعة أكبر للاقتصاديات الوطنية من حيث تخصيص أفضل للموارد الاقتصادية وزيادة سقف التشغيل والتوظيف في الاقتصاد الوطني لكل دولة.

- تقليص معدلات البطالة بوتيرة أفضل من سياسة الحماية؛ لأنها تساعد على الانتفاع من عناصر الإنتاج المتاحة في الدول المتباينة.

- إنّ انتهاج سياسة حرية التجارة، يؤدي إلى تعظيم الصادرات في إطار تجسيد إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير، ومن ثمّ تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات بدرجة أفضل بكثير من سياسة الحماية.

الفرع الثالث: سياسة التجارة الاستراتيجية

في ضوء ما تعرفه البيئة الدولية منذ نهاية السبعينات وعقد الثمانينات من تغيرات متسارعة تمثلت في تحرير التجارة الخارجية، وما نجم عنها من تقليص للحواجز الجمركية وغير الجمركية، إضافة إلى اختفاء أسواق المنافسة الكاملة، وبزوغ فجر اقتصاديات الحجم الكبير، كلّ ذلك نتج عنه ارتفاع في الوتيرة التنافسية بين الدول، الأمر الذي تمخض عنه ما يلي:

- بدأ الشك يلقي بظلاله حول مدى صلاحية مفهوم الميزة النسبية في التجارة الدولية.
- ارتفعت شدة الضغوط التنافسية على المؤسسات الإنتاجية في الاقتصاديات الوطنية.
- عاد الجدل مرّة أخرى حول قضية تدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي من خلال تقييد الواردات ودعم الصادرات.

- أهمية معاينة الظروف التي تشتغل في ظلها المنشآت الإنتاجية الوطنية سواء داخل المنشأة أو خارجها؛ أي البيئة التي تنشط فيها المنشأة.

فلم تعد سياسة التجارة الحرة هي أفضل السياسات من وجهة نظر بعض الاقتصاديين. الأمر الذي أعاد التفكير مرة أخرى في نظريات التجارة الدولية (أمال إسماعيل ، 2004، ص 35)، لذا جاءت أو ظهرت نظرية • سياسة التجارة الاستراتيجية على يد الاقتصاديين "براند وسبنسر" "James Brand and Barbara Spencer" عام 1983 في مقالة بعنوان: "Export Subsidies and International Market Share Rivalry" ، ثم تناول الفكرة من بعدهما الاقتصادي "بول كروغمان" "Paul Krugman" في مقال بعنوان: "Strategic Trade Policy and The New International Economics".

ويمكن تعريف سياسة التجارة الاستراتيجية كالتالي: «تتمثل هذه الاستراتيجية في الكيفية التي تستطيع من خلال الدول أن تستخدم تدابير مؤسسية وسياسية لتشكيل مميزاتها التنافسية على الآخرين». (أمال إسماعيل، 2004، ص 36). ومعنى هذا التعريف أو بالأحرى فحوى هذه النظرية بأنه يمكن للحكومة أن يكون لها دور هام خاصة في الأنشطة الاقتصادية التي تعجز المنشآت أو الأفراد عن تنفيذها، لا سيما في حالة إخفاق السوق Market Failure.

وبشكل أكثر وضوحا يمكن القول أنّ أي حكومة على وجه الأرض تسعى بالدرجة الأولى إلى تعظيم الرفاهية لاقتصادها الوطني، لا للاقتصادات الأجنبية. فإمكان الحكومة أن تجذب الاستثمارات الأجنبية إلى الاقتصاد الوطني مستعينة في ذلك على وسائل مالية مثل تقليص الضرائب والرفع من قيمة الدعم. فمتى كانت هناك بيئة استثمارية ملائمة، أمكن ذلك على جذب الاستثمارات الوطنية والأجنبية على حدّ سواء، كما تستطيع الحكومة بسياساتها المتعددة أن تتعاون مع الاستثمار الخاص في استغلال الطاقات الرائدة في المجتمع.

عموما، يمكن للحكومة عن طريق سياساتها الاستراتيجية أن تتعاون مع المنشآت، وفي مجال المنافسة الدولية يمكن للحكومة الرفع من رفاهية الاقتصاد الوطني.

ورغم ما تحمله هذه النظرية أو هذا التوجه من مزايا لتكريس الحماية الجديدة المبررة، إلا أنّها تعرضت إلى جملة من الانتقادات يمكن ذكر أهمّها فيما يأتي:

*تقوم هذه النظرية على فرضين أساسيين هما: - توافر دور إيجابي للحكومة في تشجيع الصادرات من خلال وجود اقتصاديات الحجم والمنافسة غير الكاملة، وذلك في إطار ما يسمى بوفرات الحجم الكبير وسياسة تقييد الواردات. - تتمكّن الحكومة من تحويل الأرباح من الاقتصاد الأجنبي إلى الاقتصاد الوطني.

- إنَّ التَّدخُلَ الحكومي في ظلَّ سيادة حرّية التجارة قد يكون أمراً مقبولاً في الدَّول ذات الحجم الكبير (مثل الدَّول المتقدمة والصناعية)؛ لأنَّ هذا التَّدخُلَ سيساعد على تحسين رفاهية هذه الدَّول*.
- صعوبة حساب الفوائد المرجوة من التَّدخُلَ الحكومي والتي اعتماداً عليها يمكن الحكم بإيجابية أو بسلبيته على هذا التَّدخُلَ.
- هذا النَّمُودَج لا يلائم الدَّول النامية التي تفتقر لأنظمة المعلومات الضرورية والكافية لإدارة الاقتصاد، بل وتفتقر للقدرة على الاستغلال الأحسن للمعلومات المتاحة والمتوفرة.

* ونلمس هذا الأمر مثلاً في تجربة النمر الأسيوية الجديدة التي اعتمدت على تدخُلَ الدَّولة لتحسين قدراتها التنافسية. وعلى الرِّغم من ارتفاع رفاهية هذه الدَّولة، إلا أن رفاهية العالم ككل سوف تثبت لأنه في المقابل سوف تنخفض رفاهية دولة أخرى.

يحتاج تحقيق أهداف السياسات التجارية بنوعها الحمائية والتحريرية إلى مجموعة من الأدوات • الفنية التي تستعين بها الحكومة الوطنية للتأثير على حركة التجارة الدولية. وفي هذا الصدد نميز بين مجموعتين هامتين من هذه الأدوات، أدوات سياسة حماية التجارة، وهي الأقدم تاريخياً والأكثر استخداماً والأوسع انتشاراً، وكذا أدوات سياسة حرية التجارة، والتي تعاكس في وظيفتها الأدوات الحمائية، وقد بدأت خصوصاً في الانتشار بشكل أوسع بعد تأسيس المنظمة العالمية للتجارة. ونظراً لطغيان الحماية التجارية على الحرية التجارية في واقع العلاقات التجارية الدولية المعاصرة، فإننا سنتناول بشيء من التفصيل - أدوات سياسة حماية التجارة أو ما اصطلح عليه القيود الجمركية، والتي اختلف الاقتصاديون في كيفية صياغة المعيار الأنسب لتقسيم أدواتها، لذا فقد تعددت المعايير وتتنوعت، غير أننا سنعتمد على المعيار الذي اعتمده المنظمة العالمية للتجارة وهو المعيار القائم على مبدأ إدراج هذه القيود في القائمة أو عدم إدراجها فيها؛ أي تقسيم هذه القيود إلى مجموعتين كبيرتين هما: القيود التعريفية والقيود غير التعريفية. وعليه، سنتناول في المطلب الأول القيود التعريفية مع بيان آثارها الاقتصادية، أما المطلب الثاني فسيتناول القيود غير التعريفية وآثارها الاقتصادية.

المطلب الأول: القيود التعريفية وآثارها الاقتصادية

يقصد بالقيود التعريفية أولاً كما يبيّن من مدلولها التعريف بالشيء المدرج في القائمة، والغرض منه إحاطة من يعنيه الأمر بالرّسوم الواجبة الدّفع أو بالضريبة المقرّرة على السلعة. وتتشكّل هذه القيود أساساً من الرّسوم الجمركية، والتي تعد المرجع الأساسي لهذا النوع من القيود.

الفرع الأول: الرّسوم الجمركية تعريفها، وأنواعها وقياسها:

أولاً: تعريف الرّسوم الجمركية:

الرّسم الجمركي هو بمثابة ضريبة تفرض على السّلع وقت عبورها الحدود الوطنية للدولة، سواء كان ذلك دخولا (الواردات) أو خروجاً (حالة الصادرات)، والغالب هو أن تفرض الرّسوم الجمركية على الواردات لا على الصادرات هذا هو السّائد والمعمول به في أغلب الأحيان. (محمود، 1999، ص 257).

ويجب التمييز هنا بين مدلول الرّسم الجمركي ومدلول كلّ من النّظام الجمركي والتعريف الجمركية (لحمش، 2004، ص 53)، فالنظام الجمركي هو مجموعة القواعد والإجراءات التي تطبقها جمارك الدولة على ما يتصل بالمبادلات التجارية مع العالم الخارجي، مستندة في ذلك إلى القوانين واللوائح الداخلية، وإلى المعاهدات والاتفاقيات الدولية، وعلى ذلك ينصرف النظام إلى بيان طريقة جباية الرّسوم، وما قد ينص عليه من

* تسمى في بعض الكتب أو يطلق عليها مصطلح الوسائل أو مصطلح الأساليب فالأمر سياتي.

منع بعض السلع من الدخول إلى إقليم الدولة وكذا الإجراءات الصحية المتعلقة بمرور السلع ... إلخ، أما الرسم الجمركي -كما قلنا- فهو ضريبة تفرضها الدولة على السلع التي تدخل حدودها الوطنية، ومجموع الرسوم الجمركية المطبقة في دولة ما خلال فترة زمنية معينة تكوّن ما يعرف باسم التعريف الجمركية.

ثانياً: أنواع الرسوم الجمركية أو الضرائب الجمركية:

في هذا الإطار يمكن أن نحصي ثلاثة معايير أساسية لتصنيف الرسوم الجمركية أو الضرائب الجمركية وهي: معيار الوعاء، ومعیار التقدير، ومعیار الهدف.

1- معيار الوعاء:

وفق هذا المعيار نميز بين صنفين من الرسوم الجمركية وهما:

1-1- رسوم الصادرات:

وهو الذي تطبقة الدولة على مصدريها، وهذا لتحقيق أحد الهدفين الآتيين، إما توفير السلع في الداخل بالكمية المطلوبة حتىّ تلبي حاجيات ساكنيها من الاستهلاك المحلي، وإما الحصول على موارد مالية إضافية تدعم بها خزینتها العمومية. هذه الرسوم في واقعنا المعاصر هي نادرة الوقوع.

1-2- رسوم الواردات:

هي الرسوم الأكثر استخداماً وانتشاراً في وقتنا الحالي. تستعين الدولة بهذه الرسوم لوقاية صناعاتها الوطنية ومنتجاتها المحلية من المنافسة الخارجية، كما تلجأ إليها الدولة لتحقيق الاستقرار في الميزان التجاري وميزان المدفوعات.

2- معيار التقدير:

يمكن أن نميز وفق هذا المعيار خمسة أنواع من الرسوم الجمركية أو الضرائب الجمركية وهي:

1-2- الضريبة الجمركية القيمة:

تحدّد وتحسب قيمتها وفقاً لقيمة السلعة المصدّرة أو المستوردة، على أساس حساب نسبة مئوية من قيمة تلك الصفقة المصدّرة أو المستوردة (حليس، 2017، ص 12)، سواء كانت قيمة السلعة تقدّر تبعاً لـ "FOB" * أو "CAF" ** أو أية قيمة أخرى تحددها السلطات الجمركية.

* غالباً ما تقدّر الصادرات على أساس (FOB) أي إلى غاية وصول السلعة المصدّرة إلى حدود البلد المصدّر.
** غالباً ما تقدّر قيمة الواردات على أساس (CAF) أي بما فيها نفقات النقل والتأمين، إلى غاية وصول السلعة إلى حدود البلد المستورد.

ما يعاب على هذا النوع من الضريبة أنها تثير العديد من المشاكل والتعقيدات لكل من الإدارة الجمركية وكذا المصدر أو المستورد، فهل تقدر هذه الضريبة تبعا للبيانات الموجودة بالفواتير؟ أم تقدر بسعر البلد المصدر أم المستورد؟ أم تقدر حسب معيار قوى السوق، وتلك القوى تتباين من وقت لآخر ومن زمان لآخر.

2-2- الضريبة الجمركية النوعية:

وهي ضريبة تفرض على السلع على أساس الوزن أو الحجم أو العدد Weight, Size or Number (عبد السلام، 2007، ص 103)، فهي ضريبة تفرق بين السلع وتقسّمها تبعا لأصنافها، فالضريبة التي تطبق على صنف السيارات لها نسبة تختلف عن النسبة التي تطبق على صنف المنسوجات أو صنف التلفزيونات وهكذا.

بيد أنّ ما يعاب على هذه التصنيفات النوعية من الضرائب أنها تغرق في التعميم، ومعنى ذلك أنها تعامل كلّ نوع من السلع مهما تباينت مستويات الجودة داخل النوع الواحد بنفس المعاملة الضريبية، وهذا غير واقعي وغير عادل، فالمنسوجات التي تطبق عليها ضريبة 10% مثلا يمكن أن تكون منسوجات حريرية أو قطنية فهل يستويان؟ والسيارات منها سيارات 1000000 دينار جزائري ومنها سيارات 10000000 دينار جزائري فهل تطبق عليهما ذات النسبة لمجرد كونهما يصنّفان على أنهما سيارات.

قد يرد على ذلك بأن تقوم السلطات الجمركية بإرساء تقسيم داخل كلّ نوع وتتم التفرقة بينهم بتفريق داخلي، وهكذا بالنسبة لكل صنف من السلع، غير أنّ ما يعاب على ذلك أنّه إن كان هذا النوع قد تغلب على معضلة إلاّ أنّه أحدث معضلات أخرى وهي التعقيدات الناجمة عن التقسيمات المتعددة داخل كلّ نوع من ما قد يصعب من عمل السلطات الجمركية ويثير الكثير من النزاعات.

2-3- الضريبة الجمركية المركبة:

من الناحية العملية الميدانية لا توجد دولة تفرض نوعا واحدا من تلك الضرائب دون الأخرى، وإنّما ما يجري حقيقة هو أنّ الدول عادة ما تستعين أو تستخدم ما يسمى بالضرائب المركبة، أين تجمع بين الضرائب النوعية القيميّة، حيث تطبق ضريبة عامة على قيمة السلعة مهما كان صنفها، وفي الوقت نفسه تطبق ضريبة تراعي فيها التباينات النوعية الموجودة بين السلع، مثلا نفرض ضريبة قيمية قدرها 5% على كافة السلع الآتية من الخارج ولكن نضيف إليها ضريبة نوعية تتباين قيمتها من سلعة إلى أخرى حسب مستويات الجودة، كأن يُقال أنّ السيارة التي يتعدى سعرها 1000000 دينار جزائري تفرض عليها ضريبة أعلى من السيارات ذات السعر والنموذج الأقل وهكذا...

2-4- الضريبة الجمركية التفضيلية:

تطبق على دولة محدّدة أو مجموعة من الدّول بغرض منحها مزايا تفضيلية، وهذا في إطار منطقة تجارة حرّة وهنا نستحضر المثال المتعلّق بمنطقة التجارة الحرّة العربية (حليس، 2017، ص 13).

2-5- الضريبة الجمركية الإضافية:

تلجأ الدّولة إلى هذا النوع من الضرائب للردّ على بعض الممارسات التجارية الضارة التي لحقت بها من بعض الدّول بغية الحفاظ على مصالحها التجارية وردع هذه الدّول الخارجة على القوانين المنظمة للتجارة الدولية.

3- معيار الهدف:

ترمي الرّسوم الجمركية إلى تحقيق هدفين أساسيين هما الهدف المادي والهدف الحمائي، فإذا كان الهدف حمائياً سميت الرّسوم الجمركية بالرّسوم الحمائية، وإذا كان الهدف مالياً أطلق على الرّسوم الجمركية الرّسوم المالية، وعليه فالهدف الحمائي يتجسّد عندما تتجه الرّسوم الجمركية إلى وقاية صناعة محدّدة أو التأثير على حجم الواردات أو على سعرها، أما الهدف المالي فيتبلور عندما يكون المقصود من تطبيق الحصول على موارد مالية للخزينة العمومية (Peter et P. Charre, 1982, P34).

تجدر الإشارة هنا، إلى أنّه في غالب الأحيان يؤدي الرسم الجمركي دوراً مزدوجاً، فهو يشكّل مورداً مالياً لخزينة الدّولة إلى جانب حمايته للأسواق المحلية، وعليه يصعب معرفة طبيعته ضمن أحد النوعين السابقين، ولحلّ هذا الإشكال يرى الاقتصادي "هابرلر" "Haberler" أنّ الرسم الجمركي يكون ذو صبغة مالية إذا كانت الصناعة المحليّة المماثلة تخضع لضريبة تضاهي أو تعادل الرسم المطبّق، أو كانت السلعة لا تنتج أصلاً في الدّاخل، أو ما في الوضعيات الأخرى فيعدّ الرسم ذو صبغة حمائية.

ثالثاً: قياس الرّسوم الجمركية

فالإدارة الجمركية عن طريق رفع أثمان الواردات بتطبيقها الضريبة الجمركية تسمح للمنتجين بزيادة أثمان منتجاتهم، وتعرف هذه الحماية بالحماية الإسمية والتي تقاس بمعدّلات الجمارك الإسمية، ويرى الرّاسخون في السياسات الجمركية أنّ الضرائب الجمركية الإسمية قد لا تكون وسيلة فعالة ودقيقة لقياس درجة الحماية الفعلية والحقيقية؛ لذا فهُم يقترحون بديلاً عنها يتمثّل في الضريبة الجمركية الفعلية.

فالرسوم الجمركية الإسمية هي المدونة بوضوح والمذكورة صراحة في جداول مصلحة الجمارك للدّولة، سواء كانت قيمة أو نوعية، أما الرّسوم الجمركية الفعالة فتقاس مدى تأثير التغيرات في هيكل الرسوم الجمركية على القيمة المضافة للصناعات الوطنية التي تنتج بدائل الواردات، فهي تأخذ بذلك ليس فقط الرّسوم الجمركية

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

الإسمية على المنتج النهائي وإنما أيضا على المنتجات الوسيطة التي تدخل في إنتاج المنتج النهائي (طالب، 1995، ص 168).

وعليه فإن ترتيب مستويات نسب الرسوم الجمركية حسب درجة تصنيع المنتجات تلعب دورا محوريا في تحديد أسقف الوقاية للقطاع الإنتاجي ككل.

ويشكل التمييز بين الرسوم الجمركية الإسمية والفعلية عملية هامة جدًا بالنسبة للدول التي تدخل في مفاوضات مع الدول الأخرى بقصد تحقيق تخفيضات متبادلة في الرسوم الجمركية، وهذا للاعتبارات التالية:

- أن الغرض من القيود الجمركية المطبقة على الواردات هو دفع القطاعات الإنتاجية لزيادة إنتاجها، وهذا ما يصطلح عليه بالأثر الإنتاجي للتعريف الجمركية.

- أن القطاعات الإنتاجية تستخدم مدخلات سلعية وسيطية في عملية إنتاجها ويمكن استيرادها في حالة عدم توفرها محليا، وعليه فإن تطبيق الرسوم الجمركية على السلع النهائية وإغفال ذلك عن السلع الوسيطة فإنه سيضعف من مستوى حماية القطاع الإنتاجي المصنّع للمنتج محلّ الحماية.

وفي هذا الصدد، ولقياس الرسوم الجمركية فإننا نميز بين نوعين من المعدلات، المعدل الأول هو معدل الحماية الجمركية والمعدل الثاني هو معدل التعريف الجمركية الأمثل.

1- معدل الحماية الجمركية:

ويشمل معدلين اثنين هما:

1-1- معدل الحماية الاسمية:

لحساب معدل الحماية الإسمية يمكن الاستعانة بجملته من الطرق أهمها ما يلي:

1-1-1- طريقة المتوسط غير المرجح:

ويتم فيها حساب المعدل من خلال قسمة مجموع الرسوم الجمركية المفروضة على عدد السلع المستوردة. فمثلا لدينا ثلاث سلع نرمز لها ب: س1، وس2، وس3، وأن الرسوم الجمركية المطبقة عليها هي على الترتيب: 5%، 15%، 40%، فإن التعريف الجمركية في المتوسط تساوي 20%، وذلك باستخدام المعادلة الآتية:

المتوسط غير المرجح = (س1+س2+س3) / 3

$$\frac{\%5 + \%15 + \%40}{3} = \text{معدل الحماية الاسمية} = \text{المتوسط غير المرجح}$$

$$\%20 = \frac{\%60}{3} = \text{معدل الحماية الاسمية}$$

1-1-2- طريقة المتوسط المرجح:

وفي هذه الطريقة، تؤخذ الأهمية النسبية للسلع أو فئة من السلع بالنسبة للواردات الكلية على أساس المعدل المتوسط للحقوق الجمركية المطبقة عليها (Bouzidi, 1998, P 15)، فمثلا لدينا أربع سلع نرزم لها بـ: س1-1000,000 دج، س2-2000,000 دج، س3-3000,000 دج، س4-4000,000 دج، وأن الرسوم الجمركية المطبقة عليها هي على الترتيب هي: 10%، 15%، 20%، 25% على الترتيب، فإن متوسط التعريف الجمركية المرجحة يساوي 28,57% ومنه:

$$\text{معدل الحماية الاسمية} = \text{المتوسط المرجح} =$$

$$\frac{(ق1 \times س1) + (ق2 \times س2) + (ق3 \times س3) + (ق4 \times س4)}{ق1 + ق2 + ق3 + ق4}$$

$$ق1 + ق2 + ق3 + ق4$$

$$= \text{معدل الحماية الاسمية}$$

$$\frac{(\%25 \cdot 4000,000) + (\%20 \cdot 3000,000) + (\%15 \cdot 2000,000) + (\%10 \cdot 1000,000)}{\%25 + \%20 + \%15 + \%10}$$

$$\%25 + \%20 + \%15 + \%10$$

$$\%28,57 = \frac{2000}{70} = \text{معدل الحماية الاسمية}$$

1-2- معدل الحماية الفعلية:

تحسب الرسوم الجمركية الفعلية بالتغير النسبي في القيمة المضافة الناتج عن تطبيق الرسوم الجمركية الاسمية أو الظاهرة.

ويمكن بلورة هذا المعدل من خلال الصياغة الآتية:

$$\text{معدل الحماية الفعلي: م ح ف} = \frac{ق م - ق م}{ق م}$$

حيث:

م ح ف: معدّل الحماية الفعلي، ق م: القيمة المضافة في ظلّ التجارة الحرّة
ق م': القيمة المضافة بعد فرض الرّسوم الجمركيّة.

ولتوضيح كيفية حساب هذا المعدّل فإننا نورد المثال الآتي: (صبرين فراح، 2011، ص ص 27-28).

فرضا أنّ دولة ما تنتج منتجا نهائيا (س) يدخل في إنتاجه نوعين من المدخلات الوسيطة (س1) و (س2)، وأنّ الوحدة من (س) تحتاج فقط إلى وحدة واحدة من (س1) و (س2)، ومع افتراض أنّ المدخلات من (س1) و (س2) يتم جلبها من الخارج ويتم تطبيق رسوم جمركية عليها بنسبة 5% على (س1) و 8% على (س2)، بينما يتم تطبيق معدّل 10% على المنتج النهائي (س). فإذا كان سعر المنتج النهائي ث س = 1000 دولار وأسعار المدخلات هي ث س1 = 500 دولار، و ث س2 = 200 دولار، بناءً على هذه المعطيات، أوجد معدّل الحماية الفعالة أو الفعلي؟

والجواب هو وفق المنهجية الآتية:

$$\left(\frac{ق م' - ق م}{ق م} \right) = م ح ف$$

* لنحدّد أولاً: القيمة المضافة قبل فرض الضريبة "ق م"

$$ق م = (قيمة المنتج النهائي) - (قيمة المدخلات)$$

$$ق م = (1000 دولار) - (500 دولار + 200 دولار) \leftarrow ق م = 300 دولار$$

* لنحدّد الآن مقدار القيمة المضافة بعد فرض الضريبة "ق م"، ولكن قبل أن نحدّدها علينا تحديد أسعار السلع الثلاثة أي ("س") و ("س1") و ("س2") بعد فرض الرسوم الجمركية المقابلة لها وهي على الترتيب ("ث' س") و ("ث' س1") و ("ث' س2")، علماً أنّ معدلات الضرائب المقابلة لها على التوالي هي: ف س = 10%، ف س1 = 5%، و ف س2 = 8%.

$$ث' س = 1000 = (1+ف س) 1000 = 1,1 \times 1000 = 1100 \text{ دولار.}$$

$$ث' س1 = 500 = (1+ف س1) 500 = 1,05 \times 500 = 525 \text{ دولار.}$$

$$ث' س2 = 200 = (1+ف س2) 200 = 1,08 \times 200 = 216 \text{ دولار.}$$

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

وعليه فإنّ القيمة المضافة بعد التعريف أو بعد الضريبة (ق م') هي:

$$ق م' = 1100 - (216 + 525) \leftarrow \boxed{ق م' = 359 \text{ دولار}}$$

نستشف مما فات، أنّ صناعة السلعة "س" قد حققت زيادة في القيمة المضافة من 300 دولار إلى 359 دولار، وذلك بسبب تطبيق الحكومة للرّسوم الجمركية عليها وعلى مدخلاتها، وهذا يعني أنّ عوامل الإنتاج التي تدخل في هذه الصناعة ستحصل على عوائد أكبر بعد تطبيق الرّسوم الجمركية عمّا كانت عليه في ظلّ حرّية التجارة، الأمر الذي يشجع الصناعات الأخرى للدّخول في هذه الصناعة.

في هذا المستوى يمكننا تقدير معدّل الحماية الفعلي كما يلي:

$$م ح ف = \frac{ق م' - ق م}{ق م} = \frac{359 - 300}{300} \leftarrow \boxed{م ح ف = 19,7\%}$$

في معظم الأحيان ونزولاً للميدان نجد أنّ معدّل الحماية الفعلي والذي هو هنا 19,7% يكون دائماً أكبر من معدّل الحماية الاسمي والذي هو هنا 10%، وهذا لا يكون عادة إلا إذا كانت الرّسوم المطبقة على السلع النهائية أكبر من الرّسوم المطبقة على مدخلاتها أو على المواد الأولية التي تدخل في صناعتها و هذا ما نجده في هذا المثال: ض س < ض س₂ < ض س₁ أي 10% < 8% < 5% ، وهذا ما تنتهجه الدّول المتقدمة لتحقيق حماية عالية لمنتجاتها النهائية، حيث تفرض هذه الأخيرة رسوم جمركية تصاعديّة على السلع المستوردة حسب درجة التصنيع. هذا الأمر يهّم الدّول النامية على اعتبار أنّ فرصها لتصدير المنتجات التامة الصنع هي ضئيلة بينما تظلّ فرصها كبيرة لتصدير المنتجات الأولية والوسيطة، وعليه فإنّ هذه الدّول تحس بأنّ ظاهرة تصاعد هيكل الرسوم الجمركية الوقائية في الدّول المتقدمة يقف حجرة عثرة أمام تنويع بنية صادراتها إلى تلك الدّول.

وعموماً يمكن القول أنّ معدّل الحماية الفعلي هو أكثر تعبيراً عن الواقع العملي للحماية من معدّل الحماية الاسمي، غير أنّ المعدّل الأوّل أي معدّل الحماية الفعلي العام لا يكون ملتصقاً بالحقيقة الاقتصادية إلا إذا تحوّل إلى معدّل حماية فعلي صافي وهو المعدّل التعريفي الفعلي الذي يأخذ في الاعتبار القيمة الحقيقية للعملة المحلية، وفي هذا المقام تلجأ بعض الدّول إلى تقييم العملة المحلية في بعض الأحيان بأعلى من قيمتها الحقيقية، وينجم عن ذلك تشويه للحماية التعريفية الفعلية، فمثلاً عند تقييم العملة الوطنية بأعلى من قيمتها بمقدار 20% فيعني ذلك تقليص معدّل التعريفية الفعلية بمقدار 20%، وعليه كان من الواجب تصحيح هذا

الأمر من خلال تخفيض معدلات الحماية الفعلية الموجودة والمدونة بنفس الزيادة الموجودة في تقويم العملة بأعلى من قيمتها كي نحصل على معدل حماية فعلي حقيقي وهو معدل الحماية التعريفية الفعلي الصافي.

2- معدل التعريفية الجمركية الأمثل:

وهو المعدل الذي يتم حسابه على كل من الصادرات والواردات كما يلي: (بونوة، 2018، ص 88).

2-1- معدل التعريفية الأمثل للواردات:

عند تطبيق التعريفية الجمركية على الواردات فإن ذلك انعكاسات على مستوى الاقتصاد الكلي للدولة. وفي هذا المنحنى فإننا قد نلمس الاحتمالين الآتيين:

- احتمال الطلب على الواردات من:

في ظل هذه الحالة تكون الانعكاسات كما يلي:

- * تنتفع الحكومة والمنتجون من فرض الضريبة الجمركية.
- * تقيد الضريبة الجمركية عملية الاستيراد لدى الدولة المستوردة.
- * لا تتحمل الدولة المصدرة عبئ الضريبة الجمركية.
- * تخفض الضريبة الجمركية في السعر لدى الدولة المصدرة.
- * يتحمل المستهلك المحلي بالكامل عبئ الضريبة الجمركية وهذا ما يؤثر سلبا على رفاهه الاقتصادي.

- احتمال الطلب على الواردات غير من:

يكون الوضع متباينا عن سابقه، فالدولة المستوردة يمكنها نقل جزء من هذا العبئ أي عبئ التعريفية الجمركية إلى الدولة المصدرة، ومنه العائد يكون تبعا للمعادلة الآتية:

$$\frac{\text{التغيير في السعر}}{\text{التغيير في التعريفية}} = \text{العائد} = (\text{قيمة الواردات بعد فرض الضريبة})$$

علما أن:

- * التغيير في السعر هو الفرق بين السعر الذي كان يمكن الحصول عليه قبل تطبيق الضريبة والسعر بعد تطبيق فرض الضريبة، والذي تم نقل جزء من عبئه إلى مُصدِرِ السلعة، وتكون الخسارة كما يلي:

الخسارة = كمية الواردات التي نقصت بعد فرض الضريبة . سعر الواردات . معدّل التعريفية الأمثل

حيث أنّ كل العبارات السابقة يمكن تلخيصها في العلاقة الرياضية الآتية:

$$M \cdot \frac{dp}{dyx} = t^* \cdot p \cdot \frac{dm}{dyx} \quad (1)$$

حيث:

معدّل التعريفية الأمثل: t^* كمية الواردات: M

$\frac{dp}{dx}$ مقدار التغير في السعر:

$\frac{dm}{dx}$ مقدار التغير في الواردات

نتيجة زيادة التعريفية

نتيجة التغير في التعريفية

الجمركية

الجمركية

P : سعر شراء الواردات.

من العلاقة (1) وبعد الاختزال الرياضي لـ dx : التغير في التعريفية أنظر العلاقة (1) والرمز / نحصل

$$M \cdot dp = t^* \cdot p \cdot dm \quad (2)$$

على:

إنّ هدفنا في هذا المستوى هو إيجاد العلاقة بين t^* ومرونة الواردات em والتي يمكن أن نستنبطها

من العلاقة (2)، لكن قد هذا علينا تعيين عبارة مرونة الواردات em من خلال العلاقة (2) حيث:

$$em = \frac{dm}{dp} = \frac{p}{m} \quad (3)$$

ومنه فإن معدّل التعريفية الأمثل على الواردات يكون كالآتي أي أنّ معدّل التعريفية الأمثل رياضياً هو

مقلوب مرونة الواردات:

$$t^* = \frac{1}{em} = \frac{dp}{dm} = \frac{m}{p} \quad (4)$$

بفرض أنّ الطلب على الواردات مرّن فإنّ عبئ الضريبة الجمركية لا تتحمّله الدولة المصدّرة بل يقع كلياً على المستهلك في البلد المستورد، وهو ما يدفع مع مرور الوقت إلى انخفاض حجم الواردات، فإذا كانت الدولة المستوردة كبيرة بحيث تمارس أثراً على المتغيرات الدولية فإمكانها نقل جزء من عبئ الضريبة الجمركية إلى الدولة المصدّرة بحيث أنّ تقليص الطلب نتيجة لتطبيق الضريبة يُلزم الدولة المصدّرة على تقليص سعر صادراتها. إنّ الضريبة الجمركية المثلّية للواردات في هذه الوضعية هي التي تتبلور في شروط التبادل، بمعنى تحسن معدّل التبادل الدولي لهذه السلعة بشرط عدم انهيار أسعار الصّادرات، أما إذا كان منحنى عرض الواردات لا نهائي المرونة (حالة الدولة الصغيرة والتي لا يمكنها التأثير في سعر الواردات) يتعدّد نقل عبئ الضريبة الجمركية إلى الدولة المصدّرة وهذا ما سينعكس سلباً على الدولة المستوردة فقط، ومن ثمّ يكون معدّل التعريفّة الأمثل معدوماً يساوي الصفر وبالتالي لا تأثير له على شروط التبادل.

2-2- معدّل التعريفّة الأمثل على الصّادرات:

يتوقف معدّل التعريفّة الأمثل للصّادرات على المقابلة بين خسائر انخفاض الصّادرات وعوائد نقل عبئ الضريبة للبلد المستورد، ونعبّر على مقدار العائد والخسارة الناتجة عن فرض التعريفّة الجمركية على الصّادرات تحت فرض وجود منحنى طلب غير مرّن بالمعادلة التالية: (عزّ العرب، 1988، ص 116).

$$x \cdot \frac{dp}{dz} = z \cdot p \cdot \frac{dx}{dz} \quad (1)$$

حيث أنّ:

x : الصّادرات

z : معدّل التعريفّة الأمثل

على الصّادرات

أي أنّ الخسائر الناتجة عن نقص الصّادرات = عوائد نقل عبئ الضريبة.

وعليه فإنّ معدّل التعريفية الأمثل يكون من العلاقة (1) كما يلي:

$$z = \frac{x}{p} \cdot \frac{dp}{dx} \quad \text{—————} \quad (2)$$

حيث:

P: سعر الشراء الصّادرات.

$\frac{dp}{dx}$: مقدار التغير في السّعر نتيجة زيادة التعريفية الجمركية.

من (2) نستنتج أنّ:

$$z \cdot \frac{dp}{dx} = \frac{x}{p} \quad \text{—————} \quad (3)$$

وبما أنّ مرونة الطلب على الصّادرات تعطى بالعلاقة الآتية:

$$ex = \frac{dx}{dp} \cdot \frac{p}{x}$$

فإنّ:

$$z = \frac{1}{ex} \quad \text{—————} \quad (4)$$

أي أنّ معدّل التعريفية الأمثل للصادرات هو عبارة عن مقلوب مرونة منحني الطلب على هذه الصّادرات، فكلما ارتفعت هذه المرونة تقلص معدّل التعريفية الأمثل للصادرات والعكس صحيح، أما إذا كانت مرونة الطلب لا نهائية فإنّ معدّل التعريفية الأمثل يؤول إلى الصّفر، وهذا يعني أنّه لا يمكن نقل عبئ الضريبة إلى الدّولة المستوردة بل سينعكس الأمر على اقتصاد الدّولة المصدّرة، وعلى العكس إذا كانت المرونة معدومة تساوي الصّفر، فإنه يتم نقل العبئ إلى الدّولة المستوردة (عزّ العرب، 1988، ص 117).

يتضح مما سبق أنّه إذا كان منحني عرض الصادرات لا نهائي المرونة، فإنّ معدل التعريفية المثلى يكون معدوماً، بحيث لا يمكن نقل هذا العبء إلى الدّولة المستوردة، وبالتالي لن يكون هناك أثر على شروط التبادل الدولي، وكلما اتجه منحني عرض الصادرات إلى أن يكون غير مرّن، تمكنت الدّولة المصدّرة أن تتقل جزءاً من عبئ الضريبة الجمركية إلى الدّولة المستوردة، فإذا كانت هذه الأخيرة كبيرة، فإم الطلب العام سينخفض وينخفض

معه السعر العالمي وسوف تتضرر الدولة المصدرة. أما إذا كانت الدول المستوردة صغيرة الحجم، فإن أثر فرض الضريبة على الصادرات سيقع عليها، وتكون شروط التجارة في غير صالحها، خاصة إذا لم تتحسن صادراتها (بونوة، 2018، ص 90).

الفرع الثاني: الآثار الاقتصادية للرّسوم الجمركية

سنحاول في هذا المقام أن نركّز دراستنا على تحليل تأثير الرسوم الجمركية على اقتصاد دولة صغيرة، لأن هذا يتلاءم مع بحثنا الذي نحن بصدد إعداده وعلى هذا سنؤسس لهذا التحليل من خلال الفرضيات الآتية:

- يتم التحليل في إطار التوازن الجزئي * لا التوازن العام **.
 - المتغير المستقل هي الرّسوم الجمركية والمتغير التابع هي المؤشرات الاقتصادية التي سنكتشفها لاحقا مع تقدّم التحليل.
 - يجرى التحليل في إطار دولة صغيرة *، كما ينصب التحليل على قياس التأثير على دولة واحدة محلّ الدراسة.
 - يكون التحليل في ظلّ المرونة اللانهائية لمنحنى العرض العالمي.
 - يفترض عدم وجود حالات الغش والتهرب الجمركي لدى السلطات الجمركية.
 - يفترض وجود دقة في التقدير والتقييم الجمركي تبعا للتدابير المتعارف عليها.
- وحتىّ نتمكن من إيضاح هذه الآثار بشكل موجز ومفيد فإننا نتبع الترتيب الآتي حيث نقسّم هذه الآثار إلى مجموعتين كبيرتين.

* إنّ الفائدة من استخدام تحليل التوازن الجزئي في الصناعة المحدّدة هو الوصول إلى النتائج المباشرة للتعريف الجمركية المفروضة على السلعة المستوردة في الدّولة المعنية ويستند هذا التحليل على استخدام منحنيات العرض والطلب.

** إنّ الفائدة من استخدام تحليل التوازن الكلي أو العام هو بيان تأثير ضريبة الاستيراد على معدّلات الأسعار الدولية النسبية (شروط التجارة الدولية) *The World Price Ratio*، ويمكن تحليل تأثير ضرائب الاستيراد على شروط التجارة بشكل أكثر عمومية وشمولية، وذلك باستخدام منحنى إمكانيات الانتاج *Production Possibility Curve (P.P.C)* وأسلوب العرض الدولي *Offer Curve*، ولهذا نفترض وجود سلعتين يتم التكامل فيهما عالميا وليس سلعة واحدة وباعتبار أنّ الدّولتين المشتركتين في التجارة كبيرتين لهما القدرة على التأثير على السّعر العالمي.

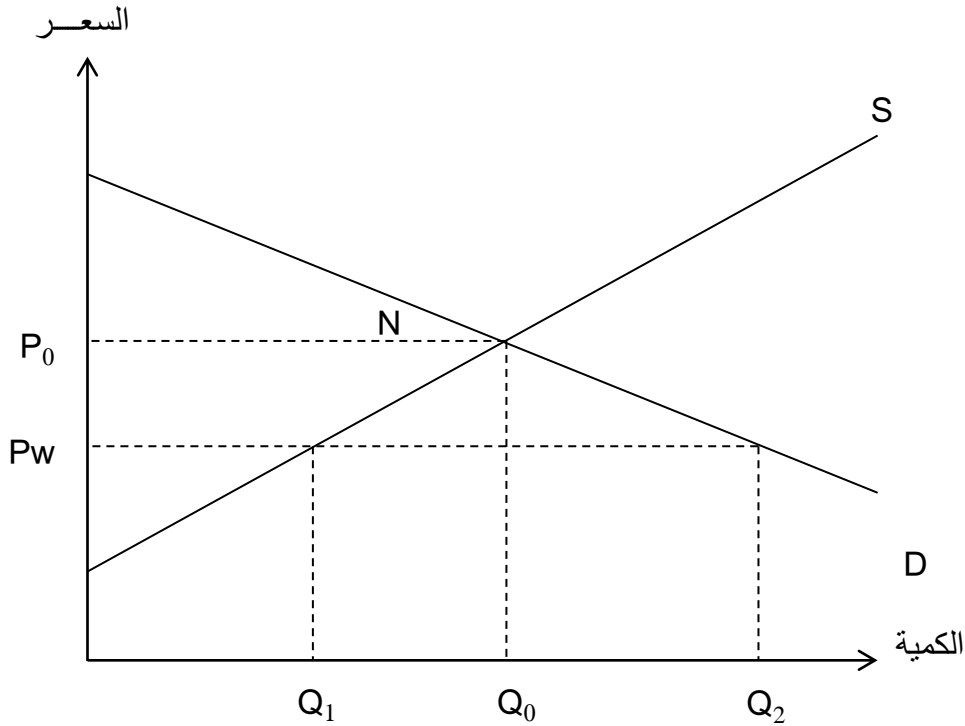
* المقصود بالدّولة الصغيرة ليست الدولة صغيرة الحجم جغرافيا ولكنها صغيرة من حيث حجمها الاقتصادي بالنسبة للسوق العالمي، وتعتبر الدّولة صغيرة إذا لم يكن بإمكانها التأثير في السوق العالمي. بعبارة أخرى فإنّ الدولة الصغيرة لا يمكنها التأثير في معدّل التبادل الدولي، وتقوم باتخاذ قرار الانتاج بناءً على هذا المعدّل، والعكس صحيح بالنسبة للدولة الكبيرة؛ أي أنّ العبرة بالتأثير في السعر العالمي، ومن ثمّ التأثير في معدّل التبادل الدولي وليست العبرة بالحجم الجغرافي.

المجموعة الأولى هي آثار الرسوم الجمركية على الأسعار والإنتاج، والاستهلاك، والواردات، أما المجموعة الثانية وهي امتداد للمجموعة الأولى فإننا سنتكلم على آثار الرسوم الجمركية على الرفاهية الاقتصادية بأبعادها المختلفة.

أولاً: الآثار على الأسعار، والاستهلاك المحلي، والإنتاج المحلي، والواردات

1- الوضع قبل فرض الرسم الجمركي:

الشكل (1، 1): العرض والطلب المحليان للسلع المستوردة
(الوضع قبل فرض الرسم الجمركي)



المصدر: جريز، 2013، ص 132.

يبين الشكل (1، 1) كل من منحنى الطلب المحلي ومنحنى العرض المحلي للجزائر بالنسبة لسلعة القمح المستوردة، حيث يتوازن السوق عند النقطة $N (P_0, Q_0)$ ، إذ تمثل (Q_0) : الكمية المحلية التوازنية ويمثل (P_0) : السعر المحلي التوازني. نفرض الآن وجود سعر واحد لهذه السلعة (القمح) والذي نسميه السعر العالمي أو P_w وأن المنتجين الأجانب مستعدون لتزويدنا بكل الوحدات التي نطلبها من تلك السلعة (القمح) عند ذلك السعر P_w .

لقد افترضنا سلفاً أنّ العرض الأجنبي هو تام المرونة وأنّ روسيا لا تستهلك كميات كبيرة تكفي للتأثير على السعر. لاحظ من الشكل (1، 1) أنّ السعر العالمي (PW) هو أقل من السعر المحلي التوازني (P_0) وهذا يعني أنّ المنتجين المحليين غير قادرين على إشباع كلّ الطلب المحلي عند سعر السوق (PW) وأنّ المستهلكين يعتمدون على المنتجين الأجانب لتلبية جزء من استهلاكهم. بشكل محدد، يطلب المستهلكون المحليون الكمية (Q_2) عند السعر (PW) لكن المنتجين المحليين يعرضون فقط الكمية (Q_1). تتم تغطية الفرق ($Q_2 - Q_1$) أو الجزء من الخط ($Q_1 - Q_2$) بالواردات.

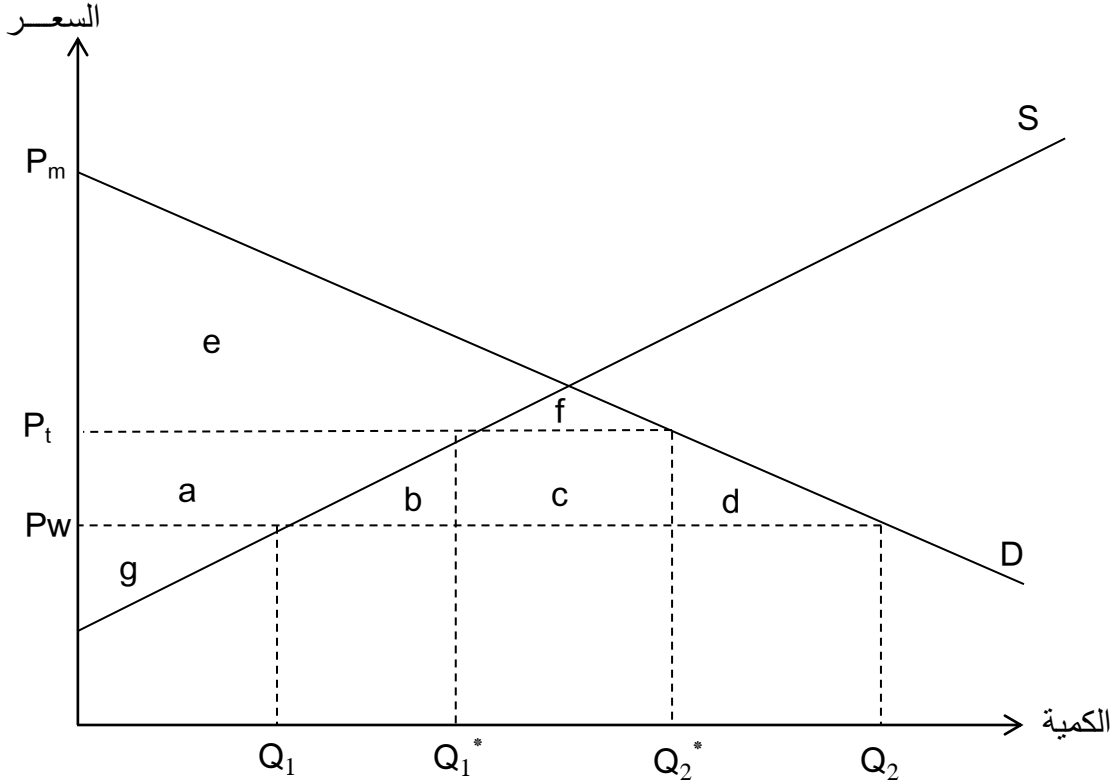
2- الوضع بعد فرض الرسم الجمركي وبيان الآثار:

لنفرض الآن قيام الحكومة بفرض رسم جمركي مقداره t . ما يزال المستوردون قادرين على شراء السلعة (القمح) من المنتجين الأجانب عند السعر (PW) لكن يستوجب عليهم دفع ضريبة المستوردات t والتي سينقلونها إلى السعر المفروض على المستهلكين المحليين. بعبارة أخرى، يرتفع السعر على المستهلكين إلى ($P_t = PW + t$) كما هو مبين في الشكل (1، 2)، وطبعاً يؤثر ارتفاع السعر في السوق المحلية في الاستهلاك المحلي، والانتاج المحلي، والمستوردات. أولاً، يدفع ارتفاع السعر ببعض الأفراد للخروج من السوق فينخفض الاستهلاك المحلي من Q_2 إلى Q_2^* . لاحقاً، وفي جانب الانتاج، يشجّع ارتفاع السعر المنتجين المحليين لزيادة انتاجهم من Q_1 إلى Q_1^* . تحدث الزيادة في الانتاج المحلي لأن الشركات المحلية تستطيع استيفاء سعر أعلى قليلاً ($PW + t$) لتغطية الارتفاع الحاصل في التكاليف مع الاحتفاظ بقدرتها التنافسية مع الشركات الأجنبية. أخيراً، تنخفض الواردات من $Q_1 - Q_2$ إلى $Q_1^* - Q_2^*$. يمكننا تلخيص ما تقدّم بما يلي:

تسبب الرسوم الجمركية ارتفاع السعر المحلي بمقدار الرسم الجمركي، ينخفض الاستهلاك المحلي، ويرتفع الانتاج المحلي، وتراجع الواردات.*

* يمكن أن تتراجع الواردات إلى الصفر وهذا عند السعر الأقصى PW، أي أنّ المنتجين سيعرضون كامل الكمية المطلوبة، عند هذه الحالة تسمى هذه الضريبة بالضريبة المانعة للاستيراد.

الشكل (1، 2): أثر الرسوم الجمركية
(الوضع بعد فرض الرسم الجمركي)



المصدر: جريبر، 2013، ص 133.

تسبب الرسوم الجمركية ارتفاعاً في الأسعار الوطنية والإنتاج الوطني، وانخفاضاً في الاستهلاك الوطني، تزيد هذه الرسوم من فائض المنتج والعوائد الحكومية، لكنها تخفض فائض المستهلك.

ثانياً: آثار الرسوم الجمركية على الرفاهية الاقتصادية:

يقوم بيان وتحليل هذه الآثار على مصطلحين أساسيين هما:

- فائض المستهلك **Consumer Surplus**:

وهو الفرق بين قيمة السلعة بالنسبة للمستهلك وسعر البيع الفعلي، بيانياً هو المنطقة تحت منحنى الطلب وفوق خط السعر.

- فائض المنتج **Producer Surplus**:

وهو الفرق بين الحد الأدنى للسعر الذي يمكن أن يقبل به المنتج لإنتاج كمية معينة، والسعر الذي يحصل عليه في الواقع. يعبر عنه بيانياً بالمنطقة الواقعة تحت خط السعر وفوق منحنى العرض.

1- الأثر على فائض المستهلك:

من الشكل (1، 2) نلاحظ أنه قبل فرض الرسوم الجمركية فإن فائض المستهلك هو كامل المنطقة فوق خط السعر وتحت منحنى الطلب. فعندما يدفع المستهلكون السعر (PW) يكون فائض المستهلك مكوناً من المناطق $a+b+c+d+e+f$. ولكن، بعد فرض الرسوم الجمركية وارتفاع السعر إلى (Pt) يتقلص فائض المستهلك إلى $e+f$. يمثل الفرق؛ أي المنطقة $a+b+c+d$ خسارة بالنسبة للمستهلكين.

2- الأثر على فائض المنتج:

على عكس فائض المستهلك، فإن فائض المنتج والذي يتمثل قبل فرض الرسوم الجمركية بالمنطقة g، وبعد فرض الرسوم الجمركية يصبح $g+a$ ؛ والفرق بينهما؛ أي المنطقة a تمثل العوائد الإضافية التي تزيد عن الحد الأدنى الضروري لتشجيع الشركات المحلية على زيادة إنتاجها Q_1 إلى Q_1^* . في المحصلة النهائية، يصبح المنتجون بحال أفضل والمستهلكون في حال أسوأ.

3- الأثر على تخصيص الموارد وتوزيع الدخل:

حتى نتمكن من بيان هذا الأثر، علينا أن ننطلق من الخسارة الكلية للمستهلكين أي المناطق $a+b+c+d$ ، ونحاول تفسير كل منطقة على حدى.

- **المنطقة (a):** يمثل هذا الجزء من فائض المستهلك الضائع تأثير توزيع الدخل التاجم عن فرض الرسوم الجمركية التي تعيد ترتيب الدخل الوطني بتحويل الموارد من مجموعة المستهلكين إلى مجموعة أخرى المنتجين.

- **المنطقة (c):** لاحظ أن ارتفاع هذه المنطقة يساوي مقدار الرسم الجمركي وأن عرضها هو كمية المستوردات بعد فرض الرسم الجمركي. لذلك، يساوي هذا الجزء من فائض المستهلك الضائع إلى (التعريفية الجمركية) × المستوردات، والتي هي كمية الإيرادات التي تحصل عليها الحكومة بعد تشريع الرسم الجمركي. في هذه الحالة، يظهر تأثير توزيع الدخل على شكل تحويل من المستهلكين إلى الحكومة.

وعليه نستنتج أن المنطقة (a) والمنطقة (c) هما خسارتان بالنسبة للمستهلكين لكنهما لم تذهبا هدرا وإنما تمت مقابلهما بمكسب بنفس الحجم من قبل المنتجين والحكومة على الترتيب، وبالتالي فالمحصلة لم تؤثر على مستوى الرفاه الوطني.

- **المنطقة (d):** يوجد مستهلكون على طول منحنى الطلب بين Q_2^* و Q_2 يقدرّون قيمة السلعة بأكثر من تكلفة شرائها عند مستوى السعر العالمي. لكن، كنتيجة لفرض الرسوم الجمركية تم إبعادهم خارج السوق وليسوا مستعدين أو قادرين على دفع السعر (Pt). تمثل حقيقة وجود مستهلكين يقدرّون قيمة السلعة بأكثر من تكلفة

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

الحصول عليها من السوق العالمي ولكن لا يستطيعون شرائها خسارة صافية للبلد. هذه الخسارة لا يمكن تعويضها بمكسب في مكان ما آخر، إذ يطلق عليها الاقتصاديون بالخسارة الصافية Dead weight loss والمنطقة (d) تمثل هذا النوع من الخسارة.

- **المنطقة (b):** وتتمثل في المثلث b، وهذه الخسارة في فائض المستهلك ثم يتم تحويلها إلى أي مجموعة أو طائفة أخرى في الدولة، لكنها خسارة ناتجة عن عدم الكفاءة في الإنتاج المحلي Efficiency loss حيث يمكن زيادة الإنتاج المحلي من Q_1 إلى Q_1^* بتكلفة مرتفعة عن تكلفة إنتاجها في الخارج. ولذلك يمكن القول أنّ فرض ضريبة جمركية في دولة صغيرة يترتب عليه زيادة الإنتاج المحلي مع ارتفاع في تكاليف إنتاجه، بمعنى أن الضريبة الجمركية تسبب عدم كفاءة في الإنتاج المحلي يساوي المثلث (b)، أي الفرق بين تكاليف إنتاجها للكمية ($Q_1 Q_1^*$) محليا، وبين تكاليف نفس الكمية فيما لو تم استيرادها، ومعنى ذلك أنه تم تخصيص موارد إنتاجية محلية لإنتاج الكمية ($Q_1 Q_1^*$) أكبر من الموارد التي تدخل في إنتاج نفس الكمية في ظل الوضع المثالي.

وعليه نستشف أنّ كل من المنطقة (d) والمنطقة (b) هما خسارتان بالنسبة للمستهلكين لكنهما ذهبتا هدرا، وبالتالي محصلتهما ستؤثران سلبا على مستوى الرفاه الوطني.

في الختام يمكننا تلخيص الأثر الصافي للرسوم الجمركية على مستوى رفاه البلد يطرح مكاسب المنتجين والحكومة من خسائر المستهلكين على النحو الآتي: $(a+b+c+d-a-c) = b+d$ المنطقتان المثلثتان هما خسائر لأنهما لا يقابلهما أي مكاسب؛ لذلك فهما تمثلان خسائر حقيقية للبلد ككل.

كما يمكننا القول كذلك أي فرض الضريبة الجمركية يقلل من المنافع التي تحصل عليها الدولة الصغيرة من التجارة الخارجية، أما إذا كانت مرتفعة جدًا مانعة للاستيراد فإنها ستعود بالدولة إلى وضع الاكتفاء الذاتي وبالتالي تلغي كلّ مكاسب التجارة.

وكحوصلة لأهم الآثار الاقتصادية • للرسوم الجمركية التي تناولناها سلفا فإنّ الجدول (1، 1) كفيل بتلخيصها فيما يأتي:

* هناك آثار أخرى اقتصادية للرسوم الجمركية لم يتسع المقام لتناولها كتأثيرها على الدخل الوطني ومستوى التشغيل، ومعدّل التبادل الدولي، وميزان المدفوعات. للاطلاع أكثر على هذه الآثار ارجع إلى مرجعنا السابق بونوة سمية، من الصفحة 95 إلى الصفحة 98.

الجدول (1، 1): أهم الآثار الاقتصادية للرسوم الجمركية المستنبطة من الشكل (1، 2).

المتغير	في ظل التجارة الحرة	بعد فرض الرسوم الجمركية
أسعار المستهلك	P_w	P_t
الاستهلاك المحلي	Q_2	Q_2^*
الانتاج المحلي	Q_1	Q_1^*
المستوردات	$Q_1 Q_2$	$Q_1^* Q_2^*$
فائض المستهلك	$a+b+c+d+e+f$	$e+f$
فائض المنتج	g	$g+a$
إيرادات الحكومة	0	g
خسارة الاستهلاك الصافية	0	d
خسارة الانتاج (الكفاءة) الصافية	0	b
المستوردات في ظل الضريبة المانعة	P_w عند $Q_1 Q_2$	تساوي 0 عند السعر P_m
تؤدي الرسوم الجمركية لإعادة تخصيص الدخل من المستهلكين إلى المنتجين والحكومة، كما أنها تتسبب في حدوث خسائر صافية واحدة في جانب الاستهلاك والأخرى في جانب الانتاج.		

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع: جيمس جبر، 2013، ص 135.

المطلب الثاني: القيود غير التعريفية وآثارها الاقتصادية.

تعرف الحماية غير التعريفية على أنها تلك الإجراءات المتعددة والتدابير المختلفة التي تستعين السلطات المعنية للتأثير على تدفق التجارة، وينتج عنها اختلال في حجم أو مكونات التجارة. ويطلق على الحماية غير التعريفية الحماية الجديدة*.

وعليه أصبحت أدواتها أو قيودها غير التعريفية في السنوات الأخيرة هي أساس الحماية في الدول المختلفة، ولذلك زادت أهمية الحماية غير التعريفية وكذلك ازداد الاهتمام بتحليل آثارها الاقتصادية. وبناءً على هذا سنتطرق في هذا المطلب إلى أهم القيود غير التعريفية وبيان آثارها الاقتصادية، إذ أن هذه القيود تنقسم إلى خمس مجموعات وهي: القيود الكمية، والقيود النقدية، والقيود التنظيمية، والقيود الإدارية، والقيود الفنية.

*سميت بالجديدة لعاملين اثنين: عامل الزمن؛ حيث ازدهرت بشكل كبير في عقد السبعينات والثمانينات وأصبحت بديلاً لتجاً إليه الحكومات لتقييد التجارة بعد أن تضاعف دور الضريبة الجمركية كأداة للحماية في إطار جولات الجات. عامل الشكل؛ حيث تتخذ أشكالاً وأنواعاً غير قابلة للحصر حيث سنتعرف على بعض الأشكال من خلال سرد أهم أدوات الحماية غير التعريفية.

يقصد بها تلك القيود التي تستخدم للتحكم في كمية التجارة من ناحية الحجم والنوعية، ولهذا تعرف بالأدوات الكمية وتشمل هذه الأدوات نظام الحظر، ونظام الحصص، ونظام تراخيص الاستيراد، والتحديد الاختياري للصادرات.

أولاً: نظام الحظر:

هو منع سلعة معينة من دخول الدولة أو الخروج منها كالمخدرات مثلاً، أو بعض السلع التي تجد الدولة خطراً من دخولها، أو ترغب في الإبقاء عليها داخل الدولة لغرض تمويني (حشيش ومحمود شهاب، 1990، ص 491).

ثانياً: نظام الحصص:

التعريفات والرسوم الإضافية، يبدوا أثرها الحمائي والتقييدي للتجارة الدولية من خلال نتائجها على أسعار السلع حيث تجعل أسعار السلع المصدرة أو المستوردة أكثر إرهاقاً أو أكثر ارتفاعاً فتؤثر في الطلب الداخلي، مما يقلل من الالتجاء إليها. ولكنها لا تضع حدوداً مباشرة للتجارة الدولية (شيحة، 1993، ص 85).

غير أنه وبالرغم من هذه الرسوم، فقد تتبعث التجارة ويتلاشى تأثيرها، طالما أن هناك مشتريين للسلع الأجنبية، يحبذون شراءها بالرغم من أسعارها المرتفعة خاصة مع ارتفاع قدرتهم الدخلية، وخاصة عندما ينتشر في الاقتصاد سوء توزيع الدخل، فتتكون طبقات ثرية ترغب في التميز والتفرد.

ولإرساء حدود مطلقة وصارمة للتجارة الخارجية، تستعين الحكومات بنظام كمي مباشر لتكبييل التجارة الدولية يتمثل في نظام الحصص • وهو فرض قيود على الاستيراد، ونادراً على التصدير، خلال فترة زمنية محددة بحيث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات، والقيم، المسموح باستيرادها، أو تصديرها. (الإقداحي، 2009، ص 414). وقد تكون الحصص كمية أو قيمية ولكل منها إيجابياته وسلبياته، كما يتعدّد نظام الحصص حسب طريقة تجسيده في الميدان إلى حصص إجمالية وحصص محددة. وفيما يلي شرح لذلك.

• انتشر هذا النظام في فرنسا خلال الحرب العالمية الأولى، كما أنه استخدم عقب الكساد الكبير في أوائل الثلاثينات وهذا للأسباب الآتية: عدم مرونة عرض الواردات، وعدم معرفة ظروف عرض وطلب السلع، علاوة على أنه أكثر مرونة في حماية الصناعات الوطنية، ولا مكان للأخذ به في حدود الاتفاقات التجارية التي ترتبط بها الدولة، كما تبدوا أهميته بوجه خاص في حالات التضخم وتدهور قيمة العملة الوطنية.

1- الحصص الإجمالية:

هي تحديد الكمية الكلية المسموح بجلبها من الخارج، دون تحديد دولة معينة يتم الاستيراد منها أو دون توزيع الحصص بين المستوردين، وهذه الحصص قد يجري تحديدها من جانب الدولة المستوردة بمفردها دون الشروع في مفاوضات مع الدول المصدرة.

ما يحسب على هذه الصيغة أنها تفتح باب المنافسة بين المصدّرين وكذلك المستوردين من أجل جني أفضل الشروط والأسعار، إلا أنه يعاب عليها أنها تحمل في طياتها بعض أوجه القصور مثل محاباة الدول على حساب البعض الآخر، وكذلك يحابي بعض المستوردين على غيرهم، وهو ما يقلص من إمكانات دول العالم الثالث في المنافسة.

2- الحصص المحددة:

في هذه الصيغة، تقسم الدولة حصص الاستيراد إلى حصص جغرافية موزعة على عدد دول، وذلك بعد أن تحدّد الحصص الكلية المسموح بجلبها من الخارج ثم يجري توزيعها بين الدول، وكذلك بين المستوردين، وهذا يعني الشروع في مفاوضات مع الدول الأخرى للاتفاق على هذه الحصص، وتحكم حصة الحصص قوة العلاقة بين الدول وبقيّة دول العالم، وكذا الأهمية الاقتصادية لكلّ دولة بالنسبة لأخرى، وطبيعة السلع المستوردة.

ولعل من مساوئ هذا النظام التعسف الإداري والتحكّم البيروقراطي علاوة عن ما يمكن أن إليه من ظهور الاحتكارات * ونتيجة لهذه العيوب والنقائص التي يحملها هذا النظام، فقد اتجهت جهود تحرير التجارة الدولية بعد الحرب العالمية الثانية إلى الحد من استخدامه إلا في بعض الأحوال القاهرة كالحروب والأزمات الاقتصادية العنيفة.

ولنظام الحصص تداعيات اقتصادية كثيرة ومتعدّدة ولا يوجد بون شاسع بينها وبين آثار الرسوم الجمركية ** باستثناء الأثر الخاص بتحقيق إيرادات لخزانة الدولة *. فتطبيق نظام الحصص على السلعة المستوردة ينتج عنه تفاوت بين السعر في الخارج وفي الدّاخل مما يخلق فرصة للحصول على ربح إضافي. أما من

* فالمنتج المحلي يكون محميا من المنافسة الأجنبية أيا كان الثمن الذي يطبقه على السلعة، فنظام الحصص يؤدي إلى عزل السوق المحلية مما يفتح الباب لجني أرباح إضافية وذلك عكس الضرائب الجمركية والتي تبقى نوعا من العلاقة بين الأسواق ويترك دور التفاعل قوى العرض والطلب.

** هذا إذا ما توفرت للسلطات المعنية في الدولة المعلومات الكافية عن أحوال كل من عرض وطلب السلع الداخلية والخارجية. * فعند تطبيق الرسوم الجمركية على السلعة تجني الدولة من وراء ذلك إيرادات يساوي مبلغ الضريبة على الوحدة المستوردة منها في الكمية المستوردة، لكنه في حالة الحصص سيرتفع سعر السلعة في الدّاخل ولن تجني الدولة أي إيرادات.

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

يحصل على هذا الرّيح فالأمر يعود في الحقيقة إلى الكيفية التي نظم بها نظام الحصص وعلى هيكل سوق السلعة الخاضعة لهذا النظام، لكن في الغالب فإنّ المستفيد هم شركات الاستيراد والتصدير.

ثالثاً: نظام تراخيص الاستيراد

عادة ما يكون نظام الحصص مقترنا ومكملا بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد (شتاتحة، 2019، ص 28). ويتجسّد هذا النظام من خلال عدم السّماح باستيراد بعض السلع إلّا بعد الحصول على ترخيص بإذن سابق من الجهة الإدارية المختصة بذلك، وقد يكون الهدف من هذا النظام تحديد حصة من سلعة محدّدة دون الإعلان عنها، وقد يستخدم أيضا لوقاية الإنتاج الوطني من واردات بعض الدول فيرفض الترخيص متى كان خاصاً بالمنتجات غير المحبّذة.

قد تمنح السّلطات هذه التراخيص في حدود الحصّة المقرّرة بلا قيد ولا شرط أو قد تصدر تراخيص الاستيراد وفقا لأسس معينة، وقد تعتمد الدّولة إلى هذه التراخيص بالمزاد مما يتيح استدراك الدّولة للأرباح الناتجة عن الاستيراد (عوض الله، 2004، ص 292).

لنظام تراخيص الاستيراد عدد من المزايا كما له عدد من العيوب يجمعها لنا الجدول (1، 2) كما يلي:

الجدول (1،2): نظام تراخيص الاستيراد المزايا والعيوب.

المزايا	العيوب
<ul style="list-style-type: none">• تفادي الجمود في نظام الحصص.• يساعد السّلطات النقدية على تجسيد مبدأ الموازنة بين عرض العملة الأجنبية وطلبات الاستيراد.• يعمل على التقليل من المضاربة في أسواق الصرف ومن ثمّ التقليل من تقلبات الأسعار.	<ul style="list-style-type: none">• يقلّل هذا النظام فرصة ولوج مستوردين جدد إلى تجارة الاستيراد مما يقلل من فرص تطوير وتحسين هذه التجارة، ومن ثمّ يخلق أوضاعا احتكارية لبعض ذوي المصالح والتي تمكنهم من جني عائدات كبيرة.• يشجع على انتشار الفساد والرشوة والمحاباة عن طريق إساءة استعمال الجهات المسؤولة للسّلطات الكبيرة المتاحة لها في منح التراخيص.• من خلال هذا النظام قد يسيطر المرخص لهم على السوق عن طريق التحكم في السلع وصنع اختناقات مقصودة، مما قد ينتج عنه انتشار التضخم في السوق الوطنية.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع: الحصري، 2010، ص 136-ص 137.

هي إحدى أبرز أدوات الحماية الجديدة، وهي امتداد للقيود الكمية المباشرة المذكورة سلفاً (نظام الحصص، وتراخيص الاستيراد). بدأ استخدام هذه الإجراءات • منذ أواسط عقد السبعينات في أعقاب نجاح اتفاقيات تحرير التجارة الدولية، خاصة ما بين الدول الصناعية، وهي على ثلاثة أنواع:

1- التحديد الاختياري للصادرات (VER) Voluntary Export Restraints:

تعتبر سياسة التحديد الاختياري للصادرات حالة خاصة من سياسات التحديد الكمي Quotas، وعلى وجه التحديد، فإن سياسة التحديد الاختياري للصادرات تشابه سياسة التحديد للمستوردات (نظام الحصص)، باستثناء أنها تدار وتطبق من قبل الدول المصدرة وليس المستوردة (العصار وآخرون، 2000، ص 91). وأول من ابتدع هذه الأداة هي الوم أ وهذا في اتفاق مع اليابان، أين التزمت هذه الأخيرة بآلاً تزيد صادراتها إلى السوق الأمريكية عن حجم محدود أو غير محدود من الوحدات، وطبق هذا النوع بصفة خاصة على صادرات اليابان من السيارات وأجهزة الراديو والتلفزيون وغيرها، وسارت على نفس الطريقة، بعض دول السوق الأوروبية، وبلاد شرق آسيا.

مما يلاحظ على هذه الأداة أنّ لها نفس آثار نظام الحصص باستثناء أنّ الإيرادات الناتجة عن تطبيق هذه الأداة تذهب في الغالب إلى المصدرين، ويمكن جمع أهم مزايا وعيوب هذا الأسلوب الكمي، بالنسبة للدولة المصدرة والمستوردة في الجدول الآتي (1، 3):

* يتفاوت التزام الدول بهذه الإجراءات تبعاً لنفوذها الاقتصادي والسياسي، ففي حالة الدولة الصغيرة، فإن تنفيذها هو أمر إلزامي مفروض عليها من قبل الدول الكبرى، أما إذا كانت الدولة كبيرة وذات نفوذ وقوة اقتصادية وسياسية، فإن درجة الالتزام ستكون محدودة واختيارية.

الجدول (1، 3): التحديد الاختياري للصادرات: المزايا والعيوب.

بالنسبة للدولة المستوردة	بالنسبة للدولة المصدرة
<p>* المزايا: تتمثل في:</p> <ul style="list-style-type: none"> • زيادة الإنتاج المحلي. • تحقيق مكاسب للمنتجين المحليين. <p>* العيوب: تتمثل في:</p> <ul style="list-style-type: none"> • تضرر المستهلك المحلي بسبب الأرباح التي يحققها المصدرون والمنتجون المحليون. 	<p>* المزايا: تتمثل في:</p> <ul style="list-style-type: none"> • يتيح الحصول على إيرادات. • الاستخدام الأمثل لهذه الإيرادات في مجال الاستثمار والتحسين التكنولوجي يجعل الاقتصاد في وضع تنافسي أفضل. <p>* العيوب: تتمثل في:</p> <ul style="list-style-type: none"> • تجمد نمو الصادرات. • تحرم الاقتصاد من مزايا الحجم الكبير للإنتاج. • تحرم الاقتصاد من مزايا التعلم والتجديد والتطوير في القطاع التصديري. • يحجب المنشآت التصديرية القديمة من منافسة المنشآت الجديدة. • يقلل مع مرور الوقت من كفاءة المنشأة القديمة.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع: العصار وآخرون، 2000، ص 92 - ص 93.

2- سياسة التوسع الاختياري للمستوردات (VIE) Voluntary Import Expansion

هي سياسة مشابهة لسياسة التحديد الكمي للصادرات، وهي سياسة تلجأ إليها دولة كبيرة، ولكن بشرط أن تعاني من عجز في ميزانها التجاري، مما يضطرها الأمر إلى إقناع دول أخرى تحقق فائض تجاري كبير، لكي تقوم بزيادة مستورداتها الكبيرة التي تعاني من العجز في ميزانها التجاري، وهذا ما قامت به اليابان في نهاية السبعينات وبداية الثمانينات عندما توسعت في استيراد بعض السلع المعينة من الو م أ وهي الذرة واللحوم وبعض السلع الصناعية مثل وسائل الاتصالات السلكية واللاسلكية.

3- ترتيبات التسويق المنظم: (OMA) Orderly Marketing Amangements

وقد طبقت هذه الأداة على صادرات اليابان وبلاد شرق آسيا مع السلع التي لا تخضع للتقييد الاختياري، حيث لا تقوي الصناعة الأمريكية على مقاومة المنافسة الخارجية، ومن ثم تستعين بقيود تعريفية أو غير تعريفية

على الواردات تجسيدا لمبدأ الشرط الوقائي في اتفاقية الجات الذي يجيز للبلد العضو تكبيل المنافسة الخارجية إذا زادت الواردات زيادة ضخمة مفاجئة تتطوي على ضرر جسيم أو تهديد خطير يمس بالصناعة المحلية.

ولقد توسعت الو م أ وغيرها من الدول الصناعية في التمسك بالشرط الوقائي في حالات تتعارض مع الهدف الذي من أجله وضع هذا الشرط، إذ أصبح الالتجاء إليه طريقة لمنع المنافسة الأجنبية وليس لمنع الضرر الجسيم كما تقضي بذلك الاتفاقية (عبد المطلب، 2003، ص 151).

مما سبق يتضح أن الإجراءات الرّمادية * ما هي إلاّ تحايل لجأت إليه الدول الكبرى للتصل من تطبيق مبادئ الجات حفاظا على مصالحها التجارية وردعا للمنافسة الأجنبية، فهي في الظاهر لا تتعارض مع أحكام الجات فهي صحيحة تقع في المنطقة البيضاء، لكنها في الباطن لا تتوافق مع أحكام الجات فهي باطلة تقع في المنطقة السوداء وعليه، فهي تقع في منطقة بين المنطقتين يتداخل فيها الأبيض (المسموحات) مع الأسود (الممنوعات)، ولذلك سميت بالمنطقة الرّمادية. فمثلا في حالة التقييد الاختياري للصادرات، والتوسع الاختياري للواردات، فالمفروض أنّ التقييد والتوسع قد تمّ بالاتفاق بين الطرفين، وهذا أمر مشروع ظاهريا لكنهما في الوقت نفسه يحملان في طياتهما هدف خفي هو تقييد التجارة الدولية بطريقة تشابه القيود غير التعريفية، وهذا ما يرفع عنهما صفة المشروعية، نفس الشيء يقال على التمسك بالشرط الوقائي فيما يتعلق بترتيبات التسويق المنظم، فهو في ظاهره استخدام لرخصة تسمح بها اتفاقية الجات ولكنه في كنهه عرقلة غير مشروعة للمنافسة.

الفرع الثاني: القيود النقدية وآثارها الاقتصادية

في هذا المنحنى نميز القيود الآتية:

أولاً: الودائع المشروطة من أجل الاستيراد

تعتبر آلية من آليات السياسة النقدية المباشرة، حيث يستخدم هذا الأسلوب لدفع المستوردين إلى إيداع المبلغ اللازم لتسديد ثمن الواردات في صورة ودائع لدى البنك المركزي (بنك البنوك) لمدة محدّدة. وبما أنّ المستوردين في الغالب يكونوا غير قادرين على تجميد أموالهم الخاصة، فيدفعهم ذلك إلى الاقتراض المصرفي لضمان الأموال اللاّزمة للإيداع وهذا من شأنه التقليل من حجم القروض الممكن توجيهها لباقي الاقتصاد، ويؤدي إلى رفع تكلفة الواردات (قدي، 2003، ص 82).

* انتهت جولة الأورغواي إلى ضرورة إنهاء العمل بهذه الإجراءات في غضون مهلة محدّدة.

ثانياً: الإعانات (إعانات التصدير)

وهي تخفيضات جمركية وضريبية الهدف منها تحفيز التصدير في منتج محدد والهدف منها أيضا تدعيم قدرة المنتجين المحليين على التنافس في الأسواق الدولية ورفع نصيبهم منها، وذلك بتمكينهم من خفض الأسعار التي يبيعون على أساسها.

والإعانة قد تكون مباشرة وتتمثل في دفع مبلغ معين من النقود يحدد إما على أساس قيمي أو على أساس نوعي، وإما قد تكون غير مباشرة وتتمثل في منح المشروع بعض الامتيازات * لتقوية مركزه المالي.

في الحقيقة إعانات التصدير هي حماية غير عادلة للمنتجات المحلية على حساب المنتجات الأجنبية، وهذا ما يدفع الدول المتضررة من هذه الإعانات إلى فرض رسوم إضافية تدعى الرسوم التعويضية على دخول السلع المعانة لأراضيها، وهذا ما يثبط من فعاليتها، وبالتالي تقلل من أهميتها. وعليه فإن أثر الإعانة يتوقف على موقف الدول الأخرى منها وكذلك على مدى مرونة الجهاز الإنتاجي للدولة وقدرته على الانتفاع منها ومرونة الطلب على السلعة في الأسواق الأجنبية.

ثالثاً: نظام الرقابة على الصرف وآلية تخفيض سعر الصرف

إن الدولة من خلال تنظيم سعر صرف عملتها تهدف في الواقع إلى معالجة العجز في ميزانها الخارجي، لأجل ذلك تلجأ لجملة من الآليات إلا أن أشهرها وأكثرها فاعلية هو نظام الرقابة على الصرف.

والرقابة على الصرف هي آلية تتخذها الدولة بهدف أن ترفع سعر صرف عملتها في أسواق الصرف، ويتم ذلك من خلال إقرار الدولة ثمناً معيناً لعملتها، ثم ترمي نظاماً شاملاً لمتابعة هذا السعر حتى لا ينخفض.

كان الغرض الأصلي للرقابة على الصرف في بداية ظهورها هو الحد من خروج رؤوس الأموال، ثم أصبحت المحافظة على سعر الصرف الرسمي للعملة السبب من فرض الرقابة على الصرف من أجل تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات (Barre.R, 1981, P 185) فكيف للدولة أن تتخلص من ذلك العجز؟ وكيف يمكنها أن تواصل الشراء من الخارج؟

يمكن للدولة مثلاً أن تكبل وارداتها بانتهاج نظام الحصص، غير أن الدولة إذا ما أرادت تكبيل جميع مدفوعاتها للخارج فإن عليها أن تنتهج نظاماً أوسع من نظام الحصص. وهنا تظهر الحاجة إلى نظام الرقابة

*منها تسهيلات ائتمانية من حيث الفائدة المميزة طول أجل القرض، أو الإعفاء من بعض الضرائب والرسوم أو خفض معدلاتها أو تقديم معونة فنية للمصدرين وتعريفهم بالأسواق الدولية ومدى حاجاتهم والترويج لسلعهم من خلال تشجيع وتسهيل والمساهمة في إقامة المعارض الدولية للسلع الوطنية، وإجراء دراسات حول الفرص التصديرية في الأسواق الأجنبية وغيرها.

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

على الصّرف، فهو إذن أداة ناجعة في يد الدولة للتخلص من العجز بين الإيرادات (المقبوضات) والمدفوعات، من خلال تكبيل جميع المدفوعات. تلك هي الفكرة المحورية التي يدور عليها نظام الرّقابة على الصّرف.

هذا وتتعدّد الدّوافع التي تدعو الدّول إلى فرض الرّقابة على الصّرف. لكننا نجد أنّ جميع تلك الأسباب تدور حول فكرة المحافظة على ميزان الدّولة الخارجي ومحاولة التخلص من العجز - إن وجد - (Barre.R, 1981, P 185) ويمكن توضيح الأسباب على النحو التالي: (شهاب، 1996، ص 262).

- التغلب على النقص الذي تعانيه الدولة في الأرصدة الأجنبية من عملات وذهب، والحدّ من الطلب عليها.

- رفع الأسعار الداخليّة، حتّى تساعد على انعاش بعض الصناعات الحيويّة، فكانت الرّقابة أداة لمواجهة الكساد أو تشجيع الانعاش.

- ضمان الحصول على واردات محدّدة * من بقية العالم، يتألف معظمها من المواد الأولية مثلاً.

- مكافحة انسياب رؤوس الأموال من وإلى الخارج، سواء كان رأس المال مملوكاً لأجانب أو مواطنين.

يقوم نظام الرّقابة على الصّرف على جملة من القواعد والقوانين وجب احترامها حتّى يوّثي هذا النظام أكله من أهمها:

- الدّولة هي الجهة المهيمنة على سوق الصّرف الأجنبي.

- الدّولة هي الجهة الوحيدة الموفّرة للصّرف الأجنبي.

- لا يجوز للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين بيع الصّرف الأجنبي أو شراؤه إلاّ من البنك المركزي.

- الدّولة هي الجهة الوحيدة المخوّلة لها شراء الصّرف الأجنبي من المتعاملين مع الخارج.

- على المصدرين وغيرهم ممن يحصلون على الصّرف الأجنبي تسليم إيراداتهم من الصّرف الأجنبي

واستلام القيمة بالعملة الوطنيّة.

- وجود الرّقابة على الصّرف تعني عدم وجود سوق حرّة للصّرف الأجنبي.

- وجود الرّقابة على الصّرف تعني وضع سعر تحكيمي ثابت للصّرف الأجنبي من طرف السلطات

النقدية للبلد يتم تطبيقه على كل المعاملات.

وعادة ما يقارن نظام الرّقابة على الصّرف بنظام تعدّد أسعار الصّرف، أي تجسيد أسعار صرف عديدة

للتفرقة بين الاستعمالات المتنوعة للنقد الأجنبي، حيث قد يعزم مهندسو السياسة التجارية إرساء نظام متعدد

* فإذا أريد تحفيز استيراد سلعة معينة باعتبارها سلعة ضرورية تخصص لمستورديها الاعتمادات المطلوبة من النقد الأجنبي، وإذا رأت أن تحدّ من استيراد سلعة معينة لسبب أو لآخر فإنها تمنع تخصيص الاعتمادات لمستورديها أو تخصص لهم اعتمادات قليلة.

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

أسعار الصرف، أين يكون هناك سعر الصرف الرسمي الذي يتم تحديده بطريقة تحكيمية ويتضمن مغالاة كبيرة في أسعار العملة الوطنية، علاوة على حزمة أخرى من الأسعار يهتم كلّ سعر منها بعملية معينة من عمليات الاستيراد أو التصدير، وعادة ما تلجأ الدولة إلى سعر صرف منخفض للواردات الهامة وللصادرات من السلع التي تريد الدولة تحفيز تصديرها وسعر صرف مرتفع على غير ذلك من الواردات والصادرات.

ولنظام الرقابة على الصرف آثار يحدثها على التجارة الخارجية للدولة، كما يحدثها أيضا على صرفها الخارجي، فهي تعزز أثر التدابير الجمركية من رسوم وحصص وخص، غير أنّ أهم نتيجة للرقابة على الصرف هي تأثيرها على الصرف نفسه من خلال تحقيق النتائج الآتية المتتابعة وهي:

- عزل العملة الوطنية عن الخارج.

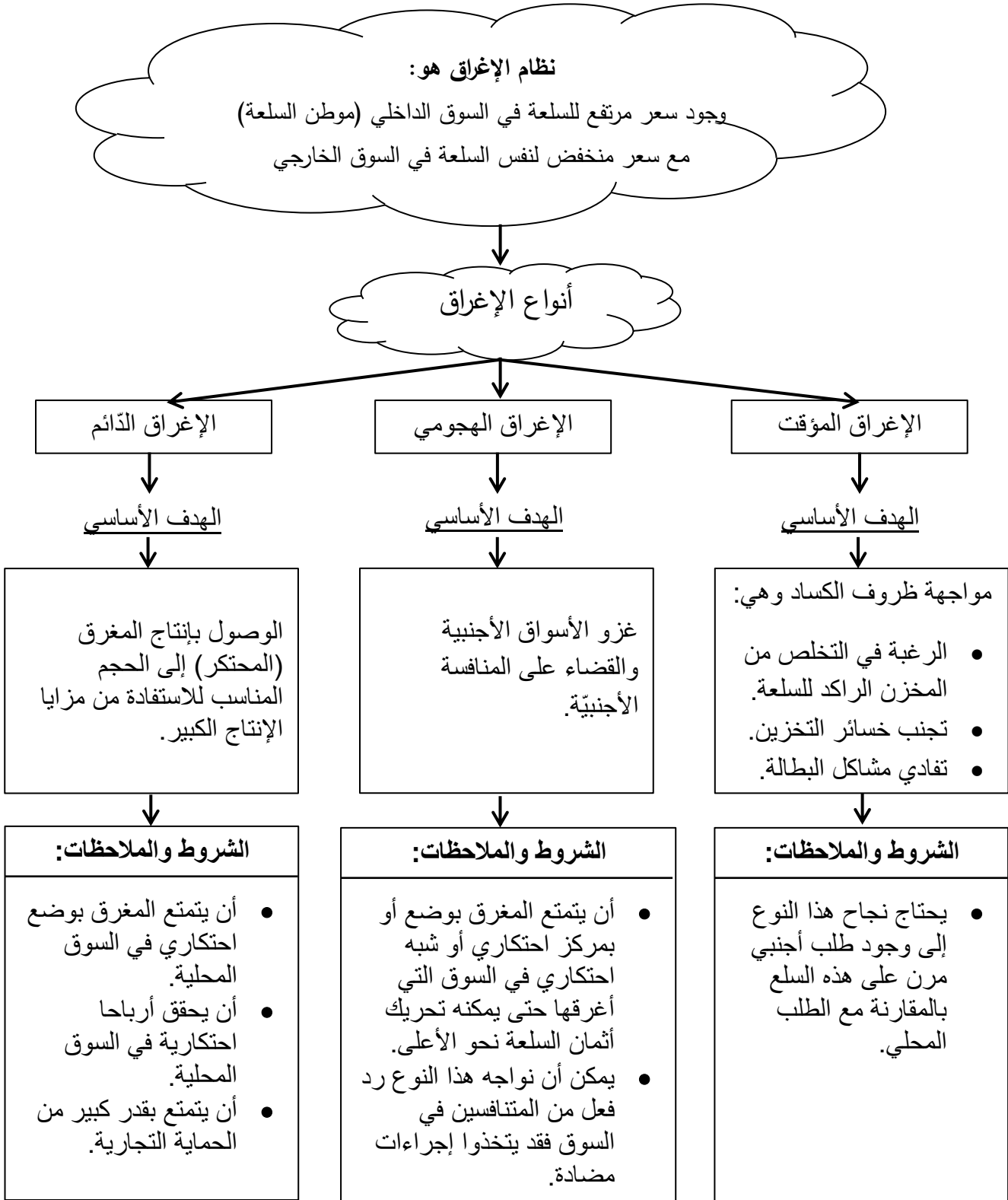
- هذا العزل يسمح بإقامة حاجز بين الأسعار العالمية والأسعار المحلية.
- هذا الحاجز في الأسعار يتيح للدولة اختيار السياسات النقدية والاقتصادية المناسبة حيث لا تخشى من انعكاساتها الضارة على ميزان المدفوعات، وبالتالي وضع هذا الميزان يكون في صالح الدولة.

وتجدر الإشارة إلى أنّ نظام الرقابة على الصرف Exchange Control طفا إلى السطح وجسّد على نطاق كبير بعد الحرب العالمية الثانية عندما تبنته و عملت به كلّ من ألمانيا وأوروبا الشرقية ودول أمريكا اللاتينية وغيرها، إلاّ أنّه بدأ يخفت بعد ذلك في كثير من أصقاع العالم عندما تحوّلت معظم الدول واعتنقت سياسات التحرر الاقتصادي ومنها سياسة حرّية التجارة الدولية.

رابعاً: نظام الإغراق

نظام الإغراق يتمثل في بيع السلعة المنتجة محليا في الأسواق الأجنبية بسعر يقل عن تكلفة إنتاجها، أو يقل عن أسعار السلع النظيرة أو البديلة في تلك الأسواق، أو يقل عن السعر الذي تباع به في السوق المحلي. فهو إذن نظام بيع بسعرين، أحدهما مرتفع في السوق الوطني أين تنتج السلعة، والآخر منخفض في السوق الأجنبي والهدف الجلي من الإغراق هو الاستحواذ على الأسواق الأجنبية بالقضاء على كلّ منافسة واردة. فالسلعة قد تسوّق في الخارج بسعر يقل عن نفقة إنتاجها. ومعنى هذا أنّ المنتجين يتنازلون عن كلّ ربح، وقد تصيبهم الخسارة. وهذا لا يفسّر إلاّ برغبتهم القضاء على أندا هم والاستحواذ على الأسواق. ولهذا لا يتم البيع بالسعر المنخفض لزمّن طويل. فسرعان ما ينجح الإغراق في إزاحة المنافسين من السوق وتسليم السوق للسلعة. وعندئذ يتمتع منتوجها في ذلك السوق باحتكار للبيع، ويحصلون على أقصى حدّ من الأرباح، وإنما قد يدوم الإغراق أمدا بعيدا، نتيجة المنافسة الشرسة الموجودة في السوق الأجنبية، أو نتيجة قيام منافسين جدد وحتى يتسنى لنا معرفة هذا النظام بشكل مختصر ولكنه دقيق فإنّ الشكل الآتي (1، 3) يفي بالغرض.

الشكل (1، 3): نظام الإغراق الأنواع، الأهداف، والشروط.



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع الآتي: الحصري، 2010، ص 128- ص 129.

ولهذا النظام آثار تمتد للدول المصدرة والدول المستوردة كما يوضح ذلك الجدول الآتي (1، 4):

الجدول (1، 4): آثار نظام الإغراق على الدول المصدرة والمستوردة.

الآثار على الدول المستوردة	الآثار على الدول المصدرة
<ul style="list-style-type: none"> • يؤدي الإغراق إلى إقامة بعض الصناعات على مواد أولية رخيصة الثمن، ومن ثم توقفه يدمر الصناعات كما يضر بالمستهلكين الذين تحولوا نحو هذه السلعة لأنهم لم يعودوا يحصلوا عليها إذن فهو يضر بالمنتجين والمستهلكين**. • يؤدي الإغراق إلى استئصال المنافسة المحتملة والانفراد بالسوق واكتساب وضع احتكاري فإنه بلا شك يكون ضارا بالمنتجين والمستهلكين والاقتصاد الوطني ككل*. 	<ul style="list-style-type: none"> • ينقص من رفاهية المستهلك المحلي*. • زيادة صادرات الدولة. • زيادة تدفقات الدخل من الخارج. • إحداث آثار توسعية في الاقتصاد من خلال مضاعف التجارة الخارجية. • الوصول بالمشروعات إلى الحجم الأمثل.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع الآتي: الحصري، 2010، ص 131 - ص 132.

ولوقاية الأسواق والمصالح الوطنية ضد الإغراق، تستخدم نوعيات خاصة من التعريفات والرسوم أو الغرامات لمواجهة الإغراق، وعادة ما ترمي هذه الرسوم الإضافية إلى محو أي أثر أو تباينات موجودة بين الأسعار الأجنبية والوطنية، وهذه الرسوم في الحقيقة هي ذات طبيعة عقابية، تلجأ إليها السلطات الوطنية لكي تزيل نهائيا أثر الإغراق. ويستدل على حالة الإغراق عن طريق معرفة طبيعة وحجم الشحنات، ومقارنة أثمان الشحنات محليا وخارجيا، ومواجهة محاولات التهرب من الرسوم الجمركية، وغيرها من الممارسات الواقعية الأخرى، وقد تصل المعالجة إلى المصادرة والحظر ورفع الشحنات بجانب الرسوم الإضافية.

* هذا الأمر يصدق في حالة الإغراق المؤقت وفي ظل ظروف الإنتاج التي تخضع لتزايد النفقة وليس لانخفاض النفقة (تزايد الغلة) لأن هذا يؤدي إلى انخفاض الأسعار المحلية وبالتالي لا يؤثر على رفاهية المستهلك المحلي.
 ** يحدث هذا في ظل الإغراق المؤقت والإغراق الدائم.
 * يحدث هذا في ظل الإغراق الهجومي.

خامسا: المشتريات الحكومية

تعتبر جلّ حكومات الدول من المشتريين الرئيسيين للسلع والخدمات، وهذا لسعيها الدؤوب والمستمر نحو تحقيق الرفاهية الاقتصادية لشعبها في مجالات الحياة المختلفة، وعليه أضحت للحكومات المعاصرة القدرة على أن تمارس من خلال مشترياتها تأثيرا هاما ضدّ الواردات الأجنبية.

ويأخذ التمييز في المشتريات الحكومية ضدّ الواردات أشكالاً مختلفة (عيفي وآخرون، 2006، ص 174)، غير أننا سنجمعها في شكلين كبيرين هما:

1- الشكّل الصريح:

مفاده أنّه في حالة ارتفاع سعر السلعة المحلية * بنسبة معيّنة عن أسعار السلع المثلثة المستوردة، فإنّ الحكومة تتدخّل لشراء هذه السلع المحليّة حفاظا على نسيجها الصناعي الوطني، وكبحا للمنافسة الأجنبية.

2- الشكّل الضمني:

ويترجم عمليا من خلال:

أ/ الحدّ من عدد المنشآت الأجنبية من قبل الحكومة التي يسمح لها الاشتراك في تقديم العطاءات **.

ب/ إعلان الحكومة عن شروط التعاقد بطريقة لا تتيح للمنشآت الأجنبية أن تقف على قدم المساواة مع المنشآت المحليّة.

وقد بيّن "BALDWIN" أننا نستطيع حساب الأثر الوقائي لهذه المشتريات بالضريبة المعادلة Tariff Equivalent لتكبير الاستيراد من خلال حساب النسبة الآتية:

$$100 \times \left(\frac{\text{إف ح م ت} - \text{إف ح م د ت}}{\text{إف ح م د ت}} \right) = \text{ض \%}$$

* ففي القانون الأمريكي الذي يمنح تفضيل 6% لشراء السلع الوطنية، ويصل التفضيل إلى 12% عند الشراء للمنشآت الصغيرة، بينما تعطي وزارة الدفاع الأمريكية تفضيل لشراء السلع الوطنية يصل إلى 50% ومفاده ذلك أنّه في حالة ارتفاع سعر السلع الأمريكية بنسبة 6% أو 12% عن أسعار السلع النظيرة المستوردة، فيتم شراء السلع الوطنية، وبالنسبة لوزارة الدفاع، فإنها تعطي تفضيلا لشراء السلع المحليّة حتى وإن كانت أسعارها ترتفع بـ 50% عن مثيلاتها المستوردة.

** ففي المملكة المتحدة توضع قيودا على الاستيراد الحكومي لأسباب تتعلق بميزان المدفوعات، وكذلك الحال في فرنسا وكندا.

حيث:

ص%: نسبة الضريبة المكافئة أو المعادلة.

إ ف ح م ت: الإنفاق الفعلي الحكومي للمشتريات في حال التمييز.

إ ف ح م د ت: الإنفاق الفعلي الحكومي للمشتريات دون التمييز.

وقد توصل "BALDWIN" إلى أنّ الضريبة الجمركية المكافئة لسياسات الشراء الحكومية التمييزية في الو م أ حوالي 42% في عام 1958، وفي فرنسا حوالي 43% في عام 1965م، وهذا معناه أنّ الأثر الوقائي للمقتنيات الحكومية الفرنسية في ذلك الوقت يعادل فرض ضريبة جمركية مقدارها 42% في أمريكا، و 43% في فرنسا على الترتيب، على الواردات في كلتا الدولتين.

وفي نفس الاتجاه، حاول "LOWINGER" حساب الأثر الوقائي للمقتنيات الحكومية وذلك بحساب حجم الواردات في حالة المشتريات الحكومية الحقيقية أي في حالة التمييز، وحجم الواردات المفترضة للحكومة في حالة غياب التمييز في مقتنيات الحكومة، وبموازنة الواردات الحقيقية مع المفترضة أي حساب الطرح بينهما نحصل على ما يسميه هو بحجم الواردات المفترضة Import Forgone نتيجة للتمييز في المشتريات الحكومية ضدّ الواردات. ويتجلى من مقدار حجم الواردات المفترضة مدى الخطورة التي قد تحدثها المقتنيات الحكومية من حواجز على التجارة الدولية.

الفرع الثالث: القيود التنظيمية.

ترمي هذه القيود إلى إرساء الإطار التنظيمي للسياسة التجارية للدولة، وتتضمن أساسا المعاهدات التجارية، والاتفاقات التجارية، واتفاقيات الدفع، وإقامة اتحادات جمركية.

أولا: المعاهدات التجارية:

المعاهدات التجارية Trade Agreement هي عقد بين دولتين بغرض تنظيم التجارة بينهما، تعبيرا عن إرادتهما المشتركة في الرفع من حجم المبادلات التجارية بينهما وتمييزها لكل منهما، وتحقيقا لمصالحهما الاقتصادية والسياسية.

وللمعاهدات التجارية أهداف متنوعة نوجز أهمها فيما يأتي:

- رفع حجم المبادلات التجارية بين البلدان المتعاقدة.
- إعطاء تسهيلات خاصة متبادلة لدولة محددة من قبل الدولة الأخرى.
- تشجيع التعاون الاقتصادي بتقليل الرسوم الجمركية.

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

- تشجيع المقايضة بين البلدين المتعاقدين سواء في عمليات معينة أو في إطار ما يسمى استيراد وتصدير سلعة بقيمة محدّدة من الطرف الآخر.

وللمعاهدات التجارية أشكال متعدّدة، ولكل شكل هدف معين، والجدول الآتي (1، 5) يجمعه لنا.

الجدول (1، 5): أشكال المعاهدات التجارية وأهدافها

الهدف الأساسي من الشكل	شكل المعاهدة التجارية
• تنظم تبادل سلع محدّدة تشملها القوائم الملحقّة بالاتفاقية.	المعاهدة التجارية الجزئية
• تنظم العلاقات التجارية بين الدّول المتعاقدة وهذه الأخيرة هي الأهم لأنها تحدّد الخطوط العريضة للسياسات التجارية الواجب اتباعها من قبل الدول المتعاقدة.	المعاهدة التجارية
• هذه الأشكال الثلاثة كلها ترمي إلى تنظيم العلاقات التجارية بين الدّول وفق قواعد ومبادئ محدّدة.	المعاهدة التجارية الثنائية أو المعاهدة التجارية متعدّدة الأطراف أو المعاهدة الجماعية العامة*

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع الآتي: الحصري، 2010، ص 138.

ويجري التوصل للمعاهدة بالآليات الدبلوماسية لتنظيم التبادل التجاري بين قطرين أو أكثر، في مجال الضرائب الجمركية، والمعاملات الضريبية على السلع محل التبادل. وترتكز المعاهدات التجارية على أسس ومبادئ عامة مثل المساواة، والمعاملة بالمثل، والدّولة الأولى بالرعاية، أي تتعهد الدولة بمنح الدولة الأخرى أفضل معاملة تستطيع أن تمنحها كذلك لطرف ثالث.

ثانيا: الاتفاقات التجارية

الاتفاقات التجارية هي وسيلة تجسيد المعاهدات التجارية ميدانيا، وتعدّ ذات طابع إجرائي وتنفيذي في إطار المعاهدات التي تؤسس المبادئ العامة، فالمعاهدة الدولية ترسي الضوابط العامّة والاتفاقات التجارية تعمل على تنفيذها.

* مثل الاتفاقية العامة للتعريف والتجارة.

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

وتعتبر الاتفاقات التجارية اتفاقات قصيرة الأجل لمدة عام غالباً، وتتصف بأنها تفصيلية شارحة، أين تتضمن قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها والمزايا الممنوحة على نحو متبادل.

ثالثاً: اتفاقيات الدفع والسداد:

هي اتفاقيات لتنظيم كيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين الدولتين (النجار، 1991، ص 68)، وتكون عادة ملحقة بالاتفاقات التجارية، وقد تكون منفصلة عنها، لهذا تشمل موضوعاتها في الغالب طريقة أداء الحقوق وتسوية الديون الناتجة عن العلاقات الاقتصادية الدولية، وأهم هذه الموضوعات هي:

- تعيين العملة التي على أساسها يتم التعامل.
 - تعيين سعر الصرف الذي تؤدي على أساسه الالتزامات.
 - فتح حسابات بالعملات المحليّة أو الدوليّة أو الذهب في البنوك المركزية وتسوية الفرق بين الجانب الدائن والجانب المدين.
 - تعيين العمليات المتضمنة في نطاق الدفع مثل عمليات الاستيراد والتصدير.
 - تحديد فترة الاتفاق وبيان آلية تعديل مدّته.
- هذه الاتفاقيات هي موجودة بين الدول التي تنتهج سياسة حمائية في التجارة الدولية، لهذا فهي في تناقص مستمر مع تحرير التجارة الدولية وخاصة مع نشأة منظمة التجارة العالمية عام 1995.

رابعاً: التكتلات الاقتصادية:

هي تجمعات دولية إقليمية تجمع بين سياسة تحرير التجارة وسياسة تقييد التجارة، فهي من جانب تحرير التجارة فإنها تعمل على تعزيز التجارة بين الدول المنتمية لمنطقة التكتل ضمن إطار يخلو من القيود والحوجز التجارية، أما من جانب تقييد التجارة فإنّ هذه التكتلات تعمل على استحداث نمط جديد من القيود التجارية تجاه الدول الأخرى غير المنتمية لمنطقة التكتل. وترتكز أو تقوم التكتلات الاقتصادية إلى واحدة أو أكثر من الأسس التالية التي يجمعها لنا الجدول (1، 6):

الجدول (1، 6): أهم الأسس التي تقوم عليها التكتلات الاقتصادية

الأسس	فحوى الأسس
الأساس الوظيفي	• يتم اختيار واحدة من مراحل التكامل الاقتصادي وهي: ترتيبات التجارة التفضيلية، المنطقة الحرة، الاتحاد الجمركي، الاتحاد الاقتصادي، الاتحاد النقدي.
أساس التطور الاقتصادي للأعضاء.	• يكون هذا بين دول متقدمة اقتصادياً* وهي عادة دول الشمال وبين دول متخلفة اقتصادياً وهي عادة دول الجنوب**.
الأساس الجغرافي	• يتم هذا بين دول إقليم معين أو بين دول جوار جغرافي مثل السوق الأوروبية المشتركة.

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً المرجع الآتي: التريكي، 2010، ص 457.

غير أن أهم أساس يؤخذ به في نظرية التكامل الاقتصادي هو الأساس الوظيفي الذي يوضح مراحل تطوّر ونمو أي كتلة اقتصادية وهي:

1- اتفاقية التجارة التفضيلية

هي أولى مراحل التكامل الاقتصادي، وأضعف أشكال التكامل الاقتصادي، وفيها يتم تخفيض القيود التجارية بين الدول المشاركة فيها بصورة أكبر من الدول غير المشاركة.

2- منطقة التجارة الحرة: Free Trade Area

وفي هذه المرحلة من مراحل التكتل الاقتصادي تلتزم كل دولة منضوية في المنطقة بإزالة الرسوم الجمركية المفروضة على السلع التي تقتنيها من بقية الدول المنتمية للتكتل، كما تلتزم هذه الدول بإزالة القيود التي تفرضها على الكميات المجلوبة من الدول المشتركة، وفي هذا الشكل أيضاً يصبح لكل دولة مشتركة الحق في فرض الرسوم الجمركية على ما تستورده من الدول الأخرى غير الأعضاء في المنطقة دون الالتزام بتعريف جمركية موحدة (محمود حامد، 2017، ص 130).

* مثل تكتل نافتا وتكتل الاتحاد الأوروبي وتكتل الآسيان.

** مثل تكتل الأوبك وتكتل الإيكواس دول غرب إفريقيا وغيرها من الأمثلة.

3- الاتحاد الجمركي: Customs Union

يحمل نفس شروط المرحلة السابقة ويضاف إليه التزام الدول الأعضاء بتعريف جمركية موحدة تجاه العالم الخارجي.

4- السوق المشتركة: Common Market

هذه المرحلة تتضمن نفس مواصفات المرحلة السابقة "الاتحاد الجمركي" وتزيد عنها كونها تتيح إلغاء كافة القيود أمام انتقال الأفراد ورؤوس الأموال بين الدول الأعضاء في السوق، ومن أشهر صور هذا النوع من التكامل السوق الأوروبية المشتركة والتي تكونت بمقتضى معاهدة روما لعام 1957.

5- الاتحاد الاقتصادي: Economic Union

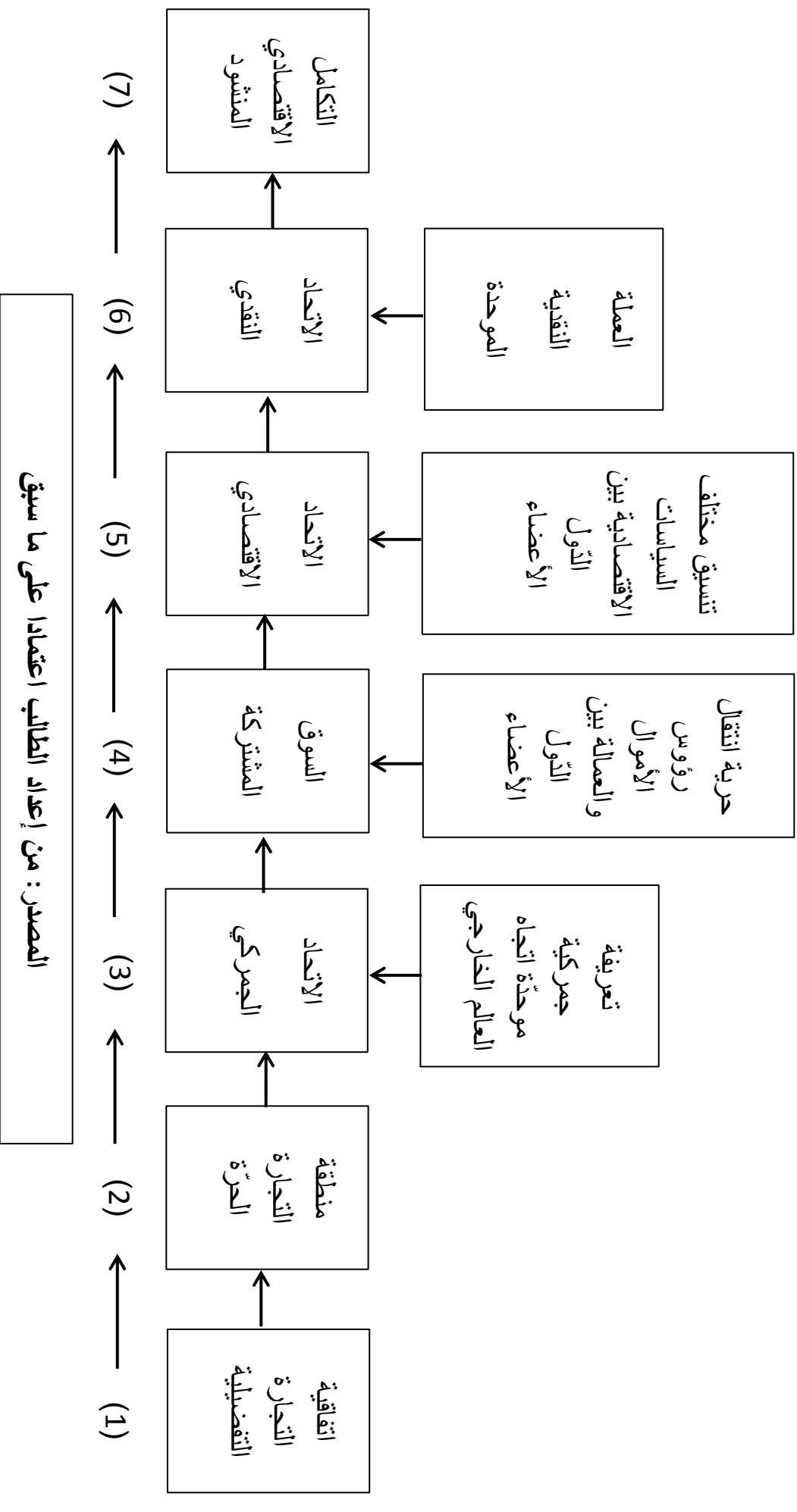
هذه المرحلة هي محصلة مواصفات مرحلة السوق المشتركة مضافا إليها تحقيق التناسق والانسجام بين السياسات الاقتصادية والاجتماعية والنقدية والمالية للدول أعضاء الاتحاد الاقتصادي.

6- الاتحاد النقدي: Monetary Union

وهو آخر مرحلة من مراحل التكامل الاقتصادي وذروته النهائية وفيه يتم طرح العملة النقدية الموحدة وهذا ما نلاحظه في الاتحاد النقدي الأوروبي من خلال العملة الأوروبية الموحدة "الأورو" التي طرحت في عام 2002.

من خلال ما سبق يمكن تلخيص مراحل التكامل الاقتصادي من بدايته إلى نهايته من خلال الشكل الآتي:

الشكل (1، 4): مراحل الوصول إلى التكامل الاقتصادي.



وللتكتلات الاقتصادية آثار على التجارة الدولية في مختلف مراحل تشكلها، خاصة مرحلة الاتحاد الجمركي التي إن نجحت فإنّ التكامل الاقتصادي المنشود سيتحقق بنسبة كبيرة، ومن هذه الآثار ما يلي:

- الاتحاد الجمركي يخلق التجارة: يحدث هذا الأثر عندما يتم إحلال الواردات رخيصة الثمن من إحدى الدول الأعضاء محلّ المنتجات المحلية عالية التكاليف، وهذا ما يزيد من رفاة الدول الأعضاء وكذلك الدول غير الأعضاء.

- الاتحاد الجمركي يحوّل التجارة: يحدث هذا الأثر عندما يؤدي الاتحاد الجمركي إلى منع دخول واردات سلع رخيصة الثمن من دول خارج الاتحاد لتحلّ محلّها منتجات عالية التكاليف من داخل دول الاتحاد، وهكذا يؤدي الاتحاد الجمركي في هذا الخصوص إلى التأثير سلبيًا على الرفاهية الاقتصادية، على أساس أنّه يحدّ من الإنتاج بالدول كفاءة خارج الاتحاد، ويعطي فرصة لمنتجات أقلّ كفاءة داخل الاتحاد لمزيد من الإنتاج.

- تقليل المصاريف أو التكاليف الإدارية الناتجة عن التخلص من الرسوم الجمركية وما تتطلبه من أجهزة إدارية ورجال جمارك ونقاط تفتيش.

- يخلق التكامل الاقتصادي مركز تفاوضي قوي لأعضاء التكتل وتحقيق معدّل تبادل دولي أفضل، وذلك بسبب ما يحدث من تحول في التجارة ينجم عنه تقلص في وارداتها من العالم الخارجي.

- زيادة درجة المنافسة، حيث أنّه عند تكوين الاتحاد الجمركي وإزالة الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء، فإنّ المنافسة ستشتدّ مما يدفع المنتجين في كلّ الدول الأعضاء إلى رفع المنافسة.

- التحفيز على زيادة مستوى التكنولوجيا: لا ريب أنّ رفع درجة التنافسية داخل الاتحاد الجمركي سوف تشجع على مزيد من استعمال التكنولوجيا الجديدة وتطورها، مما ينقص من المصاريف والأثمان، وينعكس إيجابيا على المستهلكين.

- توسيع نطاق حجم المشروعات: حيث ينجم عن خلق التجارة أو تحويلها في ظلّ الاتحاد الجمركي إلى تعميق التخصص ومن ثمّ الإنتاج والتسويق على نطاق واسع، مما يحقق للمنتجين المزيد من الوفورات الناتجة عن الحجم والإنتاج الكبيرين.

- كنتيجة للميزة السابقة، فإنّ الاتحاد الجمركي يؤدي إلى توسيع السوق أمام المنتجين مما يساعدهم على تقليص التكاليف والإنفاق على البحث والتطوير، والذي كان يحول دونها صغر حجم أسواق الدول الأعضاء كل على حدة.

- تحفيز الاستثمار: يساعد قيام الاتحاد ومن ثمّ كبر حجم السوق على تشجيع مزيد من الاستثمارات للاستفادة من إمكانيات السوق الكبيرة التي يتيحها الاتحاد الجمركي.

يتجلى مما سبق أنّ معظم الآثار الخاصة بالتكامل الاقتصادي هي آثار إيجابية وبخاصة آثار الاتحاد الجمركي التي يطلق عليها علماء الاقتصاد المزايا الاستاتيكية* والمزايا الديناميكية للاتحاد الجمركي.

الفرع الرابع: القيود الإدارية.

تشكل الحماية الإدارية إحدى أهم التدابير الاستثنائية التي تستعين بها السلطات الإدارية بهدف إعاقة انسيابية الاستيراد، ووقاية السوق المحلية بأساليب متعددة منها:

أولاً: التشدد في تطبيق التعريفات الجمركية

التعريفات الجمركية تتضمن بنوداً متعددة ومتقاطعة ويمكن للسلطات الجمركية مع شيء من التحكم أن تسحب البند الذي تريده على السلعة المستوردة، فتشلّ بذلك الاستيراد أو تكبله تبعاً لما تراه ملائماً.

ثانياً: التعتت في تقدير قيمة الواردات

إن المنطق يستوجب أن يطبق الرّسم القيمي على قيمة الواردات في ميناء شحنها، ولكن يمكن للسلطات الجمركية خلق حواجز في وجه الاستيراد باتخاذ سعر التجزئة، أو باتخاذ هذا السعر مضافاً إليه الضرائب غير المباشرة المطبقة في السوق المحلية كقاعدة لتقدير القيمة والرّسم الواجب دفعه.

ثالثاً: التشدد في تطبيق اللوائح الصحية

مثال ذلك حجز الحيوانات الحية فترة طويلة في الجمركة بحجة التأكد من خلوها من بعض الأمراض، وكذلك رفض استيراد بعض المنتجات بحجة ضررها على الصحة العامة (بن عبد العزيز، 2016، ص 106).

رابعاً: التمييز في أسعار النقل:

فقد تفرمل السلطات الجمركية الاستيراد من خلال فرض نفقات مرتفعة على نقل السلع المستوردة إلى داخل الوطن، وذلك ينتج عنه ارتفاع أثمانها، وبالتالي نقل مقدرتها على منافسة المنتجات المحلية.

*المزايا أو المكاسب استاتيكية للاتحاد الجمركي هي المكاسب الآتية والعاجلة التي تبدأ من أثر خلق التجارة إلى خلق مركز تفاوضي قوي، أما المزايا أو المكاسب الديناميكية للاتحاد الجمركي. فهي مكاسب ليست آتية أو عاجلة بل هي آجلة تكتسب مع مرور الزمن والسنوات وتبدأ من زيادة درجة المنافسة إلى آخر مكسب. هذه المكاسب كانت وراء انضمام المملكة المتحدة إلى الاتحاد الأوروبي عام 1973، وتشير الدراسات العلمية إلى أنّ المكاسب الديناميكية تعادل ما بين 5 إلى 6 مرات ما يحققه الاتحاد الجمركي من مزايا استاتيكية.

خامسا: عرقلة نشاط المندوبين التجاريين

جرت العادة أن تبعث الشركات الأجنبية مندوبين لها إلى الأسواق المحلية بهدف الدعاية لمنتجاتها ودراسة الأسواق وعقد الصفقات، ويمكن للإدارة ممارسة التصنيف على هؤلاء المندوبين بأساليب متعددة منها التعسف في تدابير الإقامة وتطبيق رسوم مرتفعة على العينات التي يحملها المندوب معه.

سادسا: مقاطعة المنتجات الأجنبية

يمكن للإدارة القيام بجملة دعائية لتحفيز المواطنين على مقاطعة المنتجات الخارجية، أو منتجات دولة محدّدة، وقد يستوجب الأمر من المستورد وضع علامة تميّز هذه المنتجات بالذات عن غيرها.

سابعا: الرقابة على الصرف

تقوم الإدارة بتكبير نشاط المستوردين من خلال القيام بالرقابة على الصرف، فتلجأ الإدارة إلى وضع الحواجز اتجاه المستوردين عند قيامهم بدفع مستحقات وارداتهم للخارج وإطالة التدابير الإدارية الخاصة بذلك.

الفرع الخامس: القيود الفنية

تعتبر القيود الفنية أو الحواجز التقنية أحد أخطر الأساليب الحمائية الجديدة والخفية^{*}، وهي الإجراء الرابع من الإجراءات الرمادية التي تكلمنا عليها سلفا، فهي مجموعة من الإجراءات الإدارية، ذات صبغة تقنية وفنية، تستخدم ظاهريا من أجل الحفاظ على صحة المستهلك، لكن في حقيقتها هي أداة تستعملها الدول من أجل الإنقاص من استهلاك منتج خارجي منافس.

والحواجز التقنية تتمثل في مجموعة من المقاييس والمعايير الوطنية في مجال التوعية والجودة والتخزين والتعليب والنقل وحماية البيئة والمستهلك والصرف الصحي وعملية الجمركة وغيرها، (بن عبد العزيز، 2016، ص 115).

ويجب على المستورد العمل بمقتضاها حتى يسمح بدخول سلعته، فمثلا الو م أ تمنع السلع الأجنبية من دخول السوق المحلية إذا لم تكن المعلومات على التعليب مكتوبة بصورة واضحة باللغة الانجليزية.

في كثير من الأحيان يكون الغرض المباشر من تطبيق المعايير التقنية هو الحفاظ على سلامة وصحة المستهلكين وحماية البيئة من التلوث والأخطار، أما غير المباشر فهو وقاية المنتجين الوطنيين.

*المزيد من الاطلاع على الأساليب الحمائية الجديدة عدّ إلى مرجعنا السابق: سفيان بن عبد العزيز، الأساليب والمعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية، النشر الجامعي الجديد، تلمسان، الجزائر، 2016، من صفحة 107 إلى صفحة 149.

وتحتل المعايير البيئية حيزًا هامًا من المعايير الفنية أو الحواجز التقنية، فصيانة البيئة في الواقع الميداني هي حماية المنظم المحلي، أما إذا كانت الدولة ترمي إلى وقاية البيئة دون وقاية المنظم الوطني فإنها يجب أن تجسّد معايير البيئة على كلّ من السلع الوطنية والمستوردة على حدّ سواء. ومن أمثلة ذلك القانون الذي لا يسمح باستيراد السيارات التي تستهلك بنزين به رصاص، مما يعني زيادة التكاليف في صناعة هذه السيارات في الخارج لكي تعبّر في خطوط إنتاجها بما يتوافق مع هذا القانون.

ومن الأهمية توافر القبول الدولي للمعايير البيئية التي ترسيها الدولة بالنظر إلى أنّ عدم القبول معناه ردود فعل انتقامية من الدول الأخرى، ومن ثمّ ارتفاع التكاليف الوطنية لتدابير صيانة البيئة المحلية.

مما فات، يتضح أنّ المعايير الفنية أو الحواجز التقنية تتباين من قطر إلى قطر، ولذلك تؤثر على قابلية سلع محدّدة للتبادل الدولي، أو تقلص حجم التجارة، وفي حالات عديدة، فإن تجسيد هذه المعايير يأخذ شكلا غير موضوعيًّا*.

* غياب هذه الموضوعية وهذه العدالة دفعت الجات منذ سنة 1979، ومن ثمّ المنظمة العالمية للتجارة إلى الوصول إلى اتفاقية الحواجز التقنية للتجارة، حيث نصت على عدم جعل هذه الحواجز ذريعة من طرف الدول لعرقلة التجارة الدولية. سنتناول بشيء من التفصيل هذه الاتفاقية في الفصل الثالث من هذه الدراسة.

المبحث الثالث: السياسات التجارية في الدول النامية.

بما أنّ دراستنا تتعلّق بتجسيد السياسات التجارية في دولة نامية هي الجزائر، فجرى بنا أن نتكلّم إجمالاً عن السياسات التجارية في الدول النامية، السياسات التجارية في عمومها لا تهدف فقط إلى تنظيم التجارة الخارجية (القضاء على العجز والاختلال في المدفوعات)، وإنّما تهدف إلى غاية أسمى تتمثل في تفعيل التنمية الاقتصادية من حيث تحقيق أهدافها ممثلة في رفع الناتج المحلي الإجمالي مع عدالة توزيعه (الرفاهية)، والقضاء على البطالة وزيادة التشغيل، وتحقيق الاستقرار وتحسين ظروف المعيشة.

لقد ارتبط مصطلح التنمية الاقتصادية* بالدول النامية التي أدركت أنّ سياسات التجارة الخارجية من أهم أدوات تجسيد النمو الاقتصادي** وجودة الحياة، وهي عنصر فعّال من السياسات الاقتصادية الكلية، حيث تدور في فلكها، واستقرار ونجاعة هذه السياسات في مجملها شرط أساسي لتحقيق الأهداف السابقة. ومن خلال استقراء التاريخ الاقتصادي للسياسات التجارية للبلاد النامية منذ مطلع الخمسينات إلى يومنا هذا، فإننا نلمس ثلاثة أنواع من السياسات البعيدة المدى وهي: سياسة إحلال الواردات، وسياسة تشجيع الصادرات، وسياسة الحياض الخارجي.

المطلب الأول: سياسة إحلال الواردات

سنتناول في الفرع الأول مفهوم هذه السياسة، بينما في الفرع الثاني نتناول مبادئها، على أن نتكلم في الفرع الثالث عن إجراءاتها وأسباب انتشارها.

الفرع الأول: المفهوم

إحلال الواردات يعني تطوير أو إدخال بعض الصناعات بالشكل الذي يؤثر على إجمالي الواردات بالنقص أو بزيادة عرض السلعة محلياً لمواجهة الزيادة في طلبها باستخدام الوسائل المختلفة التي تؤثر على العرض (عزّ العرب، 1988، ص 165). وقد انتشرت هذه السياسة في ظل دعوة نظريات التنمية في عقدي الخمسينات والستينات إلى تبديل طريقة التخصّص الدولي بحيث يقل اعتماد البلاد النامية على صادرات المواد الأولية والسلع الغذائية كما يقل اعتمادها على واردات السلع المنتجة من البلاد الصناعية، وهذا لا يتحقق إلاّ بدفع عجلة التصنيع في ظلّ حماية جمركية مرتفعة (النجار، 1992، ص 22).

* ظاهرة كمية تدريجية ومستمرة، تتعلّق بعملية متعدّدة الأبعاد، حيث تتضمن إجراء تغييرات جذرية في البنيان الاقتصادي لدولة ما من أجل تمكين المجتمع من إحداث تطوّر ذاتي ومستمر في شتى القطاعات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية والتي تسمح بتحسين مستوى الرفاه الاقتصادي للمجتمع إلى جانب تحقيق أهداف اجتماعية وسياسية وثقافية.

** بينما النمو الاقتصادي هو ظاهرة كمية تعني الزيادة المستمرة في إنتاج السلع والخدمات من طرف الأفراد وداخل محيط اقتصادي معيّن على أن ترافق هذه الزيادة تحسّن في الدّخل القومي الإجمالي ونصيب الفرد منه.

تستند هذه السياسة إلى مبدئين أساسيين هما: (معهد صندوق النقد الدولي، 2001، ص 18).

- إنّ حدوث انهيار مؤقت في الأثمان العالمية للمواد الخام والسلع سينجر عنه في غياب التصنيع في البلاد النامية، ديمومة اتساع الفجوة بين البلدان الفقيرة والغنية. وفي أحلك الظروف، ومع عدم توفر المرونة السعرية للطلب، يقال أنّ التصدير الإضافي للسلع الأولية قد يؤدي إلى خنق النمو بسبب حدوث تدهور خطير في معدّلات التبادل التجاري، بحيث تترك الدّول التّامية في وضع أسوأ نتيجة تصدير المزيد (عطية العجلة، 2007، ص 28).

- سوف تستفيد البلدان الصغيرة، من أجل قيامها بالتصنيع، من الوقاية التي تمنع الوصول إلى السوق الوطنية للمساعدة على تنمية القطاع الصناعي. ويتصل هذا التفسير اتصالاً متيناً بحجة وقاية الصناعات الوليدة.

وحيث أن الخلق المادي للسلع المصنعة يستوجب نقداً أجنبياً لاستيراد المدخلات والسلع الرأسمالية، فمن الأهمية بما كان صيانة هذا الإنتاج عن طريق وتطبيق قيود انتقائية على الواردات، ذلك أن توسيع الصادرات لجني المزيد من النقد الأجنبي الإضافي هو أمر لا يمكن تحقيقه لسببين اثنين هما:

- غياب الميزة المقارنة في إنتاج صادرات جديدة.
- مشكلة الحماية المتوقعة في البلاد الصناعية التي يحتمل أن تستورد تلك المنتجات، وينجم على زيادة الصادرات من المنتجات الأولية حدوث انهيار في معدّلات التبادل التجاري واللا توازن في التنمية الوطنية.

الفرع الثالث: الإجراءات وأسباب الانتشار

أولاً: الإجراءات المتبعة لإحلال الواردات

تشمل مكونات الإجراءات المرسومة لتحفيز إحلال الواردات عادة هجيناً من التدابير السعرية والضوابط الكمية المباشرة على عدد من مجالات النشاط الاقتصادي، وتتركز حول تشجيع الإنتاج الوطني من خلال إخضاع واردات سلع محدّدة للتعريفات أو القيود الكمية (بل ومنعها في الوضعيات المتطرفة). وهكذا تتضمّن التدابير المتبعة لاستبدال الواردات بشكل ما يلي: (روبرت فرانكو، 1997، ص 12-13).

- أسقف مرتفعة من الحماية لعدد من الصناعات مع فضاء رحب جداً من الحماية الفعلية.
- إرساء قيود كمية صارمة دقيقة ومفصلة بصورة ما ومتشابكة علاوة على وجود لوائح بيروقراطية معرّقة.
- سعر صرف مبالغ في قيمته.

اعتمدت هذه السياسة في الدول النامية في الفترة من سنة 1950 إلى سنة 1980 تقريباً أي على مدى ثلاثة عقود، وهذا نتيجة مجموعة من الظروف والعوامل نذكر أهمها فيما يأتي:

- الآثار المدمرة التي خلفها الاستعمار الغربي والحرب العالمية الثانية ومنها:
 - * انهيار البنية الأساسية لاقتصاديات كثير من الدول النامية المستقلة.
 - * انخفاض في الدخل والإنتاج وتدني مستويات التعليم والصحة.
 - * ابتعاد هذه الدول عن مصادر أسواقها ومصادر رأس المال والمواد الأولية.
 - * زيادة معدلات البطالة والفقر والسكان.
 - * معاناة هذه الدول من التبعية الاقتصادية والتفدية.

- ظهور جملة من المفكرين ** الاقتصاديين الذين دعوا قادة الدول النامية إلى الدفع بعجلة التصنيع في أقرب وقت في ظل حماية جمركية مرتفعة تخفيضاً للاستيراد وتقلبا للتبعية.

- التأثير بفكرة الحلقة المفرغة للفقر لنيركس* .

الفرع الرابع: مراحل تجسيد سياسة إحلال الواردات:

إن سياسة إحلال الواردات كانت ترمي إلى تحقيق الأهداف الآتية:

- القضاء على العجز في ميزان المدفوعات.
- تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة.
- التحرر من التبعية الاقتصادية.
- تحقيق الاستقلال الكامل تعزيزاً للاستقلال السياسي.

* هذه التبعية كانت مجسدة من خلال الكتل النقدية (كتلة الاسترليني، وكتلة الفرنك).

** راؤول بريتش (Raul Prebisch ، 1950) و (Singer, 1950) وغيرهما من الذين توقعوا حدوث تدهور مزمن في الأسعار العالمية للسلع الأولية والخامات، بسبب اكتشاف سلع مصنعة وسيطة تنافس السلع الأولية الطبيعية، وكذلك بسبب الاقتصاد في استخدام السلع الأولية وإعادة تدويرها.

* راغنر نيركس (1907-1959): اقتصادي أمريكي من أصول إستونية، يعد واحداً من رواد اقتصاد التنمية، تنسب إليه نظرية حلقة الفقر المفرغة والتي تؤكد بأن التخلف يعود إلى تناقص التراكم الرأسمالي، وضعف الادخار المحلي، بسبب زيادة الاستهلاك الداخلي والخارجي، وأن زيادة الاستهلاك الخارجي، تعود أساساً إلى زيادة الواردات، والزيادة في الواردات تسبب العجز في ميزان المدفوعات، والعجز يؤدي إلى الاستدانة، وهكذا يدور الاقتصاد في حلقة مفرغة.

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

ولتجسيد هذه الأهداف النبيلة ارتأى منظورها ومنفذوها تفعيلها على مرحلتين: والجدول (1، 7) يلخص هاتين المرحلتين بأهدافها واحتياجاتها كما يلي:

الجدول (1، 7): سياسة إحلال الواردات: المراحل والأهداف والاحتياجات والمزايا.

المرحلة الأولى	البيان	المرحلة الثانية
تصنيع وإحلال الواردات من السلع الاستهلاكية والبسيطة غير الدائمة مثال (الملابس مثلا) (التحدي الأصغر)	الهدف الأساسي	تصنيع وإحلال الواردات من السلع الاستهلاكية الدائمة والمعقدة مثال (السيارات والثلاجات مثلا) (التحدي الأكبر)
* فن إنتاجي كثيف العمل (عمالة رخيصة، قليلة المهارة). * إدارة اقتصادية عادية. * شبكة توزيع عادية. * بساطة وضآلة الإنتاج. * تجسيد الإنتاج من خلال مشروعات صغيرة أو متوسطة بتكنولوجيا متواضعة. * عدم وجود إلزامية الحصول على قروض باعتبار أن التكنولوجيا المستخدمة متواضعة. * يوزع الإنتاج في السوق المحلية.	احتياجات ومميزات كل مرحلة	* فن إنتاجي كثيف رأس المال والتكنولوجيا (عمالة عالية الأجر، عمالة ماهرة). * إدارة اقتصادية متقدمة. * شبكة توزيع واسعة. * حداثة وضخامة الإنتاج. * تجسيد الإنتاج من خلال مشروعات كبيرة بتكنولوجيا عالية. * إلزامية الحصول على قروض لاستيراد التكنولوجيا المتقدمة. * يوزع الإنتاج في السوق المحلية.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع: شيحة، 1993، ص ص 96-97.

لقد ساعد على نجاح هذه السياسة خاصة في عقد الستينات جملة من العوامل نجمها فيما يأتي:

- وجود إرادة سياسية لدى جيل قادة الدولة النامية آنذاك في الاتجاه نحو تحقيق الاستقلال الاقتصادي من خلال تطبيق مبدأ الاعتماد على الذات Self Reliance وتحقيق أكبر قدر من الإشباع الذاتي عن طريق الإنتاج المحلي.

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

- نجاح معظم الدول النامية في تحديث الزراعة وتطويرها مما أدى إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي وخفض الواردات الزراعية وتحقيق الفائض.
- توجيه الجزء الأول من الفائض الزراعي إلى الصناعات التي تعتمد على هذه المواد الزراعية لتنمية هذه القطاعات (القطن والصناعات النسيجية كمثال).
- توجيه الجزء الثاني من الفائض إلى الخارج للحصول على العملات الصعبة التي تغطي عمليات الاستيراد من السلع الانتاجية (الصادرات التقليدية تغطي الواردات الحديثة).
- إعطاء دور أكبر للدولة في الشؤون الاقتصادية في هذه الأقطار النامية؛ حيث تطوّر مفهوم الدولة لديها من دولة الرقابة والتصحيح* إلى دور الدولة التنموية.**
- انتشار سياسات الدعم المادي والمالي والتقدي* للدول النامية في ظل نظام الثنائية القطبية (الصراع بين الوم أ والاتحاد السوفياتي) الذي عرفه العالم بعد الحرب العالمية الثانية.
- انتهاج سياسة تجارية تمييزية ووقائية لمواجهة المنتجات الأجنبية، وطبقت في هذا الإطار حزمة من الإجراءات والتدابير التجارية (تعريفات جمركية، حصص كمية، إجراءات كيفية)، بل وسوندت الإجراءات الثقافية لمواجهة المنتجات الأجنبية.

الفرع الخامس: عيوب ومساوئ سياسة إحلال الواردات:

- ما إن بدأ عقد الثمانينات من القرن الماضي في الطلوع، حتّى انكشفت محدودية وقصور هذه السياسة خاصة في تجسيد مرحلتها الثانية، وهذا بالنظر إلى النتائج الوخيمة التي أصابت معظم اقتصاديات الدول النامية والتي تتمثل في:
- ظهور مشكلة البطالة ومشكلة المديونية الخارجية.
- ظهور ظاهرة العجز في ميزان المدفوعات.
- تفاهم ظاهرة التبعية الاقتصادية ببعديها التكنولوجي والغذائي.

* هي الدولة التي يقتصر دورها على مواجهة الاحتكار أو حماية المستهلك أو النواحي الإدارية أو الرقابية.

** بينما الدولة التنموية هي دولة الرقابة والتصحيح مضافا إليها وظائف جديدة منها: دعم وتقوية القطاع العام، تحقيق التشغيل ورقابة الوظائف والبطالة، مراعاة البعد الاجتماعي، دعم المنتجات المحلية وزيادة قدراتها التنافسية، تشجيع الإشباع والإنتاج الذاتي، ودعم الصناعات الوطنية.

* الوم أ كانت تمنح أنصارها من الدول، والتي تواجه التغلغل الشيوعي (كوريا، تايوان)، كثيرا من المعونات، لكي تتلخص من عجزها التجاري في ميزان المدفوعات، ولكي تحافظ على معدلات مرتفعة من الاستثمار كما أنّ الاتحاد السوفياتي مدّ المساعدة المقدمة منه إلى البلاد المتحالفة معه، من خلال إقامة مشروعات للبنية التحتية والمجموعات الصناعية الثقيلة، كما حدث مثلا في مشروع السد العالي زمن الثنائي جمال عبد الناصر خروتشوف.

ويرجع خبراء* فشل هذه السياسة ليس في السياسة في حد ذاتها، وإنما في توفير الشروط العلمية والمادية اللازمة من قبل مهندسيها وراسميها وهذا ما جعل هذه السياسة عرجاء في النواحي الآتية:

- اقتران هذه السياسة بحماية تعريفية وغير تعريفية بالغة الارتفاع ولسنوات طويلة في العديد من البلدان النامية أدى إلى الاستبعاد المطلق للمنافسة الأجنبية وعزل السوق الوطنية عن السوق الدولية مما نجم عن ذلك ضيق السوق وعدم الاهتمام بالجودة والتجديد والتنوع في السلع.

- عزل السوق الوطنية عن السوق العالمية أدى إلى تطبيق الأسعار الإدارية بدل الأسعار الحقيقية كما أدى إلى تحديد عدد المنافسين على مستوى السوق وهذا ما أدى إلى انتشار الاحتكار العام للقطاع العام.

- أدى غياب المنافسة وظهور المصالح التي تسعى إلى الربح إلى تدهور تخصيص الموارد وإضعاف إمكانيات النمو (عطية العجلة، 2007، ص 29).

أخطر ما في هذه السياسة أنها تحدث تحيزاً ضدّ قطاع الصادرات خاصة إذا ما طبقت لفترة طويلة واقتترنت بحماية جمركية عالية، إذ سيكون لها آثار سلبية على الصادرات وهذا للأسباب الآتية:

- إن استخدام صناعات التصدير أحياناً للمدخلات المحلية العالية التكلفة والتي تتمتع بحماية ضدّ المنافسة الخارجية، هذا سينجر عنه ارتفاع تكاليف المنتجات التصديرية وانخفاض في الجودة.

- إن استغلال قسم كبير من الموارد المتوفرة في الدولة في صناعات الإحلال محلّ الواردات بعيداً عن الصناعات التصديرية، نظراً لارتفاع المدخول في صناعات الإحلال محلّ الواردات بسبب تمتعها بالحماية ضدّ المنافسة الأجنبية، علاوة على تشجيع الدولة لها.

- يستوجب إنشاء أو خلق صناعات جديدة بجلب معدّات وآلات رأسمالية من الخارج، الأمر الذي يمثل ضغطاً كبيراً على الصرف الأجنبي الذي تعاني البلاد النامية من قلته.

- تقييم العملة الوطنية بأعلى من قيمتها قد يؤدي إلى فرملة حركة الصادرات.

المطلب الثاني: سياسة تشجيع الصادرات:

سنتناول في الفرع الأول المفهوم وعوامل الانتشار، بينما نتناول في الفرع الثاني الحجج المؤيدة لهذه السياسة، أما الفرع الثالث فسنتناول فيه شروط نجاحها.

* من هؤلاء الخبراء كلّ من بلاسا ولتيل سكوت. للاطلاع على الدراسات التي قاما بها في هذا المجال ارجع إلى مرجعنا السابق: سعيد النجار، ص 22.

الفرع الأول: المفهوم وعوامل الانتشار:

ينصرف مفهوم تشجيع الصادرات إلى مختلف الوسائل والإجراءات التي تقوم بها الدولة لزيادة الصادرات ومواجهة المنافسة في الأسواق الدولية (عفيفي وآخرون، 2006، ص 204)، وذلك من خلال انتفاع الدولة المصدرة من مزايا الإنتاج الكبير ووفورات الحجم، حيث يمكنها -أي الدولة- من إمكانية التصدير لسوق دولي عالمي قادر على استيعاب الإنتاج الكبير.

لقد كانت هناك عوامل عديدة ساعدت على انتشارها يمكن ذكر أهمها فيما يأتي:

- فشل سياسة إحلال الواردات في معظم الدول النامية لتكلفتها الباهظة ولعزلها السوق المحلية عن السوق الدولية.

- إدراك هذه الدول أنّ التخصص في تصدير المواد الأولية لا يساعد عملية التنمية فيها.

- إدراك هذه الدول أنّ التوجه نحو تصدير المنتجات الصناعية هو الذي يساعد عملية التنمية فيها، ومن ثم فإنّ التمتع بمزايا نسبية في السلع الصناعية ليس حكراً على الدول المتقدمة.

- التجربة الناجحة لدول جنوب شرق آسيا* في مجال تشجيع الصادرات، دفع الكثير من الدول النامية** إلى الأخذ لهذه السياسة.

- الكثير من الدراسات* العلمية الميدانية أثبتت بما لا يدع للشك أنّ الدول النامية التي أخذت بهذه السياسة حققت معدلات نمو أسرع من الدول التي اتبعت سياسة إحلال الواردات.

- سياسة تشجيع الصادرات تتلاءم مع جوهر وفلسفة تحرير التجارة الدولية التي رفعتها أو أقرتها برامج الإصلاح لصندوق النقد الدولي ومتطلبات المنظمة العالمية للتجارة، لذا فإن الكثير من الدول النامية تبنت هذا التوجه كحتمية وليس خياراً.

الفرع الثاني: الحجج المؤيدة لسياسة تشجيع الصادرات:

يمكن بلورة أهمّ هذه الحجج في النقاط الآتية:

- إنّ دوافع تحفيز الصادرات والمعبر عنها بالإعانات أو الضرائب تخفت كلما ارتفعت الصادرات، بالنظر لارتفاع زحمها التنافسي في أسواق التصدير، والانتفاع من وفورات الحجم الكبير عن طريق تقليص تكاليف إنتاج هذه الصادرات.

*منها الدول السابقة الآتية: هونج كونج، وتايوان، وسنغافورة، وكوريا الجنوبية.

**من هذه الدول: أندونيسيا، وتايلاندا، وماليزيا، والصين، والهند، والمكسيك، والبرازيل، وحاليا تركيا وجنوب إفريقيا وغيرها.

*من هذه الدراسات ما يلي: دراسة بلاسا (BALASSA) (1971)، دراسة سكوت (Scott) و Scitovsky سيتوفسكي، ودراسة Little ليتل (1970)، ودراسة S.Edwards إدواردس (1993).

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

- إن سياسة تشجيع الصادرات مع مرور الوقت، تجعل قطاع التصدير يمثل النسبة الأكبر من الدخل الوطني، وقطاع الاستيراد النسبة الأقل، وهذا ما يدفع إلى ازدياد الادخار الوطني مما يسهم في دفع عجلة التنمية، حيث تتميز اقتصاديات الدول النامية بوجود هذه الفجوة.

- إن هذه السياسة تكون أكثر نجاعة وكفاءة في الميدان للوصول إلى أعلى إنتاجية ممكنة بناءً على وجود قاعدة إنتاجية صناعية قائمة فعلياً، وهذا ما لا نجده في سياسة إحلال الواردات التي تستوجب إيجاد هذه القاعدة، والتي قد لا تتوفر بالشكل المطلوب.

- إن سياسة تشجيع الصادرات قد ينظر إليها من طرف المؤسسات الاقتصادية الدولية على أنها مؤشر ودليل على تحسن ميزان المدفوعات وهذا ما يدفع إلى ولوج الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة.

- إن التدابير المنتهجة لتحفيز الصادرات تمنح فرصاً أقل للتدخل في نطاق السوق ووقايتها، خاصة وأن هذا التدخل قد يكون مكلفاً.

- الاقتصاديات ذات التوجه التصديري بمرونة كامنة أكبر تتميز بأنها تستطيع مواجهة وتحمل الصدمات الخارجية على نحو أفضل من الاقتصاديات المغلقة.

الفرع الثالث - شروط نجاح سياسة تشجيع الصادرات:

هذه الشروط تم استخلاصها بناءً على التجارب الناجحة لبعض الدول النامية في هذا المجال، والتي تجسدت ميدانياً من خلال تنفيذ عدة سياسيات حكومية نذكر أهمها فيما يأتي:

- إعفاء واردات المدخلات المستخدمة في صناعات التصدير من أية تعريفات أو غير جمركية.

- توافر البنية التحتية الأساسية الملائمة والمساعدة لعملية التصدير بأسعار استخدام تنافسية مع غيرها من الدول المجاورة، لأن غياب هذه البنية يعيق التصدير.

- عدم تقويم العملة الوطنية بأعلى من قيمتها، لأن ذلك يعيق التصدير، ويتجلى ذلك بانخفاض قدرة الصادرات الوطنية على المنافسة في الأسواق الدولية.

- ألا تكون الضرائب التي تطبقها الحكومة مرتفعة بدرجة تعرقل الإنتاج الموجهة للتصدير وتثبطه، وبالتالي تكبح عملية التنمية نفسها، الأمر الذي ينتج عنه زيادة في تكاليف الإنتاج؛ ومن ثمّ عدم القدرة على المنافسة في الأسواق العالمية.

* وتتمثل أساساً في المطارات والموانئ والطرق والجسور والمواصلات بأنواعها، ووسائل الاتصال بضرورها وتوفير الكهرباء.

- تبسيط الإجراءات واللوائح الإدارية المنظمة للنشاط الاقتصادي بحيث لا تعيق عملية التصدير وتزيد من عدم التأكد بالنسبة للمستثمر الأجنبي والمصدر المحلي، الأمر الذي ينعكس سلبا على قطاع التصدير (عفيفي وآخرون، 2006، ص 205).

- إقامة المناطق الحرة ومناطق خارج الحدود Off Shore خالية من كافة القيود، وتمتع بالتحرك الكامل، لكي تتوطن فيها الشركات الأجنبية، ومناطق التخزين، والصناعات المشتركة المتخصصة في التصدير إلى الخارج (شيحة، 1993، ص 103).

- الانتفاع من البيئة الإنتاجية المتواجدة، والتي تحمل في طياتها المزايا النسبية الإنتاجية الدولية، مثل العمالة الماهرة، وغير الماهرة، وتوفير فرص التعليم والتدريب والأجور المنخفضة، والإعفاءات الضريبية، وحوافز الاستثمار، وحرية التحويلات وثبات سعر الصرف، والإيجارات المنخفضة وغيرها.

- تحفيز الصناعات التي تقوم أساسا على كثافة العمل، أو توافر الموارد الأولية داخل الإقليم، وخاصة صناعات النسيج والأحذية والألعاب وتصديرها إلى أسواق الدول المتقدمة.

المطلب الثالث: سياسة حياد القطاع الخارجي:

إن تحول معظم الدول النامية في الوقت الحالي إلى تبني وتجسيد سياسة تشجيع الصادرات لا يعني بالمرّة حسب الخبراء إلغاء العمل بسياسة إحلال الواردات بجميع مراحلها، والكف عن حماية الصناعة المحلية، وبالتالي الأخذ بمبدأ حرية التجارة؛ إنّما المقصود أنّ الحماية الجمركية ليست ضررا خالصا ودائما، وأنّ إشكالية سياسة إحلال الواردات لم تكن حول مبدأ الحماية في حدّ ذاته، وإنّما الإشكالية هي في مدّة هذه الحماية وأسلوب هذه الحماية والصناعات المميّزة التي تكون محلّ الحماية؛ أي الصناعات القابلة للتطور والنجاح.

لهذا يؤكّد الخبراء أنّ الصناعات الإحلالية المتميّزة هي ضرورية في المراحل الأولى للتنمية كمرحلة أولى، لذا وجب حمايتها حتّى تقف على قدميها وفق رزمة زمنية محدّدة ومخطّط لها، ثم بعد ذلك في المرحلة الثانية يحدّد صناع القرار متى تتحوّل الدول أو تتجه إلى الاعتماد على الصناعات التصديرية، وحينئذ يصبح الغرض الأساسي للسياسة التجارية الحكومية هو زيادة حصيلة الصادرات وليس تخفيض الإنفاق على الواردات.

إنّ هذا الانتقال السلس والمدروس من سياسة إحلال الواردات (الصناعات الإحلالية) في المرحلة الأولى في ظلّ حماية التجارة، إلى سياسة تشجيع الصادرات (الصناعات التصديرية) في المرحلة الثانية في ظلّ حرية التجارة؛ يجعل السياسة التجارية تضع حدّا للتحيز ضدّ قطاع الصادرات، كما يجعلها تقع في موضع الحياد بين القطاعين أي قطاع الصادرات وقطاع الإنتاج للسوق المحلية، معنى ذلك أنّ سياسة التوجه إلى التصدير لا تتعارض مع قدر من الحماية الجمركية لتحفيز الصناعات على الإنتاج للسوق المحلية مادامت هذه الحماية لا

تؤدي إلى عزل السوق المحلية عن السوق العالمية، وهذه النتيجة هي التي انتهت إليها الكاتبة البريطانية "كيرفر آن" * في دراستها التي قامت بها عام 1978. (مرزوق، 1998، ص 11).

بيد أن الحماية التي لا تعزل السوق الوطنية عن السوق الدولية، هي التي تستند على أدوات التعريفية الجمركية. وهناك ترحيب واسع بأن الكف عن استعمال القيود غير التعريفية والاعتماد على التعريفية الجمركية والدعم المحدود للصناعات التصديرية، كل هذه تكون المواصفات الرئيسية لسياسة تجارية موجهة إلى الخارج، ذلك أن التعريفية الجمركية تعتبر وسيلة سعرية وليست وسيلة لتقييد الكمية، وجلي بأن الأدوات السعرية تتمتع بالشفافية من حيث مقدار الحماية، حيث أنها تجعل الأثمان المحلية تتأثر بالأثمان العالمية، وهذا ما يساعد المنتجين الوطنيين في الاستجابة لإشارات السوق (Market Signale)، وتطورات التقنية التي يحتاجونها لمنتجاتهم. ومن جانب آخر، فإن تطبيق الأدوات السعرية للحماية يقي بدوره المستهلكين من تحمل تكاليف سوء جودة الإنتاج في حالة فصل السوق الوطنية عن السوق الدولية.

كما أن استخدام وتطبيق القيود غير التعريفية ينتج عنه سوء تخصيص الموارد وتقلص الكفاءة الاقتصادية، وعليه فإن المبالغة في تطبيق التعريفية الجمركية العالية وتنوع ضروبها، وعدم شفافية استيفائها، كل ذلك سينجم عنه تقلص الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد الإنتاجية. ولذلك فإن الوقاية عن طريق التعريفية الجمركية يشترط إصلاحها على مستويين: أولهما يتعلق بتقليص معدلات الرسوم الجمركية، ويتعلق الآخر بتقليص التشتت وتعدد التعريفية الجمركية. فمن جانب، يتضح أن المبالغة في نسب التعريفية الجمركية، وبوجه خاص تلك التي تفرض على استيراد السلع المصنعة المنافسة للسلع المصنعة محليا، هي التي تزيد من درجة الحماية الحقيقية للسلع الوطنية (أي الحماية المعطاة للقيمة المضافة في الإنتاج المحلي)، ما يضعف بالفعل المحفزات التي تدفع الإنتاج الوطني للسلع المصنعة إلى مستوى أكفأ. ومن جانب آخر نجد أن تبسيط وتقليص عدد النسب في جدول التعريفية الجمركية يرفع من درجة الكفاءة الاقتصادية ** من خلال تقديم حماية متكافئة (Equiproportionate) سواء أمام استيراد السلع التي تنافس السلع المنتجة محليا أو استيراد مدخلات الإنتاج الموجه للتصدير ويبقى توحيد نسب التعريفية الجمركية أمام غالبية السلع المستوردة وسيلة أكثر فاعلية لتقليص التحيز ضد الصادرات، وبخاصة منها واردات مدخلات الإنتاج الموجه للتصدير (زروق، 1998، ص 12).

* أنظر إلى مرجعها الآتي نقلا عن جمال الدين زروق:

Krueger Anno, Foreign Trade Regimes and economic development: Libralization and Consequences, Ballinger Pud.Co.For NBER, Cambridge, MA.

** من زاوية تحصيل الرسوم الجمركية، فإن تخفيض عدد نسب التعريفية الجمركية المطبق على السلع يمنع التدخل المفرط لموظفي الجمارك في تصريف المعاملات الجمركية حسب النسب التي يرونها مناسبة، الأمر الذي قد يشجع المستوردين على التعامل بالرشاوي لحث موظفي الجمارك على تصنيف السلعة المستوردة مقابل نسبة أدنى.

كذلك من الأدوات الواسعة الاستعمال فيما يتصل بدعم الصادرات، أن تقوم الإدارة الجمركية في بلد ما بإرجاع الرسوم الجمركية المحصلة على واردات مدخلات الإنتاج الموجه للتصدير (أي نظام DRAWBACK)، كما قد تعمل الدول إلى منح أنواع أخرى من الإعانات المباشرة للصادرات، مثل دعم أسعار مستلزمات الإنتاج للتصدير (الكهرباء والماء، والقروض الممنوحة بدون فوائد. غير أن اتفاقية منظمة التجارة العالمية الخاصة بنظام الإعانات الرسمية، كما سيأتي بينها في هذه الدراسة، منعت استعمال دعم الصادرات بعد انتهاء المدة الانتقالية لتنفيذ الاتفاقية حول الإعانات الرسمية.

هناك مسألة هامة وجب الإشارة إليها، وهي أن تجسيد المنافسة الحقيقية والشريفة تدفع المصنعين إلى مستويات أكفأ في الإنتاج قد لا يستوجب، بالضرورة، وجود عدد كبير من المتعاملين في السوق بقدر ما تكون السوق الوطنية مفتوحة أمام المنافسة، ويقدر ما تكون العوائق منخفضة أمام ولوج الشركات الجديدة في السوق، ذلك أن المنافسة على متاجرة السلع في السوق تبنى عن طريق أدوات الوقاية المجسدة، ومستوى هذه الوقاية، وطبيعة شبكات توزيع السلع القابلة للمتاجرة، بالإضافة إلى الإجراءات والضوابط الإدارية أمام ولوج الشركات صغيرة الحجم في السوق، كل هذا يكون لنا عوامل مهمة للحكم على نجاح أداء السياسة التجارية ذات التوجه إلى الخارج من ثم نجاح سياسة حياد القطاع الخارجي.

يتضح مما سبق أن سياسة حياد القطاع الخارجي تتقاطع بدرجة كبيرة مع السياسة التجارية لبرامج الإصلاح الاقتصادي التي يريهاها الثالثو المال العالمي ممثلاً في صندوق النقد الدولي والبنك العالمي والمنظمة العالمية للتجارة، والموجهة إلى الدول النامية وذلك في النواحي الآتية:

- التحرير الكامل للتجارة الخارجية خيار غير مرغوب فيه.
- إلغاء التحيز ضد التجارة من جانب السياسات الاقتصادية.
- انخفاض مستويات الحماية ووضوحها.
- اتباع سياسات سعر الصرف الفعلية والملائمة.
- فرض الضرائب التي لا تعرقل النشاط الاقتصادي أو تعرقل الصادرات.
- تشجيع الصادرات من خلال تقليل العقوبات التي تواجه الصادرات منها القيود الكمية على الصادرات، وكذا توفير العملات الأجنبية اللازمة لاستيراد مدخلاتها ضمن حماية جمركية معتدلة.
- التقليل قدر الإمكان من الضرائب على الصادرات واستبدالها بإجراءات أقل عبئاً على الصادرات.
- تحرير الواردات من خلال الإلغاء النهائي للقيود الكمية المفروضة عليها.
- إلغاء القيود الكمية على الواردات غير المنافسة للإنتاج المحلي.
- تقليص معدّل الحماية الفعّال للصناعات التي تحلّ محلّ الواردات.

الفصل الأول: مدخل نظري حول السياسات التجارية

يمكننا القول في نهاية عرضنا للسياسات التجارية الثلاثة المنتهجة من طرف الدول النامية على مدار أكثر من نصف قرن تقريبا أنها عبارة عن مراحل تطوّر وليست خيارات حاسمة، فالنظم التجارية شهدت أربع مراحل كما يلخصها لنا الجدول (1، 8).

الجدول (1، 8): المراحل التي مرت بها السياسات التجارية في الدول النامية، الأدوات والمزايا.

المراحل	الأدوات والمزايا
مرحلة ما قبل إحلال الواردات	<ul style="list-style-type: none">• فرض شامل للقيود الكمية بهدف احتواء صعوبات ميزان المدفوعات.
مرحلة إحلال الواردات	<ul style="list-style-type: none">• يتطوّر النظام التجاري للبلد إلى تحيز مضاد للصادرات.• يصبح نظام القيود التجارية معقدا باعتبارها خليط مكون من القيود التعريفية وغير التعريفية وهذا تتاسبا مع متطلبات الحماية.• يهدف النظام إلى حماية الصناعات الإحلالية وزيادة الإيرادات للدولة.
مرحلة تشجيع الصادرات	<ul style="list-style-type: none">• بداية عملية التحرير التجاري باستبدال القيود غير التعريفية بالقيود التعريفية.• بداية وقف التحيز ضد الصادرات.
مرحلة حياد القطاع الخارجي	<ul style="list-style-type: none">• يتم فيها تحرير السوق بتخفيض معدّلات التعريفية الجمركية وخفض عدد نطاقات هذه التعريفية.• إحداث حياد بين السوق الوطنية والسوق الدولية.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع: عطية العجلة، 2007، ص ص 32-33.

كما يمكننا القول كذلك، أنّ تكييف السياسات التجارية للدول مع متطلبات الثالوث المالي العالمي ومن ثم نجاحها لا يجب أن يرتبط بشكل تام بهذه المتطلبات بحدافيرها، وإنما نجاحها في الحقيقة هو مرتبط بمدى اقتناع وجدية صناع القرار في الدول النامية بجدوى هذا الإصلاح أو التحوّل من حيث المبدأ، حيث أنّ الوقائع العلمية تثبت أنّ كثيرا من الدول النامية نجحت في الوصول إلى مستويات مرموقة من النمو الاقتصادي بعيدا عن برامج الثالوث المالي العالمي وتوصياته.

تناول هذا الفصل مدخلا نظريا حول موضوع السياسات التجارية، إذ اضطلعنا ببيان مفهومها، وأهدافها الاقتصادية وغير الاقتصادية، خدمة للأهداف العامة المسطرة.

وفي هذا الإطار عرف الفكر الاقتصادي التجاري نوعين من السياسات، سياسة تقييد التجارة الأكثر انتشارا، وسياسة حرية التجارة الأقل انتشارا، حيث عرفنا كلا منهما، وقدمنا أهم الحجج المرتبطة بكلّ منهما: غير أنّ بعض الاقتصاديين يضيفون نوعا ثالثا يقع موقع الوسط بين السياستين السابقتين وهي سياسة التجارة الاستراتيجية التي ظهرت نهاية السبعينات وبداية الثمانينات والتي تقرّ بضرورة التدخّل الحكومي خاصة في الأنشطة الاقتصادية العاجزة للمنشأة والأفراد بغية إنقاذها ودفعها خاصّة في حالة إخفاق السوق.

وتناغما مع هذه الأنواع، وبخاصة سياسة حماية التجارة باعتبارها الأكثر انتشارا، قمنا بجدد أهمّ أساليبها المختلفة مع بيان أهمّ أثارها الاقتصادية، لأجل ذلك قسمنا هذه الأساليب أو الأدوات إلى مجموعتين كبيرتين هما: القيود التعريفية، والقيود غير التعريفية.

في ختام هذا الفصل انتقلنا من النظريات إلى الممارسات، حيث تطرقنا إلى أهم السياسات التجارية المطبقة في الدول النامية منذ استقلالها إلى يومنا وكيف استخدمت القيود التعريفية وغير التعريفية في تنفيذها، هذه السياسات هي: سياسة إحلال الواردات، وسياسة تشجيع الصادرات، وسياسة حياد القطاع الخارجي.

في هذا الإطار توصلنا إلى أنّ كلاً من سياسة إحلال الواردات وسياسة تشجيع الصادرات هما سياستان متكاملتان غير متنافستان ولا متضادتان، كما أن سياسة حياد القطاع الخارجي هي سياسة توفيقية بين السياستين السابقتين من خلال عدم تحييز ضدّ الصادرات بوجود حماية جمركية معتدلة، كما أنّها تتقاطع كثيرا مع برامج الإصلاح الاقتصادي التي يتبناها الثالوث المالي العالمي، غير أنّ الحقيقة التي يجب أن نقرّها أنّه على الدول النامية الاعتماد على النفس أولا وليس على تطبيق البرامج الدولية حرفيا، بغية التوجه بقوة نحو التصدير، و بغية التكيف بسرعة مع متطلبات اتفاقية الجات وبالتالي المنظمة العالمية للتجارة التي سنحاول بيان تأثيراتها المختلفة على السياسات التجارية الدولية في الفصلين القادمين الثاني والثالث.

الفصل الثاني:

تطور السياسات التجارية

الدولية في إطار اتفاقية

الجات

تمهيد:

عرفت البشرية منذ ثلاثينات القرن الماضي وباءً اقتصاديا خطيرا تمثل في الكساد العظيم الذي مس الاقتصاد الأمريكي بداية، لتنتقل عداوة فتصيب معظم اقتصاديات العالم المرتبطة به والمتشابكة معه، مفرزا بورصات مالية منهارا، وبنوكا مصرفية مفلسة، وقطاعات إنتاجية منهكة، فعمت البطالة، ونقشت الجريمة، واهتز التوازن بين القطاع النقدي والقطاع الحقيقي في كثير من الأمصار، واضطربت التوازنات الداخليّة والخارجيّة.

هذا الوضع المتأزم أجبر غالبية الدّول -تحت تأثير الفكر الكينزي- على اتخاذ حزمة من السياسات الاقتصادية الوقائية تجنباً لما هو أسوأ خاصة تجاه العالم الخارجي، ممثلة في حمائية تجاريّة متشدّدة تجاه السلع المستوردة، مما أفضى إلى انكماش ملحوظ في حركة التجارة الدوليّة، ثم جاءت الحرب العالميّة الثانية لتؤكد هذه الحمائية المفرطة، مما انعكس سلباً على انسيابية المبادلات الدوليّة.

غير أنّ زوال مخلفات الكساد العظيم وانتهاء الحرب العالميّة الثانية، دفع بمجموعة من الدّول إلى محاولة إيجاد أرضيات عمل ناجحة تدفع إلى تغيير الوضع القائم وبلورة نظام اقتصادي عالمي جديد يسعى إلى تحقيق التحرير النقدي والمالي والتحرير التجاري في العلاقات الاقتصادية الدوليّة المستقبلية.

في شقّ التحرير النقدي والمالي والمعضلات المتعلقة بهما، فقد تمّ الاتفاق من خلال مؤتمر "بريتنووودز" Brettenwoods على إنشاء كلّ من صندوق النقد الدولي "FMI" والبنك الدولي للإنشاء والتعمير "IBRD".

أما في شقّ التحرير التجاري والمشكلات المرتبطة به، فقد تم التّوصل إلى صياغة اتفاقية لتنظيم الشؤون التجارية، تعرف هذه الاتفاقية "بالاتفاقية العامّة للتعريفات والتجارة"، والتي يرمز لها اختصاراً بـ "GATT".

ما يهمنا في هذا الفصل أساساً هو بيان مختلف التّطوّرات التي عرّفتها السياسات التجاريّة الدوليّة في إطار "اتفاقية الجات"، وعليه قسّمنا فصلنا هذا إلى مبحثين، المبحث الأول يتناول نشأة الاتفاقية وماهيتها وآليات عملها، بينما يستعرض المبحث الثاني جولات الجات وما تمخّض عنها وتأثير ذلك على السياسات التجاريّة الدوليّة.

*FMI : Fond Monétaire International بالفرنسيّة

**IBRD : International Bank for reconstruction and development بالإنجليزية

أصبح يطلق على البنك الدولي للإنشاء والتعمير عند توسعته البنك العالمي "BM" بالفرنسيّة:

"BM" : Banque Mondiale

*GATT : The General Agreement of Tariffs and Trade.

المبحث الأول: اتفاقية الجات النشأة، والماهية، وآليات العمل.

يتضمن هذا المبحث ثلاثة مطالب، المطلب الأول نستعرض فيه نشأة اتفاقية الجات، بينما يتكفل المطلب الثاني بشرح ماهية الجات من حيث تعريفها وأهدافها ووظائفها، أما المطلب الثالث فسيوضح آليات عمل هذه الاتفاقية.

المطلب الأول: نشأة اتفاقية الجات.

يهدف هذا المطلب -من خلال فروع الثلاثة- إلى كشف العوامل التاريخية التي ساهمت في بلورة اتفاقية الجات التي كانت الوريث الشرعي لاتفاق هافانا.

الفرع الأول: الطريق إلى الجات:

يعتبر تاريخ 18 فبراير من عام 1946، نقطة البداية لنشأة اتفاقية الجات (بسطالي، 2013، ص 92)، حيث أصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة بناءً على مقترح مندوب الو م أ يوصي بعقد مؤتمر دولي للتجارة والتوظيف تحت رعاية الأمم المتحدة، بغية وضع مبادئ للتعاون الدولي في مجال التجارة. ولهذا الغرض، تم تأسيس لجنة إعدادية لهذا المؤتمر عقدت دورتها التحضيرية الأولى "بلندن" في أكتوبر 1946، أما الدورة الثانية لهذه اللجنة فقد عقدت بـ "جنيف" في الفترة بين أبريل إلى أكتوبر 1947، وانتهت بإعداد مشروع ميثاق للتجارة، وقدم هذا المشروع للمؤتمر المنعقد في العاصمة الكويتية "هافانا" خلال الفترة الممتدة من 1947/11/21 إلى 1948/03/24.

والحقيقة أنه في الدورة الثانية التحضيرية الممتدة من أبريل إلى أكتوبر 1947، جرت المفاوضات وفق مسارين^{*} بغية تحقيق هدفين أساسيين.

- المسار الأول: هدفه التسريع أولاً في تخفيض التعريفات الجمركية بين الدول الراغبة في ذلك.
- المسار الثاني: إن تحقق هدف المسار الأول، ننقل لتحقيق هدف المسار الثاني وهو إنشاء منظمة للتجارة الدولية، والواضح من هذا التدرج في تحقيق الأهداف، أنّ هناك رغبة وخشية من لدن الو م أ أعرابة هذه المفاوضات، فهي من جهة ترغب في تقليص التعريفات الجمركية في أقرب وقت ممكن حتّى تلج منتوجاتها المكدسة أسواق الدول الأخرى، ومن جهة ثانية تخشى من حدوث خلافات أثناء المفاوضات قد تعصف بكلّ ما كانت تخطط له، فتعود الأمور إلى نقطة الصّفر.

وفعلا سارت الأمور على هذا النحو، وكما كانت تنتهي الو م أ قائدة هذه الجلسات.

* هذه الثنائية في التفاوض تتماشى مع الطريقة الأمريكيّة التقليدية في مثل تلك المجالات، والتي يطلق عليها بالتحرك المزدوج . Double-Track Approach

الفصل الثاني: تطوّر السّيّاسات التجاريّة الدّوليّة في إطار اتفاقية الجات

بالنسبة لتجسيد المسار الأول، فقد اتفقت 23 دولة معظمها من الدّول الأعضاء في اللّجنة التحضيرية لمؤتمر "هافانا" على الدّخول في مفاوضات فعليّة بغية تخفيض التعريفات الجمركية دون انتظار بزوغ فجر منظمة للتجارة الدّولية، وهذا ما تحقق فعلا من خلال مفاوضات شاقة ومضنية، دارت حول أمور تقنية تفصيلية دقيقة، وخلال بضعة أشهر من أفريل إلى أكتوبر، توصلت الدّول المشاركة إلى تخفيض رسومها، والتطبيق المسبق للجانب التجاري المتضمن في ميثاق "هافانا" دون انتظار نهاية المفاوضات حوله. (مفتاح، 2003، ص 67).

لقد أسفرت هذه المفاوضات الماراطونية على ميلاد أول اتفاقية رسمية دولية لتنظيم التجارة العالمية اصطلاح عليها في الأدب التجاري بالاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة والمختصرة في الرمز "GATT". وقع على هذه الاتفاقية في 30 أكتوبر 1947، ودخلت حيّز التنفيذ فعليا في 01 جانفي 1948.

يتضح مما سبق، أنّ هناك عوامل دافعة ساعدت على ظهور هذه الاتفاقية الدولية المتعدّدة الأطراف، نلخص أهمها فيما يأتي:

- بروز الو م أ كقوة عظمى على المسرح الدولي بعد الحرب العالمية الثانية، مهيمنة على التجارة الدّولية، جنبا إلى جنب مع الدول الأوروبية؛
- وجود رغبة أمريكية قوية في التخلص النّهائي من الآثار السيئة والمدمرة للحماية التجارية المقيّنة التي انتشرت لفترة تزيد عن ثلاثة عقود (1914-1947)، وعليه، "فالجات" هي ثمرة تخطيط وتدبير الدّول الصناعية الكبرى ومحصّلة علاقات قوى دوليّة لم يكن للدّول النامية** فيها دور مذكور (العيسوي، 2001، ص 26)؛
- عدم التوصل إلى اتفاق لإنشاء منظمة عالمية للتجارة كما ذكر سابقا، وظهور هذه الاتفاقية كبديل مؤقت عن هذه المنظمة (عدون ومتناوي، 2003، ص 14)؛

* هذه الدّول هي: الو م أ، المملكة المتحدة، أستراليا، نيوزلندا، كندا، فرنسا، بلجيكا، هولندا، لوكسمبرغ، النرويج، هذه الدّول العشر الأولى هي الدول المتقدمة، بينما الدّول النامية فعددها 13 دولة وهي: دولة وحيدة من أوروبا وهي تشيكوسلوفاكيا، وثلاث دول من أمريكا اللاتينية وهي: البرازيل، الشيلي وكوبا، وسبع دول آسيوية وهي: الهند وباكستان، والصين وبورما وسيلان، بالإضافة إلى دولتين عربيتين وهما: سوريا ولبنان، فضلا عن دولتين إفريقيّتين هما: جنوب روديسيا وجنوب إفريقيا.

** رغم أنّ عدد الدّول النامية كان يفوق عدد الدّول الصناعية عند تأسيس الجات عام 1947، أي 13 مقابل 10 على الترتيب، إلّا أنّ الذي صنع الصيغة النهائية لهذه الاتفاقية هي الدّول الصناعية رغم قلتها نسبيا، فالقضية -كما يقول العيسوي- ليست قضية تمثيل عددي، وإنّما هي قضية نفوذ اقتصادي وسياسي، ومن يمتلك هذا النفوذ يملك السيطرة على توجهات مفاوضات الجات وموضوعاتها، كما يملك صياغة نتائج هذه المفاوضات بما يخدم مصالحه. لمزيد من الاطلاع حول صراع المصالح بين الدول المتقدمة والدول النامية داخل كواليس الجات، أنظر إبراهيم العيسوي، الغات وأخواتها النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الثالثة، بيروت، لبنان، 2001، ص 26.

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجاريّة الدوليّة في إطار اتفاقية الجات

- إصرار الدّول الصّناعية الكبرى - وفي مقدمتها الو م أ- على ايجاد آليّة دولية رسمية تتيح لها اختراق الأسواق العالميّة بغرض تصريف منتجاتها، ومن ثمّ كانت اتفاقية الجات التي لبت هذا المسعى.

الفرع الثاني: فحوى اتفاق أو ميثاق "هافانا"

انعقد مؤتمر "هافانا" أساسا لتجسيد المسار الثاني المذكور سلفا والمتمثل في تأسيس منظمة عالميّة للتجارة* . هذا المؤتمر الذي بدأت أشغاله يوم 1947/11/21، ودامت أعماله إلى غاية يوم 24 مارس 1948. شارك في هذا المؤتمر 56 دولة، و وقع على ميثاقه 53 دولة، وغاب عنه الاتحاد السوفياتي. ومن أهم مواد هذا الميثاق الذي يشمل 106 مادة تلك التي تنص على إنشاء منظمة دولية للتجارة (بن موسى، 2004، ص 63) "ITO".

توزعت هذه المواد 106 على أربعة فصول. تضمنت الفصول الثلاثة الأولى مشكلات السياسة التجاريّة الدوليّة، وما يلفها من نقائص ويعترضها من عقبات، تؤثر سلبا على التدفقات السلعيّة للدّول، والاتفاقيات المرتبطة بتجمعات السلع الأوليّة، والمنتجات التصديريّة الأساسيّة، وسياسات العمل والتوظيف. أما الفصل الرابع والأخير، فقد تكفل ببيان القواعد الأساسيّة للسياسة التجاريّة، وتتضمن تقييدا لسيادة الدّول المطلقة في سياساتها التجاريّة بالفدر اللّازم لتجسيد التزامها بأحكام الاتفاقيات الدوليّة في هذا المجال.

لقد أوصى ميثاق "هافانا" كما قلنا سلفا بإنشاء هيئة دولية للتجارة، وذلك لتوفير وتهيئة الظروف للتقدّم الاقتصادي والاجتماعي، وأن تتعهد الدّول على تشجيع التدابير الدوليّة التي من شأنها تحقيق الأهداف التالية وهي: (قابل، 2008، ص 46).

- ضمان رفع الدّخل الوطني والطلب الفعلي والتوسع في إنتاج واستهلاك ومبادلة السلع.
- تدعيم التنمية الصناعيّة والاقتصاديّة للدّول النامية، وتفعيل حركة انتقال رؤوس الأموال إليها.
- تسهيل وصول جميع الدّول إلى الأسواق ومصادر المواد الأوليّة وعوامل الإنتاج.
- تقليص التعريفات الجمركيّة ومختلف القيود الجمركيّة الأخرى التي تكبل التجارة الدوليّة.
- مساعدة البلاد النامية على تنمية تجارتها وتطوير اقتصادها حتّى لا تكون عائقا أمام تقدّمها الاقتصادي، وحتّى لا تسبب مستقبلا اضطرابا في التجارة الدوليّة.
- تفعيل آليّة التعاون وصيغة التفاهم بين الأمم لحلحلة مشاكل التجارة الدوليّة.

* للإشارة فإن المنظمة الدولية للتجارة "ITO" والتي كان من المفترض إنشاؤها سنة 1947، والتي لاقت معارضة كبيرة من طرف الدول الصناعيّة عامّة والو م أ خاصة، تختلف عن المنظمة العالميّة للتجارة المنبثقة عن جولة الأورغواي لعام 1994 من حيث الأهداف والآليات والاتفاقيات التجاريّة المتعددة الأطراف.

**ITO : The International Trade Organisation

الفصل الثاني: تطوّر السّياسات التّجاريّة الدّوليّة في إطار اتفاقية الجات

لقد تضمّن الميثاق جملة من المسائل الهامّة تتوزّع في اعتقادنا - على ثلاث مجالات رئيسية وهي: المجال التنظيمي، والمجال التنموي، والمجال التجاري.

أولاً: المجال التنظيمي:

حدّد ميثاق "هافانا" الهيكل التنظيمي للمنظمة الدّولية للتجارة الذي يتشكّل من الهيئات الآتية:

- المؤتمر العام: الذي تتركّز فيه السّلطة العليا للمنظمة.
- المجلس التنفيذي: يتألّف من 18 عضواً يتم تعيين بعضهم من طرف الدّول الكبرى، والبعض الآخر يمثل المناطق الجغرافية أو المجموعات الاقليمية.
- الأمانة العامة: أوكلت لها المهام الفنية والإدارية، وكذلك التحضير لجلسات المؤتمر العام والمجلس التنفيذي.

ثانياً: المجال التنموي:

دعا ميثاق "هافانا" في هذا المجال إلى:

- تشجيع إعمار الدّول التي دمرتها الحرب.
- الاستخدام الأمثل للموارد العالمية.
- مساعدة الدّول على إرساء برامج للتنمية الاقتصادية.
- تقديم المشورة للدّول بشأن برامج التنمية الاقتصادية.
- إجبار الدّول الصناعية على تقديم الأموال اللّازمة والخبرة الفنيّة للدّول النّامية للدخول في استثمارات محدّدة وفق شروط معينة.
- السّماح للدّول النامية على إبرام اتفاقيات تفضيلية للتنمية الاقتصادية.

ثالثاً: المجال التّجاري:

أو المجال الفني أو بالأحرى مجال السّياسات التجارية، وهو دائرة الرّحى في هذا الميثاق، والذي نوجز أهم آلياته في النقاط الآتية:

- إرساء مبدأ عدم التمييز في التعريفات الجمركية بناءً على معاملة الدّولة الأكثر رعاية بلا قيد أو شرط.
- إجبار الدّول الأطراف على الدّخول في مفاوضات لتخفيض التعريفات الجمركية بدرجة مقبولة وجديّة.
- منع الدّول الأعضاء من فرض رسوم داخلية على الواردات تنطوي على التمييز.

الفصل الثاني: تطوّر السّياسات التّجاريّة الدّولية في إطار اتفاقية الجات

- منع القيود الكميّة (نظام الحصص) بصفة عامّة إلا في حالات استثنائية* وهي:
 - إجازة تطبيق نظام الحصص بالنسبة للواردات من المنتجات الزراعية وذلك لحماية أسعارها من التدهور (قابل، 2008، ص 47).
 - إجازة تجسيد نظام الحصص لخلق صناعة جديدة في دولة نامية.
 - السّماح بتنفيذ نظام الحصص في حالة حدوث عجز في ميزان المدفوعات بغية حماية احتياطات الدّول النامية.
 - إجبار الدّول الأعضاء بتقديم البيانات الخاصّة بالإعانات الممنوحة.
 - إلزام الدّول الأعضاء بالدّخول في مفاوضات مع الأعضاء المتضرّرين من هذه الإعانات الممنوحة.
 - إلغاء إعانات التصدير.
 - منع سياسة الإغراق.
 - إجازة فرض رسم تعويضي لمكافحة الإغراق في حالة ما ألحق الإغراق أضراراً بالصناعة المحلية.**
 - إلغاء نظم الأفضلية التّجارية القائمة بالتدرج.
 - إجازة إنشاء الاتحادات الجمركيّة والمناطق الحرّة.
 - إلغاء الأساليب الاحتكارية التي تنتهجها الدّول أو الاتحادات الصناعية من حيث تحديد أسعار السّلع، وشروط البيع، وتقسيم الأسواق، مما يحدّ من المنافسة، ويفرض القيود على التجارة. (مفتاح، 2003، ص 66).
 - العمل على تثبيت أسعار السلع الأساسية وتنظيم إنتاجها وإحداث رقابة على صادراتها من طرف الدّول المعنية بها.
- مما سبق، يتبيّن أنّ ميثاق "هافانا" نهج نهجا طموحا يخدم مصالح الدّول النّامية من خلال اتباع الدّول الغنيّة سياسات تجاريّة تخدم مصالح تلك الدّول وجميع دول العالم (دحماني، 2012، ص 10)، غير أنّ هذه الجهود لم تكفل بالنّجاح لأسباب متعدّدة سنراها في العنصر الموالي.

*ترجع هذه الاستثناءات المتعلقة بالقيود الكميّة (نظام الحصص) إلى نظرة المجتمع الدّولي في ذلك الوقت إلى المشاكل الاقتصادية التي تواجهها الدّول النامية حتّى لا تتزايد حدّة هذه المشاكل إذا أُجبرت هذه الدّول على تقرير تخفيضات جمركية تتعارض مع خطط التنمية بها.

**ورد هذا الاستثناء في المادة 24 من ميثاق هافانا.

الفرع الثالث: أسباب رفض ميثاق "هافانا"

إنّ الاتفاق على نظام تجاري عالمي جديد كان أصعبا من الاتفاق على نظام نقدي ومالي، وكانت المباحثات أصعب بكثير من تلك التي سادت في "بريتن وودز"، ولقد لعبت الوم أ دور القيادة الواضح أثناء المباحثات، لكن بسبب القيود السياسية لكل مشترك في هذه المباحثات فلم تستطع الوم أ فرض خطتها على الآخرين (سبيرو، 1997، ص 78)، وعليه كانت اتفاقية هافانا اتفاقية معقدة، حيث وأنها لبت رغبات كل طرف في هذه المباحثات، إلا أنها في الحقيقة لم ترض أيًا من هذه الأطراف.

وبالرغم من أنّ الوم أ كانت تحت إدارة الرّؤساء "روزفلت" و "ترومان" وهما من أشدّ الدّاعين إلى نظام تجاري عالمي جديد وقيادة هذا النظام الدولي من خلال مباحثات معقدة (سبيرو، 1997، ص 79)، إلا أنّ الدّاخل الأمريكي الضاغط حال دون أن تلتزم الوم أ بميثاق "هافانا"، ويتمثل في:

- الكونغرس الأمريكي ذو الغالبية الجمهورية ودعاة الحماية التجارية لاعتقادهم أنّ هذا الاتفاق ذهب بعيدا جدًا عن أهدافهم، كما أنّ إنشاء منظمة للتجارة الدولية -وهو أساس ميثاق هافانا- سينقص من سيادة الوم أ على تجارتها الخارجية.

- دعاة التحرر التجاري في الوم أ الذين أحسّوا بأنّ الاتفاق لم يذهب بعيدا في اتجاه التجارة الحرّة.
- المجموعات التجارية التي كانت تعارض الحلول الوسط في التجارة الحرّة، وفي نفس الوقت كانت لديها مخاوف من ازدياد التدخل الحكومي في إدارة التجارة، فشكّلوا أغلبية لا يستهان بها ضدّ هذا الأمر.

وعليه فإنّ غالبية الدّاخل الأمريكي كانت رافضة للاتفاق. وبعد تأخّر دام ثلاث سنوات، قرّرت إدارة الرئيس "ترومان" في 1950/12/07، سحب موافقة الوم أ على الميثاق وعدم عرضه على الكونغرس الأمريكي^{**}، وبهذا الانسحاب اعتبر الميثاق ميّتا.

^{*}فمثلا بريطانيا العظمى ركّزت على خصائص نظامها الإمبراطوري، أي على نظام الأفضلية التجارية الموجود والمطبق في كتل الكومنولث، أما بعض الدّول الأوروبية فقد ركّزت على الإجراءات الوقائية لمشاكل ميزان المدفوعات، في حين أكدت الدّول النامية على الإجراءات الوقائية لمشاكل ميزان المدفوعات، وكذا الإجراءات الخاصّة بالتطوّر الاقتصادي. للعلم فقط وللتأكيد فإنّ مباحثات ميثاق "هافانا" قد بدأت فعليا عام 1943، أي سنة بدء التحضير لمؤتمر "بريتن وودز" وانتهت في عام 1948، كما رأينا ذلك سابقا.

^{**}للتذكير فقط وفي هذا الإطار، تقرّر في مؤتمر هافانا عام 1948 إنشاء لجنة مؤقتة لهيئة التجارة للتصديق على الميثاق، وقد تباطأت الدّول في التصديق على الميثاق، وذلك لأن الوم أ قررت -كما ذكرنا سلفا- عام 1950 عدم عرض الميثاق على الكونغرس، وأنها ستعمل على دعم الجات باعتبارها أول معاهدة متعدّدة الأطراف تعقد لتنظيم التجارة الدولية، وهي التي دعت أي الوم أ إلى وضع هذا الميثاق في عام 1945.

الفصل الثاني: تطوّر السّياسات التّجاريّة الدّوليّة في إطار اتفاقية الجات

ولحسن حظ المجتمع الدّولي، فإنّ البديل كان موجودا لتجسيد نواة لنظام تجاري دولي جديد، ممثلا في الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة GATT، والتي كان يقصد منها أن تكون معاهدة مؤقتة لحين تطبيق اتفاق هافانا، وبما أنّ هذا الاتفاق أصبح في خبر كان، ولم يخرج إلى حيز التنفيذ، تحوّلت الجات إلى سكرتارية تقترب كثيرا من أن تكون منظمة دوليّة، لكنّها ظلت في شكل سكرتارية تدعو إلى عقد جولات مفاوضات حول تحرير التجارة الدّولية، دون أن ترقى إلى أن تكون منظمة عالمية من الناحية القانونية ولا حتّى من ناحية الإطار المؤسسي، بل ظلت تمارس مهامها من خلال سكرتارية دائمة مقرها بـ "جنيف"، وظلت هكذا إلى أن أُعلن عن قيام منظمة التجارة العالمية في 1995/01/01 لتحلّ محلّ هذه السكرتارية وتظهر إلى الوجود بعد أن تعطلّ قيامها إلى ما يقارب من نصف قرن (عبد الحميد، 2003، ص 22).

يمكن القول أنّ هذه النّواة الأولى قد انطلقت في أول جانفي 1948 بحوالي 23 دولة، لتنتقل مع أول جانفي 1995 إلى 117 عضو موقع في مراكش بالمغرب على تأسيس منظمة التجارة العالمية (WTO) لتحلّ محلّ سكرتارية الجات فعليا ورسميا.

المطلب الثاني: ماهية الجات

لا يمكننا معرفة ماهية أي اتفاقية إلّا من خلال تقديم تعريف لها وبيان أهدافها وإبراز وظائفها وهذا ما سنسقطه على اتفاقية الجات في الفرعين الآتيين لهذا المطلب.

الفرع الأول: تعريف الجات

يمكننا أن نعرّف اتفاقية الجات من زاويتين اثنتين هما: الزاوية الاقتصادية، والزاوية القانونية.

أولا: الزاوية الاقتصادية

اتفاقية الجات هي معاهدة دولية متعدّدة الأطراف تهدف إلى تحرير التجارة الدّولية من القيود الجمركية بنوعها التعريفية وغير التعريفية، وعليه فإنّ اتفاقية الجات ماهي إلّا محاولة من الدّول المشتركة فيها لتجسيد مذهب حرية التجارة، من منطلق أنّ التجارة الدولية هي محرّك للنمو .
Engine of Growth

*ترجع هذه المعاهدة أو الاتفاقية؛ أي اتفاقية الجات إلى جزء من الفصل الثالث والرابع من ميثاق هافانا -تقع في 35 مادة-.

ثانيا: الزاوية القانونية

هي معاهدة دولية تنظّم التجارة الدوليّة بين الدّول المنتسبة إليها، والتي ارتفع عددها من 23 دولة عند إبرام هذه المعاهدة في سنة 1947 إلى 117 دولة في أوائل سنة 1994. معاهدة الجات لا ترقى أن تكون من المنظور القانوني منظمة عالمية دائمة كصندوق النقد الدولي والبنك العالمي، بل هي شبه منظمة دولية غير دائمة تمارس نشاطها من خلال: سكرتارية دائمة مقرها "جنيف"، كما أنّ الدّول المنضوية إليها لا يطلق عليها اسم "الدول الأعضاء"، بل يطلق عليها اسم "الأطراف المتعاقدة"، وعليه، فقد عملت سكرتارية الجات من خلال جولات المفاوضات المتعدّدة التي أشرفت عليها، على مدار ما يقارب نصف قرن، على تحويل هذه المعاهدة الدوليّة إلى منظمة دائمة ذات إطار قانوني دولي اسمه "منظمة التجارة العالميّة"، وهذا ما تقرّر فعليا في المؤتمر الوزاري "بمراكش" المغربية المنعقد في الفترة من 12 إلى 15 أفريل 1994.

تجدر الإشارة هنا، إلى أنّ هذه الاتفاقية الدوليّة وعلى مدار نصف قرن، وقبل أن تتحوّل إلى منظمة دولية، قد تمّ توسيع مضمونها ليشمل أجزاء جديدة واتفاقيات حديثة تضاف إلى مضمونها الأصلي * الصادر عام 1947. هذه الإضافات المستحدثة يمكن تلخيصها فيما يأتي:

- إضافة الجزء الرابع ** للاتفاقية عام 1965 المتضمّن في المواد 36 و 37 و 38، والذي يعالج قضايا التجارة والتنمية. وفق هذا الجزء وبموجبه تحصل الدّول النامية على معاملة خاصّة تفضيليّة* من الدّول الصناعيّة، كما لها الحق في فرض بعض القيود التجاريّة لحماية صناعتها ودعمها لتنميتها.

* إنّ المضمون الأصلي لاتفاقية الجات يحوي 35 مادة وهي الجانب التجاري من ميثاق هافانا يتوزع على ثلاثة أجزاء. للإشارة فقط، هناك من يستخدم كلمة أجزاء، وهناك من يستخدم كلمة فصول، وهناك من يستخدم كلمة أبواب عندما يتكلم عن مكونات المضمون الأصلي لاتفاقية الجات لعام 1947، فالأمر سيان.

** لعبت منظمة الأكتناد أي "مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية" الذي تأسس عام 1964 دورا كبيرا في إضافة الجزء الرابع إلى اتفاقية الجات حفاظا على مصالح الدّول النامية. لمزيد من التفاصيل حول هذه القضية ارجع إلى المرجع الآتي: دحماني خالد، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالميّة للتجارة على قطاع التجارة الخارجيّة، رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2012، من صفحة 21 إلى صفحة 23.

* لعل خير ترجمة لهذه المعاملة التفضيلية، هو إدخال نظام التفضيلات المعمم (GSP) في 1970، ويسمح للدول المتقدمة بمنح تفضيلات تجارية من طرف واحد للدول الأقل نموا مع الاستمرار في تطبيق المعدلات الجمركية العادية على الواردات من الدول المتقدمة الأخرى.

الاتفاقيات الجمعيّة: Plurilateral Agreements

تم صياغة هذه الاتفاقيات في نهاية جولة طوكيو (1973-1979). تتمثل هذه الاتفاقيات الجمعيّة أساساً في "اتفاق مكافحة الإغراق" واتفاقية "الدّعم وإجراءات مواجهته" و "اتفاقية القيود الفنيّة على التجارة".

اتفاقية الألياف المتعدّدة: Multi-fibre Agreements

هي اتفاقية دولية تنظم شؤون التجارة في المنسوجات والملابس؛ إذ تتكفل بتحديد الحصص الكميّة الخاصّة بصادرات الدّول النّامية من هذه المنتجات إلى الدّول المتقدّمة، وتشرف على تجسيد هذه الاتفاقية لجنة خاصّة من الجات.

الفرع الثاني: أهداف ووظائف الجات

أولاً: أهداف الجات

إنّ الهدف الرئيسي للجات هو تحرير التجارة الدّولية؛ أي إزالة الحواجز التّجارية الجمركية وغير الجمركية التي تضعها الدّول في وجه تحركات السّلع عبر الحدود الدولية، وفتح الأسواق وإتاحة أوسع المجالات للمنافسة الدولية (العيسوي، 2001، ص 20). تحت هذا الهدف الرئيسي تتطوي جملة من الأهداف الفرعية نوجزها فيما يأتي:

- إرساء نظام تجارة دولية حرّة يؤدي إلى رفع مستويات المعيشة في الدّول المتعاقدة، والعمل على تحقيق مستويات التوظيف الكامل بها.
- العمل على تحقيق ارتفاع تصاعدي ثابت في حجم الدّخل الوطني.
- الاستغلال الكامل للموارد الاقتصادية والعمل على تطويرها (السّيد، 2002، ص 18).
- العمل على الزيادة في الانتاج والمبادلات التجارية بالنسبة للسّلع المنظورة (السلع المادية) والسلع غير المنظورة (الخدمات).
- تشجيع حركة رؤوس الأموال العالمية بغية زيادة حجم الاستثمارات الدولية خدمة لتنمية الاقتصاديات المتعاقدة.

* هذه الاتفاقيات الجمعيّة لا تلزم جميع الدول المنظمة إلى الجات، وإنما يسري مفعولها فقط على مجموعة الدول الموقّعة عليها، وكما سنرى لاحقاً، فقد حوّلت جولة الأورغواي (1986-1993) عدد من هذه الاتفاقيات إلى اتفاقيات متعدّدة الأطراف أي ملزمة للجميع.

** صيغة هذه الاتفاقية بشكل نهائي في جولة الأورغواي.

- تسهيل عملية الوصول إلى الأسواق ومصادر المواد الأولية.
- تفعيل حركة التجارة الدولية عن طريق إزالة كلّ العقبات التي تعترض سبيلها.
- اتباع أسلوب المفاوضات كأداة لحلحلة المشاكل المرتبطة بالتجارة الدولية، وفض الخلافات والنزاعات بين الأطراف المتعاقدة.

ثانياً: وظائف الجات

إنّ تجسيد أهداف الجات السّالفة الذكر لا يتأتى إلّا من خلال جملة من الوظائف التي تؤدّيها الجات، والتي يمكن تجميعها في أربع وظائف رئيسية وهي:

- الإشراف على تنفيذ المبادئ والقواعد والإجراءات التي تضعها الاتفاقات المختلفة التي تتطوي عليها الجات والتي تتعلّق بتنظيم التجارة الدولية بين الأطراف المتعاقدة في الجات (فوزي، 2012، ص 181).

- العمل على عقد جولات محادثات تجارية جديّة ومتعدّدة بين مختلف الأطراف المتعاقدة بغية تحقيق مستويات مرضية في مجال تحرير التجارة الدولية.

- العمل على جعل العلاقات التجارية الدولية أكثر مرونة، أكثر شفافية، أكثر قابلية للتنبؤ، مما يسمح بمعرفة اتجاهاتها المستقبلية، ومن ثمّ يمكن التّحكم فيها، مما يفضي إلى خلق بيئة تجارية دولية أكثر استقراراً.

- أداء دور المحكمة الدولية التي تفصل في النزاعات التي تنشأ والخلافات التي تطرأ بين الأطراف المتعاقدة في مجال التجارة الدولية عن طريق التحقيق في القضايا التي يرفعها طرف متعاقد في الجات ضد طرف أو أكثر من الأطراف الأخرى المتعاقدة.

المطلب الثالث: آليات عمل الجات

لا يمكننا فهم عمل أي هيئة مهما كانت طبيعتها ونطاقها إلّا من خلال تفحص النظام المعتمد الذي يرتب شؤونها الداخليّة، وعليه، وحتّى نفهم آليات عمل الجات، علينا النظر في النظام الذي يحكمها، والذي لا يخرج عن نطاق العناصر الآتية:

- مبادئ الجات وأهم الاستثناءات الخارجة منها.
- آلية الانضمام والانسحاب من الجات.
- الأجهزة التنظيمية والفنية للجات.

أولاً: مبادئ الجات

إنّ تحرير التجارة يتطلب تطبيق مجموعة من المبادئ* التي تحارب كلّ أشكال التمييز والمنافسة غير الشريفة (Andre, 2006, P 14).

هذه المبادئ نوجز أهمها في المعالم الآتية:

1- مبدأ الدولة الأكثر رعاية:

هذا المبدأ منصوص عليه في المادة الأولى من اتفاقية الجات؛ حيث يعتبر القاعدة الذهبية في التجارة الدوليّة المتعددة الأطراف (Pantaz, 1998, P25). فحوى هذا المبدأ**الذهبي أن يعامل الطرف المتعاقد كل الأطراف المتعاقدة الأخرى بنفس المعاملة التفضيلية فيما يرتبط بالتعريفات الجمركية أو الرسوم الأخرى -أي كان نوعها- أو فيما يرتبط بالقواعد والإجراءات المتعلقة بالتجارة الدوليّة.

2- مبدأ عدم التمييز:

إنّ من الغايات الأساسية في عمل الجات هو تنمية التجارة الدوليّة على قاعدة تعدّد الأطراف دون تمييز (Sandretto, 1989, P38). هذا المبدأ منصوص عليه في المادة الثانية من اتفاقية الجات، ومغزى هذا المبدأ أنّ التبادل التجاري بين الأطراف المتعاقدة يرتكز على مبدأ المساواة وعدم تقديم معاملة تفضيلية خاصّة لأحد الأطراف على حساب الأطراف الأخرى، بحيث يتساوى كلّ الأطراف في ظروف المنافسة بالأسواق الدوليّة. وعليه، فإذا منح طرف ما متعاقد ميزة تجارية، فإن هذا الإجراء ينسحب آلياً على جميع الأطراف الأخرى، وهذا ما يضمن عدالة أكبر على المبادلات التجارية الدوليّة.

* في هذا الإطار، يجب أن نفرّق بين مبادئ الجات وقواعد الجات، فالمبادئ وضعت من أجل تحقيق الهدف الأسمى للاتفاقية والمتمثل في تحرير التجارة الدولية قدر الإمكان، أما القواعد فقد وضعت لتوضيح مسائل وحالات في التجارة الدولية يترتب على الأطراف المتعاقدة فيها حقوق في ظروف محدّدة والتزامات في ظروف أخرى. ويمكن التمييز بين المبادئ والقواعد التي أنت بها الاتفاقية في النظام التجاري العالمي بالترفّة بين الدستور والقوانين في النظام القانوني الداخلي للدولة.

** يسمى هذا المبدأ كذلك بمبدأ "الدولة الأولى بالرعاية" أو بمبدأ "الدولة المفضلة".

3- مبدأ المعاملة الوطنية

ورد هذا المبدأ في المادة الثالثة من اتفاقية الجات. تنص هذه المادة على ضرورة معاملة المنتجات الأجنبية بنفس المعاملة المطبقة على نظيرتها ذات الأصل الوطني، وهذا بعد تسديد حقوق دخولها إلى التراب الوطني (Annick Barthe, 2000, P14).

4- مبدأ المفاوضات التجارية

تشكّل الجات الملاذ الآمن لتجسيد المعاهدة وتسوية المنازعات التجارية الدولية، فحسب نص المادة الرابعة* يمكن للأطراف المتعاقدة اللجوء إلى الجات لإجراء تسوية عادلة سواء كانت دولة كبيرة أم دولة صغيرة إذا شعروا بأي اعتداء على حقوقهم طبقاً للاتفاقية العامة (مجدي، 1996، ص 162).

وتتم تسوية المنازعات** بين الأطراف المتعاقدة داخل الجات بإحدى الآليات الآتية: التشاور، التوفيق أو التحكيم.

كما أبحاث للطرف المتضرر حق اللجوء إلى السلطات المختصة بوقف تنفيذ تعهداته، في حالة فشل الآليات السابقة الذكر.

5- مبدأ التخفيضات الجمركية المتبادلة:

ورد هذا المبدأ في المادة الثانية من اتفاقية الجات، حيث ينص على ضرورة إحداث تخفيضات دورية على مستوى التعريفات الجمركية للأطراف المتعاقدة، من خلال ما يطلق عليه بـ "دورات التعريفات الجمركية"، أين كانت المفاوضات تجرى بصفة ثنائية في البداية، لتصبح متعدّدة الأطراف انطلاقاً من دورة "كنيدي"*** وعلى أساس مجموعة من المنتجات.

وتجسيد لهذا المبدأ، فإن الطرف المتعاقد مطالب بإعداد قائمتين:

* تتجلى أهمية هذه المادة الرابعة كونها تظهر لنا الطبيعة غير الإلزامية لتنفيذ أحكام معاهدة الجات. صحيح أنّ هذه المعاهدة ملزمة لكافة الأطراف المتعاقدة، ولكن الجات نفسها لا تملك الصلاحيات التي تمكّنها من إجبار الأطراف المتعاقدة على عدم الإخلال بأحكام هذه المعاهدة أو عقابها في حالة عدم التنفيذ.

** لمزيد من التفاصيل حول آليات حل النزاعات داخل الجات أنظر المادة 22 من اتفاقية الجات.

*** قبل جولة كنيدي كانت التخفيضات المتبادلة تتم بأسلوب سلعة بسلة في إطار مفاوضات ثنائية، لكن هذا الأسلوب أبان عن محدوديته خاصة مع تزايد عدد أعضاء الجات، لذا كان من الأجدر إتباع أسلوب جديد ابتداءً من جولة كنيدي وهو اتباع الأسلوب المنسق في إطار مفاوضات متعدّدة الأطراف، حيث يأخذ هذا الأسلوب شكل التخفيض المتساوي لجميع التعريفات.

الفصل الثاني: تطوّر السّيّاسات التّجاريّة الدّوليّة في إطار اتفاقية الجات

- قائمة تضم المنتجات التي يودّ العضو التوسع في تصديرها إلى بقية العالم، ويطلب نتيجة لذلك من الأطراف المتعاقدة تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة عليها عند دخولها أسواق هذه الدّول (مجدي، 1996، ص 161).

- قائمة تشمل السّلع التي يكون العضو مستعداً لإجراء تخفيضات جمركية عليها عندما يستوردها من بقية العالم.

وفي هذا الإطار، على الأطراف المتعاقدة الالتزام بربط هذه التعريفات، أي تسقيفها وعدم رفعها إلاّ تبعاً لتدابير محدّدة قد ينجر عنها تقديم تعويضات إلى الأطراف المتضررة من زيادة التعريفات.

6- مبدأ المعاملة التفضيليّة في العلاقات التّجاريّة الدّوليّة بين الشمال والجنوب

ورد هذا المبدأ* في المادة الخامسة من اتفاقية الجات، حيث يعد هذا المبدأ أمراً مستحدثاً في الإطار التجاري الدولي الذي تشرف عليه الجات، مضمون هذا المبدأ أن تلتزم الدّول الصناعية بتقديم معاملة تجارية تفضيلية للدول النامية وهذا في إطار الاستراتيجية الدولية للتنمية الاقتصادية، وترمي هذه المعاملة التفضيلية إلى فتح أسواق الدول المتقدمة أمام منتجات الدول النامية بغية زيادة حصيلتها من الصّرف الأجنبي اللازم لتمويل برامج التنمية الاقتصادية.

7- مبدأ تجنب سياسة الإغراق

ورد هذا المبدأ في المادة السادسة من اتفاقية الجات لعام 1947، ومعناه أن تلتزم الأطراف المتعاقدة في الجات بعدم تصدير منتجاتهم بأسعار أقل من السّعر الطبيعي لهذه المنتجات في بلدانهم، حيث أن هذه المعاملة التجارية غير الشريفة من شأنها أن توقع ضرراً كبيراً بمصالح المنتجين المحليين في الجولة المتعاقدة المستوردة، أو أنها تكون بارقة تهديد بوقوع مثل هذا الضرر. وعليه، تجيز الاتفاقية من خلال المادة السادسة نفسها للطرف المتعاقد فرض رسم تعويضي لإزالة أثر الإغراق أو منع حدوثه أصلاً من جانب أية دولة.

* هذا المبدأ يتمشى مع ما تمّ التأكيد عليه في الجزء الرابع من اتفاقية الجات الصادر عام 1965، والذي تكلمنا عليه سلفاً، كما يتوافق مع قاعدة التمكين التي أقرتها جولة طوكيو (1973-1979)، ومعناها أن الأطراف المتعاقدة في الجات مجتمعة، قد تمكن الدول النامية بين استخدام إجراءات خاصة لتشجيع تجارتها وتنميتها، ومن المشاركة على نطاق أوسع في التجارة العالمية. للاستزادة في هذا الموضوع يرجى العودة إلى إبراهيم العيسوي، مرجع سبق ذكره، ص 24 و ص 25، وعبد الحميد عبد المطلب، مرجع سبق ذكره، ص 32 و ص 33 و ص 34.

8- مبدأ تجنب دعم الصادرات:

جاء هذا المبدأ في المادة 16 من اتفاقية الجات، ومضمونه أن تلتزم الأطراف المتعاقدة بالامتناع عن تقديم الدعم للصادرات، خصوصا الصادرات الصناعية غير الأوليّة، باعتبار أنّ قيام طرف متعاقد بمنح إعانة للصادرات من أي منتج قد ينجر عنه إلحاق الضرر بطرف متعاقد آخر، سواء كان مستوردا أم مصدرا.

ثانيا: أهم الاستثناءات الخارجة من مبادئ الاتفاقية

هي متعدّدة، ويمكن أن نقسمها إلى مجموعتين كبيرتين:

1- المجموعة الأولى:

الاستثناءات الخارجة عن أهم مبادئ الجات وتحديدًا مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ومبدأ المعاملة الوطنية والذي يطلق عليه مبدأ حظر القيود الكميّة، ومبدأ التخفيضات الجمركية المتبادلة. هذه الاستثناءات الخاصّة والمرتبطة بهذه المبادئ الثلاث الأساسيّة يلخصها الجدول الآتي:

الجدول رقم (2، 1): أهم الاستثناءات الخارجة عن أهم مبادئ الجات

البيان المبادئ	فحوى هذه الاستثناءات
مبدأ الدولة الأكثر رعاية أو الأولى رعاية المادة "1"	<p>- الترتيبات الإقليمية بين مجموعة الدول المنتمية جغرافيا إلى إقليم اقتصادي معيّن مثل السوق الأوروبية المشتركة (المادة 24).</p> <p>- للدول النامية الحق في إقامة اتفاقيات تجارية تفضيلية ومناطق حرّة واتحادات جمركية لا تقع في نظام إقليمي جغرافي معيّن (استثناء من المادة 24).</p> <p>- حماية الصناعة الوليدة في الدول النامية حتى تقوى على المنافسة في الأسواق العالمية (المادة 18).</p> <p>- المعاملة التفضيلية التي تقدّمها الدول المتقدمة لبعض الدول النامية ومثال ذلك النظام العام للتفضيلات "GSP" والذي رأيناه وأشارنا إليه سلفا (استثناء من المادة 25).</p>

*للتعرّف على المزيد من هذه الاستثناءات أنظر إلى:

- إبراهيم العيسوي، مرجع سبق ذكره، من الصفحة 31 إلى الصفحة 33.

- ناصر دادي عدون، متناوي محمد، مرجع سبق ذكره، من الصفحة 17 إلى الصفحة 19.

**GSP : Generalized System of Preferences

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجارية الدولية في إطار اتفاقية الجات

<p>- عندما تكون ضرورية لحسن تطبيق السياسة الزراعية.</p> <p>- حالة عجز خطير في ميزان المدفوعات، على أن يكون استخدامها -القيود الكمية- بصفة معقولة وفي مدة زمنية محدّدة (المادة 12).</p> <p>- عندما يتم اللجوء إلى هذه القيود كحل استعجالي لمواجهة ارتفاع مفاجئ في الواردات بشكل يضرّ بالمنتجين المحليين (المادة 19).</p> <p>- عند تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل.</p>	<p>مبدأ حظر القيود الكمية المادة "3"</p>
<p>- حماية الصناعات الناشئة.</p> <p>- يمكن رفع الرسوم الجمركية فيما يتعلق بالتكتلات الاقليمية والحماية والإغراق.</p>	<p>مبدأ التخفيضات الجمركية المتبادلة المادة "2"</p>

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على المرجع الآتي: متناوي وعدون، 2003 ص ص 17-19

2- المجموعة الثانية: الاستثناءات الغير مرتبطة بمبادئ الجات

إنّ الاستثناءات الأكثر أهمية والغير مرتبطة بمبادئ الجات، والتي لم يؤخذ بها منذ بداية جولات الجات، هي تلك المتعلقة بقطاعين حساسين هما: قطاع الفلاحة ومنتجاته، وقطاع النسيج ومصنوعاته (Mucchielli, Mayer, 2005, P332).

إنّ المنتجات الفلاحية * كانت خارج مفكرة الجولات الأولى التفاوضية للجات، وهذا بضغط من الو م أ، غير أنّها أدرجت في جولة الأورغواي بإلحاح من الو م أ. وفي هذا الإطار نجد أنّ الدول المتقدّمة وبخاصة الو م أ، وأوروبا، واليابان تحمي بشكل كبير وبطريقة مضاعفة قطاعاتها الفلاحية، ولهذا فإنّ المفاوضات حول هذا المجال في جزئها الأكبر قد فشل بسبب قوة المجموعات الضاغطة لهذا القطاع في البلدان المنتجة.

بالنسبة للمنسوجات والملابس، فإنّها كانت تخضع لاتفاقية الألياف المتعدّدة. هذه الاتفاقية تمّ التوصل إليها من خلال مفاوضات جرت بين الدول المتقدمة (أكبر المستوردين في هذا القطاع) والدول النامية (أكبر المصدرين في هذا القطاع) (Jean-Louis Mucchielli, Thierry Mayer, P332)، والتي كانت ترمي أساساً إلى ضبط حصص التبادل. هذه الاتفاقية الخاصة جرى التفاوض حولها تحت مظلة الجات كاستثناء من المبادئ العامة للجات. هذا القطاع** ومشكلاته وضع على طاولة المفاوضات في جولة الأورغواي.

* قضية المنتجات الفلاحية أو القضية الزراعية سيتم تحليلها أكثر عند التحدث عن جولة الأورغواي وما توصلت إليه في هذه المسألة.

** قضية قطاع النسيج ومشكلاته أو مسألة تجارة المنسوجات والملابس سيتم تفصيلها لاحقاً عند التحدث عن نتائج جولة الأورغواي.

ثالثاً: آلية الانضمام والانسحاب من الجات

1-آلية الانضمام

يمكن لأي دولة أن تنضم للجات وتصبح طرفاً متعاقداً بأحد الأسلوبين الآتيين:

1-1- الأسلوب الطبيعي للانضمام تحدده المادة 33 من الجات، ويشترط موافقة ثلثي الأطراف المتعاقدة الموجودة، ويكون طلب انضمام الدولة مبنياً على التفاوض حول التعريفات الجمركية أو تنازلات أخرى تعتبرها الأطراف الأخرى ضرورية لتجسيد مبدأ المعاملة بالمثل بالنسبة إلى التنازلات المعمول بها في الجات. ويتم وضع بروتوكول يلتزم فيه العضو الجديد بقبول جميع الالتزامات التي قبلتها بقية الأعضاء في إطار الجات.

1-2- الأسلوب الآخر للحصول على عضوية الجات هو ذلك المنصوص عليه في الفقرة 5 ج من المادة 26 من اتفاقية الجات، إذ تنص على أنه في حالة قبول البلد الأم بالجات وكان أحد الأقاليم تابع لهذا البلد كونه كمستعمرة أو محمية، فإذا أصبح ذلك الإقليم مستقلاً فيما بعد فبإمكانه أن يصبح طرفاً متعاقداً في الجات بناءً على توصية البلد الذي كانت له السيادة على هذا الإقليم. وفي هذه الحالة يمنح البلد الحديث الاستقلال المرشح للانضمام مدة سنتين للتفكير، في حين تستمر الأطراف المتعاقدة في معاملته السابقة بشرط أن يستمر هو أيضاً في تطبيق نصوص الاتفاقية.

كما لا تقتصر العضوية في الجات على الدول ذات السيادة فقط، وإنما تسمح الاتفاقية لكل إقليم جمركي منفصل يكون متمتعاً باستقلالية تامة في تسيير وتوجيه علاقاته التجارية الخارجية أن يصبح طرفاً متعاقداً، "كهونغ كونغ" مثلاً (مفتاح، 2003، ص 70).

2-آلية الانسحاب من الجات:

كما أنّ للدول الحق في طلب التعاقد في الاتفاقية، فإنّ لها الحق كذلك في الانسحاب منها. فالطرف الذي يود الانسحاب من هذه الاتفاقية، عليه أن يقدم طلب انسحاب كتابي إلى السكرتارية العامة، وبعد ستة أشهر من إيداع الطلب، يصبح الانسحاب ساري المفعول.

• كمثال على هذا انسحاب سوريا من الاتفاقية عام 1951 عندما انضمت إسرائيل إليها في نفس العام.

رابعاً: الأجهزة التنظيمية والفنية للجات

وتتمثل هذه الأجهزة في:

1- دورات الأطراف المتعاقدين:

دورة الأطراف المتعاقدين هي بمثابة مؤتمر منظمة الجات، وهي أعلى هيئة في المنظمة تضم عادة ممثلي الدول الأعضاء على أعلى مستوى تجاري وفني، وتجتمع عادة مرة كل سنة.

كما تجتمع استثناءاً** كل ما استدعى الأمر لذلك لاتخاذ القرارات* الحاسمة والمناسبة حتى تتقدم المنظمة إلى الأمام ولا تتعثر.

من مهام الدورة** "المؤتمر" الأساسية نذكر ما يلي:

- إصدار القرارات الخاصة بالتجارة الدولية والسياسات التجارية للأطراف المتعاقدة.
- إحداث تعديلات في الوثيقة الأساسية للاتفاقية.
- دراسة الترشيحات المقدمة من طرف الدول الراغبة في الانضمام.
- تسوية النزاعات الناشئة بين الأطراف المتعاقدة.
- الدراسة والموافقة على الاستثناءات الكمية للدول الراغبة في تطبيقها.
- تقدير مدى شرعية التكتلات الإقليمية والاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة.

*بالنظر إلى ازدياد عدد المنخرطين في اتفاقية الجات كان من الضروري مواكبة ذلك بتطوير الهيكل التنظيمي لهذه الاتفاقية.
**من هذه الاستثناءات الطوارئ أو الأمور المستعجلة كحالة الأزمات الاقتصادية الكبرى، أو لاتخاذ قرارات مصيرية في تاريخ المنظمة.

*للعلم فقط فإن نظام التصويت داخل أجهزة الجات مبني على أساس أنّ كل طرف متعاقد "دولة عضو" تتمتع بصوت واحد، وتتخذ القرارات بحسب المسائل المطروحة، فمنها ما يتخذ بالأغلبية البسيطة، ومنها ما يعتمد بأغلبية ثلثي الأصوات المعبر عنها كإنضمام دولة جديدة، أو تقديم استثناءات للاتفاقية لدولة ما، اعتماد الاتحادات الجمركية أو مراجعة الاتفاقية، وفي الواقع فإن الأطراف المتعاقدة تبحث عن الاجماع لاتخاذ القرارات.

**تنتخب كل دورة مكتباً لها ولغاية الدورة الموالية، ويضم رئيس ونواب رئيس للأطراف المتعاقدة، ورئيس مجلس الجات، ورئيس لجنة التجارة والتنمية.

2- مجلس الجات:

- هو أعلى هيئة بين مؤتمريّن. تم إنشاؤه بقرار من الأطراف المتعاقدة في سنة 1960، يضم ممثلين عن الدّول الأعضاء، ويجتمع كل شهر بين مواعيد المؤتمرات السنوية. من مهامه الرئيسية ما يلي:
- تحضير النصوص التي تقدّم للمؤتمر للمصادقة عليها.
 - فحص السياسات التجارية للأطراف المتعاقدة.
 - النظر في المسائل المستعجلة والمسائل الروتينية والفصل فيها.

3- الأمين التنفيذي والأمانة العامة:

- يشكّل هذا الثنائي مع الهيئة التنفيذية للجات، التي تسهر على ما تمّ الاتفاق عليه في مؤتمر الجات أو في مجلس الجات، في حدود الصلاحيات المخوّلة لها طبقاً لنصوص الاتفاقية.
- بالنسبة للأمين التنفيذي للجات، فقد كان يعيّن بالموافقة الكليّة للأطراف المتعاقدة، أي بالإجماع.
- وابتداءاً من 23 مارس 1965، أصبح يطلق على الأمين التنفيذي اسم المدير العام للاتفاقية الذي من مهامه المحورية ما يلي:

- الوساطة والتوفيق في المفاوضات التجارية.
- توجيه الأمانة العامة.
- تمثيل الجات على كل المستويات.

فيما يتعلّق بالأمانة العامة أو السكرتارية العامة للجات، فقد أنشئت عام 1948 في مؤتمر هافانا، وكانت مهامها الأساسية هو التحضير لإرساء معالم منظمة عالمية للتجارة، لكن بتعطّل ميثاق هافانا، -كما رأينا سلفاً- تحوّلت لتصبح أمانة عامة للجات، وفي عام 1991 أعيدت هيكلتها، وأصبحت تشمل في عضويتها علاوة على المدير العام، مدير عام مساعد، ونائبين للمدير، ومديرين مكلفين بقطاعات معينة. من مهامها الارتكازية ما يلي:

- إعداد ونشر الدّراسات المرتبطة بالتجارة الدوليّة.
- الإشراف على المفاوضات الدوليّة ورسم السياسات التجاريّة العالمية.
- نشر التقارير السنوية المفصّلة المبيّنة لاتجاهات التجارة العالمية.

4-اللجان الفنية الرئيسيّة:

نشأت هذه اللجان بقرارات من الأطراف المتعاقدين لتركيز الدراسات الفنيّة والمشاورات حول الموضوعات المتخصّصة وتشمل (مجدي، 1996، ص 164):

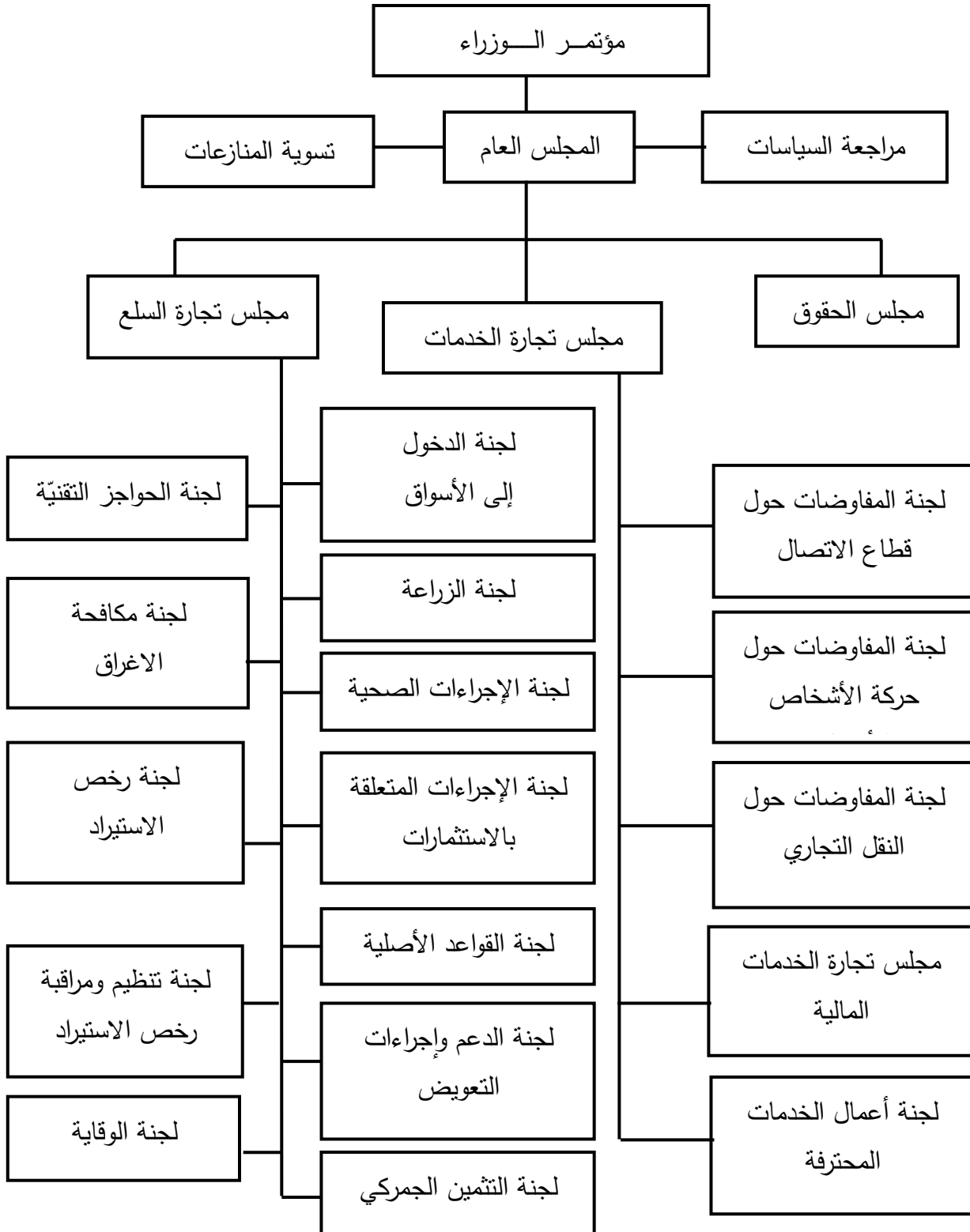
- لجنة السلع الصناعية.
- لجنة الزراعة.
- لجنة التجارة والتنمية.
- لجنة المنسوجات.

5-لجنة المفاوضات التجاريّة:

تعدّ أهم اللجان التقنيّة للجات باعتبار أنّ المفاوضات التجاريّة الدوليّة هي أسلوب الجات الأنجع في سبيل تجسيد التحرير المتوالي والمستمر لمختلف السلع والمنتجات من الأغلال التي تكبّل انسيابيتها بين أقاليم الأطراف المتعاقدة.

لأجل هذا، نظمت الجات منذ إنشائها ثماني جولات للمفاوضات، سنستعرض بعضها بشيء من الإيجاز، وبعضها آخر بشيء من التفصيل، حسب أهمية كلّ جولة وتأثيرها في السياسات التجاريّة الدوليّة، وذلك في المبحث القادم.

الشكل رقم (2، 1): الهيكل التنظيمي للجات:



المصدر: (بن موسى، 1996، ص 117)

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجاريّة الدوليّة في إطار اتفاقية الجات

المبحث الثاني: جولات الجات وتأثيرها على السياسات التجاريّة الدوليّة.

يشمل هذا المبحث مطلبين، المطلب الأوّل بعنوان ما قبل جولة الأورغواي ويتناول جولات التفاوض السابقة لجولة الأورغواي وأهم ما تمخّص عنها في مجال السياسات التجاريّة الدوليّة، أما المطلب الثاني فيستعرض جولة الأورغواي -بشيء من التفصيل- فيوضح دورها في عودة الحرية إلى المبادلات التجاريّة الدوليّة بعد ربع قرن تقريبا من الحماية القديمة والجديدة المتعجرفة، كما يظهر دورها كذلك في إنشاء المنظمة العالمية للتجارة.

المطلب الأوّل: ما قبل جولة الأورغواي وتأثيره على السياسات التجاريّة الدوليّة

ما قبل جولة الأورغواي يتضمن سبع جولات نتعرف عليها في الفروع الثلاثة لهذا المطلب.

الفروع الأوّل: الجولات الخمسة الأولى للجات وتأثيرها على السياسات التجاريّة الدوليّة

إنّ مفهوم المفاوضات التجاريّة المتعدّدة الأطراف قد تطوّر بشكل كبير في الجولات الخمس الأولى المدارة بشكل جيد في الفترة من أبريل 1947 إلى 1962 (Pantza, 1998, P16)، كما يبيّن ذلك الجدول الآتي:

الجدول رقم (2، 2): الجولات الأولى للمفاوضات التعريفية (1947-1979)

اسم الجولة	مكان الجولة	تاريخ الجولة	عدد البلدان المشاركة	النتائج الرئيسيّة للجولة
جولة جنيف الأولى	جنيف Geneve بسويسرا	1947	23	تخفيضات تعريفية شملت 50% من التجارة العالمية، أي 45 ألف منتج بقيمة تجارة محرّرة تقدر بـ 10 مليار دولار.
جولة أنسي	أنسي Annecy بفرنسا	من 11 أبريل إلى 27 أوت 1949.	13	- تخفيض متوسط للتعريفات الجمركية بنسبة 25% مقارنة بعام 1948.
جولة توركاي	توركاي Torquay بانجلترا	من 28 سبتمبر 1950 إلى 21 أبريل 1951	38	- تخفيض متوسط للتعريفات الجمركية بنسبة 25% مقارنة بعام 1948. - مس التخفيض 55000 منتج.

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجارية الدولية في إطار اتفاقية الجات

جولة جنيف الثانية	جنيف Geneve بسويسرا	من 18 جانفي إلى 23 ماي 1956	26	- تخفيض في التعريفات الجمركية ضئيل، فالتجارة المحرّرة بلغت 2,5 مليار دولار فقط.
جولة دايلون "جولة جنيف" الثالثة	جنيف Geneve بسويسرا	من 01 سبتمبر 1960 إلى 16 جويلية 1962	26	- تخفيضات تعريفية جديدة مست 60000 منتج. - المجموعة الأوربية ظهرت ككيان تجاري (خلق تعريفات جمركية مشتركة). - هناك بعض التخفيضات كانت بالتنسيق مع المجموعة الأورويّة. - بداية مفاوضات زراعية محتشمة باتباع طريقة منتج بمنتج.
جولة كنيدي Kennedy "جولة جنيف" الرابعة	جنيف Geneve بسويسرا	من 4 ماي 1964 إلى 30 جوان 1967	62	- تخفيض تعريفي متوسط في حدود 35%. - محافظة الو م أ على معدلات تعريفية مرتفعة على بعض المنتجات. - إبرام اتفاق مكافحة الإغراق. - قيمة التجارة المحرّرة 10 مليار دولار أمريكي.
جولة طوكيو Tokyo جولة جنيف الخامسة	بدأت في طوكيو باليابان واختتمت بجنيف بسويسرا	1973 - 1979	102	- تحقيق تخفيض تعريفي متوسط في حدود 33%. - الوصول إلى إبرام تسع اتفاقيات جمعية للتصدي للقيود غير التعريفية. - الوصول إلى إبرام أربع ترتيبات خاصة.

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على جملة من المراجع الاتية:متناوي وعدون، 2003 ص ص 21-30 .

-Seroussi ;1994 ;pp30-31.

-Flory ;1996 ;p05

لقد بدأ مسار التفاوض التجاري الدولي في إطار الجات أولى خطواته من جولة "جنيف الأولى" بسويسرا عام 1947، هذه الجولة التي خيبت بإرادة أمريكية رغبة منها في تحرير التجارة الدوليّة باعتبارها من المنطلقات الرئيسيّة لإعادة بناء أوروبا الغربيّة. انطلقت هذه الجولة في أكتوبر 1947، وانتهت أشغالها في جوان 1948، أين شاركت 23 دولة، وأثمرت أعمالها على ميلاد الاتفاقية العامّة للتعريفات والتجارة، وتحقيق تخفيضات تعريفية معتبرة، حيث تمّ الاتفاق على تقديم تنازلات جمركية لحوالي 45000 بندا جمركيا، والتي تشكّل نصف التجارة العالمية في ذلك الوقت، أي ما يعادل ما قيمته 10 مليار دولار من المعاملات التجارية بأسعار ما قبل الحرب العالمية الثانية.

وفي هذا الإطار نسجل أنّ الدول الأوروبيّة كانت تعاني من عجز في موازين مدفوعاتها، وبالتالي أخضعت تجارتها الخارجيّة لنظام الحصص لحماية إنتاجها المحلي؛ أي أنّها لم تلتزم بتنفيذ مبدأ المعاملة بالمثل (صبرينة فراح، 2011، ص 40).

ثمّ جاءت جولة "أنسي" بفرنسا عام 1949، والتي نتج عنها تحقيق تخفيضات تعريفية جديدة في الرسوم الجمركية بحوالي 25% مقارنة لسنة 1948، على الرغم من أنّ عدد الدول المشاركة قد انخفض إلى 13 دولة.

واتبعا لنفس المنحنى، جاءت جولة "توركاوي" (1950-1951) لتعزّز ما سبق، وتحقق مزيدا من التخفيضات التعريفية بمقدار 25% من تخفيضات عام 1948.

والملاحظ على هذه الجولة هو ارتفاع عدد الدول المشاركة إلى 38 دولة، وهذا إن كان يدلّ فإمّا يدلّ على وجود وعي متزايد ورغبة متنامية نحو تحرير أكبر للتجارة الدوليّة.

غير أنّ هذا الوعي المتزايد والرغبة المتنامية في تحرير المبادلات الدولية لم نجد له تجسيدا في جولة "جنيف الثانية" المنعقدة في الفترة (1952-1956)، وبمشاركة 26 دولة؛ حيث أنّ قيمة التجارة الدوليّة التي شملها التحرير لم تزد عن 2,5 مليار دولار، وهو رقم متواضع نسبيا. ويرجع مراقبون ذلك إلى ثلاثة عوامل أساسية هي:

- تغيير التفويض الممنوح للو م أ في المفاوضات، فكانت تستغلّ حقها الكامل في التفويض، وتمنح امتيازات على الواردات بقيمة تقدّر بحوالي 900 مليون دولار، في حين أنّها تحصل فقط على امتيازات تقدّر بحوالي 400 مليون دولار.

*للتذكير فإن مشروع المنظمة الدولية للتجارة لم يلق القبول من طرف الو م أ - كما رأينا سلفا- وهذا ما منح الجات صفة الهيئة الدوليّة الوحيدة المخولة لإدارة التجارة الدوليّة.

الفصل الثاني: تطوّر السّياسات التّجاريّة الدّوليّة في إطار اتفاقية الجات

- حصول اليابان على صفة طرف متعاقد في الجات عام 1955، هذا الأمر أريك حسابات بعض الدّول المتقدمة، على اعتبار أنّ المنتجات الصناعية اليابانية على الخصوص ستنافس منتجاتها المحلية، مما دفع هذه الدّول إلى خرق مبادئ الجات بتطبيقها لنظام الحصص الكمية التي تعرقل دخول المنتجات اليابانية إلى أسواقها، وهذا ما أكّده تقرير ياباني؛ إذ وجد أن 11 دولة أوروبية تطبق نظام حصص متعجرف من طرف واحد على 107 منتج ياباني.

- إنّ ظهور السّوق الأوروبية المشتركة كقوة اقتصادية تزاخم الو م أ في المسرح التجاري الدّولي نهاية الخمسينات وبداية الستينات، قد قلب الأمر رأساً على عقب، مما دفع الإدارة الأمريكية إلى اقتراح قواعد لعبة جديدة، وهنا ظهرت شخصية "دو فلاصدايلون" أمين الخزانة الأمريكية، الذي اقترح في عام 1959م تبسيط وتوسيع نشر الطريقة المعتمدة والنّاجحة داخل المجموعة الاقتصادية الأوروبية CEE**، فعوض أن يكون التفاوض سلعة سلعة، فإن تخفيض التعريفات الجمركية يكون آلياً على كلّ المنتجات (Heckly, 2008, P 87).

وهكذا استطاع "ديلون" فتح مفاوضات جديدة في جولة "جنيف الثالثة" والتي سميت بجولة "ديلون" نسبة إليه، وبحضور 26 دولة. لقد كان المأمول في هذه الجولة هو تحقيق تخفيض مقداره 20% من التعريفات الجمركية على مجموع المنتجات المتفعل عليها وهو مقترح المجموعة الاقتصادية الأوروبية- لكن السّقف الذي تحقق هو 7% فقط، أي تخفيض مسّ 4400 بندا جمركيا لسلع صناعية بقيمة تجارية محرّرة تعادل 4,9 مليار دولار أمريكي. هذه النتيجة المحققة يرجعها الكثير من المراقبين إلى الحساسيّة التجارية الأمريكية تجاه كلّ ما هو أوروبي، وهذا ما تجسّد من خلال انتشار موجة جديدة من الحمائية في الو م أ متبوعة بمعايير تحايل ومراوغة كبيرة تجاه منتجات المجموعة الاقتصادية الأوروبية المولودة (Heckly, 2008, P 87).

تجدر الإشارة هنا أنّ الطريقة المنتهجة في الجولات الخمسة الأولى من المفاوضات هي طريقة التفاوض سلعة سلعة، أي أنّ اقتراح "ديلون"-المذكور سلفاً- لم يلق تجاوباً بين الأطراف المتفاوضة، كما أنّ المفاوضات في هذه الجولات الخمس تمت على قاعدة ثنائية وليس على قاعدة متعدّدة، حيث تجمع أهم الموردين والمستوردين للسلعة، وبعد التوصل إلى اتفاق حول الرّسوم الجديدة، يسري الاتفاق على جميع الدّول على أساس مبدأ الدولة الأولى بالرّعاية وعدم التمييز. لقد أثبتت هذه الطريقة محدوديتها لكثرة المنتجات والسلع التي شملتها المفاوضات، لذا كان لابدّ من ترسيم

*تأسست رسمياً بناءً على معاهدة روما الموقعة في مارس 1957، وتضم الدول الست الآتية: إيطاليا، فرنسا، ألمانيا الغربية، بالإضافة إلى دول البينيلوكس وهي: بلجيكا، الأراضي المنخفضة (هولندا) ولوكسمبورغ. هذه الدول الثلاثة الأخيرة هي التي كانت النواة الأولى لبداية تشكل التجمع الأوروبي.

**CEE : La Comité Economique Européenne المجموعة الاقتصادية الأوروبية

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجاريّة الدوليّة في إطار اتفاقية الجات

طريقة جديدة في التفاوض، وهذا ما سنراه في الجولة القادمة وهي جولة "كنيدي" أي "جولة جنيف الرابعة".

الفرع الثاني: جولة كنيدي (1964-1967) وتأثيرها على السياسات التجاريّة الدوليّة

تعد "جولة كنيدي" أو "جولة جنيف الرابعة" -حسب مراقبين- المحك الفعلي الأوّل للمجموعة الدوليّة لتحرير عميق للتجارة الدوليّة؛ فهي تمثل بداية الدخول في صلب الموضوع حقيقة، بالنظر إلى ظروف المنافسة الدوليّة التي سادتها، وكذا بالنظر للموضوعات الجريئة والمعقدة التي تناولتها لأول مرّة، كقضية الإغراق، والقضية الزراعية، والقضية النسيجيّة وغيرها.

تتسبب هذه الجولة إلى رئيس الوم أ السابق "جون كنيدي" الذي دعا إليها، حيث ابتدأت أشغالها في ماي 1964 بجنيف السويسرية، واختتمت أشغالها بنفس المدينة في جوان من عام 1967 بمشاركة 62 دولة.

بعد مخاض عسير ومفاوضات مضيئة دامت لثلاث سنوات بين الأطراف المعنية، توجهت هذه الجولة بتاريخ 16 ماي 1967- ببيان ختامي، وتمّ توقيع الاتفاق النهائي بجنيف يوم 30 جوان 1967.

لقد حققت هذه الجولة نتائج معتبرة في ميدان السياسة التجاريّة من أجل تحرير التجارة الدوليّة، بالرغم من أنّها لم تحقق كل ما كان مسطرا (مفتاح، 2003، ص 76).

هذه النتائج التجاريّة نرصد أهمها في المعالم الآتية:

- رغم التضاربات الواضحة في المصالح بين المجموعة الاقتصادية الأوروبية للوم أ (Alain Samuelson, 1993, P 34)، إلا أنّ هذه الجولة أسفرت عن جملة من الاتفاقيات المفصلة، والتي بدورها أثّرت حزمة من التخفيضات الجمركية تنفذ خلال خمس سنوات (1968-1972) وهي:

❖ اتفاقية المنتجات الصناعية: بلغ متوسط التخفيض فيها ما بين 35% إلى 36%.

❖ اتفاقية المنتجات الزراعية: بلغ متوسط التخفيض فيها 25% على كثير من المنتجات الزراعية* ما عدا الحبوب.

*تحرير المنتجات مازالت عالقة إلى يومنا هذا بسبب السياسة الزراعية المشتركة التي يطبقها الاتحاد الأوروبي والمدعمة للمزارع الأوروبي ونفس الشيء نجده بالنسبة لدعم الوم أ للمزارع الأمريكي.

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجارية الدولية في إطار اتفاقية الجات

❖ اتفاقية المنتجات الكيماوية: نقلت السوق الأوروبية المشتركة والمملكة المتحدة رسومها الجمركية بنسبة 20%، أما الو م أ فتقلص رسومها بنسبة 50% نظرا لتعديل نظام سعر البيع الأمريكي.

علوّة على هذا فقد أسفرت الجولة على:

- منح صادرات الدّول النامية إجراءات أقل بخصوص التخفيض الجمركي وذلك وفقا للمادتين (12) و (18)** من اتفاقية الجات.

- تمديد العمل باتفاقية المنسوجات القطنية لمدة 3 سنوات (1968-1970) لزيادة فرص تصدير أمام الدّول النامية.

- منح بعض الدّول* ذات البنى التجارية أو الاقتصادية الخاصة معاملة خاصة شبيهة بالمعاملة الخاصّة التي حظت بها الدّول النامية، كونها مرتبطة ارتباطا وثيقا بتصدير بعض المنتجات الزراعية أو المنجمية.

- منح كندا معاملة خاصّة كونها لا تتمتع بسوق يتصف بشروط وقواعد المنافسة.

- الوصول إلى اتفاق مفتوح خاص بمكافحة الإغراق؛ أي نظام للتعريفات المضادة للإغراق أواخر عام 1967م، ودخل حيز التنفيذ ابتداء من 1968/07/01م. هذا الاتفاق قد طوّر فيما بعد في جولة طوكيو وجولة الأورغواي.

*للتذكير هذه المادة تنص على جواز وضع قيود كمية في حالة عجز في ميزان المدفوعات.

**المنعلقة بالدعم الحكومي للتنمية الاقتصادية، والتي منها إجازة للدول، النامية من تعديل تعريفاتها الجمركية لحماية صناعة ناشئة لمزيد من التفصيل حول هذه المادة ارجع إلى إبراهيم العيسوي، مرجع سبق ذكره، ص 24-25.

*الدول هي: جنوب إفريقيا، استراليا ونيوزيلندا.

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجارية الدولية في إطار اتفاقية الجات

ورغم النجاحات * التي حققتها هذه الجولة في سبيل تحرير التجارة الدولية، والتخفيف من وطأة الحمائية** التي لازمت فترة ما بعد الحرب الكونية الثانية (1947-1967)، إلا أنّ نتائجها في صالح الدول المتقدمة المهيمنة * على المفاوضات، أما الدول النامية التي كانت تتمتع بتفضيلات عند دخول سلعها أسواق الدول الصناعية، فقد نقص حدّ التفضيل بالنسبة لها بسبب تخفيض التعريفات على منتجات الدول ** التي لم تكن تتمتع بأيّة تفضيلات (قابل، 2008، ص 59).

الفرع الثالث: جولة طوكيو -جنيف- (1973-1979) وتأثيرها على السياسات التجارية الدولية

تسمى بجولة "طوكيو" نسبة إلى العاصمة اليابانية "طوكيو" بسبب إنعقاد المؤتمر الوزاري للجات فيها معلنا بداية أعمالها في سبتمبر من عام 1973، كما يطلق عليها اسم "جولة جنيف الخامسة" على اعتبار أنها خامس جولة تجرى أشغالها في مدينة جنيف السويسرية، والتي انتهت عام 1979؛ أي أنها دامت 6 سنوات كاملة، بمشاركة 102 دولة، وهي مشاركة قياسية بمنظار ذات الوقت.

تمخّض عن جولة طوكيو تسع اتفاقيات وأربع تفاهمات نحصّيها فيما يأتي:

أولاً: الاتفاقيات التسعة

أو تسمى الاتفاقيات الجمعية أو الجماعية "Plurilateral Agreements"، وهي تختلف عن الاتفاقيات المتعدّدة الأطراف، ولها إجراءات خاصة تنظمها، والدخول فيها يكون اختياريًا، وبالتالي لا يترتب عليها أيّة التزامات أو حقوق بالنسبة للأطراف المتعاقدة، التي لم توقع عليها (عدون ومتناوي، 2003، ص 29)، يبدأ سريان تنفيذها من 1980/01/01، والجدول الآتي رقم (2، 3) يتكفل بتجميعها فيما يأتي:

* من أهمها أن قيمة التجارة الدولية المحرّرة جراء هذه الجولة قد بلغ 40 مليار دولار، وهي أعلى قيمة محرّرة بلغت الجات منذ تأسيسها عام 1947.

** في هذا الإطار يقول الاقتصادي الغربي الكبير FloryThebaut فلوري تيبوت: "إنّ نتائج جولة كينيدي فشل نهائي للحمانيين الذين يُعتَبَرُونَ أعداء للتقدم والنمو الاقتصادي.

* من مظاهر هذه الهيمنة -في هذه الجولة- أنّ بيانها الختامي صيغ في مؤتمر قمة جمع الوم أ، والمجموعة الأوروبية، وبريطانيا، واليابان، والدول الاسكندنافية، مع اقضاء تام للدول النامية، من هنا نستشف أنّ الدول الصناعية هي الفاعل الرئيسي في الجولة من بدايتها (جدول الأعمال) إلى نهايتها (البيان الختامي والتوقيع)، بينما الدول النامية فلا محلّ لها من الإعراب.

** من هذه الدول -كما ذكرنا سلفاً- جنوب إفريقيا، نيوزيلندا، كندا وأستراليا.

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجاريّة الدوليّة في إطار اتفاقية الجات

الجدول رقم (2، 3): فحوى الاتفاقيات التسعة الجمعيّة المنبثقة عن جولة طوكيو (1973-1979)

البيان اسم الاتفاقية	الخطوط العريضة للاتفاقية	استثناءات أو ممنوعات أو ملاحظات حول الاتفاقية
(01) اتفاقية العوائق الفنية	- إقرار قواعد أو معايير تقنية للسلع من طرف الأطراف المتعاقدة. - تهدف هذه المعايير إلى ضمان سلامة وصحة المستهلكين وحماية البيئة.	- هذه القواعد يجب أن لا تمارس على أنها عوائق غير ضرورية أمام التجارة الدوليّة. - هذه الاتفاقية أصبحت ملزمة لكل الأطراف ابتداء من جولة الأورغواي.
(02) اتفاقية الدّعم والضرائب التعويضية	- يمكن للطرف المتعاقد اتخاذ إجراءات تعويضية تدعيمية للحماية. - هذه الإجراءات تتمثل في سياسة الإعانات أو الضرائب الموازية بالنسبة لبعض السلع والصناعات الناشئة.	- هذه الاجراءات التعويضية أو التدعيمية يجب ألا تؤثر على التجارة الخارجية للدول الأخرى، وبالتالي عدم إلحاق الضرر بها من جراء تطبيقها. - هذه الاتفاقية أصبحت ملزمة لكل الأطراف ابتداء من جولة الأورغواي.
(03) اتفاقية اجراءات تراخيص الاستيراد	- إجراءات تراخيص الاستيراد يمكن أن يكون استخدامها أمرا مقبولا ومتاحا. - إلزام الأطراف المتعاقدة على تبسيط هذه الإجراءات وتطبيقها بأسلوب عادل ومحايّد.	- عدم استخدام مثل هذه التراخيص كوسيلة لتقييد الواردات، وبالتالي عرقلة حركة التجارة الدوليّة وإلحاق الضرر بالدول الأخرى. - هذه الاتفاقية أصبحت ملزمة لكل الأطراف ابتداء من جولة الأورغواي.
(04) اتفاقية مكافحة الإغراق	- تتضمن الاتفاقية المنتجة لاتفاقية "كنيدي" تفسيرا لأحكام المادة التي تحدد الشروط الواجب توفرها لفرض رسوم مكافحة الإغراق.	- هذه الاتفاقية الجديدة "لطوكيو" أصبحت ملزمة لكل الأطراف ابتداء من جولة الأورغواي.
(05) اتفاقية التثمين أو التقييم الجمركي	- وضع نظام عادل وموحد لتقييم السلع. - يقتصر التقييم أو التقدير على أساس القيمة الواردة في سند الشحن أو الفاتورة.	- منع اللجوء إلى طريقة التقدير الجرافي لقيمة السلع المستوردة. - سمحت الاتفاقية للدول المختلفة بفترة سماح لمدة 05 سنوات قبل الالتزام بتنفيذ أحكام الاتفاقية حتى تكيف سياستها الجمركية وفق نص الاتفاقية. - هذه الاتفاقية أصبحت ملزمة لجميع الأطراف ابتداء من جولة الأورغواي.

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجاريّة الدوليّة في إطار اتفاقية الجات

<p>- الإقلال من الإجراءات التحيزيّة ضدّ الموردين الأجانب فيما يخص الصفقات الحكومية المقدّرة بـ 130 ألف وجدة سحب خاصة أو أكثر؛ أي ما يعادل حوالي 155 ألف دولار أمريكي أو أكثر.</p> <p>- هذه الاتفاقية بقيت غير ملزمة لجميع الأطراف إلى يومنا هذا.</p>	<p>- المشتريات الحكومية هي تلك القطاعات السلعية التي:</p> <ul style="list-style-type: none"> • تحتكر الدولة التداول فيها عن طريق الاستيراد. • يمكن للقطاع الخاص الوطني التعامل في صفقاتها. <p>- ضرورة تحديد كيفية دعوة الشركات للمساهمة في المناقصات الدوليّة التي تشرف عليها الدول المعنية بالمشتريات.</p>	<p>(06) اتفاقية المشتريات الحكومية</p>
<p>- ضرورة الالتزام بالاتفاقية لتحاشي فائض أو نقص أو تقلبات غير متوقعة في الأسعار.</p> <p>- هذه الاتفاقية لم يطرأ عليها أي تعديل جوهري منذ إقرارها في جولة طوكيو.</p> <p>- هذه الاتفاقية ألغيت.</p>	<p>- تهدف هذه الاتفاقية إلى:</p> <ul style="list-style-type: none"> • تحرير وتوسيع التجارة الدولية في منتجات الألبان. • زيادة الاستقرار في أسعارها في الأسواق الدوليّة. <p>- تتضمن أحكاماً خاصّة بالحدّ الأدنى لأسعار تصدير بعض لبن البودرة وبعض أنواع الجبن.</p>	<p>(07) اتفاقية منتجات الألبان</p>
<p>- يشمل هذا المجال فقط لحوم الأبقار الرضيعة والأغنام الحيّة.</p> <p>- هذه الاتفاقية لم يطرأ عليها أي تعديل جوهري منذ إقرارها في جولة طوكيو.</p> <p>- هذه الاتفاقية ألغيت.</p>	<p>- تهدف هذه الاتفاقية إلى:</p> <ul style="list-style-type: none"> • تحرير التجارة الدولية في اللّحوم والماشية. • تحقيق الاستقرار في أسعارها الدوليّة. • زيادة التعاون الدولي في هذا المجال. <p>- يقوم مجلس اللّحوم في إطار "الجات" لمراجعة عمل الاتفاقية والنظر في أوضاع العرض والطلب على اللّحوم.</p>	<p>(08) اتفاقية اللّحوم والثروة الحيوانية</p>

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجاريّة الدوليّة في إطار اتفاقية الجات

<p>- تتص على إلغاء كافة الرّسوم الجمركية وغيرها من الرّسوم على الطائرات المدنية وأجزائها وقطع غيارها للدول الأعضاء.</p> <p>- هذه الاتفاقية تشمل فقط الطائرات المستوردة من الشركات وطائرات الهليكوبتر.</p> <p>- هذا الاتفاق هو ملزم للأطراف التي وقعت عليه فقط، إبتداءً من 01 جانفي 1980.</p>	<p>(09)</p> <p>اتفاقية تجارة الطائرات المدنية</p>	
--	---	--

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على المرجع الآتي: البنك الإسلامي للتنمية 1998، ص ص 16-18

ثانياً: التفاهات الأربعة: "The Four Arrangements"

وتتمثل في:

- المعاملة التفضيلية* الممنوحة للدول النامية.
- التدابير التجاريّة المعمول بها لأغراض متعلقة بميزان المدفوعات.
- التدابير الوقائية لأغراض التنمية. فبنص المادة "19" من اتفاقية الجات، فإنّه يحق للطرف المتعاقد أن يلجأ إلى تطبيق جملة من التدابير الوقائية دون أخذ إذن مسبق من الجات إذا تأكد أنّ هناك تدهوراً كبيراً متأتياً من وارداته تلحق أضراراً بليغة بالصناعة المحلية.
- إجراءات التصديق، والتشاور، وفض النزاعات.

ثالثاً: نتائج أخرى لجولة طوكيو :

كما تمخض عن هذه الجولة نتائج أخرى على المستوى التعريفي نستعرض أهمها فيما يأتي:

- قيام الدول المتقدمة بتخفيض التعريفات الجمركية على المنتجات الصناعية** بمتوسط يعادل ثلث التعريفات القائمة، حيث تمّ التخفيض من 7% إلى 4,7%، أي بنسبة تخفيض تصل إلى 34% مقارنة بمتوسط الرسوم الجمركية للدول نفسها، إذ بلغ 40% وقت توقيع الاتفاقية في عام 1947، وقد أعطيت فترة زمنية للتنفيذ قدرها 08 سنوات إبتداءً من 1979/01/01.

*بناءً على النظام العام للتفضيلات "PGS" والذي رأيناه سلفاً، نجد أن الو م أ ولأول مرة انطلقاً من قانون إصلاح التجارة لعام 1974م- تسمح بمنح تفضيلات للصادرات الصناعية ونصف صناعية وصادرات مختارة للدول النامية عند ولوجها السوق الأمريكية، ويستثنى من هذه المنتجات: المنسوجات، والأحذية، والإلكترونيات للمستهلكين، والصلب، وكثير من المنتجات الأخرى ذات أهمية بالنسبة لهاته البلدان قد استبعدت.

**استثنى منها السيارات والمنسوجات.

الفصل الثاني: تطوّر السّيّاسات التجاريّة الدوليّة في إطار اتفاقية الجات

- أنّ الخفض الجمركي -في بداية الجولة- شمل ما قيمته 300 مليار دولار، ومتوسط الخفض وصل إلى ما يعادل 30% من متوسط التعريفات وقت انطلاق الجولة. هذا الريتم التخفيضي المستمر على مدار 8 سنوات توج بقيمة تجارية دولية محرّرة تقدّر بـ 155 مليار دولار، وهذا ما كان له أثر كبير -حسب خبراء- في زيادة التدفقات السلعية الدوليّة نهاية الثمانينات وبداية التسعينات من القرن الماضي.

وهكذا يمكن القول أنّ فترة ما قبل الأورغواي -الجولات السبعة السّابقة- قد عرفت إنجازات هامة في ميدان تحرير التجارة الدوليّة، غير أنّها عجزت على تحرير ثلاث مجالات أساسية وهي:

- **المجال الأوّل:** يشتمل التجارة الدوليّة بين الدّول النامية والدّول المتقدّمة، ذلك أنّ عملية التحرير مسّت السلع ذات الأهمية الخاصّة في التجارة بين الدّول المتقدمة، ولم تحظ السلع ذات الأهمية الخاصّة في التجارة بين البلدان النامية بنفس الأهمية (شاهين، 2018، ص 29).

وعليه بقيت الرّسوم الجمركيّة في البلدان المتقدمة مرتفعة على صادرات الدّول النامية، اللّهم عمليات التمييز والتفضيل التي حظيت بها صادرات الدّول النامية في سنوات السبعينات، غير أنّ القيود غير التعريفية بقيت حاجزا منيعا في وجه صادرات عدد كبير من السلع الصّناعية ذات الأهمية الخاصّة للبلاد النامية.

- **المجال الثاني:** يرتبط هذا المجال بسلعة المنسوجات، فمنذ عام 1962، أخرجت هذه السلعة تماما من قانون الجات، وأخضعت التجارة الدوليّة فيها لاتفاقية خاصّة هي اتفاقية المنسوجات التي اقتضت في البداية على المنتجات القطنية، لتتوسع بعد ذلك في عام 1974 وتشمل كل المنسوجات من القطن أو غيره من الألياف الطبيعيّة أو المصنّعة. وهكذا صنعت البلاد النامية الكثير من المنافع من تحرير التجارة في أهم صناعة تتمتع فيها بميزات تنافسية. وبقي الوضع على حاله إلى أن جاءت جولة الأورغواي التي تمخّص عنها اتفاق في هذا المجال.

- **المجال الثالث:** يتصل هذا المجال أساسا بعلاج معضلة القيود التعريفية وغير التعريفية التي تقف حجرة عثرة تجاه حركة التجارة الدوليّة في السلع الزراعيّة. فعلى الرّغم من أنّ اتفاقية الجات جاءت في البداية لتحرير السلع الصّناعية والسلع الزراعيّة معا، إلّا أنّ هذه الأخيرة بقيت خارج نطاق المفاوضات التجاريّة، إلى أن أدرجت في حلقة الأورغواي، وتمّ إخضاعها لأوّل مرّة لنفس القواعد التي تحكم التجارة الدوليّة في السلع الصّناعية.

غير أنّ التراجع الكبير الذي طرأ على دور الجات عامّة وعلى عملية تحرير التجارة الدوليّة خاصّة، جاء مع الفوضى العارمة التي عرفها الاقتصاد العالمي منذ عقد السبعينات، والتي بلغت ذروتها في النصف الأوّل

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجارية الدولية في إطار اتفاقية الجات

من عقد الثمانينات، مما فتح المجال على مصراعيه لعودة الحماية الشرسة من جديد، فما كان من علماء القوم الحكماء إلا أن يدعوا إلى جولة جديدة من المفاوضات لوقف هذا التدهور، فكانت "جولة الأورغواي" التي سنكتشف خباياها في المطلب القادم.

المطلب الثاني: جولة الأورغواي وتأثيرها على السياسات التجارية الدولية.

تعتبر جولة الأورغواي هي الجولة الثامنة والأخيرة في تاريخ الجات. ابتدأت أشغالها في 15 سبتمبر 1986 بمدينة "بونتادل أسته" "Punta Del Esta" بالأورغواي وشارك في مناقشاتها عدد كبير من الأطراف المتعاقدة (123 دولة)؛ أي بزيادة 100 دولة مقارنة بجولة المفاوضات الأولى بجنيف "في أكتوبر عام 1947". انتهت أعمال الجولة في 15 أبريل من عام 1994 بمراكش المغربية، وذلك بالتوقيع على مخرجاتها من طرف 117 دولة.

سنعمل في هذا المطلب من خلال فرعيه على إبراز أهمية هذه الجولة في سياق تحرير أكبر للتجارة العالمية، كما نبرز النتائج المبهرة التي حققتها في هذا المضمار.

الفرع الأول: أهمية جولة الأورغواي

تشكل هذه الجولة أهم جولات الجات على الإطلاق للاعتبارات الآتية:

- المشاركة الفعالة للدول النامية في مناقشاتها؛ فهي أول مشاركة ناجحة لها منذ نشأة الجات، بعبارة أخرى صوت الدول النامية هذه المرة كان مسموعاً.**
- اعتبار الاتفاقيات التي تخرج عن هذه الجولة حزمة واحدة لا تقبل التجزئة، ما عدا الاتفاقيات التسعة التي رأيناها سلفاً.
- اعتبار الاتفاقيات التي تم التوصل إليها نقطة بداية لا نهاية (الحجار، 2003، ص 231).
- تناولها لقضايا جديدة لم تطرح في الجولات السابقة والتي صيغت في اتفاقيات جديدة وهي:

❖ قضية الخدمات (اتفاقية خاصة بتحرير الخدمات GATS*)

❖ قضية حقوق الملكية الفكرية (اتفاقية خاصة بحقوق الملكية الفكرية TRIPS**).

*أكبر الداعين لهذه الجولة هي الوم أ التي رأت أنها أكبر خاسر من اندلاع شرارة الحماية الجديدة، والتي اشتعلت -خاصة- بينها وبين المجموعة الاقتصادية الأوروبية واليابان والنمور الآسيوية الصاعدة ممثلة في كوريا الجنوبية، سنغافورة، تايوان وهونغ كونغ. **سنلمس هذا من خلال مخرجات هذه الجولة (28 اتفاقية) وكذا في القضايا التي أرادت الدول المتقدمة تمريرها خاصة الوم أ ولم تستطع تمريرها بسبب رفض الدول النامية لذلك وهي القضية البيئية وقضية الإغراق الاجتماعي.

*GATS : The General Agreement for Trade in Services.

**TRIPS : Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights.

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجارية الدولية في إطار اتفاقية الجات

- تناولها لقضايا قديمة والتي استعصى الاتفاق عليها في الجولات السابقة وهي:

- ❖ القضية الزراعية (اتفاقية خاصة بالزراعة).
- ❖ القضية النسيجية (اتفاقية خاصة بالمنسوجات والملابس).

- استحداث نظام قوي لتسوية المنازعات (الحجار، 2003، ص 231).
- تمخض عنها أهم إنجاز في تاريخ الجات وهو تأسيس المنظمة العالمية للتجارة "WTO" في 15 أبريل من عام 1994 بمراكش المغربية، والتي بدأت العمل فعليا في 01 جانفي 1995.

الفرع الثاني: نتائج جولة الأورغواي وتأثيرها على السياسات التجارية.

كما كان الطريق إلى الأورغواي شاقا ومضنيا، فإن الخروج منه -بثمرات متعدّدة- كان صعبا ومتعبا، وهذا ما كانت تصبو إليه الأطراف المتفاوضة، فقد أسفرت المناقشات الشرسة وثيقة ختامية** تتضمن 28 نصا قانونيا* ما بين اتفاقية وقرار ومذكرة تفاهم لتفسير بعض مواد اتفاقية الجات الأصلية، بما في ذلك الاتفاقية الخاصة بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة.

لقد كان انعقاد المؤتمر الوزاري** في مدينة "مراكش المغربية" في الفترة ما بين 12 إلى 16 أبريل 1994 إيذانا رسميا بالانتهاء الفعلي لجولة الأورغواي، والذي أقرّ سبع وثائق تمثل حصيلة ثمان سنوات تقريبا من المفاوضات الثنائية والمتعدّدة الأطراف وهي:

- قرار بقبول الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.
- قرار بإنشاء اللجنة التحضيرية المعنية بإجراءات تأسيس المنظمة وتحديد نطاق عملها.
- قرار بدراسة الآثار المالية والإدارية المترتبة على إنشاء المنظمة.
- قرار بدراسة العلاقة بين التجارة والبيئة وإنشاء لجنة دائمة وخاصة لهذا الموضوع.
- الموافقة على إصدار "إعلان مراكش" الذي يعتبر تلخيصا لنتائج جولة الأورغواي.
- اعتماد وثيقة ختامية للجولة وإحالتها على الوزراء للتوقيع عليها.
- اعتماد اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة وملحقاتها من الاتفاقيات والقرارات والإعلانات وإحالتها على الوزراء للتوقيع عليها.

*WTO : The World Trade Organisation.

** هذه الوثيقة النهائية أو الختامية تمّ المصادقة عليها فعليا بتاريخ 15 ديسمبر 1993.
* مخرجات هذه الاتفاقية الختامية والتي بلغ عددها 28 سنتطرق إلى أهمها في الفصل القادم.
** شارك في أعمال هذا المؤتمر الوزاري 125 دولة عضوة في الجات، بالإضافة إلى عدد من الدول التي تقدمت بطلبات للانضمام ولم تكن قد استكملت إجراءات العضوية، لذا شاركت بصفة مراقب كما هو متبع.

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجارية الدولية في إطار اتفاقية الجات

لقد قامت 111 دولة من الدول المشاركة بالتوقيع على الوثيقة الختامية، ويصبح إلزام الدول بالاتفاقيات نهائياً بعد إتمام إجراءات التصديق في البرلمان بالنسبة للدول التي ينص دستورها على ذلك، فما الذي يعنيه انتهاء أعمال جولة الأورغواي لتحرير التجارة الدولية؟ (حوش، 2001، ص 64). هذا ما سنترجمه من خلال النتائج التي تمخضت عن هذه الجولة، والتي نحصي أهمها في النقاط الآتية:

- تأسيس المنظمة العالمية للتجارة للإشراف على تجسيد اتفاقية الجات لعام 1994، وإرساء دعائم للتعاون بينها وبين البنك وصندوق النقد الدوليين لغرض تنسيق السياسات التجارية والمالية والنقدية للدول الأعضاء.
- تثبيت نظام متكامل أكثر عدلاً لفض المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء عن طريق إصدار قرارات تحكيم ملزمة، وجعله أداة فعالة في حماية الدول الصغيرة والضعيفة من مخاطر التعرض لإجراءات انتقامية منفردة من جانب الدول الكبيرة والقوية.
- تحفيز النظام القانوني للجات بإجراءات وقاية جديدة للواردات ومكافحة الدعم والإغراق، علاوة على إصلاح قواعد الجات المتصلة بالإعانات الحكومية.
- جبر أوجه المحدودية الموجودة في الضوابط والقواعد المسؤولة عن تحرير التجارة الدولية، والتي تجلّت في ضعف التأثير على توجهات السياسة التجارية للدول الأعضاء.
- التوصل إلى صياغة نظام أكثر صرامة ونجاعة في مجال الرقابة على تجسيد الاتفاقيات والقواعد والمبادئ المسيرة للتجارة الدولية بوجه عام.
- تقليص القيود التعريفية وغير التعريفية على التجارة وتوسيع قوانين الجات لتغطي تحرير تجارة السلع الزراعية والمنسوجات والملابس، وتجارة الخدمات، والجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية والاستثمار.
- الإبقاء على نظام المعاملة التفضيلية للدول النامية ساري المفعول، خاصة بالنسبة للدول الأقل نمواً، وهذا فيما يتعلق بنظام الالتزامات أو الفترات الزمنية الانتقالية الممنوحة لها لإتمام التزاماتها، علاوة على المعاملة التفضيلية المرتبطة بتمية المبادلة التجارية بين الدول النامية عن طريق الترتيبات التفضيلية.
- التأكيد على حق الدول النامية والدول الأقل نمواً المستوردة للغذاء في التعويضات لصدّ الانعكاسات السلبية الناجمة عن تحرير المنتجات الزراعية من خلال المنح أو القروض الميسرة.
- جعل النظام التجاري الدولي أكثر ديمقراطية من خلال تمتع جميع الدول الأعضاء مستقبلاً في منظمة التجارة العالمية بحقوق متكافئة في التصويت، حيث خصص صوت واحد لكل دولة بغض النظر عن حجم تجارتها الخارجية أو قوة اقتصادها.

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجاريّة الدوليّة في إطار اتفاقية الجات

- إدراج موضوع العلاقة بين التجارة والبيئة* رسمياً ولأوّل مرة في إطار الجات والمنظمة العالمية للتجارة.
- عدم الاتفاق على إدراج موضوع العلاقة بين التجارة ومعايير العمل أو ما يصطلح عليه موضوع الإغراق الاجتماعي**.
- الاتفاق على تأجيل حسم القضايا المعقّدة* من جولة الأورغواي مستقبلاً في إطار المنظمة العالمية للتجارة وهي: الخدمات الماليّة، خدمات النقل البحري، الاتصالات السلكية واللاسلكية، انتقال الأيدي العاملة والمسائل الثقافيّة.

وعموماً يمكن القول -في ختام هذا المبحث- أنّ اتفاقية الجات ورغم ما تحمله في طياتها من إيجابيات أو سلبيات -مثلها مثل أيّ اتفاقية- فإنّ الدّول التي تنتسب إليها سوف تنتفع من المزايا الواردة بها، أما الدّول التي لم تنتسب إليها فلن تنتفع بتلك المزايا التي يمكن اختصارها في أنّ المنظمة العالمية للتجارة التي ستنشأ فعلياً في جانفي 1995 سوف تدير أكثر من 92% من إجماليّ التجارة العالميّة الأمر الذي يعني أنّ عملية الانضمام للمنظمة أصبحت حتمية لدول العالم كافة، فالنظام الاقتصادي العالمي الجديد عموماً والنظام التجاري العالمي الحالي تحديداً لا يسمح بالانغلاق، وفي هذا الإطار نجد أنّ دول المعسكر الاشتراكي بما فيها الجمهوريات السوفييتية ودول أوروبا الشرقية قد سارعت إلى طلب الانضمام عقب السقوط المدوي المعروف، ومن ثمّ فإنّ الانغلاق يعني خسارة تجارية هائلة من فقد التعامل مع 92% من حجم التجارة العالميّة خاصة أنّ 80% منها يخصّ الدّول الصناعيّة الكبرى بما فيها الو م أ واليابان وكندا والمجموعة الأوروبيّة، زيادة على هذا فإنّ الانضمام للاتفاقيّة يعطي للدولة العضو الحصول على معاملة الدّولة الأكثر رعاية فيما يتعلق بصادراتها للدّول الأخرى الأعضاء، والانتفاع من التقليلات الجمركية المتبادلة بين الدّول الأعضاء، علاوة على حلّ

* طرح هذا الموضوع لأول مرة في قمة الأرض "بريو دي جانيرو" البرازيلية عام 1992، واستغلته الدّول المتقدّمة -خاصة الو م أ- للدفاع عن مصالحها التجاريّة، وهذا ما تجسّد في المؤتمر الوزاري بمراكش عام 1994، كما رأينا ذلك سلفاً. تجدر الإشارة هنا إلى أنّ المعايير البيئيّة تحمي النشاط الصناعي من خلال ضمان وجود أساليب إنتاج ومنتجات غير ملوثة للبيئة، وهذا ما نجده -مثلاً- في السّلع الزراعيّة، أين تتطلب العمليّة الانتاجيّة لهذه السّلع استخدام مبيدات الآفات والأسمدة ومواصفات التعبئة والتّغليف.

** الإغراق الاجتماعي يقصد به انخفاض تكلفة العمالة في الدّول النامية بدرجة كبيرة فيها في الدّول المتقدمة، بالإضافة إلى عدم التزام بعض الدّول النامية بالمعايير الدوليّة للمنظمة للعمل، مما ينجم إنتاج سلع في الدّول النامية بتكلفة تقل كثيراً عن نظائرها في الدّول المتقدمة. وقد اقترحت الو م أ وكندا إدراج هذا الموضوع ضمن المهام المستقبلية لمنظمة التجارة العالميّة لضمان التزام جميع الدّول بمعايير العمل الدوليّة. وقد عارضت الدّول الناميّة بشدة هذا التوجه ونجحت في عدم إقحام موضوعات العمالة ضمن نشاطات المنظمة العالميّة للتجارة.

للإشارة فقط، هذا الموضوع هو الذي فجر المؤتمر الوزاري للمنظمة العالميّة للتجارة بسياتل الأمريكية عام 1999م، عندما أرادت الو م أ طرحه مجدداً على الدّول الأعضاء كما سنرى ذلك لاحقاً.

* لمزيد من التفاصيل حول هذه القضايا العالقة من جولة الأورغواي، ارجع إلى مرجعنا السابق، طارق بن زياد حواش، من صفحة 69 إلى صفحة 71.

الفصل الثاني: تطوّر السياسات التجاريّة الدوليّة في إطار اتفاقية الجات

الخلافاً التجارية في إطار اتفاقية الجات وعدم الحاجة إلى عقد اتفاقيات ثنائية بين الدول باعتبار أنّ الجات هي المرجع الأساسي.

وعليه، ومن المرغوب فيه أن تتبنى الدول النامية السياسات الأتية: (السيد حسن، محمد البناء، 2008، ص 247).

- تعجيل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

- الاستغلال الأمثل لإيجابيات الاتفاقية.

- التكيف مع سلبيات الاتفاقية وحسن التعامل معها.

وتتباين درجة السلبيات والإيجابيات حسب بنية الدولة الاقتصادية، فإذا كان اقتصاد الدولة النامية تصديرياً أكثر منه استيرادياً تعاضمت المنافع على الاقتصاد الذي تفوق وارداته صادراته، ففي ظل رفع القيود الجمركية فإن النشاط التصديري للدولة النامية يحقق مزايا عديدة وجمة خاصة وأن الاتفاقية تنص على إجبار الدول الصناعية على ربط التعريفات الجمركية وتقليصها بحدّ أدنى 33% في حين تعهدت اليابان بـ: تقليص من 30 إلى 50%، وهذا التقليص في القيود الجمركية يشير إلى إزاحة العقبات أمام صادرات الدول النامية لولوج أسواق الدول المتقدمة، ويتطلب ذلك الأمر من الدول النامية كحدّ أدنى ما يأتي: (السيد حسين، محمد البناء، 2008، ص 247).

- تشجيع وتحفيز الأنشطة التصديرية.

- تقليص الواردات إلى أقصى حدّ ممكن عن طريق خلق صناعات منتجة أو بديلة لها وتعزيزها.

هذه هي المعادلة الصحيحة التي يجب أن تتطوّر منها أية دولة للنجاح في معترك المنظمة العالمية للتجارة الإطار القانوني والرسمي الجديد للتجارة الدولية.

خلاصة الفصل الثاني:

ظهرت اتفاقية الجات إلى الوجود في أكتوبر من عام 1947، نتيجة الجهود الأمريكية المتواصلة من عام 1918 إلى عام 1945- لتحرير التجارة الدولية من الحماية المقيدة التي أصابها بفعل الحرب العالمية الأولى (1914-1918)، وأزمة الكساد الكبير لعام 1929، والحرب العالمية الثانية (1939-1945).

لقد كانت الجات صناعة أمريكية بامتياز، فهي ناد أسس لخدمة مصالح الأقوياء -ممثلاً في الدول الكبرى- على حساب مصالح الضعفاء ممثلاً في الدول النامية.

في هذا السياق، جاءت الجات كبديل لمشروع منظمة التجارة الدولية -وهو حلم الدول النامية آنذاك- والذي لم ير النور في مؤتمر هافانا عام 1948 بسبب الرفض الأمريكي المعلن في ديسمبر من عام 1950.

عُرِفَت الجات بجولاتها التفاوضية الثمانية ابتداء من جولة جنيف لعام 1947 وصولاً إلى جولة الأورغواي (1986-1993)، فعلى مدار نصف قرن تقريباً، حققت الجات خطوات عملاقة في مجال تخفيض القيود التعريفية على السلع الصناعية، لكنها فشلت -بالمقابل- في تحقيق نفس النتائج في مجال القيود غير التعريفية خاصة المطبقة على السلع الزراعية.

وفي هذا الإطار، تعتبر جولة كينيدي (1964-1967)، وجولة طوكيو (1973-1979)، وجولة الأورغواي (1986-1993)، قفزات نوعية نحو إرساء قواعد جديدة راسخة ومتينة لتنظيم التجارة الدولية وتحريرها، كونها عالجت قضايا تجارية شائكة لأول مرة، بالإضافة أنها تزامنت عموماً مع ظهور ظاهرة التنافسية الدولية من جديد بين الأقطاب الأربعة للاقتصاد العالمي ممثلة في: الـ م أ، والاتحاد الأوروبي، واليابان، والنمور الآسيوية الصاعدة، والتي أفضت جواً من الحماية الجديدة ممثلة في الإجراءات الرمادية، وزيادة على هذا، فقد دعت هذه الجولات في مخرجاتها -وهذا تحت ضغط الأكتاد- إلى منح معاملة تفضيلية للدول النامية من خلال جملة من الآليات أشهرها نظام التفضيلات المعمم، وقاعدة التمكين.

فجولة كينيدي عرفت بجولة الإغراق، كونها دعت لأول مرة إلى ضرورة صياغة إجراءات خاصة لمكافحة الإغراق، أما جولة طوكيو فقد عرفت بمقررات طوكيو والتي أشهرها: الاتفاقيات التسعة الجمعية (الاختيارية)، والتفاهات الأربعة الأساسية، بالإضافة إلى موضوع القيود غير التعريفية، أما جولة الأورغواي، فهي أشهر جولات الجات على الإطلاق، أطولها زمناً وعمراً، وأشملها مضموناً وعمقاً، فقد أخرجت -في إعلان مراكش لعام 1994م- ثمانين اتفاقاً أشهرها: اتفاقية خاصة بتجارة الخدمات، اتفاقية خاصة بحقوق الملكية الفكرية، واتفاقية خاصة بقضايا الاستثمار المرتبطة بالتجارة، بالإضافة إلى اتفاق خاص بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة التي سنتعرف على تطورات السياسات التجاريّة الدوليّة في ظلّها في الفصل القادم.

الفصل الثالث:

المنظمة العالمية للتجارة
وتطور السياسات التجارية
الدولية

تمهيد:

يعود الفضل في تأسيس المنظمة العالمية للتجارة - كما رأينا سلفاً - إلى النجاح الذي حققته جولة الأورغواي؛ حيث نقلت اتفاقية الجات والأمانة التي كانت تديرها إلى وضع جديد، فمن اتفاقية متعددة الأطراف إلى منظمة دولية تنظم عمليات تحرير التجارة الدولية وتجسدها ميدانيا الاتفاقيات الثماني والعشرون التي اعتمدت في جولة الأورغواي، وهكذا أصبحت منظمة التجارة العالمية منظمة عالمية كاملة الأركان تعمل جنباً إلى جنب مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي في مجال إدارة وتنظيم شؤون الاقتصاد العالمي.

وفي هذا الفصل سنحاول التعرف بجلاء على هذا الكيان المؤسسي الدولي من خلال المباحث الأربعة الآتية:

المبحث الأول: مدخل تعريفي بالمنظمة العالمية للتجارة.

المبحث الثاني: اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة وتأثيرها على السياسات التجارية الدولية.

المبحث الثالث: الآثار المحتملة من تنفيذ الاتفاقيات على اقتصاديات الدول النامية.

المبحث الرابع: نتائج المؤتمرات الوزارية وتأثيرها على السياسات التجارية الدولية.

المبحث الأول: مدخل تعريفي بالمنظمة العالمية للتجارة

في هذا المبحث التعريفي المكون من خمسة مطالب، سنتطرق في المطلب الأول إلى ماهية المنظمة العالمية للتجارة، بينما يتكفل المطلب الثاني ببيان هيكلها التنظيمي، أما المطلب الثالث فسيعرض لنا آلية تسوية المنازعات وآلية استعراض السياسات التجارية داخل المنظمة، على أن يستعرض المطلب الرابع آلية صنع القرار ونظام العضوية المعتمد في المنظمة، ليختتم هذا المبحث بمطلب خامس يبرز لنا أهم محاسن هذه المنظمة كما يبرز لنا أهم الانتقادات الموجهة إليها.

المطلب الأول: ماهية المنظمة العالمية للتجارة

في هذه الماهية سنوضح مبادئ وأهداف هذه المنظمة (الفرع الأول)، كما نجلي الوظائف التي تؤديها والمجالات التي تغطيها (الفرع الثاني)، على أن نفتقي في آخر هذا المطلب (الفرع الثالث) أوجه الشبه والاختلاف الموجودة بين هذه المنظمة واتفاقية الجات.

الفرع الأول: المبادئ والأهداف.

أولاً: المبادئ:

يمكن إيجاز مبادئ المنظمة العالمية للتجارة في النقاط الآتية:

1- عدم التمييز في المعاملات التجارية:

أين تلتزم الدولة العضو في المنظمة بمنح الدول الأعضاء نفس المزايا، سواء تعلق الأمر بإنشاء اتحادات جمركية أو مناطق حرة أو أية معاملات خاصة أخرى.

2- مبدأ الحماية من خلال التعريف الجمركية:

إذا اقتضت الضرورة يمكن للدول أن تحمي تجارتها عن طريق التعريف وليس بإجراءات تقييدية أخرى كالقيود الكمية (الجوزي، 2012، ص 227).

3- مبدأ إعطاء امتيازات للدول النامية:

وذلك للرفع من حصة الدول النامية في التجارة الدولية، ودعم جهودها للوصول إلى الأسواق العالمية.

*تتطابق هذه المبادئ كثيرا مع مبادئ الجات، غير أن الجديد - في اعتقادنا - هو تطوير مبدأ الشفافية الذي كان في إطار الجات معناه الاعتماد على التعريف فقط كمبدأ للحماية وعدم اللجوء إلى استخدام القيود الكمية، وعند استخدام هذه الأخيرة في نطاق محدود وظرفي فعلى الطرف المتعاقد الإبلاغ، لكن في إطار المنظمة العالمية للتجارة فقد أصبح الكلام عن الكشف والإفصاح، وهذا دلالة عن عزم المنظمة العالمية ضبط الأمور والتقليل من التحايل في هذا المجال.

4- مبدأ المشاورات والمفاوضات التجارية:

تعتمد المنظمة على حلّ الخلافات والمشاكل بآلية المفاوضات التجارية، وذلك لترسيخ أسس النظام التجاري العالمي الجديد المبني على التشاركية الجماعية.

5- مبدأ الشفافية:

وفحواه أن تلتزم الدول الأعضاء في المنظمة بالعمل في إطار الوضوح التام من خلال الاعتماد على آليتي الكشف والإفصاح المتعلق بالقرارات الحكومية ذات الصلة الوثيقة بالتجارة، سواء ارتبط الأمر باقتصاديات الدول الأعضاء أو بالنظام التجاري متعدد الأطراف.

6- مبدأ الالتزام بالتعريف:

ومغزاه أنّ الدولة العضو عليها أن تتعهد بأن لا تلجأ إلى فرض رسوم عالمية تضرّ بالدول الأعضاء.

ثانياً: الأهداف:

الهدف الأساسي للمنظمة العالمية هو تحرير التجارة بين دول العالم، وإلى جانب هذا الهدف هناك أهداف أخرى يمكن تلخيصها كما يلي: (الجوزي، 2012، ص 226).

- تفعيل الاقتصاد العالمي بتحرير التجارة الدولية ورفع سقف الدّخل الوطني الحقيقي للدول الأعضاء، وتسهيل الوصول إلى الأسواق العالمية.
- التعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي لتنسيق السياسات التجارية والنقدية والمالية.
- العمل على دمج اقتصاديات دول أوروبا الشرقية والدول النامية في الاقتصاد العالمي، ومحاولة الانتفاع من الإمكانيات المادية والبشرية والطبيعية التي تتمتع بها.
- إعطاء البلاد النامية معاملة تمييزية خاصة بمنحها فترة إعفاء أطول من تلك الفترة الممنوحة للدول الصناعية، وهذا قصد تهيئتها لاندماج فعال في اقتصاد السوق.
- إرساء نظام خاص لتسوية المنازعات التجارية التي قد تحدث بين الدول الأعضاء.
- توفير الحماية الملائمة للسوق الدولي لجعله يشغل في محيط ملائم لمختلف مستويات التنمية.
- خلق تشريع قانوني ومؤسسي جديد لتجسيد اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.
- توسيع وصياغة أنماط مستحدثة لتقسيم العمل الدولي والرفع من حيّز التجارة الدولية.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

- العمل على الوصول إلى استغلال أمثل للموارد مع الحفاظ على البيئة ووقايتها وتوفير الأدوات اللازمة لتجسيد ذلك.

- بعث تنافسية في التجارة العالمية تقوم على مبدأ الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد.

الفرع الثاني: الوظائف والمجالات.

أولاً: الوظائف:

حدّدت الوثيقة الختامية لجولة الأورغواي في مادتها الثالثة وظائف المنظمة العالمية للتجارة على النحو الآتي: (الجوزي، 2012، ص 226).

- العمل على متابعة تنفيذ مقررات جولة الأورغواي، والسهر على تحقيق أهدافها.
- المراقبة الدائمة للسياسات التجارية الوطنية للدول الأعضاء.
- تحضير وإعداد الأطراف الدولية للتفاوض حول التدابير التي تحكم وتنظم فض النزاعات.
- القيام بمشاورات داخل المنظمة حول الأسلوب الملائم المعتمد في مجالات التعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي لتنسيق فعال لسياسات إدارة شؤون الاقتصاد العالمي مغطيا أركانه المالية والنقدية والتجارية.

ثانياً: المجالات:

تقوم هذه المنظمة بالإشراف على كلّ ما يخص مكونات التبادل التجاري العالمي وهي: (لاشين وآخرون، 2005، ص 53).

- التجارة في السلع.
- التجارة في الخدمات.
- حقوق الملكية الفكرية TRIPS.
- مقاييس الاستثمار المتعلقة بالتجارة TRIMS*.

*TRIMS : Trade Related For Investments Measures.

الفرع الثالث: أوجه الشبه والاختلاف بين اتفاقية الجات والمنظمة العالمية للتجارة.

الجدول الآتي يوضح هذه الأوجه بنوعها فيما يأتي:

الجدول رقم (3، 1): أوجه الاختلاف والشبه بين اتفاقية الجات والمنظمة العالمية للتجارة

اتفاقية الجات	أوجه الشبه	المنظمة العالمية للتجارة
<ul style="list-style-type: none"> - تسهيل تنفيذ إدارة اتفاقية جولة الأورغواي. - توفير برامج لمفاوضات متعدّدة الأطراف. - المراجعة الدورية للسياسات التجارية للدول الأعضاء. - التعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي لتجسيد التلاحم المتين في السياسة الاقتصادية. - لكلّ منهما أمانة عامة يرأسها مدير عام. - تعمل الأمانة العامة في كل منهما على عقد دورات بمشاركة المجلس الوزاري مرّة كلّ سنتين على الأقل. - لكل دولة صوت واحد، والقرار يتخذ بالإجماع في كليهما. 		
اتفاقية الجات	أوجه الاختلاف المعايير	المنظمة العالمية للتجارة
<ul style="list-style-type: none"> - هي اتفاقية دولية مرحلية مؤقتة. 	من حيث الطبيعة	<ul style="list-style-type: none"> - هي مؤسسة دولية دائمة.
<ul style="list-style-type: none"> - التّجارة في السّلع. 	من حيث المجالات المغطاة	<ul style="list-style-type: none"> - التّجارة في السّلع. - التجارة في الخدمات. - حقوق الملكية الفكرية. - الاستثمار المرتبط بالتجارة.
<ul style="list-style-type: none"> - تضم أطراف متعاقدة. - هي مجرد نص قانوني رسمي. - اتفاقياتها غير ملزمة. 	من حيث المنهج	<ul style="list-style-type: none"> - تضم دولاً أعضاء. - هي مؤسسة على قاعدة قانونية قويّة. - اتفاقياتها ملزمة.
<ul style="list-style-type: none"> - الاعتماد في تسوية المنازعات على الصفة الدبلوماسية الاختيارية؛ أي الاعتماد على مبدأ التراضي. 	من جانب تسوية المنازعات	<ul style="list-style-type: none"> - الاعتماد في تسوية المنازعات على الصفة القضائية التحكيمية؛ أي الاعتماد على مبدأ التقاضي.

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على المرجع الآتي: متناوي وعدون، 2003، ص 60-62

من الجدول نستنتج أنّ المنظمة العالمية للتجارة ليست مجرد توسيع للجات، وإنّما هي منظمة لها خصائصها وطبيعتها وإطارها التنظيمي والمؤسساتي ووظائفها (بن موسى، 2004، ص 88)، هذا من جهة،

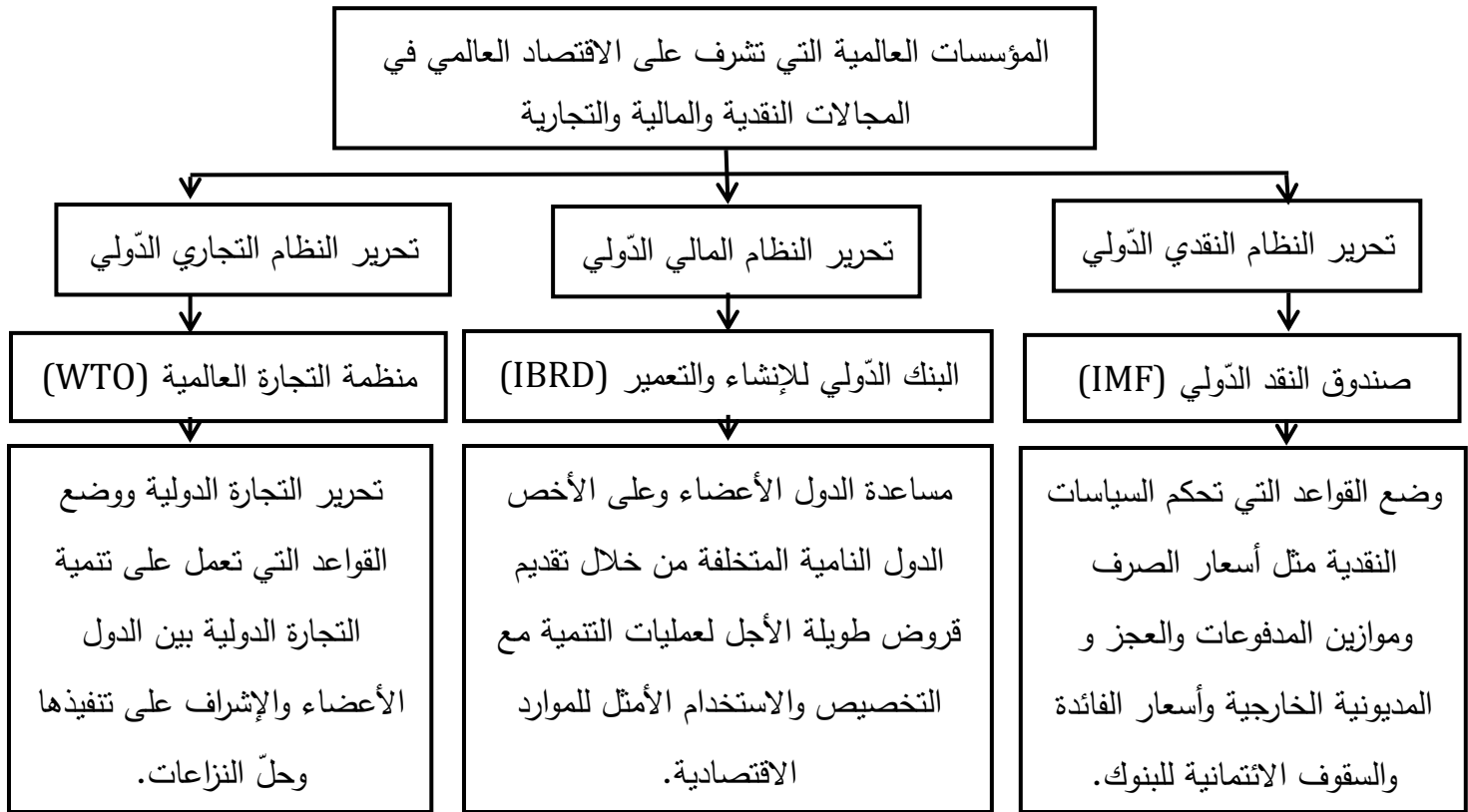
الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

لكن من جهة ثانية يمكننا القول كذلك أن المنظمة العالمية للتجارة هي تنمة للجات، مع إن بنيانها يعدّ أكثر رحابة، حيث جاءت لتغيير الهيئات والقواعد التي لم تعد تواكب التحولات التجارية الرأهنة.

بناء على كلّ ما سبق، يمكننا تقديم تعريف شبه شامل للمنظمة العالمية للتجارة إذ نقول "هي منظمة دولية ذات صبغة قانونية مستقلة، فهي مستقلة ماليا وإداريا، وغير خاضعة لمظلة لأمم المتحدة، تمثل الإطار التنظيمي والمؤسسي الذي يشمل كافة الاتفاقيات التي أسفرت عليها مفاوضات جولة الأورغواي، تعني بتنظيم التجارة بين الدول الأعضاء وتشكل فضاءا للمفاوضات المتعددة الأطراف".

وبإنشاء المنظمة العالمية للتجارة يكون البناء المؤسسي المدير للنظام الاقتصادي العالمي الجديد قد اكتمل كما يوضح ذلك الشكل الآتي:

الشكل رقم (3، 1) : موقع منظمة التجارة العالمية* على الخريطة الاقتصادية العالمية.



المصدر: عبد القادر فتحي لاشين وآخرون، 2005، ص 49.

هذا مدخل تعريفّي لـ (م ع ت)**، فماذا عن هيكلها التنظيمي؟ هذا ما سنحاول إمطة اللّثام عليه في المطلب القادم.

* نقول المنظمة العالمية للتجارة أو منظمة التجارة العالمية فالأمر سيان.

** م ع ت: المنظمة العالمية للتجارة.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة.

إنّ واضعي اتفاقيات التجارة الدولية قد توصلوا إلى بناء الهيكل لمنظمة التجارة العالمية وفق مبدأ تنوع الأجهزة لتجسيد متطلبات وشروط تقسيم العمل وتوخي السرعة والنّجاعة في اتخاذ القرارات، مع تعدّد وظائف هذه الأجهزة؛ ولهذا توجد مجموعتان من الأجهزة، الأولى ذات طابع عام، والثانية ذات طابع خاص؛ أي متخصصة تغطي اختصاصات معينة في مجالات متباينة أو قطاعات معينة في كلّ ما يخصّ التجارة الدولية، وفيما يلي بيان هذه الأجهزة.

الفرع الأول: الأجهزة العامة.

وتشمل كلا من: المؤتمر الوزاري، المجلس العام، الأمانة، جهاز تسوية المنازعات، وجهاز استعراض السياسة التجارية.

أولاً: المؤتمر الوزاري

يضم المؤتمر الوزاري ممثلي جميع الأعضاء، ويتكفل بالوظيفة المحورية للمنظمة، وله سلطة اتخاذ القرارات في كل القضايا مثل: منح العضوية، سريان وتعديل الاتفاقيات، الإعفاء من الالتزامات، إنشاء اللجان. يجتمع مرّة كل سنتين على الأقل.

ثانياً: المجلس العام

يعتبر هذا المجلس الجهاز الأساسي للمنظمة؛ إذ يضطلع بمجمل نشاطات المنظمة من أنشطة إدارية، وتسوية المنازعات، ومراجعة السياسات التجارية، والإشراف على أعمال المجالس المتخصصة، علاوة على التشاور والتنسيق مع المنظمات الأخرى. يجتمع تسع مرات في السنة على الأقل.

ثالثاً: الأمانة

تشتغل بنفس الأدبيات المتعارف عليها والمترسخة في المنظمات الدولية الأخرى ومسؤوليات مدير وموظفي الأمانة ذات الصبغة الدولية.

رابعاً: جهاز تسوية المنازعات

هذا الجهاز • هو منوط بفض كافة المنازعات الدولية التجارية المرتبطة بكلّ من اتفاقية (م ع ت) والاتفاقيات التجارية متعدّدة الأطراف (السّلع، الخدمات، حقوق الملكية الفكرية)، وكذلك الاتفاقيات الأخرى كذلك

• سنتطرق في المطلب القادم إلى الآلية المرتبطة بهذا الجهاز.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

المرتبطة بالتكامل الجهوي من اتحادات جمركية، ومناطق حرة ومدى توافقها مع اتفاقية مراكش والاتفاقات المعنية الأخرى.

خامسا: جهاز استعراض السياسة التجارية

يرمي هذا الجهاز* إلى محاولة فهم وتقدير ومعاينة السياسات والممارسات التجارية لمختلف الأعضاء بغرض القيام بتصحيح عام وشامل للعلاقة بين السياسات والممارسات هذا من جهة، والنظام التجاري الدولي من جهة ثانية.

الفرع الثاني: الأجهزة المتخصصة

تتفرّع الأجهزة المتخصصة في هذه الاتفاقية إلى صنفين، الأول يرتبط بقطاع من القطاعات التجارية محلّ التنظيم ويسمى "المجالس"، أما الثاني فيهتم بمسائل معينة وتسمى "اللجان".

أولاً: المجالس

تمّ النصّ في اتفاقية مراكش لعام 1994 على إنشاء ثلاثة مجالس يختص كل واحد منها بأحد قطاعات التجارة الدولية وهي: (لاشين وآخرون، 2005، ص 55).

1- مجلس شؤون تجارة السلع: والذي يسهر على تجسيد اتفاقيات التجارة متعدد الأطراف في مجال السلع.

2- مجلس شؤون تجارة الخدمات: ويسهر على تنفيذ الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وتجسيدها عن طريق التعهدات المحددة للدول الأعضاء في الاتفاقية.

3- مجلس الملكية الفكرية: يشرف هذا المجلس على التطبيق الفعلي للجوانب المتعلقة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية؛ إذ هو الأداة المنوطة بتجسيد الملكية الفكرية.

ثانياً: اللجان

نميّز في هذا الإطار أربع لجان فرعية وهي:

1- لجنة التجارة والبيئة: تختص بدراسة تأثير التجارة على البيئة.

2- لجنة التجارة والتنمية: تهتم بالشؤون التجارية للبلاد النامية عموماً والبلاد الأقل نمواً خصوصاً.

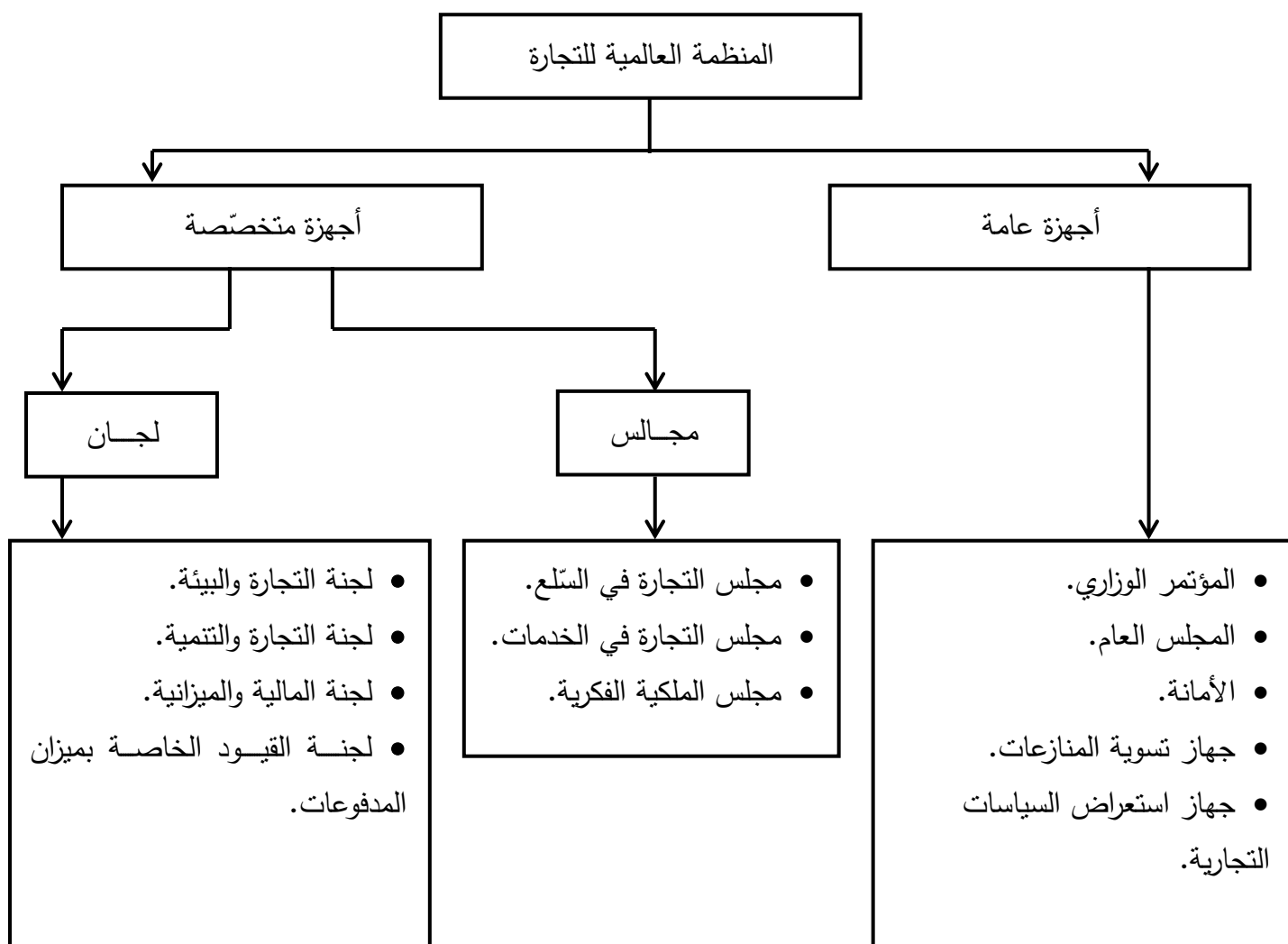
*سنتطرق في المطلب القادم إلى الآلية المتصلة بهذا الجهاز.

3- لجنة القيود الخاصة بميزان المدفوعات: تعكف على تقديم الاستثمارات بالقيود التي ترد على التجارة لأغراض تتعلق بميزان المدفوعات.

4- لجنة الميزانية والمالية: تضطلع بالأمر المالية للمنظمة وبخاصة "الميزانية"، حيث أن حصة كل عضو في المنظمة تكون بالتوافق مع مكانته أو حصته في التجارة الدولية، فقد بلغت حصة الو م أ 15,7% من ميزانية (م ع ت) في حين تبلغ مساهمة الدول الإسلامية 5,5% من ميزانية المنظمة للإشارة فقد بلغت مساهمات أعضاء المنظمة حوالي 74 مليون دولار سنة 2000 (عدون ومتناوي، 2003، ص 66).

والشكل الآتي يحوصل هذه الأجهزة بنوعها كما يلي:

الشكل رقم (3، 2) : الأجهزة العامة والمتخصصة في المنظمة العالمية للتجارة.



المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على جملة من المراجع: -متناوي و عدون، 2003، ص ص 64-66

-جعفري، 2018، ص ص 53-55

المطلب الثالث: آلية تسوية المنازعات وآلية استعراض السياسات التجارية في المنظمة العالمية للتجارة.

لا يختلف إثنان حول الأهمية البالغة التي يكتسبها جهاز تسوية المنازعات وجهاز استعراض السياسات التجارية داخل (م ع ت)؛ إذ أن مصداقيتها أمام المجتمع الدولي مبنية على مدى فعالية هذين الجهازين في بلورة بيئة تجارية دولية أكثر عدلا وأكثر شفافية، لهذا سنتطرق في هذا المطلب -بفرعيه- إلى الآليتين المرتبطتين بعمل هذين الجهازين.

الفرع الأول: آلية تسوية المنازعات.

استمت آلية فض النزاعات قبل جولة الأورغواي ببطيء في الإجراءات، وضعف في الأداءات وغياب الحزم والعدل في الأحكام والقرارات، ويتجلى هذا في المظاهر الآتية:

- دور مدير عام الجات في حلّ الخلافات كان محدودا، حيث يقتصر على مرحلة التشاور بين الدولتين طرفي النزاع قبل تكوين هيئة لحلّ الخلاف.
- تكوين هيئة لحلّ الخلاف بين الدولتين المتخاصمتين يتطلب موافقة أعضاء الجات بالإجماع، وهذا ما يعطل تكوينها في كثير من الأحيان؛ إذ يكفي أن طرفا متعاقدا واحد يرفض فلا تتشكل الهيئة.
- للطرف المدعى عليه؛ أي دولة المدعى عليها إمكانية منع أو عرقلة تكوين الهيئة.
- تشكيل الهيئة يستغرق عادة وقتا طويلا قد يصل إلى ثمانية أشهر بسبب خلافات الطرفين (الدولة المدعية والدول المدعى عليها) على عضوية الهيئة وصلاحياتها.
- حلّ النزاع -عادة ما- يستغرق سنوات، وهذا قد يضر بمصالح الطرفين المتنازعين.
- حلّ الخلافات بين الدول كان عادة في صالح الدول الكبيرة على حساب الدول الصغيرة.

يتضح مما فات، أنّ آلية فض النزاعات قبل جولة الأورغواي كانت تحمل الكثير من الثغرات، وهذا ما جعلها غير رادعة، لأنها كانت مبنية على مبدأ التراضي وليس على مبدأ التقاضي، وهذا ما دعا إليه المشاركون في جولة الأورغواي؛ أين أدركوا ضرورة أن تكون قرارات هيئة حلّ النزاع رادعة وإلزامية لجميع الأطراف، وأن يتم تنفيذها بأقصى سرعة ممكنة.

لقد نص اتفاق الأورغواي على كيفية إجراء عمليات تسوية المنازعات من خلال مراحل محددة يمكن تلخيصها فيما يلي: (حشاد، 2001، ص 185).

أولاً: مرحلة المشاورات و المصالحة

حيث تطلب الدولة التي لحق بها الضرر عقد مشاورات ثنائية مع الطرف المدعى عليه، ويجب على الطرف الثاني الرد على ذلك الطلب في خلال عشرة أيام، وأن يُشرَع في عمليات المشاورة والمصالحة في غضون شهر من تقديم الطلب. في حالة عدم تجاوب الطرف المدعى عليه في خلال المدة المحددة ومحاولته عرقلة المشاورات، يحق للدولة التي لحق بها الضرر طلب إنشاء هيئة لحل الخلاف تعمل تحت إدارة (م ع ت).

نص الاتفاق * على أن تتكوّن الهيئة من ثلاثة إلى خمسة أفراد حكوميين أو غير حكوميين من غير مواطني الدولتين طرفي الخلاف، ويعدّ تكوين الهيئة نهائياً حيث لا يمكن لأي من الطرفين أن يعترض على تشكيل الهيئة إلاّ لأسباب حقيقية. وعند نشوب خلاف بين دول صناعية ودولة نامية، فإن الهيئة سوف تضم عضواً واحداً على الأقل من دولة إذا طلبت الدول النامية طرف الخلاف ذلك وينص الاتفاق أيضاً على تحديد فترة ستة أشهر أو ثلاثة أشهر في حالة إذا كانت السلعة محل الخلاف قابلة للتلف منذ تشكيل الهيئة وحتى إتمام تقريرها النهائي.

ثانياً: مرحلة تبني قرارات الهيئة

تصدر الهيئة قراراتها تبعاً لقوانين الجات، وعلى الطرف الخاسر اتخاذ الخطوات المطلوبة لتجسيد تلك القرارات، ويجوز أن تتقدم الدولة الخاسرة باستئناف قرارات الهيئة، ويناقش طلب الاستئناف في إطار المنظمة (م ع ت).

ثالثاً: مرحلة التعويض والتسهيلات التجارية

في حالة لم تلتزم الدولة الخاسرة بقرار الهيئة أو بقرار مجلس المنظمة في حالة الاستئناف، يحق للدولة التي لحق بها الضرر والمحكوم لصالحها أن تعود إلى مجلس المنظمة، وذلك لتلقي التعويض من الدولة الخاسرة أو الحصول على تفويض المجلس للرد الانتقامي ضدّ تلك الدولة. وإذا طلب التعويض، يتم الاتفاق عليه بشكل متبادل، وإذا لم يحصل ذلك الاتفاق المتبادل، تجري عملية تحكيم تدوم وقتاً قصيراً يمكن عن طريقها تقدير الضرر ومن ثمّ سقف الرد المسموح به.

لقد أثبت التطبيق العملي نجاح نظام تسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة سواء من حيث دقته، وطابع الالتزام الذي يميّز به، وإلى مرونته وإلى اتباعه لجداول زمنية محدّدة وإجراءات حاسمة، أو من

* لمزيد من المعلومات حول هذا الاتفاق الخاص بتسوية المنازعات إرجع إلى:

- نيبيل حشاد، مرجع سبق ذكره من الصفحة 185 إلى الصفحة 198.

- بلقاسم زايدي، مرجع سبق ذكره من الصفحة 345 إلى الصفحة 348.

منظور احترام أعضاء المنظمة لجميع المنازعات التي تم الفصل فيها، حيث أبدت الدول المحكوم ضدها استعدادها التام لتنفيذ الحكم بل نفذته وفقا لمبدأ حسن النية ولم تحاول الالتفاف عليه بأية وسيلة من الوسائل (زايري، 2016، ص 348).

الفرع الثاني: آلية استعراض السياسات التجارية.*

إن فكرة تقييم أو استعراض السياسات التجارية الدولية يرجع ظهورها إلى ما قبل جولة الأورغواي، فهذه الفكرة كانت تترد كثيرا في ظل الجات لعام 1947، بسبب زيادة المشاكل في حقل التجارة الدولية، وكذلك ظهور مشاكل جديدة، ومن أجل مواجهتها تتطلب ضرورة إيجاد حلول حاسمة، ومن بين هذه المشاكل مثلا: (عبد اللاوي، 2014، ص 105).

- التكتلات الاقتصادية الإقليمية وأثرها على الدول غير الأعضاء في هذه التكتلات.
- اختلال أسعار المواد الأولية مقارنة مع السلع الصناعية.
- اختلال الموازين التجارية للدول النامية نتيجة عدم ثبات دخولها.
- انتشار أساليب الحماية التجارية.
- اختلال توزيع عائدات التجارة الدولية لصالح الدول المتقدمة بشكل كبير على حساب البلدان النامية، وهذا ما أثر على موازينها التجارية بالسلب نتيجة فشلها في الرفع من صادراتها إلى أسواق الدول المتقدمة لعوامل متعددة.

أمام هذا الوضع القائم المليء بالمشاكل، ظهرت عدّة مبادرات في سبيل خلق آلية لمراقبة السياسات التجارية للدول المنضوية تحت مظلة الجات، غير أنّ هذه الجهود* أو المبادرات لم تؤت أكلها لأسباب أو لأخرى.

وانتظر العالم مجيء حلقة الأورغواي، وخلال مناقشات هذه الحلقة في "مونتريال" في عام 1988، قرّرت الدول أعضاء الجات إنشاء آلية لمراجعة السياسة التجارية تسمى اختصارا بـ (TPRM)*

*تتطابق هذه المبادئ كثيرا مع مبادئ الجات، غير أنّ الجديد - في اعتقادنا - هو تطوير مبدأ الشفافية الذي كان في إطار الجات معناه الاعتماد على التعريف فقط كمبدأ للحماية وعدم اللجوء إلى استخدام القيود الكمية، وعند استخدام هذه الأخيرة في نطاق محدود وظرفي فعلى الطرف المتعاقد الإبلاغ، لكن في إطار المنظمة العالمية للتجارة فقد أصبح الكلام عن الكشف والإفصاح، وهذا دلالة عن عزم المنظمة العالمية ضبط الأمور والتقليل من التحايل في هذا المجال.

** من بين هذه المبادرات تقرير لجنة هابرلر لعام 1958م الذي قدم لإدارة الجات، والذي حث على ضرورة استحداث هذه الآلية، وكذا إنشاء لجنة المفاوضات التجارية الخاصة بالدول النامية سنة 1967م، وكذا إنشاء مركز التجارة الدولية.

*TPRM : Trade Policy Review Mechanism.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

لقد كانت الغاية من إنشاء هذه الآلية هو المراجعة الدورية لسياسات وممارسات التجارة الخارجية للدول أعضاء الجات، وحتى عام 1988، كان من النادر جدا خضوع السياسات التجارية لدول الجات للمراجعة على المستوى الدولي.

تمثل آلية مراجعة سياسة التجارة المؤسسة الثالثة التي أنشئت بموجب الاتفاقية النهائية لجولة الأورغواي وذلك بجانب المؤسستين الأخرين وهما منظمة التجارة العالمية وهيئة حل المنازعات (حشاد، 2001، ص 199).

وضّحت الاتفاقية التي أنشأت منظمة التجارة العالمية أهداف آلية مراجعة السياسة التجارية (الملحق رقم 03) والتي تتمثل في:

- تشجيع الدول الأعضاء في (م ع ت) على انتهاج أكبر درجة من الشفافية فيما يتصل بقوانينها وممارستها التجارية، بما ينسجم مع قواعد (م ع ت).
- الرّفْع من قدرات القطاعات التجارية الخاصّة والحكومية حتى يتسنى لها مناقشة مختلف القضايا التي ترتبط بتعاملاتها التجارية.
- إحداث استمرارية في التقييم المتعدد الأطراف بالنظر لوجود تأثيرات للقرارات والتدخلات السياسية على قواعد النظام الدولي وآلياته.

تجدر الإشارة هنا إلى أنّ اعتماد هذه الآلية على مبدأ الرّفْع من درجة الشفافية في مضمار السياسات التجارية المحلية، هذا لا يعني أنّ لها القوة أو الصّلاحية لإجبار الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية على التنفيذ أو التقيد بتدابير محدّدة أو سياسات تجارية محدّدة، فما هي إلاّ مجلسا استشاريا وليست مجلسا تنفيذيا له صلاحيات اتخاذ القرارات والإلزام بالتنفيذ.

لتفعيل هذه الآلية ميدانيا، أنشأت الاتفاقية الختامية لجولة الأورغواي جهاز مراجعة السياسة التجارية (Trade Policy Review Body) الذي يضطلع بالوظائف الآتية:

- هو المسؤول على إدارة وتطبيق آلية مراجعة السياسة التجارية.
- تقديم تقارير دورية إلى المجلس العام للمنظمة حول آلية مراجعة السياسة التجارية.
- تقديم تقرير سنوي إلى المجلس العام للمنظمة عن تطوّرات نظام التجارة العالمية.
- فحص ومراجعة سياسات التجارة الوطنية للدول الأعضاء في (م ع ت).
- فحص ومراجعة السياسات الاقتصادية الأخرى المؤثرة على النظام التجاري العالمي.

في هذا السّياق، يقوم المجلس بمراجعة سياسات التجارة للدول الأعضاء وفق معايير محدّدة يوضّحها الجدول الآتي:

الجدول رقم (3، 2) : فترات المراجعة الدورية للسياسات التجارية الوطنية وفق آلية مراجعة السياسة التجارية للمنظمة العالمية للتجارة

ملاحظات	فترة المراجعة الدورية للسياسات التجارية الوطنية	ترتيب الدول الأعضاء حسب نصيبها في التجارة الدولية
• أسماء هذه الدول تتحدّد بناءً على التقارير التي تصل إلى المجلس العام للمنظمة سواء كانت دورية أو سنوية.	تتم المراجعة كلّ سنتين.	الدول الأربع الأولى
• أسماء هذه الدول تتحدّد بناءً على التقارير الدورية والسنوية التي تصل إلى المجلس العام للمنظمة.	تتم المراجعة كلّ أربع سنوات.	الدول من الرتبة الخامسة إلى الرتبة الحادية والعشرين.
• هذه ميزة تفضيلية للدول النامية حتّى تُحسّن من أداء سياساتها التجارية وفق قواعد المنظمة العالمية للتجارة.	تتم المراجعة كلّ ست سنوات.	الدول النامية
• هذه ميزة تفضيلية لهذه الدول النامية حتّى تعمل أكثر على تحسين أداء سياساتها التجارية وتعمل مستقبلاً على تكييفها وفق قواعد المنظمة العالمية للتجارة.	لا تراجع سياستها التجارية.	الدول النامية محدودة الدخل.

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على المرجع الآتي: المجنوب، 2000، ص ص 158-161

تجرى آلية مراجعة السياسة التجارية لدولة ما من خلال جلسة نقاش عن السياسة التجارية للدولة المطلوب مراجعة سياستها التجارية، وذلك عن طريق ورقتي عمل، الأولى عبارة عن تقرير شامل عن السياسة التجارية للدولة تحضرها وتقدّمها الدول المعنية، أمّا الورقة الثانية فتعكف على تحضيرها أمانة منظمة التجارة العالمية، حيث يكون مضمونها عبارة عن تحليل عميق للسياسات التجارية للدولة المعنية، ويجرى التحضير لهذه الورقة عن طريق الاستعانة بالمعلومات الضرورية المرتبطة بالسياسات التجارية من الدول المعنية نفسها علاوة على المعلومات التي يستقيها موظفو أمانة م ع ت من مصادر مختلفة مثل المؤسسات الدولية الأخرى أو الدراسات التي يجريها الرّاسخون في مجال التجارة الدولية أو المتعلقة بالدولة محلّ المعاينة.

بعد إعداد هذين التقريرين (ورقتي العمل) يتم نشرهما، علاوة على الملاحظات المهمة التي تنتج عن جلسة النقاش بعد عملية المراجعة مباشرة، ثم بعد ذلك يتم توزيع هذا التقريرين في نطاق ضيق للغاية.

مما سبق يتضح أنّ الغاية من عمل آلية مراجعة السياسة التجارية هو الوقوف على مدى التزام الدولة المعنية بتجسيد تعهداتها تجاه الدول الأعضاء في (م ع ت) واقتراح الحلول الملائمة لمحوها. كما يتضح كذلك

أنّ هذه الآلية هي مكملة * لآلية تسوية المنازعات؛ إذ تعتبر صفاة إنذار لكلّ الدول لتفادي أي نزاع تجاري محتمل مستقبلا.

وفي الأخير، يمكن القول أنّ آلية تقييم السياسات التجارية تعتبر تمرينا للشفافية والفهم الذي تبنى عليه المبادئ الاقتصادية وكذلك أهداف المنظمة العالمية للتجارة الواسعة (عبد اللاوي، 2013، ص 73).

المطلب الرابع: نظام العضوية وآلية صنع القرار داخل المنظمة العالمية للتجارة

يتضمن هذا المطلب فرعين، الفرع الأول نتكلم فيه عن نظام العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، بينما الفرع الثاني فنتكلم فيه عن آلية صنع القرار بداخل أروقتها.

الفرع الأول: نظام العضوية أو آليات الانضمام إلى م ع ت

أولاً: شروط العضوية في م ع ت

يعتمد نوعان من العضوية في المنظمة العالمية للتجارة وهما:

- عضوية أصلية ترسخت بحكم المادة (11) من اتفاقية تأسيس م ع ت، وهي الأطراف المتعاقدة في اتفاقية الجات لعام 1947.
- عضوية بالانضمام**، وهي قبول الأعضاء الجدد التي تتم بشروط يتفق عليها بين المنظمة والدولة التي تود الانتساب وذلك بأغلبية ثلثي أعضاء المنظمة.
- إنّ انضمام أي بلد إلى المنظمة يكون على مراحل وبشروط يمكن إيجاز أهمها فيما يلي: (مسعداوي، 2010، ص 115).

- التجسيد الفعلي لكلّ اتفاقات المنظمة بمجرد الانتساب إليها، بما في ذلك التدابير التي تتضمن إعطاء معاملة تمييزية وتفضيلية لصالح الدول النامية واحترام القدرات الانتقالية لهذه البلدان؛
- قبول الاتفاقيات متعدّدة الأطراف.

* لمزيد من الاطلاع حول العلاقة التكاملية بين الآليتين وكذا الفواصل والفوارق الموجودة بينهما يرجى الرجوع إلى المراجع الآتية:

- عبد اللاوي خديجة، المرجع الأول السابق، صفحة 112.
- عبد اللاوي خديجة، المرجع الثاني السابق، صفحة 72 و صفحة 73.
- حميد فلاح، مدى فاعلية الدور الرقابي لأجهزة المنظمة العالمية للتجارة في حماية النظام الدولي التجاري، مجلة صوت القانون، المجلد الخامس، العدد - 01 - أبريل 2018، جامعة خميس مليانة، الجزائر، من صفحة 71 إلى صفحة 97.

**وردت في الفقرة الأولى من المادة 12 لذات الاتفاقية؛ أي اتفاقية مراكش.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

- قبول وضع حدود سقوية للتعريفات الجمركية، والالتزام بعدم إجراء أي تغيير إلا في حالة التقليل من مستوى التعريفات.
- قبول مجموعة التعهدات المتعلقة بقضية الخدمات.
- علاوة على هذه الشروط التي يجب على الدولة الراغبة في الانضمام أن تأخذ بها، هناك التزامات موازية على الدولة كذلك أن تقوم بها، وتتعلق بمجالات غير تلك التي تشملها المنظمة من أهمها:
 - خلق بيئة استثمارية جذابة في البلد.
 - إصلاح الأنظمة الجمركية والمالية والنقدية.
 - إعادة النظر في كل ما يعيق حرية المبادلات التجارية من قيود تعريفية وغير تعريفية.
 - الأخذ والعمل بنظام الجودة والمواصفات الدولية للإنتاج.
 - العمل على تحديث القطاع الصناعي والزراعي.
 - فتح المبادرة أمام القطاع الخاص وتقليل دور القطاع العام إلا في المجالات المتعلقة بالخدمات العامة والبنى التحتية.

وتتفرع شروط عضوية * م ع ت إلى شروط موضوعية وشروط شكلية سورية:

1/- الشروط الموضوعية: تتمثل في:

- الموافقة على الإعلان النهائي لدورة الأورغواي الصادر في مدينة "مراكش المغربية" بتاريخ 1994/04/15.
- ضرورة قيام الدول التي تريد الانضمام بأقلمة تشريعاتها المحلية تبعا للقوانين والقواعد التجارية للمنظمة.
- عدم التمييز بين الدول في المعاملة التجارية.
- ضرورة فتح أسواقها أمام التجارة العالمية.
- تقديم تخفيضات تجارية لوارداتها من خلال تقليل الرسوم الجمركية.

* من أهم مظاهر هذه العضوية هو تسهيل انضمام الدول الأقل نموا لمنظمة التجارة العالمية (المادة 2/11)، وكذا تسهيل انضمام التكتلات الاقتصادية الإقليمية (المادة 1/12)، وهذا كله يأتي ليعزز صفة عالمية المنظمة.

2- الشروط الشكلية:

تتمثل في الخطوات المتبعة للانتساب إلى المنظمة، والتي من أهمها مفاوضات شاقة مع التعهد بقبول جميع شروط المنظمة، ويتم قبول العضو الجديد في المنظمة من خلال المؤتمر الوزاري الذي يمثل السلطة العليا في تجسيد مهام المنظمة العالمية للتجارة.

ثانياً: خطوات الانضمام

إن الانتساب إلى م ع ت يتطلب تخطي ثلاث مراحل رئيسية وهي:

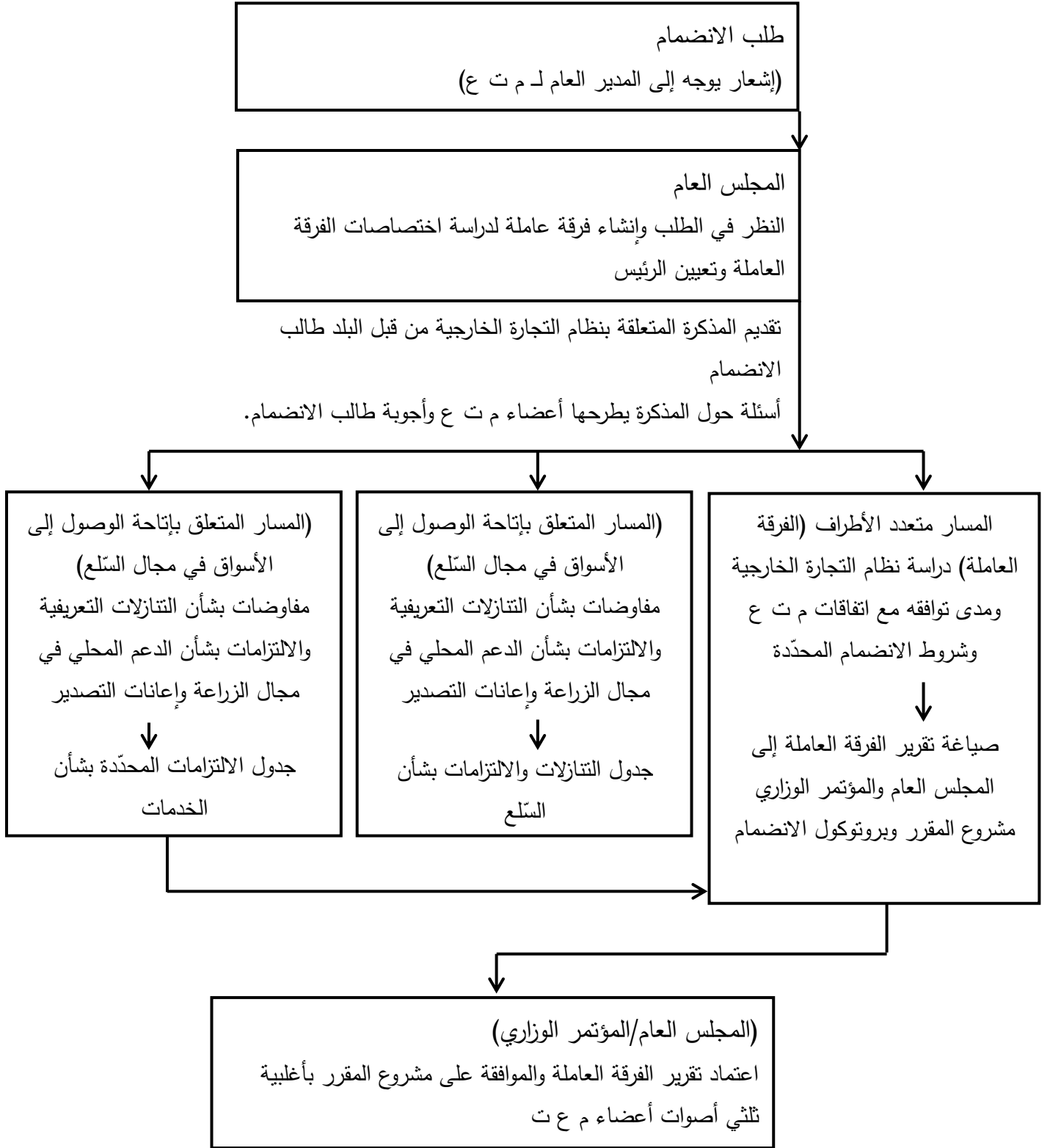
1- المرحلة الأولى: تقدم الحكومة مذكرة للمنظمة تشمل جميع السياسات الاقتصادية والنظم التجارية التي لها ارتباط باتفاقية منظمة التجارة العالمية، لتصبح مرجعاً لفحص مدى انطباق معايير المنظمة عليها.

2- المرحلة الثانية: الشروع في مفاوضات ثنائية مع حكومات الدول الأعضاء لتأسيس التعهدات والتنازلات المتعلقة بالسلع والخدمات لتحديد الفوائد التي سيجنيها أعضاء المنظمة، وبناء عليها يحدد فريق العمل الشروط الأساسية للانضمام.

3- المرحلة الثالثة: وفيها يتم تقديم تقرير ومسودة بروتوكول الانتساب مع الجدول الزمني المتوافق عليه نتيجة المفاوضات الثنائية إلى المجلس الوزاري للحصول على أغلبية الثلثين لصالح الانتساب.

والشكل الآتي يلخص لنا عملية الانضمام كما يأتي:

الشكل رقم (3، 3) : ملخص لعملية الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.



المصدر: لاشين وآخرون، 2005، ص 76.

ثالثاً: مزايا العضوية في منظمة العالمية للتجارة:

رغم أنّ عملية الانضمام هي شاقة ومضنية تستغرق سنوات، إلاّ أنها تتيح للبلد المنظم جملة من المزايا نوجزها فيما يأتي:

- إنّ التجسيد العملي لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية بوجه عام يجعل من الممكن توسيع فضاء الفرص التجارية بالنسبة للدول الأعضاء.
- إنّ الأنظمة متعددة الأطراف الأكثر صرامة تضمن وجود محيط تجاري أكثر أمناً وترفع من القدرة على التنبؤ والاستشراف بما قد يستجد، وتقلص من أوجه عدم الوضوح في العلاقات التجارية.
- لا يحقّ إلاّ للدول الأعضاء التمتع والاستفادة من الحقوق المكفولة في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية.
- إنّ اتفاقيات منظمة التجارة العالمية تتيح حدّاً كبيراً من درجات الشفافية في سياسات التجارة وممارسات الشركاء التجاريين مما ينتج عنه أمن في العلاقات التجارية.
- يمكن للأعضاء اللجوء إلى آلية تسوية المنازعات التابعة لمنظمة التجارة العالمية للدفاع عن حقوقهم ومصالحهم التجارية (لاشين وآخرون، 2005، ص 74).

- إنّ المساهمة الناجعة في المفاوضات التجارية متعدّدة الأطراف في إطار م ع ت، والتي نتجت عن عملية الانضمام، تتيح للبلدان العضوة إمكانية النهوض بمصالحها التجارية والاقتصادية والدفاع عنها، ومواكبة أية قواعد جديدة أو تعديلات للقواعد الموجودة متعلقة باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة؛ أي أنّ سياسة الكرسي الشاغر لا جدوى لها في أدبيات هذا الفضاء التجاري العالمي.

الفرع الثاني: آلية صنع القرار داخل المنظمة العالمية للتجارة:

إنّ الطريقة المنتهجة في الم ع ت لصنع القرارات، هي نظام الإجماع؛ أي توافق الآراء الذي كان متعاملاً به في عهد الجات، ويقصد بالإجماع تلك الوضعية التي يكون فيها العضو حاضراً في اجتماع ما سيتم فيه اتخاذ قرار، وأثناء عرض القرار لا يعترض فعلياً عليه.

في حالة عدم الوصول إلى صياغة قرار بتوافق الآراء، يتم التصويت عليه بغالبية أصوات الحضور، حيث يمثل كل عضو بصوت واحد دون الأخذ بالاعتبار حجم تجارته الخارجية أو حجم مساهمته المالية، وهذا حسب المادة 9 فقرة 1 من اتفاقية مراكش المنشئة لمنظمة التجارة العالمية، مما يفضي جواً من العدالة • وضمان مصالح الدول خاصة الدول النامية والأقل نمواً، والأعضاء في المنظمة.

* هذه العدالة التصويتية - إن صحّ التعبير - لا نجدها في صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، حيث أن المنظمين الأخيرتين تحدّدان القوة الصوتية لكل دولة وفقاً للمساهمة المالية للدولة في المنظمة، حيث تصل القوة الصوتية لـ 20% من إجمالي ما يقرب من 20%.

تجدر الإشارة هنا إلى أن أسلوب الأغلبية (Majority) يطبق داخل المنظمة وذلك بثلاثة أساليب:

أولاً: أسلوب الأغلبية البسيطة:

يلجأ إلى هذا الأسلوب عند الفصل في كافة القرارات التي يتخذها المؤتمر الوزاري والمجلس العام إلا في الوضعيات التي ينص فيها على خلاف ذلك.

ثانياً: أسلوب أغلبية الثلثين:

يُجأ إلى هذا النوع من التصويت في إطار المنظمة فيما يتعلّق بطلبات تعديل أحكام الاتفاقيات الخاضعة لإشراف المنظمة باستثناء مجموعة محدّدة من الأحكام التي لن تعدل إلا بموافقة كافة الدول الأعضاء. هذه المواد هي:

- المادة التاسعة من اتفاقية إنشاء المنظمة، والمتضمنة آلية التصويت واتخاذ القرارات.
- المادتان الأولى والثانية من اتفاقية الجات لعام 1994م المتضمنة المبادئ الأساسية.
- المادة الثانية وتحديداً الفقرة الأولى منها الموجودة في اتفاقية تجارة الخدمات، وهي المادة الخاصة بشرط الدولة الأولى بالرعاية.
- المادة الرابعة من اتفاقية الملكية التي ترتبط بنفس الشرط.

ثالثاً: أسلوب الثلاثة أرباع Three-Fourth:

تعدّ هذه الطريقة تطويراً للطريقة التصويتية الكلاسيكية المعتمّدة في مختلف المنظمات الدولية والتي تكتفي بأغلبية الثلثين - الأسلوب السابق - للبت في القرارات، حيث أنّ هذا الأسلوب المستحدث بأغلبية ثلاثة أرباع يستلزم موافقة عدد أكبر من الأعضاء لتمير القرارات بغرض الحفاظ على استقرار أحكام الاتفاقيات وحسن سير أعمال المنظمة.

ويُجأ إلى هذا الأسلوب التصويتي في شرح محدّد لأحكام الاتفاقيات أو للموافقة على طلب الإعفاء المؤقت من التعهدات المقدمة من أي دولة عضو، والذي سبق أن تمت الموافقة على عرضه على المؤتمر الوزاري بتوافق الآراء.

والظاهر من آلية اتخاذ القرار أنّها آلية جيّدة تضيي نوعاً من المساواة القانونية بين الدول الأعضاء، على اعتبار أنّ كلّ دولة عضو تتمتع بصوت واحد بغض النظر عن مكانتها في الاقتصاد العالمي، لكن الواقع العملي يقول غير ذلك، ويظهر ذلك في المشاكل التي تعترض هذه الآلية، والتي نلخصها في النقاط الآتية:

- اعتماد أسلوب التوافق في اتخاذ القرارات لا يخدم في كثير من الأحيان مصالح الدول النامية، بل يخدم مصالح الدول المتقدمة، على اعتبار أن هذه الأخيرة هي أقلية داخل المنظمة بينما الدول النامية فهي الأغلبية.

- عدم احترام الدول المتقدمة لنظام التصويت* في حالة عدم نجاح نظام التوافق في حسم قضية معينة (المادة 9)، وهذا مساس بروح اتفاقية "مراكش"، وهذا ما يجعل البلدان النامية تتخوف من عدم موافقة الدول المتقدمة على قضايا معينة إذا كان القرار في غير صالحها متذرة بعدم توافق الآراء.

- في كثير من الأحيان إذا حصل التوافق في الآراء حول مسألة محددة، فإن هذا التوافق لا يحدث من خلال مشاركة جميع الدول الأعضاء، بل من خلال مفاوضات تجمع مجموعة محددة من الدول الأكثر اهتماما بما يتم بحثه، وتجرى هذه المفاوضات المغلقة داخل ما يسمى "بالغرفة الخضراء"، وتترك الجلسات الرسمية لإلقاء الخطب والبيانات التي توضح مواقف الدول الأعضاء، وعندما يتم التوافق داخل الغرفة الخضراء على بنود ما يتم التفاوض عليه، تبدأ مرحلة جديدة من العمل وهو محاولة الحصول على موافقة أغلب الدول، وتستعمل في ذلك الكثير من أساليب الضغوط والإقناع، كما يسود منطق الصفقة الواحدة " **Underta King** " **Single** بمعنى إما قبول كل الموضوعات أو رفضها، ولا يمكن للدول أن تختار ما يلائم ظروفها (قابل، 2008، ص 81).

مما سبق، يتضح أن آلية صنع القرار في المنظمة العالمية للتجارة تحمل في طياتها بعض العوار في كل من الأحكام والإجراءات، كما تعبر بوضوح عن غياب الشفافية -وما يحدث داخل الغرفة الخضراء خير دليل على ذلك- مما ينتج عنه إقصاء الكثير من الأعضاء من عملية اتخاذ القرار.

المطلب الخامس: محاسن المنظمة العالمية للتجارة والانتقادات الموجهة إليها.

منذ انتهاء جولة الأورغواي وما تمخص عنها من اتفاقيات وإنشاء منظمة عالمية للتجارة، التي بدأ سريان عملها رسميا في 01 جانفي 1995، حتى بدأت تتعالى الأصوات وتعدد المواقف والآراء حول هذا الكيان الجيد. فهل سيكون فضاء للعولمة الاقتصادية المفضية للرفاهية الانسانية؟ أم سيكون ناديا للأقوياء، يزداد فيه الأغنياء غنا والفقراء فقرا؟ بين تيار المتفائلين بهذه المنظمة والمتشائمين منها، سنحاول إبراز أهم محاسنها مع ذكر أهم الانتقادات الموجهة إليها فيما يأتي:

* تجدر الإشارة هنا إلى أنه في جولة الأورغواي كانت الدول المتقدمة مصرة على أن يكون اتخاذ القرار مبنيا على توافق الآراء بينما كانت الدول النامية مصرة على أن يكون اتخاذ القرار مبنيا على آلية التصويت. وبعد أخذ وجذب تم التوصل إلى صيغة توفيقية بناء على مقضيات المادة 9 من اتفاقية مراكش، بحيث إذ تعذر الوصول على توافق الآراء يتم اللجوء إلى التصويت، ومع ذلك أصرت الدول المتقدمة من جانبها على عدم تنفيذ هذه المادة.

الفرع الأول: محاسن المنظمة العالمية للتجارة.

يمكن إجمالها فيما يأتي:

- أصبحت المنظمة أداة مهمة في تحقيق العولمة؛ أي ارتفاع درجة الاعتماد المتبادل بين الدول على مستوى المعمورة، من خلال ارتفاع حجم ونوعية التبادل التجاري، سواء بالنسبة للسلع أو الخدمات، علاوة على انتقال رؤوس الأموال والتكنولوجيا بين الدول المتباينة.

ويتجلى هذا الأمر في:

• ارتفاع عدد الأعضاء المنظمين إلى م ع ت منذ نشأتها، حيث كان العدد عام 1994 (اتفاق مراكش) 117 دولة، لينتقل عام 2002 إلى 144 دولة، ثم يقفز إلى 151 دولة حتى جانفي 2007، ومنذ ظهور هذه المنظمة إلى حيّز الوجود وحتى نهاية جانفي 2007 انضمت 34 دولة جديدة^{*}، ويتواجد حاليا 31 دولة في طريقها للانضمام من بينها الجزائر، هذه الأخيرة من جهتها تجري معظم تبادلاتها التجارية الخارجية (99%) مع دول أعضاء في م ع ت (مياسي، 2011، ص 240).

هذه الأرقام إن كانت تدل فإنما تدل على أنّ دول العالم أدركت أنّ هذه المنظمة أصبحت فضاءا للانتفاع من المزايا والفرص التي تتيحها.

• إنّ الدول الأعضاء في المنظمة تغطّي أكثر من 90% من حجم التجارة العالمية، وهذا يعني أنّ المنظمة تؤدي دورا محوريا في تجسيد العولمة؛ لأن كل الدول المنضوية تحت لوائها تعمل على تكريسها، عن طريق تعهداتها، المتعلقة بتحرير التجارة الدولية من كافة العقبات والحوجز التي تعيق حركتها، وهذا ما يتوافق مع مفهوم العولمة.

• يشمل نظامها القانوني كلّ قطاعات التجارة العالمية تقريبا، من تجارة السلع، إلى تجارة الخدمات، وحقوق الملكية الفكرية، إلى القضايا المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية.

- حمل النظام الجديد لعام 1994م، -في جعبته- الكثير من الخطوات العملية نحو تحرير أكثر للتجارة العالمية أهمها:

• تخفيضات في التعريفات الجمركية على مختلف السلع عبر السنوات العشر القادمة، تصل نسبتها في المتوسط إلى 40%.

^{*} آخرها الفيتنام في 11 جانفي 2007.

^{**} هناك سلع مازالت خارج نطاق هذا النظام الجديد مثل الصلب (حيث يطبق نظام الحصص)، والنفط والغاز، بالإضافة إلى السلع الخاضعة للاتفاقيات الاختيارية (الجمعية) كاللحوم ومنتجات الألبان والطائرات المدنية.

- إلغاء الإجراءات الرمادية والامتناع عن إعادة إدخالها.
 - تحويل الكثير من القيود الكمية على التجارة إلى قيود تعريفية بصفة تدريجية.
 - تخفيض بعض النواحي التمييزية للتجمعات التجارية الإقليمية.
 - إعداد برامج زمنية محددة للتفاوض على تجسيد من تدابير التحرير وفتح الأسواق في المستقبل.
- يفرض النظام الجديد درجة عالية من الانضباط على المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء من خلال القواعد والإجراءات المستحدثة التي أساسها، ورغم ذلك تبقى بعض الموضوعات التي يؤمل ضبط قواعدها مستقبلا لقطع الطريق على محاولات استخدامها كتدابير وقائية مثل موضوع الإجراءات المضادة للدعم والإجراءات المضادة للإغراق.
- كيان م ع ت أفضى إلى تطوير آليات الرقابة القبلية والرقابة البعدية، الأولى قبلية تتمثل في آلية تقييم السياسات التجارية ويتكفل بها عرض السياسات التجارية، والتي ستضفي شفافية أكثر ووضوح أكبر على السياسات التجارية للدول بما يتوافق مع النظام التجاري العالمي الجديد، كما أنّ الثانية البعدية آلية تسوية النزاعات يتكفل بها جهاز فض النزاعات، فستضفي إلى تحقيق عدالة أكبر عمّا كانت عليه في إطار الجات 1947م.
- خضوع النظام الاقتصادي العالمي الجديد لدرجة أقوى من الإشراف من خلال تعاون المنظمة الجديدة مع المنظمات العالمية الأخرى خصوصا البنك الدولي وصندوق النقد الدولي.
- إعلان مراكش تحديدا أكد من جديد على التعهد الدولي بمنح معاملة خاصة وأكثر تمييزا للدول النامية بوجه عام، والدول الأقل نموا بوجه خاص من خلال:
- قيام الدول المتقدمة بتقديم المساعدة المالية والفنية إلى الدول النامية لتمكينها من الاستجابة للمستلزمات الإدارية والفنية للاتفاقيات الجديدة.
 - تمكين الدول الأقل نموا والدول التي تعتمد على الاستيراد الصافي للغذاء من مواجهة الارتفاع المتوقع في الأسعار العالمية للسلع الزراعية بعد تحريرها تبعا لاتفاقية الزراعة.

الفرع الثاني: الانتقادات الموجهة إلى المنظمة العالمية للتجارة.

أولا: مدى الحرية للدول النامية في اختيار اقتصاد السوق وتحرير التجارة.

أمضت الدول المتخلفة على اتفاقيات منظمة التجارة العالمية في أبريل 1994، تحت التهديد حينما بتحميلها مسؤولية فشل المنظمة، وبالإغراء أحيانا أخرى بالوعود التي تقدمت بها الدول المتقدمة لمعاونة الدول النامية في التغلب على المعضلات التي ستواجهها، ومن الأمور التي اعتبرت ضغطا رهيبا على الدول النامية تلك التي كانا بطلاها الرئيس الأمريكي والكونغرس الأمريكي، هذا الأخير حدد تاريخ 1993/12/15 نهاية

*ورد نص التعاون في المادة "15" من اتفاقية الجات، وكذا في المادة "3" من اتفاقية انشاء المنظمة العالمية للتجارة، والجديد في هذه المادة "3" هو إبراز قضية التنسيق ليس فقط مع ص ن د ولكن أيضا مع البنك الدولي بالمؤسسات التابعة له.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

لفترة التي حددها للرئيس الأمريكي للتفاوض حول نتائج جولة الأورغواي من دون الرجوع إليه، وهو ما استغلته الإدارة الأمريكية للضغط على الدول النامية من أجل الموافقة على مخرجات حلقة الأورغواي دون الدخول في مناقشات أخرى، كما كانت هناك هواجس تتعلق بحرمانها من المعونات حالة عدم إمضاءها على الاتفاقيات.

ثانياً: الاهتمام بالتجارة على حساب التنمية

فحوى ذلك أنه من الممكن جداً أن يكون وقع هذا التحرير * إيجاباً فيما يتصل بمعدل النمو وسلبياً فيما يتصل بالتنمية؛ لأن إلغاء تدابير الحماية قد ينجز عنه انخفاض في معدل التصنيع ويعرض الصناعات الناشئة إلى مناقشة شرسة من طرف الشركات العابرة للقارات، كما أنّ الارتفاع الحاصل في نمو الناتج القومي إثر تحرير التجارة قد تكون ظرفية ولا تؤدي إلى تغيير الهيكل الإنتاجي.

ثالثاً: القيود على دخول منتجات الدول النامية لأسواق الدول المتقدمة

كبلت القيود التي أقامتها الدول الصناعية في وجه المنتجات المصدرة من طرف الدول النامية ** من إمكانية اقتحام هذه الدول أسواقاً جديدة، وفي هذا المقام فإنّ هذه الدول تعترض على القيود الجمركية المفروضة على ولوج منتجاتها وسلعها الزراعية إلى الأسواق الأوروبية والأمريكية، علاوة على الدعم الهائل الذي تقدمه حكومات الوم أ ودول الاتحاد الأوروبي لمزارعيها مما يفقد سلع الدول النامية ميزة القدرة التنافسية لها.

رابعاً: عدم مراعاة الفروق بين الدول المتقدمة والنامية

وهذا ما نجده مثلاً في قطاع الخدمات، حيث أن تحريره لم تراخ فيه المنظمة غياب التوازن بين حجم قطاعات الخدمات في الدول المتقدمة وحجمه في الدول النامية، ولم تراخ المنظمة أيضاً ارتباط بعض قطاعات الخدمات في الدول النامية لمصالحها الحيوية مثل اعتمادها على موارد بعض الخدمات التي تحتكر تقديمها في تمويل ميزانيتها، كما أنّ مزايا الحجم الكبير الذي تتميز به الشركات العملاقة في الدول المتقدمة يجعل الدول النامية غير قادرة على المنافسة (قابل، 2008، ص 93).

* يجب أن نفرّق ونميّز بين تحرير التجارة الدولية وبين حرية التبادل التجاري، فالأول يقتصر تأثيره فقط على نمو الناتج القومي بينما الثاني فيتعدى وقعه إلى التغيير الهيكلي في الإنتاج يؤدي إلى تنمية مستدامة مبنية على الرفع من معدل التصنيع.

** في هذا الإطار يمكن أن نصنف الدول النامية من موقفاً تجاه المفاوضات في إطار م ع ت إلى مجموعتين: الأولى الدول متوسطة الدخل ومن أبرزهم البرازيل والهند وجنوب إفريقيا والتي تهتم أساساً بتدليل العقبات أمام وصول منتجاتها خاصة الزراعية منها إلى أسواق الدول المتقدمة، بينما تهتم الدول ذات الدخل المنخفض بأن تعامل معاملة خاصة وذلك عن طريق الإعفاء من القواعد الموضوعة لأنها ترى أنها تخسر من تحرير التجارة أكثر مما تكسب، وأنها لن تستطيع تحمل تبعات تنفيذ هذه التعهدات.

خامسا: منظمة التجارة العالمية ضحية للصراع بين الأقطاب الاقتصادية الثلاثة الكبرى

تسيطر الو م أ والاتحاد الأوروبي واليابان على منظمة التجارة العالمية، فإذا تعارضت مصالح هذه القوى المهيمنة تعطلت المفاوضات وفشلت المؤتمرات، أما إن حدث التوافق بينها التقت المصالح، وذهبت مصالح البلاد النامية في مهب الريح، وهذا ما حدث مثلا في مؤتمر "سياتل" عام 1999، ومؤتمر "كانكون" عام 2003، كما سنرى ذلك لاحقا.

سادسا: آلية التعاون مع المنظمات الدولية وغياب الضمانات يرهن مصالح الدول النامية

النظام الجديد لا يحتوي على ضمانات كافية لتنفيذ التعهدات الخاصة بمنح معاملة تفضيلية للدول النامية من طرف الدول المتقدمة، علاوة على هذا نجد أن آلية التعاون بين المنظمة والبنك الدولي و "ص ن د" تؤرق الكثير من الدول النامية التي تعاني ضغوطا كبيرة من مؤسسات "بريتن وودز" في الوقت الراهن.

المبحث الثاني: اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة وتأثيرها على السياسات التجارية الدولية .

حملت المنظمة العالمية للتجارة على كاهلها منذ تأسيسها عام 1995 مهام القيام بجملته من الوظائف الجديدة التي لم تسند إلى اتفاقية الجات من قبل وهي مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء، وتسوية المنازعات التجارية فيما بينها، وتهيئة الظروف القانونية للتفاوض، والتنسيق الفعال والتعاون الجاد مع مختلف المنظمات الدولية، وتيسير تنفيذ ومتابعة الاتفاقيات المبرمة التي توصلت إليها جولة الأورغواي.

وفي اعتقادنا، فإنّ الوظيفة الأخيرة هي أهم هذه الوظائف؛ لأنّ نجاح المنظمة في تجسيد هذه الاتفاقيات ميدانياً، سيجلب لها الكثير من المصادقية داخليا وخارجيا، وهذا ما يجعلها تسير بخطى ثابتة نحو تحرير أكبر للتجارة الدولية.

يمكن تقسيم هذه الاتفاقيات المبرمة إلى ثلاث مجموعات كبيرة وهي: اتفاقيات دخول السوق، واتفاقيات الخدمات والاستثمار والملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة، والاتفاقيات المتضمنة قواعد تنظيم التجارة الدولية، والتي سنتناولها بشكل موجز ودقيق وتباعا في المطالب الثلاث لهذا المبحث.

المطلب الأول: اتفاقيات دخول السوق.

يعرّف دخول السوق على أنه تلك العملية التفاوضية التي تدور بين الدول الأعضاء بغية تسهيل عملية التبادل التجاري فيما بينها بشأن بعض السلع عن طريق إزالة أو تقليل من الحواجز التجارية. ولقد دامت المفاوضات المتعلقة بتسهيل التبادل التجاري في المحاصيل والمنتجات الزراعية والملابس والمنسوجات أمدا بعيدا، واعترضت سبيلها مطبات ومعضلات، بينما اتصفت المفاوضات المتعلقة بالسلع المصنعة ومنتجات الموارد الطبيعية بالسلاسة وسرعة الاتفاق.

الفرع الأول: اتفاقية التجارة في السلع الزراعية:

يعتبر اتفاق "بليز هاوس" في الوم أ المنعقد في إطار جولة الأورغواي في 13 نوفمبر من عام 1993 نقطة البداية نحو تحرير الجوانب المختلفة للتجارة في المنتجات والحاصلات الزراعية؛ أين توصل الطرفان الرئيسيان المتصارعان** حول هذه القضية وهما الوم أ ومجموعة

*يجدر بالذكر أنّ موضوع تحرير الجوانب المختلفة للتجارة في المنتجات والحاصلات الزراعية لم يسبق تناوله على هذا النطاق قبل مفاوضات جولة الأورغواي.

**لمزيد من التفاصيل حول خلفيات هذا الصراع عدّ للمراجع الآتية المذكورة سلفا منها: عاطف السيد ص 47، نبيل حشاد من ص 107 إلى ص 110، بن مسعود عطا الله من ص 97 إلى ص 104.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

الكيرنز من جهة، والاتحاد الأوروبي من جهة ثانية، إلى حلّ وسط لمشكلة الصادرات الزراعية. فهذا الاتفاق المتوصل إليه لا يعني تحريراً تاماً، بل هو يتسامح مرّة أخرى مع بعض الحماية للمنتجات الزراعية (Bérangère, Taxil, 2008, P58) بمعنى أنّ التحرير في المجال الزراعي سيكون بالتدريج وفق ما يبيّنه الجدول الآتي: (3، 1).

الجدول رقم (3، 3): نسب التخفيضات الجمركية على السلع الزراعية.

الدول الأقل نمواً	الدول النامية (10 سنوات) 1995 2004	الدول المتقدمة (6 سنوات) 1995 2000	الدول المعنية الرسوم والتخفيضات
%00 %00	%24 %10	%36 %15	الرسوم الجمركية: 1- متوسط التخفيضات على المواد الزراعية. 2- الحد الأدنى للتخفيضات على النوع الواحد
%00 %00	%13,3 %10	%20 %05	الدعم الداخلي: 1- تخفيض متوسط إجراء الدعم: (فترة الأساس 1986-1988). 2- الحد الأقصى للدعم الداخلي.
%00 %00	%24 %14	%36 %21	التصدير: 1- تخفيض قيمة إعانات التصدير. 2- تخفيض كمية الصادرات الخاضعة للدعم (فترة الأساس 1986-1990).

المصدر: بن مسعود، 2009، ص 110.

وحتى نتمكن من فهم أرقام هذا الجدول شبه الشامل، علينا تفحص أهم الالتزامات التي وردت في نص اتفاق بلير هاوس والتي نسردها تباعاً مع شرح موجز فيما يأتي:

* دول الكيرنز هي: الأرجنتين وأستراليا وأندونيسيا والأوروغواي والبرازيل وتايلاند والشيلي والفلبين وفيجي وكندا وكولومبيا وماليزيا ونيوزيلندا والمجر.

أولاً: الالتزامات المتعلقة بالوصول إلى الأسواق

وتتمثل في:

1- إزالة الحواجز التجارية المختلفة عن طريق تحويل القيود غير التعريفية (مثل الحصص والرسوم المتغيرة وأسعار الاستيراد الدنيا والتراخيص التقديرية) المطبقة على الواردات من السلع الزراعية إلى رسوم جمركية يتم الاتفاق عليها وربطها عند سقف أقصى.

2- تقليص التعريفات الجمركية على المنتجات والمحاصيل الزراعية بمتوسط 36% بالنسبة للدول المتقدمة خلال ست سنوات و 24% للدول النامية على مدار عشر سنوات من تاريخ بدء تجسيد الاتفاقية. أما الدول الأقل نمواً والتي يقل دخل الفرد فيها عن 1000 دولار سنوياً فهي معفاة من تقليص تعريفاتها الجمركية.

3- تستثنى* الحالات التالية من التحويل الفوري للقيود غير التعريفية إلى قيود تعريفية، بمعنى أنه يمكن الاحتفاظ بالقيود غير التعريفية بعض الوقت بعد دخول اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ بداية سنة 1995، كما هو متوقع: (العيسوي، 2001، ص 62)؛

- إذا كانت واردات الدولة ومن منتج زراعي معين أقل من 3% من متوسط الاستهلاك السنوي المحلي لهذا المنتج خلال فترة الأساس 1986-1988.

- إذا لم يكن المنتج المستورد يتمتع بأي دعم تصدير منذ بداية فترة الأساس المذكورة أعلاه المنتجات التي اعتبرت مستحقة لمعاملة خاصة بناءً على اعتبارات غير تجارية، كالاقتبارات الخاصة بالبيئة والأمن الغذائي.

- إذا كان المنتج يخضع لقيود على الإنتاج، أي يخضع لإجراءات فعالة للحد من إنتاجه، هنا ترد هذه القيود على المنتجات الزراعية الأولية، لا على المنتجات الزراعية المجهزة أو المصنعة.

- إذا كانت الحصّة الكميّة الدّنيا المسموح بها في السّنة الأولى تمثّل 4% من متوسط الاستهلاك المحلي السنوي للسلعة في فترة الأساس، على أن تزداد بمقدار 0,8% سنوياً من استهلاكها في السنوات التالية، بحيث تصل إلى 8% من متوسط الاستهلاك السنوي خلال ست سنوات.

- إذا كانت الواردات من المنتجات الزراعية التي تصنف على أنها تمثل عناصر أساسية في الغذاء التقليدي للدولة النامية، حيث من الممكن استمرار تقييد مثل هذه الواردات بعض الوقت، مع التعهد بتحريرها من القيود خلال فترة التنفيذ (10 سنوات).

* هذه الاستثناءات هي موجودة في الملحق (5) لاتفاق الزراعة.

ثانياً: الالتزامات المتعلقة بالدعم المحلي:

نذكر أهمها فيما يأتي:

1- تقليص الدعم الذي تعطيه الحكومات للمزارعين ومنتجاتها من السلع الزراعية سواء كان في شكل مبالغ مخصصة في الميزانية أو مبالغ تتنازل عنها الحكومة لصالحهم، وذلك بمعدل 20% خلال ست سنوات بالنسبة للدول المتقدمة و 13,3% للدول النامية خلال عشر سنوات مع إعفاء الدول الأقل نمواً. وفي حالة ما إذا كان الدعم المحلي أقل من 5% فإن الدولة لا تلتزم بتنفيذ أية تخفيضات.

2- هناك استثناءات تخرج من نطاق الالتزامات تخفيض الدعم المحلي منها الخدمات المقدمة من الحكومات مثل الخدمات المرتبطة بمجال البحوث ومقاومة الآفات والبنية الأساسية والإرشاد الزراعي ومخزون الأمن الغذائي، علاوة على الدعم النقدي المقدم للمزارعين في بعض الحالات كتعويضهم في حالة الكوارث والإصلاح الهيكلي، والمدفوعات المباشرة المتصلة ببرامج البيئة وبرامج المساعدات الإقليمية، بالإضافة إلى المعونات المخصصة لتحفيز وتحريك التنمية الزراعية والريفية في البلاد النامية.

3- يستثنى من الدعم المحلي كذلك، سواء كان مخصصاً إلى سلع بحد ذاتها أم غير مخصص لسلع بحد ذاتها، إذا كانت قيمته لا تزيد على 5% من قيمة الإنتاج الكلي للدولة من المنتج الرئيسي (سلع فردية بعينها)، أو 5% من قيمة الإنتاج الزراعي في السنة نفسها على الترتيب، وذلك بالنسبة إلى الدول المتقدمة، وترتفع النسبة إلى 10% في حالة الدول النامية.

4- يخرج من تقليص الدعم الزراعي، بل لا تدخل في حساب المقياس الإجمالي للدعم أصلاً، المدفوعات المباشرة في إطار برامج الحد من الإنتاج، بشروط معينة.

ثالثاً: الالتزامات المتعلقة بدعم الصادرات الزراعية:

يمكن إجمالها فيما يأتي:

1- تقليص الدعم المباشر الممنوح إلى الصادرات الزراعية بنسبة 36% من القيمة، وتقليص حجم الصادرات التي تستفيد من دعم التصدير (الدعم الجزئي) بنسبة 21% على أساس متوسط ما كان يتم من دعم خلال الفترة من عام 1986 إلى عام 1990 خلال ست سنوات.

* هو المقياس الذي يلتزم به الأعضاء لتخفيض الدعم المحلي للزراعة ويعبر عنه بنسبة معينة ولتكن مثلاً 20% من قيمته المتوسطة في فترة الأساس وهي 1986-1988، أي أن نسبة التخفيض تمس إجمالي السلع دفعة واحدة، لا على الدعم الموجه إلى كل سلعة على حدى.

2- في نفس السياق، يتم تقليص الدعم المباشر بنسبة 5% والدعم الجزئي بنسبة 5% خلال عشر سنوات منذ بدء تنفيذ الاتفاقية بالنسبة للدول النامية.

3- تحظى الدول النامية بمعاملة خاصة من حيث حقها في دعم الاستثمارات الزراعية، ودعم تقليص تكلفة تسويق الصادرات من المنتجات الزراعية، وتكاليف النقل الداخلي وتكاليف النقل الدولي، مع إعفاء الدول الأقل نمواً من تنفيذ قواعد تقليص دعم التصدير.

4- لا يتضمن الدعم القابل للتخفيض كذلك على قروض التصدير ولا على ضمانات هذه القروض، ولا على التأمين على الصادرات، حيث تمّ تحيين هذا الموضوع لمناقشته مستقبلاً.

5- تعفى كذلك المعونات الغذائية الموجهة إلى الدول النامية من تخفيض الدعم الخاص بالصادرات الزراعية شريطة أن تكون غير ممنوحة بغرض دعم الصادرات، وأن تكون في إطار الأسس العامة للفاو (منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة).

6- إذا أرادت دولة ما عضو في المنظمة حظر تصدير منتج زراعي محدد، فإنها ملزمة بأن تأخذ بعين الاعتبار الأمن الغذائي للدول الأخرى الأعضاء في المنظمة مع إعلامهم بهذا الحظر، وتعفى الدول النامية من هذا الالتزام ما لم تكن مصدراً صافياً للمنتج المعني.

7- نظراً لحدثة تحرير قطاع الزراعة في التجارة الدولية، وارتباط هذا القطاع مباشرة بالأمن الغذائي وبخاصة في الدول النامية، فقد نصت الاتفاقية في مادتها العاشرة على أن تلتزم الدول الأعضاء المانحة للمعونات الغذائية الدولية بتنفيذ برامج المعونة الغذائية وفقاً لمبادئ تصريف الفوائض الصادرة من منظمة الأغذية والزراعة (الفاو)، وآلا تكون مشروطة وأن يتم تقديمها في صورة منحة كاملة بقدر الإمكان. (السيد، 2002، ص 50).

رابعاً: المعاملة التفضيلية للدول النامية الأكثر معاناة من مشاكل النمو والمستوردة للغذاء

احتوت الاتفاقية مبدأ تعويض الدول النامية والأقل نمواً من الانعكاسات السلبية المحتملة والوليدة عن تقليص مستويات الدعم التي كانت تعطىها الدول المصدرة لمنتجاتها الزراعية، وذلك ترقباً من أن يؤدي تحرير التجارة في السلع الزراعية إلى ارتفاع الأثمان الدولية للأغذية وتقلص حجم المعونة الغذائية، فقد استطاعت الدول النامية من استصدار قرار وزاري يعترف بمبدأ منح تعويضات للدول المتضررة من تحرير قطاع الزراعة، ويتضمن هذا القرار البنود التنفيذية الآتية:

1- منح المساعدة الغذائية والمساعدة التقنية لتلك الدول لتنمية وتنويع أساساتها التصديرية والإنتاجية حتى تتمكن من حصد منافع أكبر من تحرير الأسواق التجارية.

2- منح قروض قصيرة الأجل لمساعدتها في تمويل واردات غذائها.

3- مراجعة سقف المعونات الغذائية بشكل دوري في منظمة الأغذية والزراعة.

وفي طريق تحقيق هذه البنود، فقد تمّ الاتفاق على تكوين لجنة للزراعة وظيفتها تقصي ومتابعة تطبيق هذا القرار ومراجعة ومتابعة استمرار عملية تجسيد الالتزامات التي يتمّ التفاوض بشأنها في دورة الأورغواي حول برنامج الإصلاح، كما يتيح الفرصة للدول الأعضاء لإثارة أية مشكلات تتعلق بتجسيد التزاماتهم.

الفرع الثاني: اتفاقية التجارة في السلع المصنّعة

لم يكن التوصل لاتفاق بشأن تحرير تجارة السلع الصناعية على الدرجة نفسها بين الصعوبة التي مرت بها المفاوضات الأخرى، لأنّ الدول الصناعية المتقدمة كانت على استعداد للتوصل لاتفاق بهذا الصدد، إذا ما استثنينا المنسوجات والملابس من السلع المصنّعة (نزال العبادي، 1994، ص 84)، كما سنرى ذلك لاحقاً.

لقد تمخّض عن جولة الأورغواي بالنسبة للسلع الصناعية أو المصنّعة جملة من التخفيضات التعريفية نذر أهمها فيما يأتي:

- تخفيض في التعريفات الجمركية على واردات الدول الصناعية المتقدمة من السلع الصناعية بنسبة 38% في المتوسط، أي أن سقف التعريفات على واردات الدول الصناعية المتقدمة سيكون في حدود ربع ما كان عليه في أواخر الأربعينات.

- إلغاء متبادل للتعريفات (نهج الصفر مقابل الصفر) بالنسبة للدول المتقدمة في قطاعات المواد الصيدلانية، ومعدّات البناء، والمعدّات الطبيّة، والصلب واللّب والورق، والجعة والأثاث، ومعدّات المزارع، والمواد الكحولية المقطّرة.

- إجراء تخفيضات أعلى من المتوسط بالنسبة للدول المتقدمة في حالة المعدّات الإلكترونية والمعدّات العلمية واللّعب، والمنتجات الخشبيّة، ومعادن غير حديدية معيّنة.

- إحداث تنسيق بين الدول المتقدمة في مجال التعريفات المطبّقة على المنتجات الكيميائيّة.

- تمّ التفاوض على تخفيض الرسوم الجمركية في الدول النامية بنسبة 20% خلال فترة عشر سنوات؛ أي بمعدّل 2% سنوياً، بحيث لا يتعدّى المتوسط المرجّح للرسوم الجمركية في نهاية فترة التنفيذ مستوى 12,3% لجميع السلع الصناعية.

- في السياق ذاته، فقد التزمت جُلّ الدول النامية بربط رسومها الجمركية عند مستوى لا يتعدّى 25% إلى 35% بينما التزم عدد منها بمستوى 40% إلى 60%، أي أنّ هذه الدول منحت لنفسها الحق في فرض رسوم جمركية عند الضّرورة في المستقبل بنسب لا تتجاوز المستوى الذي فرضته سلفاً.

- انخفاض معدل تصعيد التعريف "Tarrif Escalation Rate"، حيث تطبق الكثير من الدول تعريف جمركية منخفضة على السلع الأولية، ترتفع نسبيا إذا ما أصبحت السلعة نصف مصنعة ثم ترتفع كثيرا إذا ما وصلت نفس السلعة إلى مرحلة التصنيع الكامل.

الفرع الثالث: اتفاقية التجارة في المنسوجات والملابس

كان موضوع التجارة في المنسوجات والملابس من الموضوعات الحساسة التي أثير حولها الخلاف بين أطراف الاتفاقية العامة، وتحديدا بين الدول المتقدمة -الوم أ- من ناحية والدول النامية وبالذات الهند من ناحية أخرى (علي مثنى، 2000، ص 61)، ويرجع مراقبون أسباب هذا الخلاف إلى ما يلي:

- أن التجارة الدولية في المنسوجات والملابس هي خاضعة لنظام الحصص الثنائية التي يتم الاتفاق عليها بين الأطراف المعنية في إطار اتفاقية الألياف المتعددة.

- أن نسبة التجارة الدولية النسيجية الخاضعة للاتفاقية الدولية للألياف المتعددة المبرمة عام 1974 تعادل 50%، وهي نسبة معتبرة.

- أهمية تجارة المنسوجات والملابس لدى الدول النامية أين تشكل 40% من صادراتها المصنعة، فهي إذن تمتلك فيها بعض الميزات النسبية**، علاوة على أن نظام الحصص المطبق قد ألحق بها أضرارا جسيمة وخسائر فادحة.

- رغبة الدول النامية الملحة في إدراج هذا الموضوع بغرض إلغاء اتفاقية الألياف المتعددة وإخضاعه لأحكام جديدة تناسب الجميع تحت مظلة الجات.

وبعد مفاوضات شاقة وجلسات متعبة، والتي طبعها نقاش مثير ومخاض عسير، تم التوصل إلى اتفاقية خاصة ومؤقتة بشأن المنسوجات والملابس فكانت زبدتها ما يأتي:

- تطوير فرص نفاذ المنتجات النسيجية والملابس الجاهزة للأسواق بآلية تخفيض التعريف الجمركية ومحو العوائق غير الجمركية وتبسيط الإجراءات الجمركية، مع إلغاء قوائم الحظر وتحرير الأسعار تدريجيا؛

- تنفيذ القواعد المتعلقة بالعدالة والمساواة في التجارة النسيجية في مجالات الإغراق ومحاربتة، والإعانات والرسوم التعويضية، وحماية حقوق الملكية الفكرية؛

- تجنب الميلان المفرط ضد الواردات من المنسوجات والملابس الجاهزة عند إرساء السياسات التجارية؛

* فحوى هذه الاتفاقية أن الدول الصناعية المنتجة للمنسوجات والملابس واستنادا إلى مفهوم جديد أتت به وهو مفهوم "الإخلال بالأسواق"، لها الحق في فرض قيود كمية (حصص) على وارداتها النسيجية بغية حماية إنتاجها المحلي، غير أن هذا الإجراء أو الترتيب يتعارض بشكل واضح مع مبادئ الجات التي لا تعترف إلا بالتعريف كوسيلة للحماية.

** كون هذه الصناعة هي صناعة كثيفة العمالة، محدودة رأس المال، ولا تحتاج لتكنولوجيا عالية، وهذا ما يتناسب مع قدرات الدول النامية.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

- دمج قطاع المنسوجات والملابس في اتفاقية الجات 94 (اتفاقية تحرير المنسوجات والملابس)، وهذا لا يعني النهاية الفورية لاتفاقية الألياف المتعددة، حيث أن الاتفاقيتين ستتعايشان بينهما لمدة 10 سنوات، حتى يتم إلغاء القيود الكمية بشكل نهائي وذلك على أربع مراحل، كما يوضح ذلك الجدول الآتي: (BerangereTaxil, 2008, P 74).

الجدول رقم (3، 4): مراحل تحرير قطاع المنسوجات والملابس.

المرحلة	بداية المرحلة	الإجراء	من نسبة الواردات في عام 1990.
المرحلة الأولى	1995/01/01	* إدراج المنتجات من قائمة متفق عليها، بحيث تشكّل نسبة لا تقل عن 16% من الحجم الكلي للواردات من منسوجات عام 1990.	16%
المرحلة الثانية	1998/01/01	* دمج منتجاً تشكّل ما لا يقل عن 17% من حجم الواردات خلال 3 سنوات 1995-1998.	17%
المرحلة الثالثة	2002/01/01	* ترتفع نسبة دمج واردات المنسوجات والملابس إلى 18% يتم إتمام هذا الدمج خلال الفترة من 1998-2002.	18%
المرحلة الرابعة	2005/01/01	* الباقي أي 49% من الواردات سيتم دمجها في الجات في المرحلة الأخيرة.	49%

المصدر: لحمش، 2004، ص 94.

- العمل على رفع في الحصص الكمية الموجودة في الاتفاقيات الثنائية والمطبقة على بعض منتجات الملابس والمنسوجات لنفس المراحل المتفق عليها لعملية الإدماج وفق ما يلي:

* 16% خلال السنوات الثلاث الأولى.

* 25% خلال السنوات الثلاث الثانية.

* 27% خلال السنوات الأربع التالية.

وقد رأى مراقبون أنّ هذا الإجراء يؤدي في النهاية إلى محو القيود المطبقة على الحصص.

- مكافحة التحايل على الحصص عن طريق التصدير من خلال دولة ثالثة، أو عن طريق التزوير في شهادات المنشأ، أين جرى تحديد التزامات كل من الدول المستوردة والدول المصدرة في هذا المجال، علاوة على بيان أسلوب معاقبة الدولة المصدرة أو الثالثة.

- توفير آلية مرحلية للوقاية تطبق على المنتجات التي تدمج في الجات في أية مرحلة، وتتيح هذه الآلية إمكانية اتخاذ إجراء ضد أية دولة مصدرة إذا ما أثبتت الدولة المستوردة أن مجمل الواردات من سلعة ما تدخل إليها بكميات متزايدة مما يلحق الضرر الجسيم بالصناعة ذات الصلة أو التهديد بوقوع أضرار بها، وفي هذه الحالة يمكن الإبقاء على قيود الحماية لمدة أقصاها 3 سنوات.

- إنشاء جهاز استشاري لتجارة المنسوجات يسمى جهاز الإرشاد والمتابعة يسهر على تنفيذ هذه الاتفاقية.

- توفير معاملة خاصة لفئات معينة من الدول، مثل الدول الداخلة حديثا في الاتفاقية، وصغار الموردين والدول الأقل نموا.

تجدر الإشارة في نهاية كلامنا عن اتفاقيات دخول السوق، أن مفاوضات جولة الأوروغواي قد سهلت التبادل التجاري في بعض المنتجات ذات الخصوصية وهي المنتجات الاستوائية ومنتجات الموارد من خلال محور العوائق التجارية وبخاصة التعريفات الجمركية. وفي هذا السياق، فقد نص الاتفاق النهائي بجولة الأوروغواي على تخفيض التعريفات الجمركية على المنتجات المذكورة سلفا بنسبة 33% خلال خمس سنوات، كما تم الاتفاق على إعطاء بعض البلدان النامية والدول الأقل نموا مزايا تفضيلية في هذا الإطار.

المطلب الثاني: اتفاقيات التجارة في القضايا الجديدة (الخدمات، والاستثمار، وحقوق الملكية الفكرية).

كان لمفاوضات جولة الأوروغواي الفضل الكبير والشجاعة اللازمة في التطرق لقضايا جديدة مرتبطة بالتجارة لم تتناول بشكل منظم وواضح وكاف من قبل، مما جعل مسألة تحريرها بين الدول الأعضاء تتأجل، والمناقشات حولها تغيب. هذه القضايا هي الخدمات، والاستثمار، وحقوق الملكية الفكرية.

الفرع الأول: اتفاقية الخدمات المرتبطة بالتجارة:

تعتبر الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS) (General Agreement Trade in Services) إحدى أهم المنجزات التي حققتها جولة الأوروغواي، وقد عرف موضوع تحرير قطاع الخدمات خلافات عميقة بين الو م أ من جهة والدول النامية من جهة ثانية، حيث رأت هذه الأخيرة أن تحرير التجارة في

* حيث يقوم هذا الجهاز بتسليم تقرير لمجلس التجارة عن تنفيذ كل مرحلة من مراحل الاتفاقية بفترة لا تقل عن خمسة أشهر قبل نهاية كل مرحلة، وبناء على التقرير يقوم المجلس باتخاذ القرارات المناسبة في هذا المجال.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

هذا القطاع سيجلب لها خسائر جسيمة، كما أنّ تحديد مفهوم الخدمات زاد في حدة هذا الخلاف بين الطرفين، إلى أن اهتديا -بعد مفاوضات مضنية- إلى حلّ وسط، فكانت هذه الاتفاقية التي حملت في جعبتها جملة من التفاهات الملزمة، والتي وجب على البلد العضو تجسيدها، نذكر أهمها فيما يأتي:

- الالتزام بمبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية.
- تطبيق مبدأ الدولة الأكثر رعاية لا يكون فوراً على جميع الخدمات وجميع موردي الخدمات؛ لذا سمح الاتفاق للدول بتحديد ما تراه من استثناءات طبقاً لشروط معينة.
- الالتزام بمبدأ الشفافية، حيث تلتزم كلّ دولة بالإفصاح عن كلّ القوانين والقرارات والإجراءات الوطنية ذات الصلة بتجسيد هذه الاتفاقية، أو توفير هذه المعلومات بأي طريقة أخرى إذا تعذر النشر، مع إقامة مكتب أو أكثر للمعلومات حول الخدمات.
- العمل على رفع درجة مساهمة الدول النامية في التجارة الدولية للخدمات عن طريق التفاوض بين الأعضاء حول التزامات محددة لتحسين قدرة قطاعات الخدمات في هذه الدول وزيادة مستوى كفاءتها وطاقاتها على المنافسة، وتحسين فرص ولوجها الأسواق الخارجية، وتسهيل حصولها على التقنية والاتصال بشبكات المعلومات.
- السماح للدول الأعضاء بالدخول في تجمعات إقليمية لتحرير التجارة في الخدمات، تبعاً لشروط مماثلة لما هو منصوص عليه في المادة 24 من اتفاقية الجات 94*.
- مراعاة المرونة في تطبيق شروط المادة 24 (التكامل الاقتصادي) حالة تحرير الخدمات خاصة بالنسبة للدول النامية فيما يتصل أساساً بشرط إلغاء الإجراءات التمييزية المفصلة بين دول التجمع أو الامتناع عن إدراج إجراءات تمييزية جديدة.
- السماح للدول الأعضاء في الدخول في ترتيبات تجسد التكامل بين أسواق العمل فيها، شريطة أن تشمل على إعفاء مواطني الدول الأطراف من المستلزمات المتعلقة بالإقامة وتصاريح العمل.
- منع الدول الأعضاء من تطبيق أية تدابير وقائية على التحويلات الدولية لتمويل العمليات الجارية المرتبطة بالالتزامات المحددة للعضو، إلا في حالة وقوع صعوبات جسيمة في ميزان المدفوعات والتمويل الخارجي، أو ظهور ما يشير بحدوث مثل هذه الصعوبات وخاصة بالنسبة للدول النامية.
- عند تطبيق هذه التدابير الوقائية يشترط ألا تحمل في طياتها تمييزاً ضدّ أي عضو في منظمة التجارة العالمية، وأن تكون متوافقة مع اتفاقية صندوق النقد الدولي، وألا يكون الهدف منها وقاية قطاع خدمي بعينه، وأن تكون مؤقتة، ويتم إزالتها مع كلّ تحسّن يطرأ على وضع المدفوعات الخارجية للدول.
- للدول الأعضاء الحق في اختيار ما تراه من قطاعات الخدمات لفتح أسواقها، فلا تستوجب الاتفاقية التحرير الفوري لكل قطاعات الخدمات.

* من أهمها مراجعة هذه الاستثناءات بعد 5 سنوات بواسطة مجلس التجارة في الخدمات، وألا تتعدى فترة سريانها 10 سنوات في أي حال.

- التزام الأعضاء بأن تكون المعاملة التي تمنح للخدمات وموردي الخدمات لأي عضو لا تقل امتيازاً عن تلك المدرجة في جداول الالتزامات المحددة للدولة؛ أي بالنسبة إلى الخدمات التي يتعهد فيها العضو بفتح السوق والمدرجة في جداول (العيسوي، 2001، ص 81).

- إزالة القيود والحواجز الكمية مثل عدد الموردين للخدمات، والحجم الإجمالي لقيمة العملية، وكذلك القيود القانونية المتعلقة بافتتاح الفروع أو تأسيس الشركات، والشركات المشتركة، أو تحديد نسبة رأس المال الأجنبي

- الالتزام بمبدأ المعاملة الوطنية، أي أن كل عضو يتعهد بالنسبة إلى القطاعات الخدمية المدرجة في جداول التزاماته، بمعاملة كل من موردي الخدمات الأجانب والمحليين على قدم المساواة ودون تمييز.

- في مجال الخدمات، يمكن للبلد العضو اللجوء إلى تطبيق إجراءات حمانية حفاظاً على الأخلاق العامة والنظام العام، ولوقاية صحة النباتات والحيوانات وسلامة البشر، والسلامة العامة، ودفاعاً عن الأمن القومي شريطة ألا تحمل هذه الإجراءات المطبقة في هذا الإطار تمييزاً بين الدول أو حماية مقنعة.

- تتعهد الدول الأعضاء بتقديم الجداول التفصيلية والجداول الزمنية للتنفيذ بالنسبة إلى ما قبلته من التزامات بفتح الأسواق والمعاملة الوطنية.

- من حق أي عضو، في أي وقت بعد مرور 3 سنوات على بدء تجسيد أي تعهد، سحب أو تعديل هذا التعهد (أي التراجع عن تحرير قطاع معين مثلاً) بعد إجراء مفاوضات مع العضو الذي سوف يتضرر من هذا السحب أو التعديل، والاتفاق معه على تعديل تعويضي ملائم.

- التزام الدول الأعضاء بالشرع في جولات متتابعة من المفاوضات، تبدأ خلال خمس سنوات على الأكثر من تاريخ إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، لتجسيد مستويات أعلى من تحرير التجارة في الخدمات، أي الرفع من عدد الالتزامات المحددة من قبل في جداول كل عضو بفتح الأسواق والمعاملة الوطنية.

- في مجال تحرير الخدمات، منحت الدول النامية بعض الامتيازات منها:

- من حقها فتح قطاعات أقل للمنافسة.
- من حقها تحرير أنواع أقل من المعاملات مع التدرج الزمني في فتح أسواقها.
- من حقها وضع ما تراه من الشروط في التعاقدات التي تجرى مع موردي الخدمات الأجانب لتأمين تجسيد التعهد السابق المشار إليه سلفاً وهو زيادة مشاركة الدول النامية في التجارة الدولية للخدمات.

مما سبق، يتضح أنّ طريق تحرير مجال الخدمات سيكون شاقاً ومضنياً بالنظر إلى أنّ هذا المجال هو مجال معقد ومتشابك، فكثير من قطاعات الخدمات لم يحسم في أمرها مثل: قطاع الخدمات المالية، وقطاع خدمات الاتصالات الأساسية، والنقل البحري، كما أنّ هناك قضايا كذلك متعلقة بالخدمات لم يفصل فيها

مثل: الإجراءات الوقائية، والتوريدات الحكومية، والإجراءات المحلية المتعلقة بالاعتراف بالمؤهلات العلمية ومعادلتها.

ورغم هذا، فإن مراقبين كثيرين متفائلون بشأن تحرير هذا القطاع بشكل كامل إن نجحت العملية التفاوضية مستقبلاً، والتي ستؤدي إلى تحرير أمور كثيرة متصلة بهذا القطاع الخدماتي، كالاستثمار الأجنبي المباشر وحركة الأشخاص وانتقال المعلومات إلكترونياً عبر الحدود الوطنية والمؤهلات المهنية.

الفرع الثاني: اتفاقية الاستثمار المرتبطة بالتجارة:

Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMS)

جاء اتفاق إجراءات الاستثمار والتجارة من منطلق الاعتقاد بأن هناك إجراءات استثمارية معينة تضعها البلدان المضيفة تؤدي إلى آثار تقييدية ومشوهة للتجارة العالمية، ما ينعكس على حرية التجارة الدولية، الأمر الذي يتعارض مع مبادئ الاتفاقية العامة للتعريف والتجارة (الجات)، وقد كان اقتراح هذا الموضوع من قبل الدول المتقدمة، وهذا رغبة منها في إزالة العراقيل والمعوقات أمام انسياب الاستثمار الأجنبي المباشر ودخول الشركات الأجنبية إلى الأسواق المحلية، إلا أن الدول النامية تحفظت على هذا المقترح، واعتبرت الموضوع يفتقر من سيادتها الوطنية ويضر بمصالحها الاقتصادية ويخدم مصالح الدول المتقدمة على حساب الدول النامية الفقيرة لوجود الشركات المتعددة الجنسيات بالدول المتقدمة (حفاف، 2016، ص 24).

ويقصد بالإجراءات الاستثمارية المرتبطة بالتجارة تلك القوانين واللوائح والتدابير التي تفرضها حكومات الدول المختلفة بغية تنظيم أسلوب التعامل مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويتجسد ذلك عن طريق جملة من المغريات بجذب تلك الاستثمارات الأجنبية وتوظيفها في مجالات وأنشطة محددة تتمتع بأسبقية خاصة تبعاً لخطط وبرامج التنمية الاقتصادية التي تطبقها الدولة، وعليه يكون لهذه الإجراءات صفة تجارية عندما تكون ذات صلة وثيقة بحركة التبادل التجاري الدولي، عند ذلك يطلق عليها إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة.

وفي هذا الإطار، وبعد مشاورات عديدة تم التوصل إلى هذه الاتفاقية^{*}، ودخلت حيز التنفيذ مع بقية اتفاقيات الجات الأخرى عام 1995، وسنعرض أهم ما تضمنته هذه الاتفاقية فيما يأتي:

^{*} ما يلاحظ على الاتفاقية أنها لم تقدم تعريفاً لإجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة، ولكنها بدلاً من ذلك تقدم قائمة توضيحية ملحق بها تضم أمثلة لنوع الإجراءات والسياسات التي يمكن اعتبارها إجراءات استثمارية متعلقة بالتجارة، وأكثر من ذلك أنها تركتها للدول الأعضاء لكي تحددها وتحدد منها القانوني وغير القانوني، وذلك سمح بمجال واسع من النقاش والتفاوض بين الدول الأعضاء حول تلك الإجراءات ما لم تتعارض مع مبدأ المعاملة الوطنية ومبدأ حظر القيود الكمية.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

- إن هذه الاتفاقية تطبق أو تشمل فقط إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة في السلع* فقط.
(المادة 1).

- إن إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة التي قد يتخذها البلد العضو، يجب أن تتوافق مع أحكام المادتين 3 (المعاملة الوطنية للضرائب والأنظمة الداخلية) والمادة 11 (الإلغاء العام للقيود الكمية) من اتفاقية الجات 1994 (المادة 2 من الاتفاقية)، والجدول الآتي يوضح إجراءات الاستثمار المتوافقة مع أحكام المادة 3 وأحكام المادة 11 كما يلي:

الجدول رقم (3، 5): إجراءات الاستثمار التي تتسق والتي لا تتسق مع أحكام المادتين 3 (المعاملة الوطنية للضرائب والأنظمة الداخلية) والمادة 11 (الإلغاء العام للقيود الكمية) من اتفاقية الجات لعام 1994
(أنظر لمحتوى الجدول ص 21).

إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة التي لا تتسق مع أحكام الجات 1994	إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة وفق مبادئ الجات 1994
1- الإجراءات التي تلزم المنشأة بشراء أو استخدام منتجات محلية المنشأ أو من أي مصدر محلي. 2- اقتصار شراء المنشأة واستخدامها لمنتجات مستوردة على كمية معينة.	تطبيق المادة 3 من اتفاقية الجات 1994 (المعاملة الوطنية لضرائب والأنظمة الداخلية).
3- استيراد المنشأة لمنتجات تستخدم في إنتاجها المحلي، أو ترتبط به عموماً، أو بكمية تتناسب مع حجم أو قيمة الإنتاج المحلي التي تصدره. 4- استيراد المنشأة لمنتجات تستخدم في إنتاجها، أو ترتبط به، بتقييد حصولها على العملة الأجنبية لمبلغ يتناسب مع تدفقات العملة الأجنبية التي ترجع إلى المنشأة. 5- قيام المنشأة بتصدير منتجات أو بيعها للتصدير، سواء كان ذلك محدداً بمنتجات بعينها، أو بحجم أو قيمة المنتجات، أو بنسبة من حجم أو قيمة إنتاجها المحلي.	تطبيق المادة 11 من اتفاقية الجات 1994 (الإلغاء العام للقيود الكمية).

المصدر: الدليل الشامل، 2006، ص 109.

* حيث هناك إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة في الخدمات موجودة في اتفاقية الخدمات.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

* أتاحت المادة 4 من هذه الاتفاقية للدول النامية الابتعاد عن أحكام المادة 2 المذكورة سلفا بشرطين أساسيين:

- أن يكون الابتعاد ذا طبيعة مؤقتة.
- أن يكون الابتعاد بالقدر الذي تتيحه الأحكام الجات 1994:
- المادة 18 الخاصة بالمساعدة الحكومية للتنمية الاقتصادية.
- التفاهم بشأن أحكام ميزان المدفوعات.
- الإعلان الخاص بالإجراءات التجارية المتخذة لأغراض ميزان المدفوعات التي أقرت في 28 نوفمبر 1979، الذي يجيز للأعضاء الخروج عن أحكام المادتين 3 (المعاملة الوطنية للضرائب والأنظمة الداخلية) والمادة 11 (الإلغاء العام للقيود الكمية) من اتفاقية الجات 1994.

* بمقتضى الاتفاقية المادة (5) يتعين على الدول الأعضاء القيام بما يأتي:

- القيام خلال 90 يوما من بدأ سريان اتفاق منظمة التجارة العالمية بإخطار مجلس تجارة السلع، بكل إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة التي ينفذونها ولا تتطابق مع أحكام الاتفاقية.
- إلغاء إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة التي تم الإخطار عنها خلال عامين من تاريخ نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية بالنسبة للبلدان المتقدمة الأعضاء، خمسة أعوام بالنسبة للبلدان النامية الأعضاء، وخلال سبعة أعوام بالنسبة للبلدان الأعضاء الأقل تقدما.
- يجوز لمجلس التجارة في السلع تمديد الفترة الانتقالية بالنسبة للدول النامية الأعضاء بما فيها البلدان الأقل نموا- التي تثبت الأدلة بوجود صعوبات خاصة في تنفيذ أحكام الاتفاقية.
- يتم إخطار مجلس التجارة في السلع بأي إجراءات استثمار تتصل بالتجارة تطبق على استثمار جديد وتكون أحكام هذه الإجراءات معادلة في أثرها على المنافسة لأثار الإجراءات المطبقة على المنشآت القائمة، وتلغى في نفس الوقت.

* إنشاء لجنة معينة بإجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة مهمتها الاضطلاع بالمسؤوليات التي يعهد إليها مجلس التجارة في السلع، وتتيح للأعضاء فرصة التشاور بشأن أي مسائل تتعلق بسير وتنفيذ الاتفاق، كما تعمل على مراقبة سير وتنفيذ هذا الاتفاق أو الاتفاقية، وترسل تقريرا سنويا عن ذلك إلى مجلس التجارة في السلع (المادة 7).

* فيما يتعلق بسير المشاورات وتسوية المنازعات فإنها تسري عليها أحكام المادتين 22 (التشاور) و 23 (الإلغاء أو الإنقاص) من اتفاقية الجات لعام 1994 - كما أوضحها وطبقها التفاهم حول تسوية المنازعات بمقتضى هذا الاتفاق (المادة 08).

* قيام مجلس التجارة في السلع، في موعد لا يتجاوز خمس سنوات من تاريخ بدء سريان اتفاقية منظمة التجارة العالمية، لمراجعة سير هذا الاتفاق، ويقترح على مجلس الوزراء عند الاقتضاء تعديلات على نصه، وينظر المجلس أثناء هذه المراجعة ما إذا كان من الضروري استكمال الاتفاق بأحكام سياسة الاستثمار والمنافسة.

الفرع الثالث: اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة:

(TRIPS) : Agreement on Trade-Related Aspects Of Intellectual Property Rights.

على الرغم من إرساء اتفاقيات دولية لوقاية حقوق الملكية الفكرية منذ أكثر من قرن، وعلى الرغم من إنشاء منظمة دولية للملكية الفكرية (Wipo) منذ أكثر من نصف قرن (في سنة 1967) أصبحت تضم في عضويتها 132 دولة، إلا أن الوم أ ودول الاتحاد الأوروبي قد ألت على تناول هذه القضية في مفاوضات دورة الأوروغواي وعلى الوصول إلى اتفاق في إطار منظمة التجارة العالمية عوض إضافة ملحق لاتفاقية Wipo كما اقترحت بعض الدول، ويرجع مراقبون هذا الإلحاح الأورو أمريكي إلى وجود ضغوطات كبيرة من طرف أصحاب شركات الأدوية وصناعات تصميم الملابس على حكومات الوم أ والدول الأوروبية لتحقيق سقف أعلى من الوقاية لما يحوزون من براءة اختراع وعلامات تجارية ولما يلحق بهم من قرصنة وسرقة جراء التقليد. لهذا جاءت هذه الاتفاقية المتوصل إليها في هذا الشأن، على الرغم من معارضة معظم الدول النامية لها، شاملة لموضوع حقوق الملكية الفكرية وموضوع التجارة في السلع المقلدة.

والجدول الآتي يلخص لنا المعاهدات التي استندت عليها هذه الاتفاقية، كما يبرز لنا أهم أهدافها ومجالاتها.

الجدول رقم (3، 6): اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة: الاتفاقيات المرجعية، الأهداف المسطرة، والمجالات المغطاة.

الاتفاقيات المرجعية	الأهداف المسطرة	المجالات المغطاة
* معاهدة باريس لحماية الملكية الصناعية 1979.	* تشجيع الأعمال الإبداعية ومكافأتها.	* حقوق التأليف والنشر والحقوق المرتبطة بها (أي حقوق المؤدين، ومنتجي التسجيلات الصوتية وهيئات البث).
* معاهدة بيرن لحماية الأعمال الأدبية والفنية 1979.	* تأمين حماية النتائج التي يسفر عنها الاستثمار في مجال الابتكار التكنولوجي.	* العلامات التجارية بما فيها علامات الخدمات.
* المعاهدة الدولية لحماية الأعمال الأدبية والفنية.	* المنافسة النزيهة.	* المؤشرات الجغرافية أو العلامات الجغرافية بما فيها أسماء المنشآت.
* المعاهدة الدولية لحماية المؤدين ومنتجي البرامج الصوتية وهيئات البث الإذاعي والتلفزيوني (معاهدة روما 1961).	* حماية المستهلك وتمكينه من القيام بالاختيار الواعي بين شتى السلع والخدمات.	* التصميمات الصناعية.
* المعاهدة المتعلقة بالملكية الفكرية الخاصة بالذرات المتكاملة (معاهدة واشنطن 1989).	* نقل التكنولوجيا على صورة استثمارات أجنبية مباشرة، ومشاريع مشتركة وتراخيص.	* براءات الاختراع بما فيها مختلف الأصناف الجديدة من النباتات.
	* التوازن ما بين الحقوق والواجبات بين المصالح المشروعة لأصحاب الحقوق والمستخدمين على نحو دقيق.	* التصميمات التخطيطية (الرسومات الطبوغرافية) للدوائر المتكاملة، والمعلومات السرية بما في ذلك الأسرار التجارية وبيانات الاختبارات.
		* يشمل الاتفاق المواطنين والأشخاص الذين لهم، بحكم وضعهم الطبيعي أو القانوني، علاقة وثيقة مع أي من البلدان الأعضاء دون أن يكونوا من مواطنيها للضرورة.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع الآتي: الدليل الشامل، 2006، ص 200-201.

- تتضمن الاتفاقية بنوداً عديدة لصون حقوق الملكية الفكرية تجارياً، نذكر أهمها فيما يأتي:
- يمتد تطبيق مبادئ الجات إلى هذه الحقوق، خاصة مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ومبدأ المعاملة الوطنية (أي المعاملة الموحدة لأصحاب حقوق الملكية الفكرية، المواطنين والأجانب).
- تلتزم الدول الأعضاء عن طريق تشريعاتها الداخلية بتطبيق تدابير وقاية الملكية الفكرية.
- تتعهد الدول الأعضاء بتنفيذ التدابير الزاجرة عند التعدي على هذه الحقوق بما في ذلك التدابير المدنية والتدابير الجنائية.
- إن الحد الأدنى لمدة حماية حقوق الملكية الفكرية هو 50 سنة في حالة حقوق الطبع، و 20 سنة في حالة براءات الاختراع، و 7 سنوات في حالة العلامات التجارية.
- لا يلتزم أي عضو بتجسيد بنود الاتفاق قبل مرور عام من تاريخ قيام المنظمة العالمية للتجارة.
- بالنسبة للدول النامية يمكن أن تمتد فترة السماح* فيما يتعلق بتطبيق بنود الاتفاق إلى خمس سنوات.
- بالنسبة للدول النامية دائماً يمكن أن تمتد فترة السماح فيما يتعلق في بعض حالات براءات الاختراع إلى عشر سنوات.
- بالنسبة للدول الأقل نمواً يمكن أن تمتد فترة السماح فيما يتعلق بتطبيق بنود الاتفاق إلى عشر سنوات.
- تقوم الدول المتقدمة بمنح مساعدة فنية ومالية لصالح من يطلبها من الدول النامية والدول الأقل نمواً.**

المطلب الثالث: قواعد تنظيم التجارة الدولية.

من الأهمية بمكان وضع قواعد تنظم عمليات التجارة الدولية بين الدول الأعضاء. وفي جولة الأوروغواي ناقش الأعضاء تحديث بعض القواعد التي صيغت عند توقيع اتفاقية الجات في سنة 1947 كي تواكب التطورات الاقتصادية المعاصرة. (السيد، 2002، ص 91).

ونظراً لكثرة هذه القواعد، سنحاول -بإيجاز- تناول أهم ما تضمنته فيما يأتي:

الفرع الأول: محاربة الإغراق والإجراءات الوقائية:

أولاً: محاربة الإغراق:

يعرّف الإغراق حسب موثيق المنظمة العالمية للتجارة بأنه عملية العرض في السوق لسلع مستوردة بأسعار ضئيلة جداً مقارنة بالسلع المشابهة لها في السوق المحلي (غريبي، 2009، ص 29)، وهناك من

*لمزيد من التفاصيل حول فترة السماح أنظر إلى المادتين 65 و 66 من الاتفاقية.

**لمزيد من التدقيق حول مسألة المساعدة المالية والفنية المقدمة للدول النامية والأقل نمواً أنظر للمادة 67 من الاتفاقية.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

يعرفه على أنه عملية تقليص ثمن البيع بأقل من تكلفة الإنتاج، مما ينجم عنه ضررا كبير بالسلع المصنعة محليا، ويمنع المنتجات المحلية من تحقيق أرباح إن لم تقل حتى على استرجاع تكاليف الإنتاج.

ونظرا لخطورة هذا الموضوع، وما أحدثه من أضرار بليغة على اقتصاديات دول العالم، فإننا نجد أن اتفاقيات الجات في المادتين 06، 16 قد تطرقت إليه. غير أن جولة الأوروغواي قد جاءت بجملته من الإضافات نوردها فيما يأتي:

- وقف الإجراءات المضادة للإغراق بعد مرور خمس سنوات على تطبيقها في حالة عدم توضيح مفصل للسلطات المحلية المعنية بهذه العملية، وفي نفس الوقت يجري تحقيق حول هذه العملية داخل أسواق الدولة المتضررة.

- الوقف الفوري لأي تحقيق إذا كان هامش الإغراق ضئيلا، ودليل ذلك أولا هو ثمن السلعة المستوردة إذا كان ثمنها لا يقل عن سعر السلعة المنتجة محليا بأكثر من 2%، وثانيا هو الكميات المستوردة منها لا تزيد عن حجم الكميات المتداولة في السوق الداخلية بأكثر من 3%.

- قد يتم إنهاء التحقيق المتعلق بالإغراق دون تطبيق إجراءات مؤقتة أو رسوم إضافية بمعرفة السلطات المعنية إذا ما تلقت تعهدات اختيارية مقبولة من المصدر بمراجعة أثمانه أو للإيقاف الصادرات بأثمان الإغراق.

- يجب أن يكون لدى أي عضو يشتمل تشريعه الداخلي تدابير مضادة للإغراق محاكم إدارية أو تدابير خاصة بالمراجعة الآتية للتدابير الإدارية المتعلقة بالقرارات النهائية.

- تشكل لجنة خاصة بممارسات مكافحة الإغراق من ممثلين من كل الدول، وتنتخب اللجنة رئيسها وتجتمع مرتين على الأقل سنويا، وتنفذ اللجنة وظيفتها تبعا لقواعد مكافحة الإغراق.

- منح الدول النامية معاملة تفضيلية في مجال مكافحة الإغراق نظرا لظروفها الاقتصادية.

ثانيا: الإجراءات الوقائية:

عملت الولايات المتحدة الأمريكية خلال جولة طوكيو من أجل الوصول إلى اتفاق بشأن الإجراءات الوقائية التي يمكن الأخذ بها وتنفيذها لوقاية صناعة محددة أو سلعة معينة من منافسة الواردات إذا كانت تلك المنافسة تلحق ضررا كبيرا بالسلعة المحلية، ولكن هذا المسعى الأمريكي لم يؤت أكله في ذلك الوقت.

ومع مجيء جولة الأوروغواي، تم الاتفاق على إدراج موضوع الإجراءات الوقائية في المفاوضات فكانت النتائج المتوصل إليها في هذا المجال كالآتي:

* الإجراءات المضادة للإغراق تتمثل في شكل رسوم جمركية إضافية يتم فرضها على هذه السلع بنفس النسبة من قيمة الانخفاض في سعرها السائد في السوق المحلي.

- حظر استخدام التقييد الطوعي على الصادرات أو إجراءات التسويق المنتظمة أو أية إجراءات أخرى مشابهة ترتبط بالتصدير أو الاستيراد.

- وجوب إزالة كل إجراءات التقييد الطوعي وغيرها من الإجراءات التقييدية على مراحل وخلال أربع سنوات اعتباراً من بدء العمل بأنظمة منظمة التجارة العالمية، ومن ثمّ يمكن الأخذ بهذه الإجراءات الحمائية لمدة لا تزيد على 4 سنوات.

- في حالة وجود خطر جسيم يتهدّد سلعة محلية، فإنّه يمكن الأخذ بالإجراءات الوقائية لمدة لا تزيد على 8 سنوات ابتداء من الشروع بالعمل بأنظمة منظمة التجارة العالمية.

- السّماح للدول الأعضاء من اتخاذ إجراءات ملائمة للحماية من الانتقام عن طريق إجراء وقائي خلال السنوات الثلاث الأولى من اعتماد الإجراء الوقائي، مع إلزام الدولة المعنية والتي تعرضت وارداتها لهذه الإجراءات بالتقييد بجميع ضوابط الإجراءات الوقائية المتفق عليها، فإنّ ذلك يجيز الاعتماد على الإجراءات الوقائية؛ لتكون أفضل من اعتماد القيود الطوعية، وبعد مرور ثلاث سنوات يسمح باتخاذ إجراءات انتقامية.

- حملت اتفاقية الإجراءات الوقائية جملة من الاستثناءات يمكن إجمال أهمها فيما يأتي:

* لا يجوز تطبيق إجراءات وقائية على منتج من الدول النامية من الدول الأعضاء في الجات إذا لم تتعدّد نسبة واردات الدولة المعنية (دولة من الدول المتقدمة) من الدولة النامية من السلعة المحددة 3% من إجمالي الواردات وبشرط ألا تتعدّى نسبة واردات الدولة المتقدمة 9% من إجمالي الواردات من الدول النامية مجتمعة.

* السّماح للدول النامية من تطبيق الإجراءات الوقائية لمدة 10 سنوات (المدة القصوى المسموح بها للدول المتقدمة بتطبيق الإجراءات الوقائية هي 8 سنوات تتم على مرحلتين، المرحلة الأولى 4 سنوات يمكن تجديدها لأربع سنوات أخرى في حالة الضرورة القصوى فقط) (حشاد، 2001، ص 158).

* السّماح للدول الأعضاء في الجات بالاعتماد على إجراء وقائي واحد فقط يتمثل في الإجراء الطوعي، وسبب هذا الاستثناء هو أن مجموعة الدول الأوروبية وجدت أنّه من الصعب سياسياً إنهاء القيود الطوعية على السيارات من اليابان في فترة قصيرة.

الفرع الثاني: الدّعم وإجراءات التعويض:

يعدّ موضوع الدّعم والرسوم التعويضية (Subsidies and CounterVailing Duties) من الموضوعات المحوريّة التي تمت مناقشتها في دورة الأوروغواي وعلى الرّغم من أنّه تمّ تناول هذا الموضوع في جولة طوكيو، وتمّ الاتفاق على إرساء جملة من الضوابط والأسس، لاستخدام الدّعم والرسوم التعويضية، إلّا أنّ الإضافة التي أتت بها حلقة الأوروغواي هي مساهمتها في إرساء ضوابط وأسس أوسع وأشمل من تلك المتوصل إليها في

جولة طوكيو، ويمكن تلخيص أهم النتائج التي تم التوصل إليها في جولة الأوروغواي فيما يتعلق بالدعم والرسوم التعويضية فيما يلي: (حشاد، 2001، ص 159).

- تم الاتفاق على حظر تقديم الدول الأعضاء في الجات للدعم على ثلاث فئات هي:

* دعم الصادرات، والدعم الذي يمنح لاستعمال المواد الوسيطة المحلية بدلا من المواد المستوردة.

* إذا كان الدعم الممنوح للسلعة ينتج عنه ضرر للمستوردين، وينتج عنه درجة كبيرة من التمييز في المعاملة بين المنتج المحلي والمنتج المستورد.

* الدعم غير المحدد مثل الدعم الممنوح للبحوث والدراسات الخاصة بمنتج محدد أو الدعم الممنوح لمناطق محددة في دولة ما والدعم الممنوح لأغراض بيئية.

- عدم السماح برفع أسقف الدعم الممنوح من طرف الدول الأعضاء في الجات عن أسقف الدعم الممنوح من طرفها لمنتجاتها في عام 1986. ويجب إزالة هذا الدعم في حالة ما إذا بلغت صادراتها مرحلة تنافسية في السوق الدولية.

- منحت الاتفاقية مزايا تفضيلية للدول النامية وخصوصا الدول النامية التي يكون فيها نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي عن 1000 دولار في السنة، حيث يجوز للدول النامية أن تمنح دعما لصادراتها بدون تحديد فترة زمنية يستلزم إزالة الدعم فيها، وذلك بالنسبة للدول منخفضة الدخل والتي يقل فيها نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي عن 1000 دولار في السنة، أما بالنسبة للدول النامية التي يزيد فيها نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي على 1000 دولار فإنه يجوز لها منح دعم للصادرات لفترة 10 سنوات فقط وبعد ذلك يتم إزالة الدعم. أما فيما يتعلق بالدول النامية التي تعرف تحولا اقتصاديا أو فترة انتقالية (Transition Period) فإنه يجوز لها منح دعم للصادرات لفترة 7 سنوات يتم بعدها إزالة الدعم نهائيا.

الفرع الثالث: العوائق الفنية للتجارة والمعايير الصحية.

1- العوائق الفنية للتجارة:

تستعين بعض الدول بما يسمى بالعوائق الفنية للتجارة (Technical Barriers to Trade) لحماية تجارتها الخارجية. وتتمثل هذه العوائق في معايير أو مقاييس محددة مثل مقاييس أو معايير لوقاية البيئة أو معايير أمنية، ومما لا ريب فيه أن لجوء بعض الدول وإفراطها في استخدام هذه العوائق سينجر عنه إعاقة لحركة التجارة الدولية، ويقصر من حجم واردات الدولة التي تبالغ في وضع تلك المعايير، ومن الجدير بالذكر أنه سبق تناول هذا الموضوع في حلقة طوكيو، وذلك بهدف التقليل من تلك المعايير ومحاولة إرساء معايير أو أسس دولية جديدة تتبعها الدول الأعضاء.

وفي حلقة الأوروغواي تم تناول هذا الموضوع من جديد، وتم الاتفاق على توحيد المعايير الفنية بين الدول الأعضاء في الجات مع الأخذ بعين الاعتبار حق أية دولة في إرساء مقاييس واقعية؛ بهدف تحسين جودة صادراتها أو المحافظة على صحة الأفراد والحيوانات والنباتات والبيئة، وتشمل هذه الاتفاقية الأقاليم في الدولة.

ومن الجدير بالذكر أنّ هذه المعايير تختلف عن المعايير الصحية والتي سوف نتطرق إليها في النقطة التالية. (حشاد، 2001، ص 163).

ثانياً: المعايير الصحية:

عالجت جولة الأوروغواي إرساء المعايير الصحية والصحية النباتية (Sanitary and Phytosanitary) على مستوى الدول الأعضاء والجات، وتعود علّة ذلك في أنّ المعايير أو المقاييس الصحية والصحية النباتية (المتعلقة بصحة أو جودة المحاصيل الزراعية) تستخدم من جانب بعض الدول كأداة لتقلص أو حظر الاستيراد من سلع أو منتجات زراعية لعلّة عدم مطابقتها للمعايير الصحية التي تطبقها الدولة.

وحيث أنّ هذه المقاييس قد يكون متشدداً فيها من بعض الدول، بحيث تؤدي إلى إلحاق ضرر بالدول المصدرة، فإنّ حلقة الأوروغواي توصلت إلى اتفاق بخصوص هذا الموضوع يعمل على وضع القواعد الخاصة بالمعايير الصحية والصحية النباتية بين الدول الأعضاء للتأكد من عدم استخدامها في فرملة حركة التجارة الدولية، ويجب أن يتم تحديد المعايير الصحية تبعاً لاختبارات وطرق علمية سليمة.

الفرع الرابع: الإجراءات المصاحبة للتجارة

تصاحب التجارة الخارجية إجراءات مختلفة لاستعمال كافة مراحل التبادل التجاري من استيراد وتصدير (المجنوب، 2002، ص 192)، بحيث نصت الوثيقة الختامية لجولة الأوروغواي على مجموعة من الاتفاقيات تشمل مختلف الجوانب الإجرائية والمصاحبة للتجارة هي: اتفاق التقييم الجمركي، واتفاق إجراءات التفتيش في الشحن، واتفاق حول قواعد المنشأ، واتفاق إجراءات ترخيص الاستيراد. هذه الاتفاقيات يمكن التطرق إليها فيما يأتي: (Krieger-Micki, 2005, P98).

أولاً: اتفاق حول قواعد المنشأ:

إنّ عملية الاستيراد والتصدير لجميع السلع تستلزم التأكد من منشأ هذه السلع، وفي هذا الصدد تم الاتفاق حول قواعد منشأ السلع، وقد اشتمل الاتفاق تعريف المنشأ وأسس وقواعد إصدار شهادات المنشأ.

ويمكن تعريف المنشأ على أنّه المعايير اللازمة لتحديد المنشأ الجغرافي للمنتج (محمد زايد، 2019، ص 101)، وترتكز اتفاقية المنشأ بصورة أساسية على تلك المعايير المستخدمة في أدوات السياسة التجارية غير التفضيلية.

لقد تمت مناقشة هذا الموضوع على مستوى جولة الأوروغواي تحت طائل سببين رئيسيين هما:

- وجود اختلاف كبير في الأنظمة المعمول بها من قبل الدول فيما يخص تحديد بلد المنشأ وهذا قد أدى إلى استخدام بعض الدول لهذه الأنظمة لتكبييل التجارة الدولية وعرقلة حركة الاستثمار الأجنبي.
- لجوء الدول الكبرى إلى استخدام قواعد المنشأ من أجل التهرب من تطبيق مبادئ الجات المتصلة بالإغراق.

ومن أهم النقاط المتوصل إليها في هذا المجال ما يلي: (Siroen, 2004, P103).

- تشكيل لجنة أسندت لها مهمة التنسيق بين قواعد المنشأ، أو توحيدها على أن تنتهي هذه المهمة بعد ثلاث سنوات من قيام المنظمة العالمية للتجارة.
- وجوب تجسيد الأنظمة الخاصة ببلد المنشأ بطريقة منظمة ومعقولة، مع وجوب نشر الدولة خلال فترة انتقالية تقدر بثلاث سنوات التعديلات التي ترغب في اتخاذها على أنظمة بلد المنشأ قبل شهرين من تجسيدها وأن لا يكون الغرض من إجراء تلك التعديلات على أنظمة المنشأ هو تكبييل التجارة الدولية.
- عدم التفرقة بين السلع الوطنية والسلع الأجنبية، وهذا يعني أن الأنظمة الخاصة ببلد المنشأ والمطبقة على الصادرات أن لا تكون أكثر تشدداً من الأنظمة الخاصة المطبقة على السلع الوطنية.
- وجوب البث في طلبات المستوردين والمصدّرين فيما يتعلق ببلد المنشأ خلال 150 يوماً من تقديم الطلب وتظل سارية المفعول لمدة ثلاث سنوات.

ثانياً: اتفاق فحص البضائع قبل الشحن: (Agreement on Pre-Shipement Inspection)

يضع هذا الاتفاق الضوابط المسموح بها، ويتناول حق الدول فحص السلع المستوردة قبل الدخول إلى أراضيها، سواء من حيث الكمية أو القيمة أو الجودة أو المواصفات الفنية. ويطبق الاتفاق في حال اتفاق المستورد والمصدّر على إجراءات فحص السلع قبل شحنها (عبد العزيز، 2006، ص 31).

يعدّ هذا الإجراء من أهم الإجراءات التي تعمل بها الدول وخصوصاً الدول النامية قبل شحن وارداتها، وتستعين كثير من الدول النامية بشركات أجنبية للقيام بعمليات الفحص قبل الشحن بسبب عدم توافر الكفاءات الوطنية التي تعمل في قطاع الجمارك بالدول النامية، حيث أنّ هذه المراقبة تتضمن التأكد من نوعية السلعة ودرجة جودتها والتمن التعاقدية والشروط المالية لعقود الاستيراد، وهذه العمليات تتطلب خبرة معتبرة قد لا تتواجد في كثير من الدول النامية.

وقد نتج عن عمليات الفحص قبل الشحن التي تقوم بها شركات خاصة لصالح الدول النامية إلى تدمر الدول المتقدمة التي تقوم بعمليات التصدير - خصوصاً الو م أ- من أنّ عمليات الفحص تعطل في كثير من الأحيان عمليات التصدير. ويأتي سبب غضب المصدّرين من الدول المتقدمة من عمليات الفحص قبل الشحن إلى أنّ هذه العمليات تمثل تهديداً للمصدّرين، حيث أنّ الشركات التي تقوم بعمليات الفحص قد تمتلك معلومات

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

سرية عن شركات المصدرين وعن الشركات المنتجة للسلع النظيرة، وهذا ما يدفع المصدر إلى تقليص أثمانه للظفر بالصفقة خوفا من تسريب الشركات التي تقوم بالمعاينة إلى الشركات المنافسة للمصدر.

تحت طائل هذه العوامل السالفة الذكر، تم إدراج موضوع فحص قبل الشحن في جولة الأوروغواي، وتم اتفاق الدول الأعضاء على ما يلي:

- إرساء قواعد محدّدة بشأن ما هو جائز لشركات الفحص قبل الشحن أن تفعله، علاوة على تحديد إجراءات التحكيم التي قد يستعين بها المصدرون في حالة إحساسهم بأن معاملتهم كانت غير عادلة.
- يمنع الاتفاق شركات الفحص قبل الشحن من إفشاء المعلومات السرية الخاصة بالمصدر، والتي قد تحصل عليها هذه الشركات بطريقة أو بأخرى إلى طرف ثالث ينتفع من هذه المعلومات ويفسد الصفقة على المصدر الرئيسي.
- لا يجوز أن ترفض شركة الفحص قبل المعاينة ثمنا تعاقديا تم الاتفاق عليه بين المصدر والمستورد إلا في حالة تباين السلعة محل التصدير تباينا كبيرا عن نظيراتها من السلع المنتجة في دولة المصدر.
- يتعيّن على شركات الفحص قبل الشحن أن تمدّ المصدرين بقائمة تتضمن جميع الخطوات اللازمة للوفاء بشرط المعاينة.

ويجب أن تتأكد الدول من أن جميع نشاطات الفحص قبل الشحن تتفّذ بطريقة تمييزية، ويستلزم ذلك أن تتخذ شركات الفحص قبل الشحن تدابير تتجنب من خلالها تنازع المصالح.

ثالثا: اتفاق التقييم الجمركي: (Customs Évaluation)

يتضمّن القواعد التي تنظم العلاقة بين سلطة الجمارك والمستوردين عند تحديد قيمة السلعة لأغراض فرض الرسوم الجمركية عليها. وهو يهدف إلى تأمين استقرار التعامل وتحقيق التوازن بين حق السلطات الجمركية في تحديد قيمة السلعة المستوردة والحصول على الرسوم الجمركية الحقيقية، وحق المستورد في ضمان عدم مغالاة هذه السلطات في فرض الرسوم بشكل عشوائي (عبد العزيز، 2006، ص 30).

وفي هذا الإطار، فقد نصّت المادة السابعة من اتفاقية "الجات" على مجموعة من الأفكار التي تهدف إلى تنظيم طريقة تقدير القيمة الجمركية، غير أنه بالنظر إلى ارتفاع حجم التجارة الخارجية في السلع بالتوازي مع اتساع قاعدة العضوية في اتفاقية الجات، سعت الدول المتفاوضة ابتداء من جولة طوكيو إلى جولة الأوروغواي إلى التوصل إلى اتفاق يركز على أحكام المادة السابعة المشار إليها أعلاه ويطورها أكثر مما كانت عليه، وهذا للوصول أكبر قدر من التشابه بين النظم الجمركية للدول الأعضاء، ولقد أسفرت هذه الجهود بالفعل إلى التوصل إلى اتفاق التقييم الجمركي، غير أن هذا الاتفاق لم يكن ملزما لكل الأعضاء، بل كان يلزم فقط الدول الراغبة في الانضمام إلى اتفاقيات الجات في الجولة الأخيرة من مفاوضات الجات.

تضمن هذا الاتفاق الصفة المتكاملة ودخل ضمن مواضيع المفاوضات بهدف تقوية أحكامه وتوسيع نطاقه وأصبح بالتالي اتفاقاً متعدد الأطراف، ملزماً لكافة الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة بدون استثناء (غريبي، 2009، ص 35).

من خلال هذا الاتفاق أصبح للدول الأعضاء الحق في طلب المزيد من المعلومات في حالة ما إذا كان هناك ريب في تقدير القيمة المعلنة للسلع المستوردة، وإذا بقي الريب موجوداً بالرغم من المعلومات الإضافية، فلا يتم حساب الرسوم الجمركية على أساس القيمة المعلّنة، وإنما يؤخذ التقييم بقيمة أخرى يتم تقديرها مع الأخذ بعين الاعتبار الحدود المنصوص عليها في الاتفاق.

يتضمن الاتفاق مجموعة من القواعد الواجب إتباعها عند عملية التثمين الجمركي للبضائع المستوردة، يطلق على هذه القيمة "القيمة التعاقدية" أو السعر المدفوع فعلاً والمقصود بذلك القيمة المثبتة فعلاً في وثائق التعاقد سواء كانت عقد بيع أو فاتورة، بحيث لا يسمح في هذه الحالة اللجوء إلى التقدير الجزافي، بل تحسب القيمة الجمركية على أساس قيمة العقد.

إن اتفاق تقييم التعريفات الجمركية والذي يطلق عليه أحياناً اتفاق تقدير الرسوم الجمركية أو اتفاق التثمين الجمركي اشتمل على نظام عادل وموحد لحساب قيمة السلع المستوردة بغرض تطبيق الرسوم الجمركية المناسبة لها، بغية القضاء على التهرب من أداء الرسوم الجمركية الصحيحة أو تهريب رؤوس الأموال.

رابعاً: اتفاق تراخيص الاستيراد:

تعرف تراخيص الاستيراد بأنها الإجراءات الإدارية والوثائق التي يجب الاتصال بها وهذا كشرط مسبق للاستيراد في الإقليم الجمركي للعضو المستورد، ونصت هذه الاتفاقية على النقاط الآتية: (عبد العزيز، 2001، ص 36).

- وجوب التزام الدول الأعضاء بموجب هذا الاتفاق بنشر جميع القواعد والمعلومات المتعلقة بإجراءات تقديم طلبات الترخيص، بما في ذلك الهيئات الإدارية التي ينبغي الاتصال بها لهذا الغرض، وكذلك قوائم المنتجات الخاضعة لشروط الترخيص.

- على الدول الأعضاء إجراء التكييفات الضرورية لقوانينها، ونظمها وإجراءاتها الإدارية، حتى تتسجم مع أحكام هذا الاتفاق.

- يجب على الدول الأعضاء البحث بسرعة في الطلبات المقدمة للترخيص للاستيراد، في غضون فترة لا تتجاوز 30 يوماً من تاريخ تقديم الطلب إذا كان الطلب فردياً، أو 60 يوماً في حالة الطلبات الجماعية.

المبحث الثالث: اتفاقيات منظمة التجارة العالمية وآثارها على الدول النامية.

سنتناول في هذا المبحث-بايجاز دقيق- أهم الآثار السلبية والإيجابية التي سنتتاب اقتصاديات الدول النامية من خلال تعهداتها بتجسيد اتفاقيات جولة الأوروغواي والتي مست مختلف المجالات.

المطلب الأول: الآثار السلبية والإيجابية المحتملة جراء تنفيذ اتفاقيات دخول السوق:

الفرع الأول: في تجارة السلع الزراعية:

أولاً: الآثار السلبية: وتتمثل في:

1- المبالغة في احتساب المعدل المكافئ* للتعريف الخاص بالنفاذ للأسواق من طرف الدول المتقدمة ذات التوجهات الحمائية، سيؤدي إلى تخفيض صادرات الدول النامية من المنتجات الزراعية.

2- احتساب معدل مكافئ منخفض التعريف من طرف بعض الدول المتقدمة** لأنها تتمتع بميزة نسبية عالية لتصدير منتجاتها ذات المعدل المنخفض، وهو ما يلغي الحديث عن نفاذ هذه الأنواع من المنتجات المتعلقة بالدول النامية إلى أسواقها.

3- حمل اتفاق الزراعة جملة من الاستثناءات تنص بعدم التحويل الفوري للقيود غير التعريفية إلى قيود تعريفية لبعض المنتجات الزراعية، هذا ما سيسمح للدول المتقدمة والتي تمتاز بتعدد وتنوع منتجاتها الزراعية من تعزيز مكتسباتها ومضاعفة أرباحها، بالمقابل نجد أنّ تلك الاستفادة المحدودة للدول النامية نتيجة تقلص عدد فرصها في النفاذ بمنتجاتها الزراعية إلى الدول المتقدمة.

4- إرساء استثناء فحواه عدم تقليص المعدل المكافئ للتعريف، وإمكانية زيادة فئات التعريف، حيث تنتفع الدول المستوردة خاصة المتقدمة منها في حالة حدوث انخفاض كبير في أسعار المنتجات المستوردة أو في حالة تضاعف كمية الواردات، وفي هذا الإطار تحتج الدول المتقدمة ذات التوجهات الحمائية بسياسات الإغراق التي تنتهجها الدول النامية، وهذا لتقليص فرص نفاذ السلع الزراعية للدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة.

5- لا يتوقع حدوث توسع كبير في فرص ولوج المنتجات الزراعية نتيجة عمل تحويل القيود غير التعريفية إلى قيود تعريفية، وربما تكون الإمكانية المتوفرة هي عن طريق الحد الأدنى من الالتزام بفتح الأسواق، وهو أن تقوم الدول بفتح حصة تعريفية (أي حصة كمية خاضعة لرسوم منخفضة) تساوي 3% من استهلاك كل

* حيث أنّ تحويل القيود غير التعريفية إلى قيود تعريفية في بعض المنتجات الزراعية يجعل درجة الحماية عالية، حيث هناك بعض التعريفات تتراوح ما بين 200% إلى 500%، والوصول إلى خفض متوسط التعريفات بمقدار 36% في نهاية المهلة (6 سنوات) بالنسبة للدول المتقدمة لن يخفف من درجة الحماية، وهذا ما يصعب من نفاذ المنتجات الزراعية للدول النامية إلى البلاد المتقدمة.
** من هذه الدول: أستراليا، ونيوزلندا، ودرجة أقل كوريا الجنوبية والوم أ.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

منها، ترتفع إلى 5% خلال ست سنوات، والظاهر أن نسبة كبيرة من الحصص التعريفية قد تكون مخصصة لموردين معلومين مسبقاً، مما لا يفتح الأسواق أمام عموم الموردين من الناحية العملية، وهذا لا يخدم الدول النامية.

6- بالنسبة للاستثناءات المتعلقة بالدعم الكلي في القائمتين الخضراء والزرقاء، فإنه لا يعير اهتماماً للفروق التمييزية بين الدول، وهو يمثل في الأساس تقنياً للسياسات الاتفاقية التي اتبعتها دول الاتحاد الأوروبي والو م أ لتنمية قطاعاتها الزراعية (بن موسى، 2004، ص 187). ويتوقع أن تحقق الدول المتقدمة من خلال هذه الاستثناءات مكاسب كبيرة في حين أنّ مكاسب الدول النامية ستكون ضئيلة.

7- فيما يتعلق بالحد الأدنى، فقد تمّ تقديره على قاعدة القيمة الكلية للإنتاج، وهو ما يُعتبر تحيزاً للدول المتقدمة، فإذا كان الإنتاج في الدول المتقدمة هو أضعاف ما عليه الإنتاج في الدول النامية، فهذا يؤثر على الانتفاع الكبير المحقق من طرف الدول المتقدمة مقابل ضآلة الانتفاع المحقق من طرف الدول النامية.

8- انطلاقاً من الدول المتقدمة من مستوى مرتفع من الدعم تبدأ منه التخفيضات عن طريق إطالة فترة الأساس أو الاعتماد على مستويات الدعم المرتفعة لفترة 90-91، وهذا لضمان استقرار مستوى عالٍ من دعم الصادرات خلال الفترة الانتقالية، حتى لا تتعرض صادرات هذه الدول إلى منافسة شديدة تفقد من خلالها مكانتها التنافسية، وهو ما يحدّ من قدرة الدول النامية من استخدام تقييد الصادرات على ضمان مستوى ملائم لأسعار صادراتها.

9- إنّ إزالة الدعم الزراعي وتحرير تجارة المنتجات الزراعية في الدول المتقدمة سينجر عنه ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية وخاصة المواد الغذائية، وهذا ما سيؤثر سلباً على العديد من الدول النامية، وبخاصة تلك التي تعتبر مستورداً صافياً للمنتجات الزراعية والغذائية منها خاصة الأرز والحبوب الزيتية، والقمح، هذه المنتجات الأخيرة يتوقع أن ترتفع أسعارها حسب الخبراء بما لا يقلّ عن 10%.

ثانياً: الآثار الإيجابية: يمكن للدول النامية المنضوية في المنظمة العالمية للتجارة أن تجني بعض الأمور في القضية الزراعية مقارنة بالدول غير المنضوية، ويظهر ذلك في:

- وجود فرص لاخترق الأسواق الدولية من خلال:

- إمكانية استفادة الدول النامية الأعضاء من تخفيضات التعريفات الجمركية ومن إزالة القيود غير الجمركية والدعم، مما يجعل الكفاءة التنافسية للمنتجات الزراعية التصديرية في وضع أقوى.
- هناك بعض أنواع الدعم الداخلة في الاستثناءات المتعددة تخدم كثير الدول النامية في طريق تقوية تنافسية منتجاتها الزراعية منها:

وهذا ما نلاحظه في التجمعات الاقتصادية الإقليمية مثل: الاتحاد الأوروبي وتكتل نافتا.

* الدعم الممنوح للبحوث والتطوير.

* دعم نقدي من جراء الكوارث التي قد تلحق بمصالحهم الزراعية -أي الفلاحين- تصرف للمزارعين وللاصلاح الهيكلي للأراضي ومساعدة المناطق الزراعية الفقيرة (بن مسعود، 2009، ص 141).

* تقليص قيمة دعم تصدير السلع الزراعية بـ 36% من متوسط قيمة الدعم لفترة (1991-1992) على مدى 6 سنوات، وكمية الصادرات بـ 21% من متوسط كمية الصادرات لنفس المدة.

* تسهيل النفاذ إلى الأسواق الدولية وتقليص الدعم المحلي ودعم التصدير على مدى عشر سنوات عوض ست سنوات التي تلتزم بها الدول المتقدمة حالة انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة.

* دعم الاستثمارات الزراعية ومدخلات الإنتاج الزراعي للمنتجين الفقراء أو ذوي الدخل المنخفضة.

* فيما يتعلق بقضية دعم التصدير، فهو يمكن من تخفيض تكلفة تسويق الصادرات وتكاليف النقل الدولي أو تحديد رسوم النقل الداخلي على شحنات التصدير وشروط أفضل من تلك المطبقة على شحنات الاستهلاك المحلي.

2- إن الارتفاع المتوقع في أثمان السلع الزراعية المستوردة والتقلص المحتمل في المعونات الغذائية يمثلان معا دافعا حقيقيا للدول النامية من أجل تحسين الإنتاجية في قطاعاتها الزراعية والتوسع في الإنتاج الزراعي بوجه عام.

الفرع الثاني: في تجارة المنسوجات والملابس:

أولاً: الآثار السلبية: يمكن ذكر أهمها فيما يأتي:

- 1- تقليص الهوامش التفضيلية التي كانت تحصل عليها الدول النامية من خلال النظام المعمم للمزايا، حيث ستتقلص الهوامش بنسبة 71,4% في كندا، و 55% في اليابان، و 33,7% في الوم أ، و 15% في الاتحاد الأوروبي، بالنظر للتقارب أو التطابق المتوقع بين الرسوم الجمركية لجميع الأعضاء والرسوم التفضيلية التي كانت تتمتع بها الدول النامية فقط.
- 2- عدم التزام الدول المتقدمة بتحرير هذا القطاع وفق ما اتفق عليه بناء على النسب التراكمية الخاصة بجدول المنسوجات والملابس تحت ذرائع مختلفة (المنشأ، الإغراق، الإجراء الوقائي)، سيجعل الأرباح المحققة من طرف هذه الدول جزءاً هذا التحرير ضئيلة.

* فمثلاً اتفاقية المنسوجات والملابس لم تحقق النسبة التراكمية المقررة لتحرير واردات الدول المتقدمة (حوالي 50% عام 2002)، وما قامت بتحريره لم يتعدى 5 إلى 10% من وارداتها من المنسوجات والملابس، ويظهر عدم التزام هذه الدول كمثال في الوم أ التي حررت 13 بندا من أصل 750 بندا من بنود المنسوجات والملابس حتى جوان 2000، وفي نفس السياق الاتحاد الأوروبي لم تحرر إلا 14 بندا من أصل 219 بندا.

ثانياً: الآثار الإيجابية: يمكن جمعها فيما يأتي:

1- عموماً يتوقع أن ينتج عن تحرير تجارة المنسوجات والملابس، وإزالة العوائق المطبقة عليها مع انتهاء الفترة الانتقالية إلى ارتفاع صادرات الدول النامية بنسبة 135% للمنسوجات وبنسبة 78% للملابس (بن موسى، 2004، ص 190).

2- من الفوائد غير المباشرة والتي ستحقق مع الوقت أن إلغاء الهوامش التفضيلية المحصلة تحت مظلة النظام المعمم للمزايا بسبب تقليص التخفيضات الجمركية، هذا سيفعل المنافسة بين الدول، وهذا ما سيدفع الدول النامية في هذا المجال الحيوي بالنسبة إليها إلى تحديث التجهيزات الصناعية والاستعانة بالتكنولوجيا المتطورة، كما يشكل ذلك تحدياً لهذه الدول يؤثر في قدرتها على جلب واستقطاب الاستثمارات الأجنبية.

المطلب الثاني: الآثار السلبية والإيجابية المحتملة من جراء تنفيذ اتفاقيات التجارة المتصلة بالقضايا الجديدة (الخدمات، الملكية الفكرية، الاستثمار):

الفرع الأول: في تجارة الخدمات:

أولاً: الآثار السلبية: يمكن رصد أهمها فيما يأتي:

1- اختلال ميزان المدفوعات للدول النامية، فهي مرغمة على جلب معظم أنواع الخدمات من الخارج، إن لم تكن جميعها، ولتخفيف من هذا الاختلال عليها بتحسين الطاقات المحلية وتطوير الأداء.

2- المنافسة الشرسة التي سيواجهها منتجو الخدمات المحلية من طرف البنوك وشركات التأمين الأجنبية، سواء من خلال تقديم خدماتها عبر الحدود، أو بإقامة فروع لها في السوق الداخلية، والتي ستدمر لا محالة التجارة الداخلية في قطاع الخدمات، وتتكدب من خلاله الدول النامية خسائر معتبرة، علاوة على ما تؤثر به سياسات الشركات والمؤسسات الأجنبية على السياسات الكلية للدولة، في حالة المنافسة غير الأخلاقية والضارة التي ستفرض على هذه الدول.

3- السيطرة الكاملة للشركات العابرة للقارات على مختلف أنشطة تجارة الخدمات، وهيمنتها على أسواق البلدان النامية، وجنيها للعائد الأكبر من كعكة الخدمات في هذه الأسواق، وهو الواقع المر الذي لا تستطيع الدول النامية مواجهته في الأمد القصير والمتوسط على الأقل.

4- الوقوع المحتمل لبعض الدول النامية المصدرة للخدمات في خسائر فادحة، مثل البرازيل والهند، نتيجة المنافسة غير المتكافئة من قبل الدول المتقدمة الزائدة في نفس نوع الخدمات، مما يقلل من درجة صمودها وديمومتها في السوق.

ثانياً: الآثار الإيجابية: يمكن اقتفاء آثار أهمها فيما يأتي:

- 1- قد ينجم عن تحرير التجارة في قطاع الخدمات إلى انتفاع شركات الخدمات الوطنية في الدول النامية من عامل المنافسة الذي سيدفعها إلى تحسين الكفاءة وتطوير الأداء مع مرور الزمن، ومن ثم فرض حصتها الأكبر في السوق الداخلية، والاستعداد للمنافسة الأجنبية، خاصة في أسواق الدول النامية.
- 2- هناك بعض الخدمات يمكن للدول النامية اكتساب ميزات نسبية فيها مع مرور الوقت منها الخدمات على البعد، فعملية إدخال البيانات من أنشطة الخدمات الأولية التي يمكن الحصول عليها من مصادر خارجية، وهذا النمط من الأنشطة لا يحتاج إلا لمستوى منخفض من المعرفة بالكمبيوتر وإلى تبادل محدود بين العميل والمورد، وقد كانت دول الكاريبي من أوائل الدول التي عملت في هذا المجال، كما أنّ برامج الكمبيوتر نشاط آخر يتزايد الاتجار فيه عبر الحدود، ولقد أقامت عدّة شركات دولية للكمبيوتر اتفاقاً مع الهند وهو بلد نام عضو- يعمل برامج للكمبيوتر، مما أدى إلى زيادة لدخل الناتج من صناعة البرامج الهندية، واستطاعت الهند أن تستحوذ على 12% من السوق الدولية للبرامج المنتجة حسب طلب العملاء (قابل، 2009، ص 234).

3- يمكن للدول النامية الاستفادة من الوضع الخاص بها والذي أقرته اتفاقية تجارة الخدمات من خلال:

- تعهد الدول المتقدمة بإنشاء مراكز اتصال، بغرض تسهيل حصول الدول النامية على معلومات عن أسواق الخدمات في الدول المتقدمة، والتي تحتاج إليها لتطوير صادراتها من الخدمات.
- السماح للدول النامية من فرض قيود مؤقتة على المدفوعات، والتحويلات الخاصة بأنشطة الخدمات والتي تلتزم الدول النامية بتحريرها، وذلك من أجل مواجهة العجز في موازين مدفوعاتها (محمد زايد، 2019، ص 220).
- الاعتراف في إطار المفاوضات التي تخصّ دعم تجارة الخدمات بدور الدعم في برامج التنمية في الدول النامية ومنحه معاملة أفضل من تلك الممنوحة للدول المتقدمة.

الفرع الثاني: في الاستثمار المرتبط بالتجارة:

أولاً: الآثار السلبية: والتي يمكن تجميع أهمها فيما يأتي:

- 1- تحظر اتفاقية الاستثمار المرتبط بالتجارة (الترميز) من تطبيق شرط المكون المحلي*، وهذا ما سيكون له تأثيرات سلبية على التوظيف والقيمة المضافة خاصة بالنسبة للدول النامية الحديثة العهد بالتصنيع ممثلة أساساً في دول شرق آسيا.

* ويسمى كذلك شرط المحتوى المحلي، حيث أنّ الدول المستقبلية للاستثمار الأجنبي تشترط غالباً أن يستخدم المستثمر الأجنبي مواداً أو سلعاً وطنية لا تقلّ عن نسبة معينة من قيمة الإنتاج، وأحياناً يتم تحديدها بقيمة مطلقة في إنتاج سلعته.

2- لقد فرض تنفيذ اتفاقية الترميز عددا من الصعوبات على كاهل الدول النامية منها:

- صعوبة التعرف على التدابير التي تشملها الاتفاقية، وضمان إخطار منظمة التجارة العالمية بها في الوقت المناسب.

- عدم كفاية الفترة الانتقالية للتخلص التدريجي من إجراءات الترميز المحظورة.

- كثرة المنازعات في هذا المجال نتيجة عدم الوضوح بين اتفاقية الجات واتفاقية الترميز واتفاقية الدعم والإجراءات التعويضية، إلا أنّ الاهتمام الأكبر يتمثل في أحكام تسوية المنازعات التي تتضمن حظر شرط المكون المحلي، وهي أحكام ترى عدّة دول نامية أنّها تتعارض مع مصالحها (ملهوترا وآخرون، 2003، ص 289).

ثانيا: الآثار الإيجابية: يرى بعض المراقبين أنّ اتفاقية الاستثمار المرتبط بالتجارة لها فوائد كبيرة للدول النامية، نذكر أهمها فيما يأتي:

1- تمكّن الاتفاقية الشركات الصغيرة في الدول النامية من التوسع إلى أقصى درجات المنافسة.

2- تمكن الاتفاقية من توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر للوصول بالصناعات الناشئة إلى مرحلة النضج، وهذا ما يسمح للشركات في الدول النامية من تعزيز فرص العمل المحليّة والرفع من القيمة المضافة.

3- تمكن الاتفاقية الدول النامية من التخفيف من مشكلات المناطق المحرومة من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر.

4- تسمح الاتفاقية للاستثمار الأجنبي المباشر من أن يساهم في بناء وتطوير القدرة التكنولوجية المحليّة، مما يؤدي إلى زيادة القيمة المضافة في الصادرات.

5- تتصدّى الاتفاقية للاستراتيجيات المقيدة والمشوّمة للتجارة لدى الشركات عابرة القوميات. فعلى سبيل المثال، يمكن استخدام متطلبات المكون المحليّ لزيادة فرص العمل، وحماية قدرة الشركات المحلية، وتجنب المغالاة في التسعير التي تلجأ إليها الشركات عابرة القوميات، ويمكن لمتطلبات المكون المحليّ أن تكون رد فعل ضروري لمواجهة الشركات عابرة القوميات والتي تتعامل مع آسيا وتسيطر على الأسواق (ملهوترا وآخرون، 2003، ص 288).

الفرع الثالث: في مجال حقوق الملكية الفكرية:

أولاً: الآثار السلبية: إنّ اتفاقية حقوق الملكية الفكرية (تريس) تشكّل من وجهة نظر الكثير من دول الجنوب، عائقاً حقيقياً في الجهود التي تبذلها من أجل تنمية هياكلها الاقتصادية، وذلك من خلال التحوّل إلى دول صناعية (رمزي، 2014، ص 163)، ويتجلّى هذا في المظاهر الآتية:

1- الحماية الواسعة والمبالغ فيها التي تفرضها الدول المتقدمة في مجال نقل التكنولوجيا، مع تجريمها لأي عملية نقل للتكنولوجيا تتم دون موافقة الجهة المالكة، والتي غالبا ما تطلب مبالغ طائلة، تجعل من عملية استخدام هذه التكنولوجيا غير مجدية اقتصاديا لشركات الدول النامية الراغبة في استيرادها.

2- التكلفة العالية لبراءات الاختراع وحقوق الطبع وما شاكلها من حقوق تجعل الدول النامية ترى هذا الاتفاق على أنه وسيلة لتحويل المزيد من دخلها إلى الدول المتقدمة، وهذا ما يعيق عملية التنمية فيها.

3-زيادة القوة الاحتكارية للشركات الغربية عموما، والشركات الأمريكية على وجه الخصوص المالكة للتكنولوجيا المتقدمة مع زوال ظاهرة "الانتشار التقني" التي كانت عاملا أساسيا في تطور اقتصاديات العديد من الدول بما فيها الدول المتقدمة ذاتها، والنتيجة الطبيعية لمثل هذا التوجه، هو تحكم الدول الصناعية الكبرى في عملية التطور الاقتصادي في الدول الصناعية الصغيرة كدول الشرق الأقصى ودول العالم الثالث عموما.

4- إعاقة نمو التجارة العالمية من خلال ما يحمل هذا الاتفاق من تكلفة عالية وحماية شديدة لحقوق الملكية الفكرية، وهذا ما سينعكس سلبا على نمو التجارة الخارجية للدول النامية، ومن ثمّ ينعكس سلبا على اقتصادياتها الوطنية، كما أنّ هذه الإعاقة تتعارض مع مبادئ "الجات" والتي ترمي إلى محو كلّ ما يعرقل حركة التجارة العالمية.

5-الفترة التي منحت للدول المتقدمة لتنفيذ الاتفاقية حول حقوق الملكية الفكرية حددت بعام واحد من تأسيس المنظمة العالمية للتجارة مع منح الدول النامية فترة سماح تمتد لخمس سنوات من تأسيس المنظمة العالمية للتجارة، مع توفير فترة انتقالية مدتها عشر سنوات لحماية براءات الاختراعات الكيماوية الخاصة بالأغذية والعقاقير الطبية والمركبات الصيدلانية، والحقيقة أنّ هذه الفترة طويلة جدًا، ويمكن أن تؤدي إلى ارتفاع الأثمان بالنسبة للأدوية الأساسية خاصة الحديثة منها، الأمر الذي سيكون له عواقب وخيمة على الصحة العامة في بعض الدول النامية.

6- إنّ تمديد مدة الحماية للمنتج من 15 سنة إلى 20 سنة، واتساع نطاقها ليشمل المنتج وطريقة الإنتاج ستكون له عواقب وخيمة على اقتصاديات الدول النامية ويظهر ذلك فيما يأتي:

- تخلف الصناعة في هذه البلدان طيلة عشرين عاما على الأقل.

*تاريخيا تعد ظاهرة الانتشار التقني عاملا مهما في تحول بعض الدول النامية، كدول الشرق الأقصى إلى دول صناعية، كان تمكنها من الحصول على التقنية الحديثة ببسر وبتكلفة منخفضة...، كذلك الحال أيضا بالنسبة للوم أ في مطلع ثورتها الصناعية، حيث كانت تحصل على الاختراعات الصناعية البريطانية بطريقة ميسرة، كونها إحدى مستعمراتها الرئيسية في مقابل دفع مبالغ زهيدة، أما بالنسبة لليابان فإن استيراد التقنية الأمريكية الرخيصة نسبيا، كان حجر الأساس في تحولها لثاني أكبر دولة صناعية قبل تصاعد المارد الصيني، وهو الأمر الذي قامت به كوريا الجنوبية وباقي النور الآسيوية مؤخرا، من نقل للتقنية الأمريكية واليابانية عن طريق تقليد سلعا وطرق إنتاجها، في مقابل دفع القليل من المال للشركات المالكة لهذه السلع.

- تراجع عملية التطوير في الدول النامية بالنسبة للسلع* التي يود إنتاجها إلا بعد اقتناء حق استغلال براءات الاختراع الخاصة بها، وبالنظر إلى تكلفتها العالية أي براءات الاختراع، فإنه مع مرور الوقت الدول النامية مجبرة على جلب هذه المنتجات مستقبلاً، والنتيجة الطبيعية لهذا المسار هو تحويل أموال العالم النامي الفقير إلى العالم المتقدم الغني بسبب ارتفاع أسعار السلع والخدمات وتراجع حجم إنتاجها بالنظر لهذه القيود؛ أي تبعية شبه مطلقة بكل أشكالها (تكنولوجية، مالية، اقتصادية) وفي أشنع صورها.

- تكريس تبعية العالم النامي ثقافياً للعالم المتقدم من بوابة المحافظة على الملكية الفكرية. وقد عملت الدول المتقدمة على ذلك في جولة الأوروغواي من خلال:

- طرح قضايا سياسية، وإعلامية، وثقافية، منها حقوق الإنسان والممارسة الديمقراطية، وهذا ما اعتبرته الدول النامية تدخلاً سافراً في شؤونها الداخلية.

- فرض إجراءات قاسية على عملية الترجمة في البلاد النامية، بالرغم من حاجة هذه البلاد الملحة للترجمة، تحت شرطية موافقة الناشر الأجنبي، هذا ما قد يؤدي حسب خبراء إلى تدهور الحركة العلمية في البلدان النامية، مما يعمق من تخلفها الحضاري.

ثانياً: الآثار الإيجابية: على الرغم من كل تلك الجوانب السلبية التي تحملها اتفاقية حقوق الملكية الفكرية بالنسبة للدول النامية، إلا أنها تحمل في طياتها بعض الجوانب الإيجابية التي يمكن البناء عليها لتطوير اقتصاديات هذه الدول مستقبلاً، نذكر أهمها فيما يأتي:

1- رفع سقف الوقاية المقررة للملكية الفكرية علاوة على تحديد الأدوات التي تؤمن الحصول على هذه الحقوق في المجالات التي تتفوق فيها الدول النامية، من بينها الأعمال الأدبية، والمؤلفات الفنية المسموعة والمرئية بما يحقق ميزة لهذه الأعمال شريطة إرساء الطرق والنظم التي تضمن الحصول على حقوقها في ضوء الاتفاقية.

2- تقر الاتفاقية للدول النامية الحق في استمرارية الانتفاع من المزايا المنصوص عليها في ملحق اتفاقية "برن" لحماية المصنفات الأدبية والفنية والمتعلقة بالأحكام الخاصة المقررة للدول النامية.

3- حفز أجهزة البحث العلمي والجامعات ومراكز الإنتاج في الدول النامية -بعد دعمها- على إرساء قاعدة تقنية وطنية تغني جزئياً عن الاستيراد من الخارج، وكذا إجبار الدول النامية على البدء الفوري في إعداد الفنيين الوطنيين من القانونيين القادرين على متابعة الخصومات القضائية أمام درجات التحكيم المنصوص عليها ضمن أحكام منظمة التجارة العالمية، خاصة وأن الاتفاقية توفر فترة انتقالية ما بين 5 إلى 10 سنوات، منذ بدء سريانها (السيد، 2002، ص 137).

4- أعطت الاتفاقية للدول النامية الحق في تطبيق نظام لضبط أسعار الدواء في ضوء حقها في حماية الصحة العامة.

* هذا بالنسبة للسلع التي سجلت براءات اختراعها بدءاً من يناير جانفي 1995.

- 5- منحت الاتفاقية الدول النامية الحق في فرض نظام التراخيص الإلزامي إذا ما تعسف صاحب البراءة في استخدام الحقوق المقررة له، واتخاذ إجراءات غير تنافسية.
- 6- عملت الاتفاقية على توفير الشروط الضرورية لحماية حقوق الملكية الفكرية بما يساهم في جذب الاستثمار الأجنبي ونقل التقنية الجديدة المرافقة لها.
- 7- شجعت الاتفاقية الدول النامية على إرساء نظام رقابي فعال لوارداتها وتحديد أثمان منتجاتها حماية للمستهلك المحلي.

المطلب الثالث: تجسيد قواعد تنظيم التجارة الدولية وآثاره على السياسات التجارية للدول النامية.

إن المتصفح لهذه القواعد المنظمة للتجارة الدولية المصاغة في جولة الأوروغواي، والتي تعتبر لبنة إضافية داعمة لعمل المنظمة العالمية للتجارة في المستقبل، ليستشف من الوهلة الأولى بوجود نوع من العدالة والحيادية ما بين الدول في الالتزام بنصوص هذه القواعد وضوابطها، لكن شتان بين ما هو منسوخ على الورق وبين الممارسات الفعلية لهاته القواعد على الواقع العملي خاصة من طرف الدول المتقدمة التي تستخدمها كأداة حامية لتعرقل وصول صادرات الدول النامية إليها، في هذا المطلب سنحاول رصد أهم الآثار الإيجابية المحتملة والسلبية المتوقعة لأهم هذه القواعد على السياسات التجارية للدول النامية، والتي نذكرها إجمالاً في الفرعين الآتيين.

الفرع الأول: الآثار الإيجابية المحتملة: وتتمثل في:

- من إيجابيات اتفاق مكافحة الإغراق المنصوص عليه في "المادة 06" تحقيق جملة من الإضافات والتي أدت إلى ضبط معنى الإغراق بشكل جيد، وهذا كله يخدم الدول النامية، هذه الإضافات هي:
- وضع قواعد لحساب هامش الإغراق ولتحديد قيمة الرسم المضاد للإغراق.
- تحديد معايير لوقوع الضرر من الإغراق.
- تحديد مفهوم الصناعة المحلية التي تتضرر من الإغراق.
- صياغة قواعد تفصيلية حول إجراءات التحقيق في وقوع الإغراق.
- متابعة الالتزامات المتعلقة بهذه المسألة؛ أي التحقيق في وقوع الإغراق من حيث تنفيذ إجراءات مواجهة الإغراق ومدّة سريانها.
- يوضّح الاتفاق دور اللجان المكلفة بفض النزاعات حول الإجراءات التي تتخذها السلطات المحلية لمواجهة الإغراق.
- من التحسينات المهمة التي أدرجها هذا الاتفاق ذلك البند الجديد والمتعلق بتوقيف الإجراءات المضادة للإغراق بعد مرور خمس سنوات على اتخاذها.

- الوقف الفوري لأي تحقيق في حالات الإغراق إذا كان هامش الإغراق ضئيلاً (أقل من 2% من سعر تصدير المنتج).

- الوقف الفوري لأي تحقيق في حالات الإغراق إذا كانت الكمية المستوردة ومن دولة معينة متهمة بالإغراق ضئيلاً (أقل من 3% من الواردات الكلية للمنتج).

- موضوعياً يجب محاربة الإغراق، عندما يقضي على القاعدة الرئيسية للتجارة السليمة وهي المنافسة، وهذا يخدم كل الدول الأعضاء بما فيها الدول النامية (رمزي، 2014، ص 192).

- **اتفاقيات الإغراق والوقاية والدعم** تفيد كلا من الدول النامية والمتقدمة، وإن كانت الدول النامية تحقق فائدة أكبر كونها أكثر عرضة للإغراق من جانب الدول المتقدمة أو الواردات المدعومة، كذلك تصبح اقتصاديات الدول النامية أكثر تأثراً بتدفق الواردات حتى وإن كانت واردات مشروعة غير مدعومة، وبالتالي فهي تحتاج إلى إجراءات وقائية أكثر حتى توفر لصناعاتها الوليدة الفرص المواتية والبيئة المناسبة للنمو والازدهار. وعلى الرغم من أن اتفاقيات الوقاية والدعم والإغراق تحوي أحكاماً توفر معاملة تفضيلية للدول النامية تهدف إلى تأمين صناعاتها الوطنية ودعم قواعدها الإنتاجية الداخلية وتنمية تجارتها الخارجية، فإن تلك الدول بحاجة إلى معاملة أكثر مرونة وبخاصة فيما يتعلق بصادراتها حتى يمكنها الإسهام الفعال في التبادل التجاري (السيد، 2002، ص 126 - ص 127).

- حافظ الاتفاق الجديد حول الإجراءات الوقائية بالصفة غير التمييزية في تطبيق مثل هذه الإجراءات، وأضاف عدداً من القواعد والإجراءات التي تحول دون إساءة استخدام الإجراءات الوقائية لأغراض حمائية لفترات طويلة أو على الأقل تقلل من فرصة حدوث ذلك، وهذا يخدم دول العالم عموماً والدول النامية خصوصاً.

- بمقتضى اتفاق الوقاية يحظر على الدول الأعضاء اللجوء إلى الإجراءات الرمادية لتقييد التجارة، كما يلزمها الاتفاق بالتخلص منها خلال أربع سنوات، وهذا يخدم الدول الأعضاء عامة والدول النامية خصوصاً.

- فيما يتعلق بالدول النامية، فقد نص اتفاق الوقاية على عدم تطبيق الإجراءات الوقائية على منتج ناشئ في دولة من الدول الأعضاء النامية طالما أن نصيبها من الواردات من هذا المنتج في الدولة المستوردة لا يزيد على 3%، وبشرط أن مجموع أنصبة الدول الأعضاء النامية التي يقل نصيب كل منها عن 3% من واردات الدولة المستوردة من هذا المنتج لا يتعدى 9% من الواردات الكلية لهذا المنتج، كما أجاز الاتفاق تمديد فترة الاحتفاظ بالإجراءات الوقائية القائمة حتى 10 سنوات منذ بدء تطبيق أي إجراء (بدلاً من 5 سنوات في حالة الدول المتقدمة). وهذا الإجراء في صالح الدول النامية (العيسوي، 2001، ص 72).

- حمل اتفاق الدعم والرسوم التعويضية الجديد الكثير من الإضافات منها على وجه الخصوص ما يلي:

- قدّم تعريفاً واضحاً للدعم.

- وضح الأنواع المختلفة للدعم من حيث مدى إمكانية اللجوء إليه من عدمه.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

- تضمّن اتفاق الدّعم إلغاء الرسوم التعويضية خلال خمس سنوات من تطبيقها، ما لم يتقرّر بناء على تحقيق في هذا الشأن أن الضّرر سيستمر في حالة إلغاء هذا الرّسوم، وهذا يخدم الدّول المتقدمة كما يخدم الدّول النامية.

- تضمّن اتفاق الدّعم عددا من الاستثناءات لصالح الدّول النامية فيما يتعلّق لبعض صور الدّعم المحظور، وذلك تقديرا من الدّول الأعضاء لما للدّعم من دور مهم في برامج التنمية الاقتصادية للدّول النامية الأعضاء بحسب نص "المادة 27". هذه الاستثناءات يجمعها لنا الجدول الآتي:

الجدول رقم (3، 7): استثناءات لصالح الدول النامية المتعلقة ببعض صور الدّعم المحظور.

مضمون هذه الاستثناءات	بعض صور الدّعم المحظور
* لن يسري حظر دعم الصادرات على الدّول الأعضاء الأقل نمواً، وعلى الدّول النامية الأعضاء طالما كان متوسط دخل الفرد فيها أقل من 1000 دولار أمريكي في السّنة.	دعم التصدير
* لن يسري حظر هذا النوع من الدّعم على الدّول النامية لمدة 5 سنوات من تاريخ ممارسة منظمة التجارة العالمية لمهامها، وتزداد هذه المدة إلى 8 سنوات للدّول الأقل نمواً.	دعم تفضيل المنتج المحلي على المنتج المستورد
* يكون حظر هذا النوع من الدّعم في الحالات الآتية: - إعفاء المشروعات من الديون المستحقة عليها - تحمّل الدولة بعض التكاليف الاجتماعية للمشروعات (كما في حالة تسريح العمال مثلاً). - يجوز للدّول النامية الأعضاء تقديم مثل هذا الدّعم ضمن برنامج الخصخصة؛ أي للمساعدة على تأهيل المشروعات العامة للبيع وزيادة جاذبيتها للقطاع الخاص.	الدّعم في إطار برامج الخصخصة
* هو الدّعم الذي تقدّمه دولة نامية لمنتج ناشئ بها لا يزيد عن 2% من قيمة المنتج (3% لبعض الدّول)، أو إذا كان حجم الواردات المدعومة لا يزيد عن 4% من الواردات الكلية من هذا المنتج في الدّولة المستوردة.	الدّعم الذي يمكن التجاوز عنه

المصدر: من إعداد الطالب اعتماد على المرجع الآتي: العيسوي، 2001، ص 74-76.

- ينص اتفاق الوقاية على منح الدّول النامية فترة إضافية قدرها سنتان زيادة على فترة الثماني سنوات الممنوحة للدّول الأخرى لتطبيق إجراءات الوقاية، وهذا ما سيكسب اقتصادياتها مناعة إضافية مستقبلا عند فتح أبوابها للمنافسة الأجنبية.

- تلتزم الدول الأعضاء بأحكام وضوابط الاتفاقيات الجديدة لمكافحة الدعم والإغراق والوقاية وغيرها لتقوية نظام الجات، وقد يظن البعض أنّ ذلك يشكّل عبئاً إضافياً على الدول النامية، ولكن يجب أن ينظر إلى تلك الالتزامات على أنّها تمثل حقوقاً لدى الأطراف الأخرى، وهي تمثل حماية لتلك الدول من الممارسات غير العادلة التي تقوم بها الأطراف الأخرى خاصة الشركات غير الوطنية (السيد، 2002، ص 131).
- بالنسبة للاتفاق المتعلق بالعوائق الفنية للتجارة، فإنّه يحمل في طياته جملة من الإيجابيات بالنسبة للدول النامية نذكر منها:
- يشجع الاتفاق الدول الأعضاء عامة والدول النامية الأعضاء خاصة على مراعاة المعايير الدولية لضمان صحّة وسلامة البشر والنباتات والحيوانات وحماية البيئة.
- يقرّ للدول الأعضاء بما فيها الدول النامية الحق في إرساء ما تراه مناسباً وحيويًا من معايير في هذا الإطار، ولا يجبرها بتعديل هذه المعايير ليتماشى مع المعايير الدولية.
- اتساع فضاء تجسيد الاتفاق ليغطي المواصفات والاشتراطات المتعلقة بـ "عمليات وطرق الانتاج" بعد أن كان مقصوراً على "المنتجات". هذا الأمر يخدم كلّ الدول الأعضاء بما فيها الدول النامية على اعتبار أنّه يوفر ضمانات أكثر لحماية البيئة.
- اشتمل الاتفاق على امتيازات خاصة بالنسبة للدول النامية نذكر أهمّها فيما يأتي:
- على الدول المتقدمة أن لا تضع مواصفات واشتراطات تعسفية تقف حجرة عثرة أمام صادرات الدول النامية "المادة 12".
- على الدول الأعضاء أن تلتزم بتقديم العون الفني إلى الدول النامية بغية مساعدتها على إنشاء أجهزة محلية خاصة بإعداد المعايير والمواصفات والقرارات والإجراءات المنظمة لتطبيقها ونشر المعلومات في هذا الشأن "المادة 11 و 12".
- تمخض عن دورة الأوروغواي اتفاق حول قواعد منشأ السلع، حيث كانت الدول المصدرة الكبيرة تستخدم قواعد المنشأ للتهرب من تطبيق مبادئ الجات المتعلقة بمكافحة الإغراق، وذلك من خلال التجميع في دولة ثالثة. وقد نصّ الاتفاق على تشكيل لجنة أنيط بها مهمة تنسيق قواعد المنشأ أو توحيدها، على أن تنتهي من هذه المهمة خلال ثلاث سنوات منذ قيام منظمة التجارة العالمية (العيسوي، 2001، ص 78)، وهذا ما سيعود بالنفع على الدول النامية.
- يتيح الاتفاق حول فحص البضائع قبل الشّحن للدول الأعضاء عموماً والدول النامية خصوصاً التأكد من سلامة وشفافية عملية الاستيراد من حيث كمية السلع المستوردة وأسعارها وجودتها قبل شحنها من البلد المصدّر بهدف ردع الشركات المصدرة عن تقييم السلع بأكثر أو أقل من قيمتها، واتخاذ تصدير السلع ستارا لتهريب رؤوس الأموال أو للتهرب من أداء الرسوم الجمركية الصحيحة، أو لإدخال سلع مغشوشة.
- بإنشاء جهاز فعّال للتحكم التجاري الدولي يضمن القواعد المتفق عليها بما يؤدي إلى إيقاف الانتهاكات والخروقات المجحفة بحقوق الدول النامية بوجه خاص والممارسات السلبية المنتهجة ضدّ صادرات الدول الصغيرة.

الفرع الثاني: الآثار السلبية المتوقعة: ويمكن جمع أهمها فيما يأتي:

- فتح هذا الاتفاق المجال لاستخدام إجراءات مواجهة الإغراق استخداماً سيئاً من طرف الدول المتقدمة باستخدامها كأدوات حمائية ضدّ صادرات الدول النامية، حيث أنّ "المادة 17" "الفقرة 6" من الاتفاق تجعل إجراءات مكافحة الإغراق عرضة لقواعد مراجعة أو مراقبة من جانب منظمة التجارة العالمية أيسر وأقلّ تشدداً مما هو معمول به في كثير من الاتفاقات الأخرى، ومن ثمّ فتمتدّ مجال ربح للحركة أمام السلطات المحليّة المعنيّة لمراقبة الإغراق وتنفيذ إجراءات مواجهته، في تفسير بعض نصوص الاتفاق على هواها.

- إنّ الموارد المالية والإمكانات المطلوب توافرها محلياً لإجراء التحقيق في حالات الإغراق، وإثبات وقوع الضرر من الإغراق ومتابعة الإجراءات الأخرى المنصوص عليها في الاتفاق، قد لا تقدر عليها سوى الدول الصناعية، ومن ثمّ فتمتدّ توقع أن تزداد استعمال إجراءات مكافحة الإغراق كإجراءات حمائية من طرف هذه الدول تجاه الدول النامية، بدلا من اللجوء إلى إجراءات أخرى متبعة في الجات لعام 1994، مثل الإجراءات الوقائية المشار إليها في الفقرة رابعا (العيسوي، 2001، ص 73)، وهذا ما سيزيد من درجة حمايتها لإنتاجها المحليّ والحدّ من وارداتها من الدول النامية، وهو الأمر الذي يثير قلق الدول النامية بشكل واضح، هذا في الوقت الذي أزيلت فيه معظم الدول النامية أغلب الحواجز غير الجمركية على وارداتها، وبالتالي أصبحت أكثر تحرراً في سياساتها التجارية الخارجية بالمقارنة بالدول المتقدمة من خلال برامج التكيف التي أقرتها خلال السبعينات والثمانينات وحتى مطلع التسعينات (حشاد، 2001، ص 227).

- اتفاق الإجراءات الوقائية لا يشمل تطبيقه بعض الصادرات المهمّة للدول النامية، كالمنسوجات والملابس التي تخضع لإجراء وقائي خاص يطبق بطريقة تمييزية؛ أي ضدّ دول بعينها، وكذلك المنتجات الزراعية التي ستظل تخضع لفترة طويلة لنظام مختلف تماما عن نظام الإجراءات الوقائية، على ما سبق توضيحه في الفقرتين ثانيا وثالثا، أي فقرة الإجراءات الرمادية، وفقرة الامتيازات الممنوحة للدول النامية.

- وفقا لتقدير مؤتمر الأمم المتّحدة للتجارة والتنمية، فإنّه مع الاعتراف بالإيجابيات التي منحها هذا الاتفاق على تطبيق الإجراءات الوقائية، إلّا أنّه يخشى سوء استخدام بعض بنود هذا الاتفاق، وأن تتحوّل بمرور الوقت إلى قواعد أكثر منها استثناءات، ومثال ذلك النصوص التي تسمح بالتفاوض مع الدول الموردة على حصص كميّة، وتلك التي تسمح للدول بالخروج على التطبيق الدقيق لمبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية عند حدوث ارتفاع غير عادي في الواردات منها، وهي نصوص تظهر متحيّزة بشكل خاص ضدّ المنافسين الجدد في بعض المنتجات، وهذا ما لا يخدم الدول النامية في المستقبل القريب.

- اتفاق الدّعم لا يتضمّن الدّعم الزراعي، وفي هذا انتقائيّة لصالح الدول المتقدمة على حساب الدول النامية.

- اتفاق الدّعم هو معرض لسوء الاستخدام من طرف الدول الصناعيّة لأغراض حمائية، بالرغم من الإيجابيات التي حملها في مضامينه، وعليه يرى بعض المحلّلين أنّ هذا الاتفاق يظلّ ناقصا عما هو مأمول منه لسيد الثغرات التي قد تستغلها الدول الصناعيّة لحماية أسواقها من المنافسة، خصوصا من جانب الدول النامية.

- إن الهدف المباشر والمعلن في الاتفاق الخاص بالعوائق الفنية للتجارة هو الحفاظ على سلامة وصحة المستهلكين وحماية البيئة من التلوث والأخطار، وهذا شيء مرحب به بالنسبة للدول المتقدمة والدول النامية، غير أن الدول المتقدمة تستخدمه مطية لتحقيق هدف غير مباشر وغير معلن وهو حماية المنتجين المحليين، وهذا ما يعيق حركة التجارة الدولية، ويضرب بعرض الحائط مبدأي الدولة الأولى بالرعاية، والمعاملة الوطنية، وهذا ما لا يخدم بناتا صادرات الدول النامية.

- هذه الاتفاقية لم تراخ خصوصية هياكل الدول النامية وقدرتها التنافسية المتواضعة في علاقتها بالدول المتقدمة (عدلي، 2010، ص 37).

- اشتمل "الاتفاق حول التقييم الجمركي" تبعا "للمادة 7" من اتفاقية الجات، الخطوات اللازمة والضرورية التي يجب على الدول الأعضاء السير عليها لتحديد قيمة السلع المستوردة بغرض فرض الرسوم الجمركية العادلة الموافقة لها، وذلك حتى لا يُساء استخدام هذه الخطوات للتهرب من أداء الرسوم الجمركية الفعلية أو تهريب رؤوس الأموال، غير أن الدول المتقدمة في الفترة الحالية ونظرا لتمتعها بالتقنية العالية والتكنولوجيا المتطورة، أصبحت تستخدم وسائل وذرائع جدّ تعسفية حتى ترفع سعر السلعة المستوردة بإضافة قيمة جمركية مرتفعة، وهذا ما يجعل الكثير من سلع الدول النامية خارج إطار المنافسة الشريفة، فيتم إزاحتها بطريقة غير شرعية أمام السلع والمنتجات المحلية.

- رغم التفاهات الإيجابية المتوصل إليها في جولة الأوروغواي فيما يتعلّق بقواعد المنشأ، إلا أن الكثير من الدول المتقدمة استغلت ثغرة اتفاقيات مناطق التجارة الحرة التي أبرمتها، والتي لم يسدّها الاتفاق، حيث لا يكون للدول الأعضاء المنضوية في هذه الاتفاقيات سياسة جمركية موحدة اتجاه العالم الخارجي، وهو الأمر الذي دفع هذه الدول إلى استخدام هذه القواعد في إطار هذه الاتفاقيات لاستخدامها كأداة تمايز تفضيلي في بعض الدول، ومن ثمّ كورقة حمائية جديدة بغرض حماية أسواقها من المنتجات الأجنبية خاصة القادمة من الدول النامية (بن عبد العزيز، 2016، ص 119).

المبحث الرابع: نتائج المؤتمرات الوزارية للمنظمة وتأثيرها على السياسات التجارية الدولية.

استشرفنا في المبحث السابق الآثار الساكنة لمخرجات جولة الأوروغواي لحظة قيام المنظمة العالمية للتجارة في غرة يناير من عام 1995، على اقتصاديات الدول النامية وعلى سياساتها التجارية للدول الأعضاء النامية منها والمتقدمة، لكنكشف في هذه المحطة المفصلية في تاريخ التجارة الدولية الرابحين والخاسرين من جرائها، وفي هذا المبحث، وعلى نفس السياق، سنحاول تتبع الآثار الديناميكية لهذه المخرجات وهي تدخل حيز التنفيذ، كما سنستعرض المواضيع التجارية المختلفة المتناولة -قديمها وجديدها- في المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف على مدار ربع قرن تقريباً، محاولين إبراز القضايا التي أحرز فيها تقدم، والقضايا التي مازالت تراوح مكانها، وهذا من خلال التطرق إلى المؤتمرات الوزارية التي عقدتها المنظمة في هذه الفترة (1995-2020) وما تمخض عنها وتأثير ذلك كله على السياسات التجارية الدولية.

المطلب الأول: المؤتمرات الوزارية السابقة لمؤتمر الدوحة وتأثيرها على السياسات التجارية

في هذا الصدد سنتناول كلاً من مؤتمر سنغافورة لعام 1996، ومؤتمر جنيف لعام 1998، وكذا مؤتمر سياتل لعام 1999.

الفرع الأول: المؤتمر الوزاري الأول في سنغافورة 1996

يعدّ أول مؤتمر وزاري يعقد بعد إنشاء منظمة التجارة العالمية ودخولها حيز التنفيذ في جانفي 1995. شارك في هذا المؤتمر وزراء لأكثر من 120 دولة في مجالات مختلفة: كالتجارة، والمالية، والخارجية، والزراعة. تجسّد هذا المؤتمر من خلال عقد اجتماعات قانونية وجلسات عمل ثنائية وجماعية بين الدول الأعضاء، كما جرى فيه التفاوض حول المسائل المتصلة بجدول أعمال المنظمة الذي تضمّن موضوعات عديدة وصل عددها إلى أكثر من 20 بنداً، دارت رحاها حول نشاطها خلال السنتين الأوليتين من قيامها، وكيفية تجسيد اتفاقيات جولة الأوروغواي. كان أهم ما تناوله هذا المؤتمر سبعة موضوعات جديدة عرفت بموضوعات سنغافورة، التجارة والبيئة، التجارة وسياسات المنافسة، الشفافية في المشتريات الحكومية (الصفقات الحكومية)، تسهيل التجارة، التجارة في تكنولوجيا المعلومات، العلاقة بين التجارة والاستثمار، التجارة ومعايير العمل الدولية.

صدر البيان والإعلان الختامي لمؤتمر سنغافورة موضحاً النتائج التي تمخضت عن المفاوضات التي استمرت خمسة أيام، والتي كان لها الأثر على سياسات التجارة الدولية، وفيما يلي أهم هذه النتائج: (بسطالي، 2013، ص 109).

1- التأكيد من جديد على ضرورة الالتزام بتطبيق نظام تجاري تحكمه القواعد، ويكون أكثر انفتاحاً، من خلال مطالبة الدول بإزالة المعاملة التمييزية في المعاملات بالعلاقات التجارية وتطبيق مبدأ الشفافية بهدف تحقيق النمو الاقتصادي والتنمية وتسهيل حركة التجارة العالمية.

2- التأكيد من جديد على رفض كل صور الحماية التي لا تزال العديد من الدول تستخدمها كأداة لحماية أسواقها المحلية.

3- الدعوة إلى أهمية توطيد فرص التكامل بين الدول النامية والدول المتقدمة.

4- في خضم الاهتمام الدائم بالأوضاع الاقتصادية الصعبة جدًا للدول الأقل نمواً، فقد انفق المشاركون في المؤتمر على ما يلي:

- وضع خريطة طريق تتضمن تدابير إيجابية لفتح الأسواق أمام صادرات هذه الدول وتحسين طاقاتها.
- تحسين شروط الاستثمار للرفع من صادراتها، والعمل على تنويع هيكلها.
- حصول اتفاق في مجال التجارة في تكنولوجيا المعلومات؛ حيث تمحو الرسوم شيئاً فشيئاً في الفترة 1997-2000، وهناك من سمح له بأن يمحو الرسوم إلى غاية 2005.
- تنظيم اجتماع طارئ للمنظمة مع مؤتمر الأنكتاد، ومركز التجارة الدولي، ووكالات المعونة ومؤسسات التمويل الدولية، والدول الأقل نمواً لمساعدتها على الانتفاع من الفرص التجارية الدولية.

5- الاتجاه الفوري نحو إتمام المباحثات حول بعض القضايا التي لم يتم استكمالها في المباحثات المرتبطة بتحرير التجارة في الخدمات.

6- دعوة لجنة التجارة والبيئة للاستمرار في عملها من خلال بحث القضايا التي تربط بين المواضيع الآتية: التجارة، والتنمية الاقتصادية، وحماية البيئة.

7- رفض استخدام معايير العمل كأداة حمائية وتفويض هذا الأمر إلى منظمة العمل الدولية.

8- منح الأسبقية للتجسيد الصارم لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية والالتزامات التي قدمتها الدول المختلفة للمنظمة في هذا الإطار.

9- إرساء كم من التدابير الخاصة بتوفير معاملة تفضيلية للدول الأقل نمواً بسبب الأضرار التي لحقت بها من جراء تحرير التجارة الدولية.

10- التأكيد على ضرورة الإسراع في دراسة طلبات العضوية المقدمة من 28 دولة راغبة للانضمام ببعد استكمال متطلبات الانتساب إلى المنظمة العالمية للتجارة.

11- التأكيد على أهمية الاعتناء من جانب الدول الأعضاء بنظام تسوية المنازعات وتفعيله بغية إرساء نظام تجاري عالمي جديد أكثر إنصافاً وأكثر مرونة وشفافية.

الفرع الثاني: المؤتمر الوزاري الثاني في جنيف 1998:

التأم شمل هذا المؤتمر في مدينة جنيف السويسرية في الفترة الممتدة من (18-20) من شهر ماي عام 1998 بمشاركة زهاء 135 دولة. تميّز هذا المؤتمر عن سابقه -مؤتمر سنغافورة- كونه لم يشهد أي نزاع بين الأعضاء المشاركين، مع تناوله لموضوعات جديدة لم يسبق وأن طرحت في مؤتمر سنغافورة، إضافة إلى

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

التجارة الإلكترونية وحسن تنفيذ اتفاقيات جولة الأوروغواي والذين أخذوا حصة الأسد في المفاوضات، نجد أيضا موضوعات أخرى لا تقل أهمية مثل مدى التناسق الموجود بين منظمة التجارة العالمية والمنظمات الدولية الأخرى كصندوق النقد الدولي والبنك العالمي، علاوة على طرح موضوع شفافية عمل المنظمة، وتقليص التعريف الجمركية على السلع الصناعية، واتفاقية التجارة الإقليمية، وموضوع التجارة والمديونية ونقل التكنولوجيا.

صدر البيان والإعلان الختامي لمؤتمر جنيف متضمنا نتائج رئيسية، كان لها الأثر على سياسات التجارة الدولية، وأهمها: (بسطالي، 2013، ص 110).

1- تم الاتفاق على وضع برنامج عمل حول التجارة الإلكترونية يأخذ بعين الاعتبار الاحتياجات الاقتصادية والفنية للدول النامية؛

2- تم الاتفاق على عدم فرض رسوم جمركية على الرسائل الإلكترونية وذلك لحين انتهاء لجان منظمة التجارة العالمية من دراسة برنامج العمل الخاص بهذا الموضوع؛

3- التأكيد على ضرورة دراسة العلاقة بين النظام التجاري والنظام المالي والنقدي وإنشاء مجموعة عمل في إطار المنظمة للمزيد من البحث في هذا الموضوع خصوصا في الجوانب الآتية: (جعفري، 2018، ص 68).

- وقاية النظام التجاري متعدد الأطراف من الاختلالات النقدية والمالية الخارجية.
- إضفاء المزيد من المصدقية على ديمومة عملية التوسع في التجارة.
- التأكيد على ضرورة انتفاع الدول الأعضاء من كافة جهود التحرير في هذا الإطار.
- التأكيد على ضرورة الالتزام بتجسيد الاتفاقيات التي أنتجتها جولة الأوروغواي مع إجراء تقييم موضوعي لذلك التجسيد.

- رفض طرح موضوع معايير العمل حتى على مجموعة العمل، حيث رفضت الدول النامية طرح هذا الموضوع نهائيا.

- استمرار الاهتمام بقضية مخاطر تهميش الدول الأقل نموا خاصة فيما يتصل بالمشاكل التي تواجهها مثل مشكلة المديونية الخارجية، ومشكلة نقل التكنولوجيا.

- التأكيد من جديد على ضرورة وأهمية تحرير وفتح الأسواق المالية، وفي هذا الإطار فقد رفض المؤتمر استخدام أي إجراءات تكبيلية، مع ضرورة العمل في المنظمة كما هو الحال في صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي، على تحسين السياسات الاقتصادية الكلية للإسراع بالنمو المستدام لكل الدول.

الفرع الثالث: المؤتمر الوزاري الثالث في سياتل 1999:

عقد هذا المؤتمر في مدينة "سياتل" الأمريكية في الفترة الممتدة من 30 نوفمبر إلى 04 ديسمبر من عام 1999. لقد كان أمل القائمين على هذا المؤتمر أن يكون نقطة بدأ لجولة جديدة من المفاوضات، قرّر لها أن

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

تستمر لمدة 3 سنوات، حيث تنتهي مع بداية عام 2003، وقد عرفت هذه الدورة باسم "دورة الألفية"، غير أنّ هذه الغاية لم تتحقق، وبالتالي لم يحقق هذا المؤتمر ما كان مرجواً منه، فكانت حصيلته صفر اليمين، إذ لم يتوصل إلى بيان ختامي، كما عجز عن إصدار أي توصيات، بالإضافة إلى عجزه عن إطلاق دورة مفاوضات جديدة، لهذا يعدّ هذا المؤتمر في نظر المراقبين أخطر مؤتمرات المنظمة التي عقدت إلى يومنا هذا، وأكثرها مثاراً للجدل، كما يعدّ هذا المؤتمر في نظر محللين ومختصين أول تحدّ حقيقي للمنظمة العالمية للتجارة والقائمين عليها في سبيل توسيع نطاق العولمة.

هذا الفشل الذي عمّ هذا المؤتمر يرجعه مراقبون إلى حجم الخلافات الحادة التي كانت موجودة في ثنياه فيما يتعلّق بالقضايا التي تناولها والتي من أهمها الإغراق الاجتماعي، إجراءات مكافحة الإغراق، حماية البيئة، المشتريات الحكومية، تعويض الدول النامية المستوردة للغذاء نتيجة رفع سياسة المنافسة والاستثمار، والتي كانت محلّ تفاوض مضني وساخن بين القوى الأربع المتصارعة وهي: الوم أ، والاتحاد الأوروبي، واليابان، والدول النامية.

ومهما يكن أمر، فإنّ ما يمكن قوله ونؤكدّه أنّ مؤتمر سياتل المنعقد في الفترة من 30 نوفمبر إلى الثالث من ديسمبر من عام 1999، قد أخفق في التوصل إلى أيّة قرارات ملزمة للأعضاء مع تعليق أعماله وعدم الإعلان عن بدء جولة جديدة من المفاوضات التجارية على غرار جولة الأوروغواي، ومنح كامل الصلاحية لمدير منظمة التجارة العالمية للتشاور من جديد مع الأعضاء لإيجاد أرضية وصيغة ملائمة لتضييق هوة الخلافات بين الدول الأعضاء والعمل على عقد المؤتمر مرّة أخرى مع مطلع عام 2000، مع إعادة النظر في طريقة اتخاذ القرار داخل المنظمة.

المطلب الثاني: من الدوحة إلى هونغ كونغ.

لقد رفعت الدول النامية صوتها عالياً في مؤتمر سياتل دفاعاً عن مصالحها وطرحها لمشاكلها، والتي عملت على حلّها بعقلانية، ولهذا كان من الأجدر أن تكون أيّة مفاوضات تجارية جديدة ومستقبلية في إطار منظمة التجارة العالمية تراعي احتياجات وطموحات هذه الدول، لهذا جاء مؤتمر الدوحة للتنمية ومن بعده مؤتمر كان كون ثم مؤتمر هونغ كونغ تعبيراً على هذه الغاية المنشودة.

الفرع الأول: المؤتمر الوزاري الرابع بالدوحة 2001:

انعقد مؤتمر الدوحة في قطر خلال الفترة (9-14 من شهر نوفمبر عام 2001) بمشاركة الدول الأعضاء البالغ عددها 142 إضافة إلى حضور حوالي 300 منظمة دولية، وبلغ عدد الدول النامية المشاركة في المؤتمر حوالي 99 دولة، وقد شهد هذا المؤتمر حدثاً بارزاً في تاريخ المنظمة وهو انضمام الصين لتكون الدولة العضو رقم 142 وهي مسألة لها دلالات كبيرة في المستقبل (جعفري، 2018، ص 73).

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

تضمن البيان والإعلان الختامي لمؤتمر الدوحة نقاطا أساسية كان لها الأثر على سياسات التجارة الدولية، هذه النقاط نعمل أهمها فيما يأتي:

- ضرورة تحسين ظروف نفاذ السلع الزراعية من خلال تخفيض الرسوم الجمركية وإزالة القيود غير الجمركية، وتخفيض الإعانات الداخلية التي تشوّه التجارة.
- الاتفاق على التخفيض التدريجي للدعم الخاص بالصادرات المشوّه للتجارة بما يكفل إلغاؤه في موعد أقصاه عام 2005 وذلك حرصا على تذييل كافة العقبات أمام إطلاق جولة مفاوضات جديدة.
- نجحت الهند في إقناع الو م أ بقبول الحلول المقترحة في مجال المنسوجات والملابس، وقد تضمنتها الفقرة 4 من القرار الوزاري، وسوف تأخذ المفاوضات في هذا الموضوع بالاحتياجات الخاصة واهتمامات الدول النامية.
- تمّ الاتفاق على تبني وجهة نظر الدول النامية لحقّها في إنتاج الأدوية البديلة وبيعها بأسعار منخفضة.
- إقرار حقّ الدول الأعضاء في منح التراخيص الإلزامية لشركاتها الوطنية، وحرّيتها في تحديد أسباب هذه التراخيص دون التقيّد بمطالب الشركات الأجنبية صاحبة براءات الاختراع، وهذا في الحالات الآتية:
 - إجراء مفاوضات مع تلك الشركات دون التّوصل إلى اتفاق مناسب.
 - في إطار سياسة الدول في مكافحة الممارسات التجارية الاحتكارية أو الممارسات المشوهة للمنافسة داخل الولايات الوطنية.
 - بهدف توفير الدواء لمواطنيها وسكانها في إطار سياسة الصّحة العامّة المتّعبة، أو في حالة الطوارئ، أو الالتزامات.
- في بيان⁹ وزاري منفصل، وفي إطار الصّحة العامّة المرتبطة بحماية حقوق الملكية الفكرية، استفادت الدول النامية والدول الأقل نموا من حقّ الحصول على تراخيص إنتاج الأدوية الرئيسية محليًا دون طلب الإذن والموافقة من الشركات صاحبة براءة الاختراع الأصليّة، فيما يتعلّق بمواجهة الأوبئة والأمراض الفتاكة، مثل السيدا والكوليرا والملاريا وغيرها.
- حقّ الدول في تنظيم مجالات توريد الخدمات، وسن القوانين التي تراها ملائمة لذلك تبعا للفقرة 7 من البيان الوزاري.
- على الدول الأعضاء البدء في تقديم طلباتها لفتح أسواق الخدمات بتاريخ 20 يوليو 2002م، وعرضها عند نهاية مارس من سنة 2003.¹⁰

⁹ صحيح أن فحوى هذا البيان أفاد الدول النامية والأقل نموا، غير المستفيد الأكبر من صدوره هي الو م أ التي كسبت حق إنتاج الدواء المضاد للجذرة الخبيثة دون اللجوء إلى الشركة العالمية الألمانية صاحبة براءة اختراعه.

¹⁰ أنظر المادة 15 من البيان الوزاري.

- الموافقة على إطلاق مفاوضات حول الصلة الموجودة بين قواعد المنظمة العالمية للتجارة والالتزامات البيئية المتضمنة في الاتفاقيات الدولية البيئية، دون حكم مسبق على النتائج، على أن تعرض النتائج على المؤتمر الوزاري الخامس لاتخاذ ما يراه مناسباً، وهذا في حال استمرت المفاوضات؛ (بن موسى، 2004، ص 347).

- تخفيف أو محو القيود الجمركية أمام السلع والخدمات ذات العلاقة بالبيئة.
- الاتفاق على إطلاق مفاوضات تبدأ مباشرة بعد مؤتمر الدوحة في القضايا التالية: الإغراق والدعم وتدابير التعويض وكذا تسوية المنازعات بهدف تفسير وتحسين بنود الاتفاقيات المتعلقة بهذه القضايا.
- الاتفاق على إطلاق مفاوضات سيتم التفاوض بشأنها خلال المؤتمر الوزاري المقبل لعام 2003 وهي: التجارة والمنافسة، والتجارة والاستثمار، والمشتريات الحكومية، وتسهيل التجارة.

في نهاية المطاف، ما يمكن قوله عن مؤتمر الدوحة أنه كان ناجحاً نسبياً، حيث أعاد الروح لجسد المنظمة العالمية للتجارة، بعد أن غابت في مؤتمر سيائل، من خلال إطلاق جولة مفاوضات جديدة، فهل ستفتح هذه المفاوضات المتعلقة بالقضايا العالقة في تعزيز الثقة في التجارة العالمية والنظام التجاري متعدد الأطراف، ومن ثم الحفاظ على مكانة المنظمة العالمية للتجارة في فلك العولمة؟

هذا ما سنحاول تتبعه في كل من مؤتمر كان كون لعام 2003، ومؤتمر هونغ كونغ 2005 باعتبارها امتداداً وتكملة لأعمال مؤتمر الدوحة في الفرعين القادمين.

الفرع الثاني: المؤتمر الوزاري الخامس بكانكون 2003:

احتضنت مدينة كان كون المكسيكية فعاليات هذا المؤتمر في الفترة الممتدة من 10 إلى 14 سبتمبر 2003، لقد جاء هذا المؤتمر لتقييم سير المفاوضات في مؤتمر الدوحة ومدى العمل بتلك المفاوضات (مزوري الطيب، 2018، ص 54)، غير أن المرجو من هذا المؤتمر لم يتحقق بالنظر للخلافات العميقة التي سادته حول القضايا المطروحة للنقاش بين الأطراف المشاركة والتي تمثلت في:، وبهذا عرفت المنظمة العالمية للتجارة ثاني إخفاق لها بعد الإخفاق الكبير الحاصل في سيائل الأمريكية عام 2001.

- قضايا التجارة المرتبطة بمسائل الديون والتمويل والتعاون الفني؛
- قضايا التجارة المتصلة بمسائل نقل التكنولوجيا والتجارة الإلكترونية؛
- قضايا التجارة المتعلقة بمسائل البيئة وتسوية النزاعات؛
- القضية الزراعية؛
- إجراءات الاستثمار المتعلق بالتجارة؛
- قبول عضوية كل من دولة النيبان وكومبوديا.

الفرع الثالث: المؤتمر الوزاري السادس بهونغ كونغ 2005

كان للاجتماع • التحضيري المنعقد في "دافوس السويسرية" بتاريخ 29 جانفي من عام 2005، الأثر البالغ في الإعداد الجيد لمؤتمر "هونغ كونغ" في الفترة الممتدة من 13 إلى 18 ديسمبر من عام 2005 بمشاركة 149 دولة بعد انضمام العربية السعودية.

جرى هذا المؤتمر في أجواء صاخبة تجسدت في مظاهرة شارك فيها الآلاف في هذه المدينة الصينية، حيث جمعت المناوئين للعولمة والحراكيين الساخطين على المنظمة العالمية للتجارة.

ويمكن تجميع أهم نتائج هذا المؤتمر -تبعاً للمجالات- في النقاط التالية:

أولاً: في مجال الزراعة:

وقد تمخص عن الإعلان الوزاري للمؤتمر ما يلي:

- إنهاء الدعم الذي تقدّمه الدول المتقدّمة لصادراتها الزراعية وكذا الإعانات المعادلة لها بشكل تدريجي بحلول عام 2013.
- تحديد أساليب المفاوضات بنهاية 30 أبريل 2006.
- تقديم جداول الالتزامات بموعد أقصاه نهاية 2006.
- إلغاء دعم صادرات القطن للدول الغنية وبخاصة الو م أ بحلول عام 2006.
- الإبقاء على بعض المعونات للصادرات الزراعية مع إرساء بعض القيود في هذا المجال خاصة بالنسبة للو م أ وكندا وأستراليا ونيوزيلندا.

ثانياً: في مجال النفاذ إلى الأسواق للمنتجات غير الزراعيّة

في هذا المضمار، تمّ الاتفاق على ما يلي:

- تقليص التعريفات الجمركية لجميع المواد غير الفلاحية مما يهدّد المنتجات الصناعية للدول النامية.
- تمّ التوافق على أساليب وآليات المفاوضات في موعد أقصاه نهاية أبريل 2006.
- تمّ التوافق على تقديم جداول الالتزامات في نهاية يوليو 2006.
- حق الدول النامية في تحديد المنتجات الحساسة.

• حضر في هذا الاجتماع 23 وزيرا للتجارة، أهم الأطراف التي حضرت الو م أ والاتحاد الأوروبي وكندا كدول متقدّمة. الهند، باكستان، مصر، وكينيا كدول نامية، كان الهدف من الاجتماع هو وضع المفاوضات من جديد في الطريق الصحيح.

- تم اعتماد المعادلة السويسرية* لتخفيض الرسوم الجمركية.

ثالثا: في مجال الخدمات:

تم التفاهم على تجسيد الاتفاق العام حول تجارة الخدمات على 139 قطاعا من بين 163 قطاعا موجودا بالنسبة للدول الصناعية، وتطبيقه على 93 بالنسبة للدول النامية. في حين خضعت القطاعات الحساسة في الدول المصنعة إلى 18% بينما خضعت القطاعات الحساسة في الدول النامية بنسبة 10% وأما "لوائح الطلب" و "لوائح العرض" فقد تم التأكيد على إلزاميتها، وحددت لها مذكرة على الشكل التالي: (عبد الحميد نبيه، 2012، ص 183).

- 28 فبراير 2006: لتوجيه الطلبات.

- 31 يوليو 2006: السلسلة الثانية من العرض.

- 31 أكتوبر 2006: اللوائح النهائية.

رابعا: في مجال المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية:

في هذا الإطار، نص الإعلان الوزاري الختامي للمؤتمر أنه على الدول المتقدمة ضمان ولوج السلع من الدول النامية إلى أسواقها بدون رسوم جمركية أو حصص كمية وذلك بنهاية عام 2008، أو عند تنفيذ أية اتفاقية نهائية لتحرير التجارة يتم إقرارها، بحيث يسمح بإدخال 97% من المنتجات الوافدة من الدول الأقل نموا، أما نسبة 3% المتبقية التي تشمل 400 منتج، فإنه يمكن للوم أ واليابان أن تمنعها من ولوج أراضيها.

باختصار، كان من المؤمل من مؤتمر هونغ كونغ إعادة الثقة بمنظمة التجارة العالمية وزيادة الثقة بين الدول النامية والمتقدمة، بحيث يزيد من اندماج الدول النامية والدول الأقل نموا في الاقتصاد العالمي واختتام برنامج الدوحة بكافة محاوره، إلا أن نتائج المؤتمر لم تكن حاسمة بالدرجة المطلوبة، وعلينا انتظار ما ستفسر عنه الجولات القادمة من المفاوضات (مزوري، 2018، ص 56).

* هذه المعادلة تتضمن معاملات تؤدي إلى:

- تخفيض التعريفات، أو إنهاؤها بما فيها الحدود القصوى للتعريفات الجمركية، والتعريفات العالية، وتدرج التعريفات، ولاسيما على المنتجات التي تشكل أهمية تصديرية بالنسبة للدول النامية.

- الأخذ بعين الاعتبار الاحتياجات، والمصالح الخاصة للبلدان النامية بما في ذلك مبدأ عدم التبادلية الكاملة في التزامات التخفيض.

المطلب الثالث: أهم المؤتمرات الوزارية بعد مؤتمر "هونغ كونغ" وتأثيرها على السياسات التجارية الدولية.

ما يلفت الانتباه، وخروجاً عن المألوف، أنه لم ينعقد المؤتمر الوزاري السابع لمنظمة التجارة العالمية إلا بعد أربع سنوات من اختتام أشغال المؤتمر الوزاري السادس بـ "هونغ كونغ" الصينية في 18 ديسمبر 2005؛ إذ كان من المفروض أن ينعقد في عام 2007، غير أن هذا لم يتم بسبب استمرار المأزق في محادثات تحرير التجارة المتعددة الأطراف، في جولة الدوحة في تبريرها لذلك قالت منظمة التجارة العالمية: «إن العوامل التي حالت دون اتخاذ الأعضاء قراراً بشأن توقيت ومكان المؤتمر الوزاري المقبل في كان كون الوزاري لا تزال قائمة. وبناءً على ذلك فإن الاجتماع لم يتم»^{*}

من هذا المنطلق، كانت سنة 2009 إيذاناً بعودة المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، والتي استمرت بشكل اعتيادي إلى غاية 2017، من خلال خمس مؤتمرات متتالية، والتي انعقدت في أجواء وتداعيات الأزمة المالية العالمية لعام 2008، سنحاول في هذا المطلب بيان أهم النتائج التي تمخضت عن هذه المؤتمرات، وتأثير ذلك على السياسات التجارية الدولية.

الفرع الأول: المؤتمر الوزاري السابع بجنيف 2009

عقدت منظمة التجارة العالمية (WTO) المؤتمر الوزاري السابع من 30 نوفمبر إلى 02 ديسمبر 2009، في جنيف، بسويسرا تحت عنوان: «المنظمة العالمية للتجارة، النظام التجاري المتعدد الأطراف والبيئة الاقتصادية العالمية الحالية»

شارك في المؤتمر 153 مندوباً يمثلون جميع أعضاء منظمة التجارة العالمية، و 56 مراقباً، من المنظمات غير الحكومية والمنظمات الدولية.^{**}

تميّز هذا المؤتمر عن المؤتمرات السابقة، كونه حمل طابعاً تقييمياً توجيهياً لجولة الدوحة، لا طابعاً تقنياً تفاوضياً لها، إذ سلط الضوء على "الصورة الكبيرة"؛ بمعنى إعادة النظر في أداء منظمة التجارة العالمية وتقديم التوجيه اللازم للمنظمة كي تستمر في عملها، تم تناول في جلسات العمل المواضيع الآتية: الاتفاقيات التجارية الإقليمية، المعونة من أجل التجارة، مفاوضات البلدان المرشحة للانضمام إلى المنظمة، وكذا مساهمة المنظمة في النمو والانتعاش والتنمية.

* موقع وزارة الاقتصاد الإماراتية: تم معاينة الموقع في 02 ماي 2021.

<http://www.economy.gov.ae/arabic/ministry/ministrysector/fo>

** تتضمن نفس المرجع السابق: <http://www.economy.gov.ae>

ورد في ملخص رئيس الاجتماع المقدم للأعضاء حول النقاط الرئيسية التي جرى تناولها خلال الاجتماعات النتائج الآتية:

- التأكيد على أهمية التجارة وجولة الدوحة لإنعاش الاقتصاد العالمي.
- التأكيد على ضرورة التخفيف من حدة الفقر في الدول النامية.
- التأكيد على محورية البعد الإنمائي التي نصت عليه جولة الدوحة.
- ضرورة إيلاء أهمية قصوى لقضايا الدول النامية.
- منح الأسبقية لمفاوضات الزراعة.
- إعطاء الأولوية للمفاوضات المتعلقة بسبل نفاذ السلع غير الزراعية.
- ضرورة المضي قدما في مجالات أخرى على جدول الأعمال، بما في ذلك القوانين والخدمات وتسهيل التجارة.

- التأكيد على وجوب الاهتمام بشكل خاص بقضايا الدول الأقل نموا من حيث:
 - منحها الإعفاءات من الرسوم الجمركية والحصص الكمية للنفاذ إلى الأسواق، ومسألة دعم القطن.
 - إعفاؤها من التزامات اتفاق الخدمات.
 - التشديد على الاحتياجات الخاصة بهذه البلدان
- الاتفاق على ضرورة دراسة مدى تأثير العدد المتصاعد من الاتفاقيات التجارية الثنائية والإقليمية على النظام التجاري المتعدد الأطراف.
- الاتفاق حول تعزيز وتوسيع عملية الانتساب لمنظمة التجارة العالمية، مع التأكيد على ضرورة منح المعونة الفنية اللازمة في كل مراحل عملية الانضمام.
- الإقرار بضرورة دعم الدول النامية والدول الأقل نموا في مجالي الخدمات والبنى التحتية، حتى يتسنى لها تقوية فرصها التصديرية إلى أسواق الدول المتقدمة.
- الإشادة بدور منظمة التجارة العالمية في كبح النزعات الحمائية خلال الأزمة المالية العالمية لعام 2008 من خلال التعاون بين الدول الأعضاء في تحسين الإخطارات وكذلك جميع البيانات وتحليلها ونشرها.
- التأكيد على أهمية نظام تسوية المنازعات وجعله أكثر مرونة لاحتياجات وظروف الأعضاء الأصغر والأكثر فقرا.

- التذكير بضرورة إزالة الحواجز أمام التجارة في السلع والخدمات البيئية.*
- التحذير من استخدام أو اللجوء إلى ما يسمى "الحماية الخضراء" ** في كبح حركة التجارة.
- تسليط الضوء على قضيتي الأمن الغذائي وأمن الطاقة قصد الاهتمام بها في المؤتمرات القادمة.
- الدعوة للنظر في قضايا سنغافورة على الرغم من وجود تحفظات بشأنها.

*تم صياغة هذه التوصية عندما فتح النقاش حول موضوع البيئة وتغير المناخ.

**الحماية الخضراء معناها استغلال معايير حماية البيئة كعوائق أمام التجارة.

إنّ ما نستشعره من خلال قراءتنا لأهم التوصيات التي تضمنها الملخص المقدم، أنّ الدّول الأعضاء توصّلت إلى قناعة مفادها أنّ منظمة التجارة العالمية عليها أن تتجاوز جولة الدّوحة من خلال حزمة تحفيز ذات تكلفة مالية محدودة؛ حيث على جميع الأطراف تقديم تنازلات مقبولة حتّى يتسنى لهذا الكيان العالمي الحفاظ على مصداقيته في مواجهة التحديات الناشئة التي تعترضه مستقبلاً، فهل تلتزم الأطراف المعنية بتوصيات هذا المؤتمر؟ هذا ما سنكتشفه في المؤتمرات القادمة.

الفرع الثاني: المؤتمر الوزاري الثامن بجنيف 2011

عقدت المنظمة العالمية للتجارة مؤتمرها الوزاري الثامن في مدينة جنيف السويسرية خلال الفترة من 15 إلى 17 ديسمبر 2011. وقد ترأس المؤتمر، معالي "أولو سجن أجانجا" وزير التجارة والاستثمار في نيجيريا.

كسابقه (المؤتمر الوزاري السابع 2009)، لم يوجه هذا المؤتمر لمباحثات أجندة الدّوحة، وإنّما اكتفى بتناول الأعمال المألوفة المرتبطة بكافة أنشطة منظمة التجارة العالمية، كما عرف انضمام كلّ من "الإتحاد الروسي" ودولة "مونتجرو" (الجبل الأسود) ودولة "سامو" إلى المنظمة. انكبت جلسات العمل على مناقشة الموضوعات الثلاثة الآتية:

أ- أهمية النظام التجاري المتعدّد الأطراف.

ب- التجارة والتنمية.

ج- أجندة جولة الدّوحة للتنمية.

رغم أنّ المؤتمر كان معظمه تقييماً وليس تفاوضياً، إلّا أنّه استطاع أن يخرج بجملته من القرارات الوزارية المصادق عليها في الجلسة الختامية بتوافق الآراء، والتي كان بعضها له صلة بالسياسات التجارية، هذه القرارات نجم أهمها في المعالم الآتية:

- تمديد حظر اللّجوء إلى دعاوي عدم الخرق فيما يتعلّق باتفاق الجوانب التجارية المتصلة بحقوق الملكية الفكرية، وفي هذا الإطار، فقد أعتت المنظمة أعضائها من تطبيق هذا الحق فيما يتصل بقضايا الملكية الفكرية، وتمّ تمديد قرار الحظر حتّى الاجتماع الوزاري التاسع في عام 2013.

- تمديد حظر فرض الرّسوم على البث الإلكتروني للمعلومات؛ أي منع فرض رسوم جمركية على المبادلات الإلكترونية للمعلومات وذلك إلى غاية انعقاد المؤتمر (الاجتماع) الوزاري التاسع في عام 2013.

*لمزيد من التفاصيل حول موضوعات جلسات العمل للمؤتمر الثامن أنظر مرجعنا السابق <http://www.economy.gov.ae> المؤتمرات الوزارية ص 22.

- تمديد الإعفاء للدول الأقل نمواً من تطبيق اتفاق الملكية الفكرية، حيث كان مقرراً انتهاء الإعفاء في عام 2005، إلا أنه مدد بعد ذلك إلى منتصف عام 2013، لكن القرار الوزاري الجديد سمح بالتمديد في الإعفاء إلى ما بعد منتصف عام 2013.

- تبني المؤتمر الوزاري قراراً يسمح للدول الأقل نمواً من أعضاء المنظمة من الحصول على مزايا تفضيلية في تجارة الخدمات من الدول الأخرى، وتبادل مزايا تفضيلية بين مجموعة الدول النامية في تجارة الخدمات دون تعميم هذه المعاملة على باقي الأعضاء كما تنص عليه المادة "2" من اتفاق الخدمات «تعميم معاملة الدولة الأولى بالرعاية»، ويستمر هذا الإعفاء لمدة 15 عاماً من تاريخ تبني هذا القرار.

- تسهيل إجراءات انضمام البلدان الأقل نمواً إلى المنظمة، والرفع من درجة الشفافية فيها، مع إعطاء مزيد من المعاملة الخاصة وفترات أطول لتجسيد تعهداتها، علاوة على تقديم المعونات الفنية اللازمة لها حتى تطوّر من قدراتها الاقتصادية.

- الموافقة على التقرير الرابع لمراجعة السياسات التجارية، وقد تجسّد هذا من خلال:

• قرر المجلس العام للمنظمة دعوة الأمين العام للاستمرار في إصدار وبشكل دوري للتقارير الرقابية على التجارة، على غرار تلك التي صدرت عنه خلال فترة الأزمة المالية لعام 2008.

• دعوة هيئة مراجعة السياسات التجارية لأخذ التقارير الرقابية التي يعدها الأمين العام بعين الاعتبار في تقاريرها السنوية فيما يخص البيئة التجارية العالمية.

• أكد الوزراء على التزامهم بالشفافية عن طريق تزويد المنظمة بالمعلومات الصحيحة التي تتيح لها إعداد تقارير رقابة ذات مصداقية عن إجراء التجارة لدى دول مجموعة العشرين.

• قرار بشأن العمل المستقبلي لبرنامج العمل لأجل الاقتصاديات الصغيرة قصد دمجها في النظام التجاري المتعدد الأطراف من خلال تحديد عدد من القضايا التي تعيق اندماجها منها على الخصوص قصور إمكاناتها الإدارية على تجسيد الأحكام والإجراءات التجارية، المعقّدة وبالتحديد التعهدات المتصلة باتفاقية العوائق الفنية للتجارة، واتفاقية الصحة، واتفاقية الصحة النباتية، واتفاقيات الملكية الفكرية.

الفرع الثالث: المؤتمر الوزاري التاسع بالي - إندونيسيا 2013

لعلّ من القفزات النوعية الهامة التي خرج بها مؤتمر جنيف لعام 2011 هو تغيير أسلوب التفاوض بالانتقال من "أسلوب الصفقة الواحدة"؛ أي التفاوض في كلّ القضايا، إلى "أسلوب صفقة الحصاد المبكر"؛ أي التفاوض فقط على المواضيع ذات الأولوية والتي تهم كلّ الأعضاء. ويرجع كثير من الخبراء هذا التغيير إلى الفشل المتواصل الذي طبع المفاوضات المتعددة الأطراف من سياتل عام 1999 إلى جنيف عام 2011، والذي كاد أن يعصف بالمنظمة العالمية للتجارة، وهذا بسبب نظام الصفقة الواحدة المعطلّ علاوة على الظروف التي طبعت بداية الألفية الثالثة والتي من أهمها: أحداث 11 سبتمبر، أزمة الغذاء لعام 2006، وكذا الأزمة الأكبر ممثلة في الأزمة المالية العالمية لعام 2008.

لقد اقتنعت الأطراف كلها في مؤتمر جنيف لعام 2011 بضرورة انتهاج الأسلوب الثاني "صفقة الحصاد المبكر" حتى نتقدم في المفاوضات فكان لها ذلك ولأول مرة في مؤتمر بالي بأندونيسيا عام 2013.

بعد مؤتمر جنيف مباشرة لعام 2011، تمّ العمل على المواضيع ذات الأولوية والاهتمام بالنسبة لكافة الدول الأعضاء لتكون صفقة من حصاد مبكر يعرض على المؤتمر الوزاري في بالي، وكانت هذه المواضيع كما يلي:

أ- اتفاقية تيسير التجارة.

ب- تعديل على بنود اتفاقية الزراعة.

ج- قرارات تنموية لصالح الدول الأقلّ نمواً وآلية مراقبة لتطبيق المعاملة الخاصة والمختلفة للدول النامية والأقلّ نمواً.

وبتاريخ 2013/12/07 تمّ إعلان نجاح**المؤتمر والخروج بصفقة حصاد مبكر بتوافق آراء الجميع، وتظهر مظاهر هذا النجاح في النتائج التي حققتها، والتي نسردها فيما يأتي:

- إلزام كلّ الأطراف بعدم تقديم أية قضية لهيئة تسوية المنازعات فيما يتعلّق بكلّ أشكال الانتهاكات والخروقات التي تدخل تحت مظلة اتفاقية "تريبس" إلى حين انعقاد المؤتمر القادم.

- إلزام الكلّ بعدم فرض أية رسوم جمركية على العمليات التجارية الإلكترونية إلى حين انعقاد المؤتمر الوزاري القادم عام 2015.

- تكليف الهيئات الفرعية في المنظمة لتقديم إجابات حول القضايا التي حدّتها لجنة التجارة والتنمية حول برنامج العمل الخاص بالاقتصاديات الصغيرة خصوصاً ما يتعلّق بالتحديات والفرص التي تواجهها هذه الاقتصاديات في مسألة سلاسل القيمة العالمية في تجارة السلع والخدمات.

- التأكيد على الالتزام بمبادرة المعونة من أجل التجارة، وإعادة التأكيد على التفويض الممنوح للمدير العام للمضي قدماً نحو دفع الأعمال تحت هذه المبادرة*.

- التأكيد على ضرورة إتمام العمل الفني في مجال التجارة ونقل التكنولوجيا من قبل فريق العمل المكلف بذلك.

- تمديد الفترة الانتقالية الممنوحة للدول الأقلّ نمواً لتطبيق اتفاقية "تريبس" لمدة ثماني سنوات ابتداءً من 2013/07/01 وإلى غاية 2021/07/01، دون أن يتعارض هذا القرار مع الفترة الانتقالية الممنوحة للدول

*المؤتمرات الوزارية مرجع سابق: <http://www.economy.gov.ae> ص 23.

**بالرغم من صعوبات المفاوضات التي عرفها هذا المؤتمر، والتي أدت إلى تعليق المشاورات، مما اضطر المنظمين إلى تمديد عمر المؤتمر بيوم واحد، فإنّ هذا المؤتمر حقق نجاحاً ثانياً بعد النجاح الأول المتمثل في تأسيس المنظمة عام 1991م ويظهر هذا النجاح خاصة في ملفي الزراعة وتيسير التجارة.

*هذه الخطوات الخاصة بالمبادرة يجب أن تكون بناءً على ما اتفق عليه في جولة الدوحة.

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

الأقل نمو بالنسبة للمنتجات الدوائية التي تعطي الحق للدول الأقل نمو طلب تمديد الفترة الانتقالية بها والتي تنتهي بتاريخ 2016/01/01.

- القرار المتعلق بانضمام الدول الأقل نمو إلى المنظمة والذي اتخذته المجلس العام في يوليو 2012، والذي يتضمن ما يلي:

- على هذه الدول الرغبة في الانضمام تقديم الجداول التالية وهي: جدول التنازلات الجمركية للمنتجات الزراعية، وجدول التنازلات الجمركية للمنتجات غير الزراعية، وجدول الالتزامات المحدودة لتجارة الخدمات؛

- إرساء آلية الشفافية في التفاوض مع هذه الدول.

- التعامل بطريقة خاصة وتفضيلية مع هذه الدول مع توفير معونات فنية متعدّدة تساعد وتدفّعها نحو الانضمام إلى المنظمة.

- المصادقة على اتفاقية تسهيل أوتيسير التجارة بعد إنهاء المفاوضات على كافة بنودها وتشمل قسمين:

- القسم الأول يتضمّن حقوق الدول على بعضها البعض في هذا المجال خاصة في جانب التعاون المعلوماتي (تبادل المعلومات) وجانب التعاون الجمركي.

- القسم الثاني والذي يتكلم عن المعاملة الخاصة والمختلفة الممنوحة للدول النامية والأقل نمو في هذا المجال.

- الوصول إلى بعض التوافقات في القضية الزراعية والتي ترجمتها أربعة قرارات تعديلات على بنود اتفاقية الزراعة، والتي نستعرضها بإيجاز فيما يأتي:

- قرار يخصّ الخدمات العامة؛ حيث اشتمل القرار على مجموعة من الخدمات لإضافتها إلى الصندوق الأخضر (الملحق 2 من اتفاقية الزراعة)؛ أي أنّ الدعم يكون مسموحاً فيها منها مثلاً: تنمية الأرياف، ومحاربة الفقر، وتأهيل واستصلاح الأراضي ... وغيرها.

- قرار يتعلّق بالأمن الغذائي وبرامج التخزين وفحواه صياغة آلية تتيح للدول النامية في حال شراء المحاصيل الزراعية ذات الأثر على الأمن الغذائي ولدعم المزارعين الفقراء لا يتم احتسابها من مجموع الدعم الكلي (AMS) وتدخل مثلها مثل حسابات الصندوق الأخضر. هذه الآلية هي سارية المفعول لحين إيجاد حلّ نهائي للمسألة في المؤتمر الوزاري العاشر.

- قرار يخصّ التفاهم حول إدارة الحصص التعريفية، حيث تمّ الاتفاق على إنشاء آلية في هذا الإطار لتحسين آلية ملئ الحصص التي تمنح أفضلية برسوم منخفضة بما لا يتعارض مع اتفاقية تراخيص الاستيراد، مع منح معاملة خاصة ومختلفة للدول النامية، على أن تعمل "لجنة الزراعة" على مراقبة تنفيذ هذا التفاهم ومراجعتها بعد أربعة أعوام كحدّ أقصى، مع الإبقاء على شرط المعاملة الخاصة والمختلفة للدول النامية حتّى المؤتمر الوزاري الثاني عشر.

تعدّ هذه الاتفاقية هي أول اتفاقية متعدّدة الأطراف يتم التوصل إليها منذ إنشاء المنظمة العالمية للتجارة عام 1995.

• قرار يخص تنافسية الصادرات الزراعية، هذا القرار اتجه بلغة حسن النوايا وليس الالتزام، حيث أن الجميع يتوافق على الالتزام بإزالة كافة أشكال دعم الصادرات الزراعية، مع إعطاء الدول الحق ذاتياً بإزالة دعم الصادرات وكذلك كافة الإجراءات التي تحمل صفة الدعم*. في هذه الجزئية، كلف المؤتمر لجنة الزراعة بعقد جلسة مراجعة سنوية لفحص ومتابعة التطورات في هذا المضمار، على أن تلتزم كل الدول بتقديم الإخطارات المستحقة عليها تبعا لملاحق القرار.

• فيما يتعلق بالقضية القطنية، ولإضفاء المزيد من الشفافية والمراقبة عليها، فقد صدر قرار من المؤتمر بتكليف لجنة الزراعة بالاجتماع كل سنتين لمراجعة تطورات هذه القضية، ومن حيث دعم الصادرات والعوائق غير الجمركية المتصلة بصادرات القطن من الدول الأقل نمواً، وتكليف المدير العام بإتمام العمل في الآلية الإطارية للمشاورات على القطن، والإبقاء على تقديم المساعدات للدول الأقل نمواً المنتجة للقطن.

- فيما يرتبط بقضايا التنمية والأفضليات للدول الأقل نمواً، فقد صدرت أربعة قرارات من المؤتمر، نلخصها فيما يلي:

• قرار إنشاء آلية مراقبة للمعاملة الخاصة والمختلفة.

• تفعيل القرار المتعلق بآلية الإعفاء للدول الأعضاء عند منحها معاملة تمييزية بأفضلية لمصدري الخدمات وقطاع الخدمات من الدول الأقل نمواً.

• القرار المتعلق بتبني قواعد منشأ تفضيلية للدول الأقل نمواً.

• قرار حول النفاذ إلى الأسواق من قبل الدول الأقل نمواً بموجب أفضلية الإعفاء من الرسوم الجمركية والحصص التعريفية.

الفرع الرابع: المؤتمر الوزاري العاشر بنيروبي - كينيا ديسمبر 2015:

تم افتتاح المؤتمر بتاريخ 2015/12/15 تحت رعاية رئيس جمهورية كينيا "د أهوروكينيا" عرف هذا المؤتمر انضمام كل من دولة ليبيريا ودولة أفغانستان إلى المنظمة، وبذلك بلغ عدد الدول المنتسبة إليها 164 دولة. تميز هذا المؤتمر في عمومته بأنه كان قاب قوسين من الفشل بسبب الخلافات الكثيرة التي عرفتها اجتماعاته التحضيرية المنعقدة في جنيف، بين الدول المتقدمة والدول النامية، وعلى رأس هذه الخلافات أجندة الدوحة التنموية؛ إذ تصرّ الدول النامية أن يتضمن الإعلان الوزاري للمؤتمر ضرورة المحافظة على أجندة الدوحة وأن تكون الفترة التي تلي المؤتمر فترة عمل على هذا الموضوع، غير أن الدول المتقدمة -وفي مقدمتها الوم أ- رفضت هذا الطلب صراحة وقالت أن العمل وفق أجندة الدوحة أصبح لا يتناسب ومعطيات التجارة الدولية الجديدة بل ويعطل النظام التجاري المتعدد الأطراف، مما يستوجب معه التحرر من هذه الأجندة التي هي بأيدينا منذ عام 2001.

* المرجع السابق: <http://www.economy.gov.ae> ص 27.

لقد كان للمدير العام للمنظمة ورئيسة المؤتمر ونوابها الثلاثة الأثر البالغ في نجاح المؤتمر من خلال الدور الذي أدوه في تقريب وجهات النظر بين الأطراف المختلفة، وكذا في نجاحهم في تمديد المؤتمر ليوم إضافي، مما شكّل ضغطاً إيجابياً على كلّ الأطراف، فكان ذلك فتل خير على هذا المؤتمر الذي لم يخرج خالي الوفاض، بل توصل إلى جملة من النتائج كان لها تأثيرها على السياسات التجارية الدولية. هذه النتائج نذكر أهمها فيما يأتي:

- قرار حول عدم رفع قضايا حول أشكال الانتهاكات والخروقات لهيئة تسوية المنازعات من طرف الدول الأعضاء لحين انعقاد المؤتمر القادم في عام 2017.

- قرار بالإبقاء على الممارسة الحالية بعدم فرض أية رسوم جمركية على العمليات التجارية الإلكترونية حتى انعقاد المؤتمر الوزاري القادم لعام 2017.

- أكدّ المؤتمر على ضرورة متابعة النتائج المحققة في إطار برنامج العمل الخاص بالاقتصاديات الصغيرة منذ عام 2013، كما كلف لجنة التجارة والتنمية من خلال جلساتها التفاوضية متابعة التطور الحاصل في هذا البرنامج وذلك بما تطرحه هذه الدول في لجان المنظمة الاعتيادية والتفاوضية لتتمكن من مساندة متطلبات النظام التجاري المتعدّد الأطراف.

- قرار حول آلية الحماية الطارئة يرخص للدول النامية رفع الرسوم الجمركية على المنتجات الزراعية في حال وجود ارتفاع في الواردات أو انخفاض في الأسعار؛ على أن يتكفل المجلس العام بمتابعة ومراجعة التطورات بهذا الشأن.

- تمّ تجديد القرار الوزاري المتعلّق بالمخزون الاستراتيجي لأغراض الأمن الغذائي المصادق عليه في مؤتمر بالي بإندونيسيا عام 2013، وهو قرار لا يحمل صفة الديمومة أي أنه مؤقت. غير أنّ هذا القرار الصادر في المؤتمر الوزاري العاشر وجه إلى عقد مفاوضات فيما بين الدول الأعضاء تحت مظلة لجنة الزراعة الخاصة (التفاوضية) في المنظمة في جلسات مخصّصة للوصول إلى حلّ دائم بشأن المخزون الاستراتيجي العمومي لأهداف الأمن الغذائي وعلى وجه السرعة وضمن مدّة زمنية يتم تحديدها بشكل منفصل عن المفاوضات حول تجارة المنتجات الزراعية الأخرى ضمن أجندة الدوحة التفاوضية*، كما كلف المؤتمر المجلس العام بمتابعة ومراقبة التطورات في هذا المجال.

- القرار المتعلّق بتنافسية الصادرات المصادق عليه في المؤتمر الوزاري السابق حمل لغة حسن النوايا وليس الالتزام، غير أنّ القرار الصادر في المؤتمر الوزاري العاشر تضمّن أمورا قطعية اشتملت على ما يلي:

- إزالة دعم الصادرات بشكل قطعي وحالا من قبل الدول المتقدّمة.

- إزالة دعم الصادرات بشكل تدريجي من قبل الدول النامية حتى نهاية عام 2018، مع الاستفادة من أية

مواد تمنح معاملة تفضيلية في نصوص اتفاقية الزراعة.

*: www.economy.gov.ae, OPT, P37

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

- بالنسبة للدول الأقل نمواً، والدول المصنفة مستورداً صافياً للغذاء، فقد منحها القرار فترة لإزالة دعم الصادرات إلى غاية نهاية عام 2030، مع حقها في الانتفاع من أية مواد تمنح معاملة خاصة وتفضيلية لهذه الدول في نصوص اتفاقية الزراعة.
- فيما يتصل بإزالة دعم التصدير على القطن فهو فوري بالنسبة للدول المتقدمة، أما بالنسبة للدول النامية فهو تدريجي حتى بداية عام 2017.
- فيما يتعلق ببرامج ائتمان وضمن الصادرات؛ حيث تميّز هذا القرار ولأول مرة بتفصيل هذه البرامج، حيث أرسى معايير وشروط لتجسيد هذه البرامج مع ضبط مواعيد التسديد وإعادة الدفع علاوة على إرسائه لشروط تفضيلية للدول النامية التي تتفدّ هذه البرامج.
- فيما يرتبط بمشاريع التصدير الزراعية المملوكة للحكومة، فإن القرار تضمن تطبيق قرار إزالة دعم الصادرات المذكور سلفاً على هذه المشاريع بشرط أن تكون هذه الأخيرة متوافقة مع تعريف المشاريع التجارية الحكومية حسب اتفاقية الجات لعام 1994، بحيث لا تتصف بصفة الاحتكارية، وأن لا تتسبب عند التصدير تشوهاً في التجارة يهدد الدول المصدرة الأخرى .
- لم تحسم المؤتمرات السابقة -كما رأينا- القضية القطنية، غير أن المؤتمر الوزاري العاشر ونتيجة للتكليف الذي كان في المؤتمر السابق، قد أصدر قراراً حول القطن يتضمن ما يلي:
 - على الدول المتقدمة محو أي حصة أو رسوم جمركية على القطن الذي تنتجه وتصدره الدول الأقل نمواً اعتباراً من بداية عام 2016، وهذا الأمر يسري على الدول النامية التي تعلن أنها ستطبق هذا القرار.
 - بالنسبة للدول النامية التي لن تطبق هذا القرار، عليها النظر في زيادة الاستيراد من الدول الأقل نمواً المنتجة والمصدرة للقطن مع تكليف المدير بإتمام العمل في الآلية الإطارية للمباحثات حول القطن والإبقاء على منح المعونات للدول الأقل نمواً المنتجة للقطن.
 - تمديد فترة الإعفاء من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية (MFN) للدول التي تمنح أفضليات للدول الأقل نمواً حتى نهاية عام 2031 في مجال تجارة الخدمات، مع التأكيد على الدول المتقدمة التي لها إمكانيات منح مثل هذه الأفضليات للدول الأقل نمواً وأن تعمل على مضاعفة جهودها لتقديم أفضليات ذات قيمة تجارية في تجارة الخدمات بما يخدم التنمية في الدول الأقل نمواً.
- بالنسبة للقرار المتعلق بتبني قواعد منشأ تفضيلية للدول الأقل نمواً فقد تضمن ما يلي:
 - إن بلغت نسبة المدخلات غير المحلية في صادرات الدول الأقل نمواً 75%، فإن ذلك المنتج يقبل بمنحه صفة المنشأ ويستحوذ بالتالي على الأفضليات التي تقدم للمنتجات المصدرة من قبل الدول الأقل نمواً.
 - تحديد مواصفات وشروط منفصلة تبسط عملية منح صفة المنشأ للمنتجات من الفصل 61 و 62 من النظام المنسق (الألبسة) وكذلك للمنتجات الكيماوية وللمنتجات الزراعية المصنعة وللمعدات والإلكترونيات.

* www.economy.gov.ae, OPT, P38

** هذا الشرط أي 75% عام 2013 أقره المؤتمر التاسع لمنظمة التجارة العالمية ببالي بأندونيسيا وأكدّه المؤتمر العاشر للمنظمة بنيروبي -كينيا في عام 2015.

- السّماح بآليات تسهّل تجسيد المنشأ عن طريق السّماح بتراكم المنشأ بين الدّول الأقلّ نمواً، وكذلك مع الدّولة التي تقدّم الأفضلية وآليات أخرى لتسهيل تراكم المنشأ علاوة على تسهيلات في الإجراءات الإدارية والوثائق.

- هذا القرار تنفذه الدّول المتقدّمة ملزمة قبل تاريخ 2016/12/31، علاوة إلى الدّول النامية الرّغبة في ذلك مع تكليف لجنة قواعد المنشأ في المنظمة بمتابعة تجسيد هذا القرار.

إنّ ما يمكن قوله حول هذا المؤتمر، أنّه لم يتضمن إعلان الوزارى خارطة طريق لمستقبل العمل على الأقلّ حتّى المؤتمر الوزاري القادم، إلّا أنّه أكّد في جزئه الثالث على أمور عدّة أهمها:

- لا يتم إطلاق مفاوضات جديدة متعدّدة الأطراف في مواضيع جديدة إلّا بتوافق آراء الجميع.
- ضرورة مراعاة اهتمامات الدّول الأقلّ نمواً، احتياجات الدّول ذات الاقتصاديات الصغيرة، مصالح الدّول المستوردة الصافي للغذاء، والالتزامات المكتفّة للدّول المنضمة حديثاً.

- أنّ اتفاقيات التجارة الإقليمية هي مكملّة وليست بديلاً للنظام التجاري المتعدّد الأطراف؛ وفي هذا الصّدّد دعا المجلس أن يتم العمل مستقبلاً على تحويل الآلية المؤقتة بشأن مراجعة هذه الاتفاقيات إلى آلية دائمة.

الفرع الخامس: المؤتمر الوزاري الحادي عشر ببوينس أيريس -الأرجنتين- ديسمبر 2017.

انعقد هذا المؤتمر في العاصمة الأرجنتينية "بيونس أيريس" في الفترة الممتدة من 10 إلى 13 ديسمبر 2017، ترأس هذا المؤتمر وزير خارجيّة الأرجنتين، وبلغ عدد المشاركين في حوالي 4000 ما بين وزراء وكبار المسؤولين التجاريين وغيرهم من الوفود والمراقبين من الدّول الأعضاء 164 بالإضافة إلى ممثلين من المجتمع المدني وقطاع الأعمال ووسائل الإعلام العالميّة.

شملت القضايا الرئيسيّة المعروضة على المؤتمر ما يلي: الزراعة، التنمية، المساعدات لمصايد الأسماك، التنظيم المحلّي للخدمات، والتجارة الإلكترونيّة، وقد طلب الاجتماع من خمس مسهلين وزاريين للمفاوضات قيادة المشاورات والمفاوضات فيما يرتبط بمسائل الزراعة والتنمية والتجارة الإلكترونيّة وتسهيل الاستثمار والمشاريع الصّغرى.

وعلى الرّغم من أن المؤتمر لم يحقق توافقا في الآراء بشأن إعلان وزاري موحد، كما لم يخرج بقرارات محدّدة بشأن مسائل رئيسية مثل الرّزاعة والأمن الغذائي والخدمات والتنمية، إلّا أنّه نجح في الوصول إلى بعض النتائج التي كان لها وقعها على السياسات التجارية الدوليّة، والتي نوجز أهمها في المعالم الآتية:

- القرار الوزاري المتعلّق بشأن المعونات الممنوحة لمصايد الأسماك الذي يجسّد الهدف 6-14 من أهداف التنمية المستدامة عند نهاية عام 2019، حيث بموجب هذا القرار، اتفق الأعضاء على مواصلة المشاركة البناءة في المباحثات المتصلة بالدعم لمصايد الأسماك بغرض اعتماد اتفاق من قبل المؤتمر الوزاري

الفصل الثالث: المنظمة العالمية للتجارة وتطور السياسات التجارية الدولية

المقبل لعام 2019 بشأن التخصّصات الشاملة والناجعة التي تمنع أشكالاً محدّدة من المعونات الممنوحة لمصايد الأسماك التي تؤدي إلى الإفراط في القدرة السمكية والإفراط في الصيد، وتقضي على المعونات التي تساهم في الصيد غير المقنن وغير المبلغ عنه وغير المنظم.

- القرار الوزاري الخاص بتمديد عدم فرض رسوم جمركية على المراسلات الإلكترونية لمدة عامين آخرين.

- القرار الوزاري المتعلق ببرنامج العمل الخاص بمجال التجارة الإلكترونية.

- القرار الوزاري بشأن عدم انتهاك اتفاقية "تريبس" وحالات الشكاوي المتعلقة بها.

- القرار الوزاري المتعلق ببرنامج العمل الخاص بالاقتصاديات الصغرى.

- إنشاء فريق عمل يهتم بعملية انضمام دولة جنوب السودان إلى المنظمة.

بالنسبة للقضايا العالقة المتبقية والتي منها أساساً: المخزون العام لأغراض الأمن الغذائي، الركائز الثلاث للزراعة (الدعم المحلي، والوصول إلى الأسواق، وتنافسية الصادرات)، والوصول إلى الأسواق غير الزراعية، والخدمات، والتنمية، واتفاق تريبس، والقواعد، والتجارة، والبيئة، فقد أبدى الوزراء التزامهم بمواصلة المفاوضات بشأنها مستقبلاً.

تجدر الإشارة هنا أنّ هذا المؤتمر قد ساهم في بلورة ثلاث مبادرات جديدة لتحقيق تقدّم في المحادثات الدائرة في إطار المنظمة العالمية للتجارة بشأن قضايا: التجارة الإلكترونية، وتسهيل الاستثمار، والمشاريع المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، كما ساهم ولأوّل مرّة على مستوى المنظمة على إصدار إعلان "بوينس إيريس" بشأن "المرأة والتجارة" والذي يسعى إلى إزالة الحواجز التي تحول دون تمكين المرأة اقتصادياً، وذلك بموافقة 118 دولة عضوة في المنظمة.

(*) لمزيد من التفاصيل حول هذه المبادرات ارجع إلى مرجعنا السابق:

www.comecec.org : P7 et P8.

خلاصة الفصل الثالث:

تناول الفصل الثالث من هذه الدراسة، أربعة مواضيع هامة ومتناسقة فيما بينها، ترجمت حصيلة مسار التطورات التي عرفتها المنظمة العالمية للتجارة على مدار ربع قرن تقريبا، وتأثير هذه التطورات على السياسات التجارية الدولية.

الموضوع الأول: تناولنا فيه مدخلا تعريفيا بالمنظمة العالمية للتجارة من حيث ماهيتها وهيكلها التنظيمي وآليات العمل المختلفة التي تتبناها وتنفذها كآية تسوية المنازعات وآلية استعراض السياسات التجارية علاوة على نظام العضوية وآلية صنع القرار داخل أروقتها.

الموضوع الثاني: استعرضنا فيه أهم الاتفاقيات التي تمخضت عن جولة الأوروغواي، والتي ترسمت فعليا في قمة مراكش عام 1994، والتي يمكن تقسيمها إلى ثلاث مجموعات كبيرة وهي: اتفاقيات دخول السوق، واتفاقيات القضايا الجديدة، والاتفاقيات المتضمنة قواعد تنظيم التجارة الدولية، كما بينا الالتزامات المختلفة المنبثقة عنها، والتي تعهدت على أساسها الدول الأعضاء على تجسيدها وفق رزمة زمنية محددة، إلى جانب هذا أبرزنا أهم المزايا التفضيلية المكتسبة والتي جنتها الدول النامية عموما والدول الأقل نموا خصوصا من جولة الأوروغواي.

الموضوع الثالث: هو تكملة للموضوع الأول؛ حيث أوضحنا فيه أثر تكييف السياسات التجارية للدول النامية وفق متطلبات المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساته على اقتصاديات الدول النامية. وفي هذا الإطار، توصلنا إلى نتيجة مفادها أن الدول المتقدمة الأعضاء هي الكاسب الأكبر من تجسيد مخرجات جولة الأوروغواي، والدول النامية الأعضاء بالمقابل هي الخاسر الأكبر من هذه الجولة لكن بدرجات متفاوتة حسب درجة رقيها الاقتصادي من دول صاعدة كالبرازيل، والهند، والصين الشعبية، ودول نامية عادية كمصر، وتونس، والمغرب، ودول أقل نموا كأفغانستان، والتشاد، والنيجر.

الموضوع الرابع: وقد تطرقنا فيه إلى نتائج المؤتمرات الوزارية للمنظمة وتداعياتها على السياسات التجارية للدول الأعضاء، وفي هذا الخضم نميز بين ثلاث مجموعات من هذه المؤتمرات التي عرفتها المنظمة منذ تأسيسها إلى يومنا هذا، والتي نستعرضها إجمالا فيما يأتي:

- **مجموعة المؤتمرات الناجحة:** وهي المؤتمرات التي حققت الكثير من الاختراقات سواء في القضايا العالقة أو القضايا الجديدة وهي:

- مؤتمر سنغافورة لعام 1996 والذي تم فيه إبرام اتفاقية تكنولوجيا المعلومات والتجارة.
- مؤتمر جنيف لعام 1998، والذي تناول قضايا جديدة لم تطرح في مؤتمر سنغافورة منها على الخصوص مسألة التجارة الإلكترونية، وحسن تنفيذ اتفاقيات جولة الأوروغواي.

- مؤتمر الدوحة للتنمية لعام 2003؛ حيث نجح هذا المؤتمر في إعادة طرح الكثير من القضايا العالقة للنقاش منها أساس: القضية الزراعية، وقضية المنسوجات والملابس، والقضية البيئية، كما تمكنت الدول النامية من افتكاح الحق في إنتاج الأدوية البديلة وبيعها بأسعار منخفضة.
 - مؤتمر هونغ كونغ لعام 2005؛ أين تمّ فيه خصوصاً إنهاء الدّعم الذي تقدّمه الدّول المتقدّمة لصادراتها الزراعيّة وكذا الإعانات المعادلة لها بشكل تدريجي بحلول عام 2013، كما تمّ تحرير مجال الخدمات بشكل كبير، علاوة على توسيع مجال المعاملة الخاصة والتفضيلية الممنوحة للدّول النامية والأقلّ نمواً.
 - مؤتمر بالي لعام 2013؛ أين تمّ التوصل لأول مرّة إلى إبرام اتفاقية تيسير التجارة وهي ثاني اتفاقية منذ إنشاء منظمة التجارة العالمية، كما تمّ في هذا المؤتمر اختراق القضية الزراعيّة بأربعة قرارات وهي: قرار يتعلق بالأمن الغذائي وبرامج التخزين، وقرار يخصّ التفاهم حول إدارة الحصص التعريفية، وقرار يتعلّق بتنافسية الصّادرات الزراعيّة، وقرار يخصّ الخدمات العامّة.
 - مؤتمر نيروبي لعام 2015، وفيه تمّ تحقيق الكثير من التقدم في مجالات عديدة أبرزها القضية الزراعيّة من خلال قرارات إزالة دعم الصادرات بالنسبة للدول النامية والدّول المتقدّمة، والدّول المستوردة الصافيّة للغذاء، وكذا قرار إزالة الدّعم بالنسبة لمنتوج القطن بالنسبة للدّول النامية والدّول المتقدّمة، بالإضافة إلى إرساء ولأول مرّة برامج حكوميّة، كما أنّ القيمة المضافة الكبيرة التي أتى بها هذا المؤتمر ائتمان وضمن الصادرات، مع توضيح كيفية إزالة الدّعم في مشاريع التصدير الزراعيّة المملوكة حكوميّاً كما أنّ القيمة المضافة الكبيرة التي أتى بها هذا المؤتمر هو الفصل النهائي وبشكل قاطع في القضية القطنية من حيث محو نظام الحصص والرّسوم الجمركية المطبق على هذا المنتج الذي تصدره الدّول الأقلّ نمواً، مع بيان كيفية تعامل الدّول النامية مع هذا الملف، مع العمل على إبقاء منح المعونات للدّول الأقلّ نمواً المنتجة للقطن.
 - مؤتمر بيونس أيريس 2017، على الرّغم من أنّ هذا المؤتمر لم يخرج أو لم يصدر منه إعلان وزاري بشأن مسائل شائكة مثل: الزراعة، والبيئة، الملكية الفكرية، إلّا أنّه نجح في تجسيد أمرين اثنين هاميين وهما القرار الوزاري المتعلّق بشأن المعونات الممنوحة لمصايد الأسماك الذي يجسّد الهدف 6، 14 من أهداف التنمية المستدامة عند نهاية عام 2019، كما ساهم ولأول مرّة في إطلاق إعلان "بيونس أيريس" بشأن المرأة والتجارة، كما يعدّ محطة هامة لإطلاق مفاوضات مستقبلية في القضايا العالقة كالتجارة الإلكترونيّة، وتسهيل الاستثمار، والمشاريع المتناهية الصغرى والصغيرة والمتوسطة.
- مجموعة المؤتمرات التقييمية: وهي المؤتمرات التي لم تحقق في نهايتها نتائج فنية وتقنية فيما يتعلّق بمفاوضات حول أجندة معينة، وإنما نجحت في إعادة تقييم أداء المنظمة حتّى تجدّد آليات عملها كي لا تتبدّد وتستمر في ديناميكيّتها، وفي هذا الصدد نجد مؤتمريّن اثنين وهما مؤتمر جنيف لعام 2009، ومؤتمر جنيف لعام 2011، هذا الأخير أحدث نقله نوعية في أسلوب التفاوض داخل المنظمة، بالانتقال من أسلوب "الصفقة الواحدة" أي التفاوض في كلّ القضايا، إلى أسلوب "صفقة الحصاد المبكر" أي التفاوض فقط على المواضيع ذات الأولوية.

- المؤتمرات الفاشلة: وهي المؤتمرات التي لم تحقق أي إنجازات تذكر سواء من الناحية الفنية التقنية (جانبا للتفاوض) أو من الناحية التقييمية التوجيهية (جانبا للإرشاد)، وفي هذا المجال نميز مؤتمري اثنين وهما مؤتمر سيائل لعام 1999، ومؤتمر كانون لعام 2003، فالأول فجرته أساسا قضية الإغراق الاجتماعي، والثاني فجرته قضيتي الدعم المحلي للمزارعين وكذا إصرار اليابان والاتحاد الأوروبي على إدراج مواضيع سنغافورة في الإعلان الوزاري كحزمة واحدة وهذا ما رفضته الدول النامية.

يتضح من خلال استقراءنا لتطور السياسات التجارية الدولية في إطار المنظمة العالمية للتجارة من خلال المؤتمرات الوزارية التي انعقدت، أنّ صوت الدول النامية أصبح مسموعا ويقوة خاصة بانضمام كلّ من الصين والاتحاد الروسي والسعودية، وهذا ما سيشجع الكثير من الدول النامية غير المنضوية إلى الانضمام إليها ومنها الجزائر التي سنحاول في الجزء التطبيقي من هذه الدراسة من خلال الفصل الرابع والخامس على الترتيب تتبع تطور السياسات التجارية الجزائرية من الاستقلال إلى يومنا هذا مع إبراز ملامحها في حال الانضمام.

الفصل الرَّابِع:

تطور السياسات التجارية

الجزائرية قبل الأزمة

البيرولية لعام 2014

تمهيد:

عقب استرجاع السيادة الوطنيّة مباشرة أيقن أصحاب القرار أنذاك ضرورة الأخذ بالمنهج الاشتراكي باعتباره -حسبهم- يتلاءم مع الاتجاه العام التحرري الذي تبنته معظم الدول المستقلة حديثا المعادية للإمبريالية العالميّة، كما أنّ تجسيده على أرض الواقع، يحقق الحماية الاقتصادية ويقضي على التبعية الخارجيّة للمستعمر القديم.

لقد أدرك أهل الحلّ والعقد في جزائر ما بعد الاستقلال، أنّ اعتناق النظام الاشتراكي يعني الأخذ بالميكانيزمات المسيرة له، والقوانين المتحكّمة فيه، والقبول بها والعمل على ترجمتها وميدانها، وفي نفس الوقت التخلّي عن النظام الذي كان سائدا في الفترة الاستعمارية، وهذا ما نصّت عليه صفحات جريدة المجاهد سنتي 60 و 62، وبرنامج طرابلس في جوان 1962، وأكّده فيما بعد ميثاق الجزائر (16-20 أبريل 1964).

تماشيا مع هذا المنحنى، وتجسيدا للاشتراكية على مدار عقود ثلاثة، تمّ انتهاج سياسة التخطيط التي دفعت الدولة الجزائرية الفتية من خلال أجهزتها ومؤسساتها العمومية للهيمنة على مختلف النشاطات الاقتصادية، بما فيها نشاط التجارة الخارجية وهذا ما جعل السياسات التجارية تأخذ طابع الحمائية، غير أنّ رياح التغيير سرعان ما هبت على العالم قاطبة، فمع اندلاع الأزمة البترولية لعام 1986، وسقوط جدار برلين عام 1988، وانهيار الاتحاد السوفياتي عام 1991، وإفلاس الفلسفة الاشتراكية، وانتصار فلسفة اقتصاد السوق، كان لزاما على المعمورة تقبل الطرح الجديد الذي لا يعترف بالحدود الجغرافية، ولا بالقيود الجمركية؛ بل يعترف بانسيابية السلع والخدمات، وحرية حركة رؤوس الأموال.

في ضوء هذا المسار التاريخي، سنقسم هذا الفصل الى مبحثين كبيرين، المبحث الأول يتناول تطور السياسات التجارية الجزائرية في حقبة الحماية التجارية (1962-1989) بينما يتناول المبحث الثاني تطور السياسات التجارية الجزائرية في حقبة الحرية التجارية (1990-2013).

المبحث الأول: السياسات التجارية الجزائرية وتطورها في مرحلة الحماية التجارية (1962-1989).

كان على صناع القرار بعد الاستقلال مباشرة تجنب البلد الوقوع في فخين خطيرين على مستوى قطاع التجارة الخارجية، الفخ الأول هو انتهاك السيادة الوطنية من خلال إسناد تسيير القطاع للخواص جزائريين كانوا أو أجانب، والفخ الثاني العزلة (وقف التموين) من خلال الاحتكار الكلي لوظيفة تنظيم التجارة الخارجية من طرف الدولة الفتية، وإحداث إقصاء كلي للخواص من تسيير هذا القطاع، وهذا يتعارض مع اتفاقيات إيفيان، كما أنّ هذا الفخ قد يثير الشركاء التقليديين للجزائر ونعني بهم دول السوق الأوروبية المشتركة وبما فيهم المستعمر القديم فرنسا؛ التي قد تتخذ إجراءات عقابية في هذا الخصوص.

وحفاظا على مصلحة هذا الوطن، تبنت السلطة الحاكمة آنذاك سياسات تجارية تتناغم مع مبدأ التطبيق التدريجي لخيار الاحتكار⁰ انطلاقا من تطبيق فكرة الرقابة دون الاحتكار وهذا ما سيتناوله المطلب الأول من هذا المبحث، لنصل فيما بعد إلى فكرة تجسيد الاحتكار التام للتجارة الخارجية وهذا ما سيتناوله المبحث الثاني.

المطلب الأول: السياسات التجارية الجزائرية في مرحلة الرقابة على التجارة الخارجية (1962-1970)

خلال مرحلة الانتقال (1962-1970)، اكتفت السياسة التجارية للجزائر بدورها الرقابي، حيث تعدّ هذه المرحلة مرحلة إعدادية لممارسة الدولة لاحتكار التجارة الخارجية فيما بعد، حيث هدفت سياستها التجارية إلى الحدّ من ظاهرة هروب رؤوس الأموال كما هدفت كذلك إلى التحكم في الميزان التجاري، وهذا كله لحماية الاقتصاد الوطني الناشئ.

لتجسيد هذه الأهداف، لجأت السلطة إلى استخدام جملة من الأدوات نتعرف عليها في الفروع الأربعة لهذا المطلب.

الفرع الأول: التعريف الجمركية

عرفت الجزائر في هذه المرحلة تعريفتين جمركيتين، التعريف الجمركية لعام 1963 والتعريف الجمركية لعام 1968.

⁰ميثاق الجزائر لعام 1964 هو من تضمّن هذا المبدأ كحلّ توفيقى يجمع ما بين الآراء المتعارضة آنذاك حول مسألة تنظيم التجارة الخارجية.

أولاً: التعريف الجمركية لعام 1963

بعد عام من استرجاع السيادة الوطنية، تمّ اصدار أول تعريف جمركية بموجب المرسوم 63-413 المؤرخ في 28 أكتوبر 1963، تقوم هذه التعريف على أساس مبدأ التمييز ويتجلى ذلك في جانبين اثنين: التمييز على أساس السلع، والتمييز على أساس المنشأ.

1- التمييز على أساس السلع: إنّ تقسيم هذه التعريف على أساس طبيعة السلع واستخداماتها، قد بيّنه المرسوم أعلاه من خلال ثلاث مجموعات من السلع كما يبيّن ذلك الجدول الآتي:

الجدول رقم (4، 1): التسعيرات الجمركية حسب المرسوم (63-413) للتعريف الجمركية لعام 1963.

السلع المستوردة حسب طبيعتها واستخدامها	التسعيرات الجمركية المقابلة %
سلع التجهيز والمواد الأولية	10%
سلع نصف مصنّعة	من 05% إلى 20%
السلع النهائية تامة الصنع	من 15% إلى 20%

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على: بن زيب، 2003، ص 233.

من الجدول أعلاه يمكن أن نستشف مظهرين أساسيين لهذا التمييز السلعي في النقطتين الآتيتين:

- تسعيرة جمركية منخفضة فرضت على سلع التجهيز والمواد الأولية، هذا دليل على رغبة الحكومة آنذاك في التوجّه نحو بناء اقتصاد وطني حقيقي قوامه القطاع الصناعي في إطار استراتيجية الصناعات المصنّعة*.

- تطبيق تسعيرة جمركية مرتفعة على السلع الاستهلاكية، هذا إشارة على وجود إرادة سياسة لدى الحكومة في حماية الإنتاج الوطني خاصة الفلاحي منه، ومن ثمّ التقليل من حجم الاستهلاك الوطني، وبالتالي التحكم أكبر في الواردات بصفة استباقية.

2- التمييز على أساس المنشأ: يميّز المرسوم السالف الذكر بين ثلاث تعريفات جمركية مرتبة ترتيباً

تنازلياً من حيث تقديم الامتيازات الجمركية، وهي كالاتي:

* إنّ استراتيجية الصناعات المصنّعة التي تبنتها الجزائر كانت مبنية على المفهوم الذي وضعه "فرانسوا بيرو" في نظريته حول أقطاب النمو الاقتصادي والتي تشير بأنّ تحقيق التنمية الاقتصادية يتركز على توجيه الدفعة القوية في القطاعات الرائدة التي تملك فيها الدول مؤهلات وإمكانات ثمّ المرور إلى تنمية القطاعات الأخرى الزاكرة، وهذا ما قامت به السلطات الجزائرية غداة الاستقلال إذ اعتمدت على نموذج نمو غير متوازن يشرك قطاع الصناعة وقطاع الزراعة كقطاعين استراتيجيين لإحداث التنمية.

2-1- التعريف الجمركية الخاصة: وتتضمن تعريفتين اثنتين هما:

2-1-1- التعريف الجمركية الخاصة بفرنسا: تفرض رسومها على السلع المستوردة من فرنسا.

2-1-2- التعريف الجمركية الخاصة بدول المجموعة الاقتصادية الأوروبية ما عدا فرنسا: تطبق رسومها على السلع المستوردة من هذه الدول.

2-2- التعريف الجمركية المشتركة: توجه رسومها إلى السلع الآتية من:

2-2-1- الدول المستفيدة من شرط الدولة الأولى بالرعاية.

2-2-2- الدول التي أبرمت اتفاقيات تجارية مع الجزائر.

2-3- التعريف الجمركية العامة: يسرى مفعول رسومها على السلع المستوردة من باقي دول العالم والتي

لا تتوافر فيها شروط التعريف الخاصة أو التعريف المشتركة.

من العرض السالف الذكر، يمكن أن نلمس جملة من الاتجاهات مسّها التمييز المنشئ لهذه التعريف بأشكالها الثلاثة والتي نوجز أهمها فيما يأتي:

- بالنسبة للتعريف الجمركية الخاصة بفرنسا فهي اتجاه صريح للدولة الجزائرية نحو منح معاملة تفضيلية للمنتجات المستوردة من فرنسا، ويرجع خبراء خلفيات ذلك إلى عاملين اثنين:

- عامل تاريخي سياسي: حيث أن إقرار هذه التعريف هو تطبيق ضمنى لبندود اتفاقيات إيفيان.
- عامل اقتصادي مالي: ذلك أن معظم خطوط القرض المتحصّل عليها أنذاك كان مصدرها فرنسي، ولاستهلاك هذه القروض كان لزاما على السلطة إنشاء هذه التعريف.

- بالنسبة للتعريف الجمركية الخاصة بالمنشأ الأوروبي ما عدا فرنسا، فهي تعبر عن اتجاه السلطة الواضح نحو توسيع معاملتها التفضيلية، ومن ثمّ تنويع شركائها الأجانب، وذلك حتى لا تكون السوق الوطنية محتكرة من قبل الموردين الفرنسيين.

- فيما يتعلّق بالتعريف الجمركية المشتركة خاصة في شقّها الاتفاقي، فقد رمت السلطة من ورائها إلى تحقيق هدفين رئيسيين:

- توسيع التعاون التجاري على ثلاثة محاور*، محور الدول العربية، ومحور الدول الإفريقية، ومحور الدول الاشتراكية؛ أي العمل على توسيع نطاق تطبيق مبدأ التنوع الجغرافي.

* للاطلاع أكثر على هذه المحاور يرجى الرجوع إلى المرجع الآتي: عجة الجليلي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر، 2007، من ص 22 إلى ص 26.

• تعميق التعاون التجاري مع مجموعة الدول الاشتراكية*، على اعتبار أنّ هذه المجموعة كانت تشكل بديلا جيّدا للسلطة في مسألة تمويل السوق الوطنية بالسلع التجهيزية المختلفة، وذلك بشروط أكثر تنافسية وأكثر فائدة من تلك الواردة في الاتفاقيات التجارية المبرمة مع مجموعة الدول الرأسمالية الكبرى، غير أنّ هذا التعاون لم يرق إلى المستوى المطلوب**، وبقيت الأفضلية للشركاء التقليديين للجزائر، وقد فسّر بعض الكتاب ذلك بخوف السلطة من حدوث اضطرابات في قنوات التوزيع التقليدية (Benissad, 1993, P71).

إنّ صفة الاستعجال والرغبة في الاستقلال التي طبعت مرحلة الانتقال، جعلت تعريفه عام 1963 تحمل في طياتها جملة من العيوب نوردها فيما يأتي:

- رسومها المطبّقة على السلع المستوردة كانت ضعيفة، مما جعل أسعار هذه السلع أكثر تنافسية في السوق الوطنية، هذا الوضع قد يؤدي إلى إزاحة السلع المحلية من المشهد التجاري.

- ضعف معدّلات رسوم هذه التعريفات سيؤدي إلى قبض موارد مالية قليلة للدولة في هذه الفترة، وهذا لا يخدم إطلاقا عملية التنمية في دولة حديثة العهد بالاستقلال.

- هذه التعريفات لم تفرّق بين السلع الاستهلاكية الضرورية والسلع الاستهلاكية الكمالية إذ سوت بينهما، وهذا يتعارض مع فلسفة الدولة الاشتراكية، كما يتعارض مع مبدأ العدالة، حيث يشترك عامة المستهلكين في شراء السلع الأساسية بينما لا يشتركون في شراء السلع الكمالية، لأنها ببساطة من اختصاص أصحاب الدخول المرتفعة في الغالب.

- إنّ التمييز بين المجموعات الجغرافية (بين الدول) قد أدى بالدول التي تخضع للتعريفات الجمركية العامة إلى تحمّل عبئها بثلاث أضعاف ما تتحمّله المجموعة الثانية (المجموعة الاقتصادية الأوروبية) (بن ديب، 2003، ص 234)، وهو تمييز لا يتماشى وهدف التنويع الجغرافي لهذه التعريفات.

ثانيا: التعريفات الجمركية لعام 1968:

تفاديا للعيوب التي طبعت التعريفات السابقة (تعريف عام 1963)، أصدرت قيادة الثورة عقب الانقلاب* التعريفات الجمركية لعام 1968 وهذا بموجب الأمر** رقم 68-35 المؤرخ في 1968/02/02، لقد حملت هذه التعريفات الكثير من الأمور المستجدة نستعرض أهمها فيما يأتي:

*أهم هذه الدول هي: الاتحاد السوفياتي، بولونيا، ألبانيا، يوغوسلافيا، ألمانيا الشرقية، تشيكوسلوفاكيا، كوبا.

**لم يشكل هذا التعاون التجاري مع الدول الاشتراكية سوى 8% فقط من الحجم الإجمالي للمبادلات الخارجية.

* هو الانقلاب الذي حدث في 19 جوان 1965، حيث أطاح العقيد هواري بومدين وجماعته بنظام الرئيس أحمد بن بلة، هذا الانقلاب كثيرا ما كان يطلق عليه عملية التصحيح الثوري.

** بعض الكتاب يعتبرون هذا الأمر بإعلان الاستقلال الجمركي للجزائر.

- ألغت التعريفات الجمركية الخاصة بفرنسا*.
 - أنشأت تسعيرة جمركية موحدة تطبق على كافة السلع المستوردة.
 - ضاعفت من قيمة الحقوق الجمركية المعمول بها في التعريفات السابقة (تعريف عام 1963).
- وقصد تجسيد هذه المستجدات على أرض الواقع، فقد اعتمدت هذه التعريفات على مبدأ التصنيف المزدوج للنظام الجمركي المكوّن من تصنيف سلعي وتصنيف إقليمي.
- 1- **التصنيف السلعي:** الجدول الآتي يبيّن ملامح هذا التصنيف فيما يأتي:

الجدول رقم (4، 2): نسب التعريفات الجمركية على السلع حسب طبيعتها لسنة 1968.

المواد		الأصناف
مواد غير محوّلة	مواد محوّلة	
20% إلى 40%	30% إلى 50%	سلع استهلاكية ضرورية
20% إلى 30%	100% إلى 150%	سلع استهلاكية كمالية
20%	30%	سلع التجهيز

المصدر: Benissad, 1982, P77

إنّ ما يمكن أن نقرأه من مكونات هذا الجدول ما يلي:

- يقوم هذا التصنيف على تقسيم السلع حسب طبيعتها إلى سلع استهلاكية و سلع تجهيزية.
- تُخضع هذه التعريفات السلع الاستهلاكية لرسوم وحقوق جمركية أعلى من تلك المفروضة على السلع التجهيزية، وهذا إشارة إلى رغبة الحكومة آنذاك في جعل المبادلات الخارجية في خدمة الأهداف المسطرة** والتي منها تفعيل الاستثمار العمومي.
- تفرّق هذه التعريفات بين السلع الاستهلاكية ذات الاستهلاك الواسع والسلع الاستهلاكية الكمالية، حيث تطبق على الأولى رسوما جمركية منخفضة بينما تفرض على الثانية رسوما جمركية مرتفعة، والغرض من هذه التفرقة هو تحقيق هدف مزدوج، فمن ناحية تتمكن الدولة من حماية القدرة الشرائية لمحدودي الدخل، وبالتالي تلبي احتياجاتهم الأساسية بأسعار معقولة، ومن ناحية ثانية تنتفع الدولة من عائدات إضافية توجه بعضها لتمويل أعباء التنمية.

* كثير من الخبراء يرون أنّ هذا الإلغاء هو بداية تحرّر نسبي للاقتصاد الجزائري من تبعيته المطلقة للاقتصاد الفرنسي.

** تلك الأهداف المسطرة في المخطّط الثلاثي الأول (1967-1969).

- تميّز هذه التعريفات بين السلع المحوّلة والسلع غير المحوّلة بغض النظر عن طبيعة السلعة (استهلاكية، تجهيزية)، حيث تفرض تسعيرة أقل من المواد غير المحوّلة منها على المواد المحوّلة، وهذا دليل على حاجة الاقتصاد الوطني في هذه الفترة للمواد غير المحوّلة في العملية الإنتاجية.

- تعمل هذه التعريفات على تشجيع التصنيع عن طريق سياسة إحلال الواردات، ويتجلى ذلك من خلال تشجيع الإنتاج الوطني من المنتجات المحوّلة بنوعيتها الاستهلاكية والتجهيزية، وذلك بفرض معدلات نوعا ما مرتفعة (من 30% إلى 150%)، وذلك حتّى تكون بعد فترة معينة بديلا عن نظيراتها المستوردة، وبالتالي تقل فاتورة الواردات.

2- التصنيف الإقليمي: إنّ التعديل الجديد -المتضمن للتعريف الجديدة لعام 1968- في شقة الجغرافي (الإقليمي) قد حمل الإضافات الآتية:

- إلغاء السّعر التفضيلي الذي كان ممنوحا لفرنسا*.
- تحديد مستوى أعلى لهذه التعريفات مقارنة بمستوى تعريفات عام 1963.
- شموله لمجموعة واسعة من السلع مقارنة بتعريفات عام 1963.
- إبقاؤه لثلاث مناطق جغرافية عوض أربع، كل منها تخضع لتعريفات جمركية خاصة، هذه التعريفات التي تتناسب مع هذه المناطق تقدّمها فيما يأتي:

- تعريفات جمركية امتيازية** "Tarif préférentiel" خاصة بسلع المجموعة الاقتصادية الأوروبية بما فيها فرنسا التي قد ضمّت إلى بقية المجموعة (بورويس، 1997، ص 103).
- تعريفات الحق العام "Tarif de droit commun" متعلّقة بالدول المانحة للجزائر شرط الدولة الأولى بالرعاية.
- تعريفات عامّة ونهّم باقي دول العالم.

ما نستطيع استنتاجه من هذا التصنيف أنّه هدف إلى تبسيط تنفيذ مبدأ التنوع الجغرافي لنشاط الاستيراد، كما حاول أن يخلق تدريجيا جوا من المنافسة بين المجموعات الثلاث للدول، ولاسيما دول المجموعة الأوروبية فيما بينها، غير أنّه لم يستطع أن يحرم فرنسا من الانتفاع من تعريفات الامتياز باعتبارها عضوا في مجموعة السوق الأوروبية المشتركة.

وهكذا استمر العمل بهذه التعريفات إلى أن جاء قانون المالية لعام 1973 الذي ألغاه نهائيا، واستبدلت بتعريفات جديدة واحدة مشتركة تطبّق على كافة دول العالم.

* هذا الإجراء اتخذ كرد فعل على القرارات الفرنسية التي اتخذت فيما يخص بعض الصادرات الجزائرية.

** تمّ إلغاء هذه التعريفات في حقيقة الأمر بموجب المرسوم 35/63 وتأخر تنفيذه إلى غاية صدور قانون المالية لعام 1973 الذي ألغى كذلك التقسيم الجمركي للمناطق الجغرافية الثلاث.

الفرع الثاني: الرقابة على الصّرف.

لقد كانت ظاهرة خروج رؤوس الأموال سائدة بكثافة وبحريّة مطلقّة غداة الاستقلال، ولعل ما شجع على استفحالها العوامل الآتية:

- تدهور الوضعية الاقتصادية للبلاد آنذاك.
- انتماء الجزائر إلى منطقة الفرنك الفرنسي*.
- أغلب المبادلات التجارية الخارجية للجزائر كانت تجرى داخل هذه المنطقة.

هذا الوضع أدى إلى نقص كبير في احتياطات العملة الصعبة الموجهة للاستيراد، مما دفع السلطة الحاكمة آنذاك إلى تفعيل آلية الرقابة على الصّرف من خلال جملة من الإجراءات المتتالية نذكر أهمها فيما يأتي:

- إنشاء بنك مركزي جزائري بتاريخ 1962/12/13** مع تحديد قانونه الأساسي.
- الانضمام إلى صندوق النقد الدولي بتاريخ 1963/09/26*.
- الخروج من منطقة الفرنك الفرنسي في أكتوبر 1963.
- إنشاء العملة الوطنية -الدينار الجزائري- بمقتضى القانون 64-111 المؤرخ في 10 أبريل 1964.

تطبيق الرقابة على الصّرف تركّز على ثلاثة تنظيمات: (زايد، 2006، ص 146).

- تنظيم الصّرف ما بين الجزائر والبلدان خارج منطقة الفرنك؛
- تنظيم الصّرف ما بين الجزائر ومنطقة الفرنك؛
- التنظيم الخاص المطبق على مدفوعات تصدير الطاقة (المحروقات) مهما كان البلد المتوجه إليه.

لقد تكفل البنك المركزي بتجسيد هذه الرقابة والتي تعني فرض رقابة مسبقة على أي تبادل خارجي ذي صلة بالسياسة النقدية والمالية للدولة؛ أي أنّ قابلية التحويل لا بدّ لها من رخصة مسبقة.

لقد أدى انتهاج نظام رقابة صرف صارم في هذه المرحلة إلى حدوث استقرار في أسعار الصّرف، والذي انعكس إيجابا على ديناميكية التنمية الوطنية المرتكزة على نظام تسييري مخطط ومركزي، غير أنّ هذا النظام الرقابي الصّارم سرعان ما بدأ يفقد فعاليته للعوامل الآتية:

*من سمات هذه المنطقة سعر الصرف الثابت، وتحويلية كاملة داخل المنطقة والعمليات مع الدول خارج المنطقة خاضعة للرقابة على الصّرف.

**من وهذا بموجب القانون 144/62 المؤرخ في 1962/12/13.

*حيث كانت حصتها تقدّر بـ 623,1 مليون وحدة من حقوق السحب الخاصة (ح س خ) بالفرنسية (DTS): Les droits de Tirage Spéciaux.

- وجود مغالاة في سعر الصّرف أدت إلى ارتفاع الأسعار الداخليّة مقارنة بالأسعار الخارجية وهذا ما فتح المجال للاستيراد على حساب الإنتاج الوطني.
- غياب استقلالية فعليه للبنك المركزي جعل نظام الرّقابة على الصّرف مجرد إجراء صوري ليس له أي وقع على قرارات الاستيراد.
- علاقة البنك المركزي مع التجمعات المهنية للمشتريات * لم تكن واضحة لغياب نص قانوني ينظم حركة رؤوس الأموال (عجة، 2007، ص 28).

الفرع الثالث: القيود الكميّة

- فيما يتعلّق بالأداة الثالثة لتنظيم التجارة الخارجيّة في هذه المرحلة والمتمثلة في تحديد حجم الواردات، أو بعبارة أخرى القيود الكميّة، فقد نصّ عليها المرسوم^{**} 63-188 المؤرخ في 16 ماي 1963.
- وقصد أخذ فكرة عامة حول هذا المرسوم ارتأينا بداية توضيح أهدافه ثم عرض أهم الأنظمة الكميّة التي سنّها لتقييد التجارة الخارجيّة.

أولاً: أهداف المرسوم 63-188

جاء هذا المرسوم -في اعتقادنا- لتحقيق هدفين رئيسيين:

- 1- تدعيم الصناعة الوطنية من خلال تشجيع استيراد سلع التجهيز، وبالتالي فهي لا تخضع لعملية التقييد وإنما تخضع لنظام حرية الاستيراد، على اعتبار أنّها لا تنتج محلياً وهي ضرورية للاقتصاد الوطني؛
- 2- حماية الاقتصاد الوطني من خلال الإجراءات الآتية:

- أ- تقليص كمية الواردات من السلع الاستهلاكية والوسيطة قصد التقليل من فاتورة الاستيراد؛
- ب- جعل عملية استيراد السلع الاستهلاكية والوسيطة الضرورية مكملاً للإنتاج الوطني بغية تلبية حاجيات السوق الوطني.

وعليه، فإنّ قائمة* المواد المقيدة للاستيراد والتي تضمنها المرسوم لا تشمل إلا عدداً محدوداً من السلع الاستهلاكية والوسيطة، كما لا تشمل أيّة سلعة كمالية، وهذه القائمة هي التي أخضعها المرسوم للأنظمة الكميّة التي سنّها في النقطة الموالية.

* سننتاول هذه التجمعات عندما نتطرق إلى القيود التنظيمية في الفرع الرابع من هذا المطلب.

** ورد هذا المرسوم في الجريدة الرسمية رقم 36 الصادرة بتاريخ 04 جوان 1963.

* لمزيد من المعلومات حول هذه القائمة أنظر للمادة الخامسة من هذا المرسوم.

ثانياً: الأنظمة الكمية المعتمدة في المرسوم لتقييد التجارة الخارجية:

لقد تجسدت عملية تقييد التجارة الخارجية وتحديد حجم الواردات من خلال ثلاثة أنظمة* أوردها المرسوم وهي: نظام المنع أو الحظر، ونظام الحصص، ونظام تراخيص الاستيراد.

1- نظام المنع أو الحظر: لم يتضمن المرسوم السالف الذكر قائمة** تحدّد وتوضّح السلع المحظورة من الاستيراد كالمخدرات والأسلحة كون أنّ هذا الصنف كان محدوداً للغاية، والتي لا يمكن جلبها من الخارج إلاّ بصورة استثنائية بناءً على رخصة استيراد صادرة من السلطات المعنية، ويتعلق الأمر هنا بالسلع الكمالية وتلك السلع المستوردة من البلدان، حيث المبادلات التجارية معها محظورة لأسباب سياسية.

2- نظام الحصص: يعرفه الأستاذ "حسين بن يسعد" على أنّه ذلك النظام الذي بموجبه يتحدّد مسبقاً حجم الكميات وطبيعة السلع المراد استيرادها خلال فترة زمنية معينة دون النظر إلى منشئها، بشرط عدم تجاوز للكمية المحدّدة في التنظيمات المعمول بها. (Benissad, 1979, P165).

وتبعاً للمرسوم رقم 63-188 السالف الذكر، فإنّ نظام الحصص يتجسّد ميدانياً من خلال قوائم سنوية تعدّها وزارة التجارة، هذه القوائم تكشف عدد وطبيعة المنتجات القابلة للاستيراد، وهي قائمة غير مغلقة وقابلة للتوسع حسب احتياجات الاقتصاد الوطني، وهذا ما تؤكّده المادة الخامسة من المرسوم المذكور أعلاه آنفاً.

اشتملت هذه القائمة عادةً إقرارها لأوّل مرة من طرف السلطات المعنية على 128 منتجاً تنوّع إلى سلع استهلاكية من بينها 37 سلعة غذائية، و57 منتجاً يتعلق بالسلع نصف المصنعة والوسيطه والموجهة خصيصاً لتلبية احتياجات الاقتصاد الوطني في قطاعات البناء والأشغال العمومية والفلاحة، أما باقي المواد المستوردة فتتمثّل في سلع هي موجهة ومرتبطة بعملية سير الشركات الوطنية.

لكن السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو كيف يتم إعداد القوائم التي تضمّ المواد القابلة للاستيراد؟.

والجواب أنّ العملية تمرّ بمرحلتين:

- **مرحلة التصديق:** في هذا الإطار تتشكّل لجنة مختلفة من ممثلي مختلف الوزارات والتجمعات المهنية للشراء لإعداد برنامج سنوي للاستيراد، على أن يعرض هذا البرنامج فيما بعد على مجلس

* هذه الأنظمة وردت في المادة الأولى من هذا المرسوم.

** يعود ضبط وصياغة أول قائمة للسلع المحظورة من الاستيراد في تاريخ الجزائر المستقلة إلى مرسوم وزارة التجارة الصادر بتاريخ 20 ماي 1975.

الحكومة مرفوقا بأراء وملاحظات الإدارات التالية: الجمارك، والمالية، والبنك المركزي، بعد مناقشته بتمعن على مستوى المجلس، يتولى هذا الأخير التصديق عليه وتكليف وزارة التجارة بمهمة تسييره ومتابعة تنفيذه.

- **مرحلة التمويل:** بعد استكمال إجراءات التصديق على البرنامج، تأتي مرحلة تمويل البرنامج التي يتكفل بها البنك المركزي الذي عليه توفير السيولة اللازمة من العملة الصعبة، على أن تتولى وزارة التجارة نشر البرنامج في الجريدة الرسمية، ليوضع تحت تصرف المستوردين المعنيين بتنفيذه.

3- نظام تراخيص الاستيراد: هذا النظام هو الحلقة الأخيرة في تنفيذ نظام الحصص؛ إذ لا يمكن تنفيذ البرنامج السنوي للاستيراد (مجموع قوائم الاستيراد) إلا من خلال تصاريح تقدمها السلطات المعنية للأفراد أو للهيئات المعنية بعملية الاستيراد بغية إحداث رقابة مباشرة على التجارة الخارجية، وعليه فإنّ هذا النظام يقوم على قاعدة "استحالة الاستيراد دون ترخيص مسبق".

في هذا الاتجاه، وغداة الاستقلال، عملت وزارة التجارة الجزائرية بهذا النظام؛ إذ بمجرد نشرها البرنامج السنوي للاستيراد في الجريدة الرسمية، عندئذ يمكن للمستوردين التقرب منها لاستخراج سندات (تراخيص) الاستيراد بصنفها الفردية والجماعية (التجمعات المهنية للمشتريات GPA).

تحمل هذه المستندات المعلومات الآتية: نوعية السلعة المستوردة وقيمتها، ووضعيتها التعريفية، والبلد الذي تجلب منه، حيث أنّ منشأ (مصدر) السلعة يميّز بين شكلين لهذه السندات وهي:

3-1- شكل الترخيص Autorisation: وهو مخصص لاستيراد منتجات من البلدان المنضوية إلى منطقة الفرنك.

3-2- شكل الرخصة Licence: وهي موجهة لاستيراد منتجات من باقي دول العالم الأخرى.

وعليه ومهما يكن شكل** هذا السند فإنّ محدودية صلاحيته لا تتعدى ستة أشهر كحدّ أقصى، يفقد بعدها حامله الحق في الحصول على تحويل العملة الصعبة كما ورد في المادة الثالثة من المرسوم السابق.

إنّ هذا النظام وعلى الرّغم من النقلة النوعية التي حققها في تنظيم عملية الاستيراد خاصة بعد إنشاء التجمعات المهنية للمشتريات عام 1964 إلا أنّه حمل جملة من الثغرات يمكن رصدها فيما يأتي:

*المزيد من المعلومات حول هذين الشكلين أنظر للمادة الثالثة من المرسوم رقم 63-188 السالف ذكره.

**هذه التفرقة بين الشكلين (ترخيص أو رخصة) لا ترجع إلى تطبيق مفاضلة سلبية، بقدر ما ترجع إلى عوامل مالية صرفة كون وجود ارتباط قوي للبنك المركزي آنذاك بمنطقة الفرنك، ولهذا السبب هناك استعمال مكثف للترخيص، وهذا ما يجعل عملية تجنيد الأموال المرتبطة بها سهلة عكس المناطق الأخرى أن يجد البنك المركزي صعوبة في توفير السيولة الخاصة بها.

- وجود رقابة مسبقة من طرف البنك المركزي على رخص الحصص المستوردة مع عدم وجود رقابة لاحقة لها، أدى هذا الأمر إلى إمكانية تضخيم حجم السلع المُستوردة وحتى المُصدّرة مما نجم عنه تحويلات غير شرعية لرؤوس الأموال نحو الخارج، كما نجم عنه تجاوز المستوردين للحصص المحددة لهم، وهذا ما ضرب بمبدأ حماية الإنتاج الوطني عرض الحائط.
- اقتصرَت الرقابة الحكومية على الواردات على البرنامج العام للاستيراد الذي لم يشمل إلا السلع المقيدة، والسلع غير المقيدة (الحرّة) التي لم يشملها ولم تخضع لأيّة رقابة حكومية، وبالتالي فهو غير عادل من هذه الناحية، بل ومتناقض مع عملية التخطيط المرسومة بالنسبة للاقتصاد الوطني.

الفرع الرابع: الأدوات التنظيمية لتقييد التجارة الخارجية:

تتمثل هذه الأدوات التنظيمية في الإطار المؤسسي الذي تتولى من خلاله الدولة التحكم في مراقبة ومتابعة تنفيذ عمليات التجارة الخارجية؛ أي الهيئات أو المؤسسات التابعة للدولة المنوطة بتنظيم وتجسيد عمليات التجارة الخارجية.

في مرحلة الرقابة تدخلت الدولة في قطاع التجارة الخارجية بطريقة مزدوجة كما يلي:

- طريقة التدخل المباشر وتجسد ذلك من خلال إنشاء عدد من المؤسسات المعنية مباشرة بعمليات التجارة الخارجية.
- طريقة التدخل غير المباشر وذلك بإرساء جملة من الإجراءات الرقابية للتجارة الخارجية قصد تنظيم ومراقبة نشاط الخواص في هذا المجال دون إغائه، وذلك بموجب المرسوم رقم 64-223 الصادر في 1964/08/10.

أولاً: المؤسسات التابعة للدولة المكلفة بعمليات التجارة الخارجية (التدخل المباشر):

تجسد هذا النوع من التدخل من خلال الدواوين الثلاثة الآتية:

- 1- الديوان الوطني للتجارة (ONACO): أنشئ بموجب المرسوم 62-125 بتاريخ 1963/12/19، حيث أوكلت له مهمة احتكار الصادرات والواردات من أجل ضمان تموين السوق الوطنية بالمواد ذات الاستهلاك الواسع، كما تكفل أيضا باستيراد بعض المواد لحساب بعض المؤسسات العمومية الصناعية، وكذلك تكفل بتحويل بعض المنتجات التي يستوردها لغرض طرحها في السوق الوطنية (بن ديب، 2003، ص 239)، قدرت مقتنياته بعد تأسيسه حوال 40% من مجموع واردات الجزائر من السلع الغذائية، لقد أدى هذا الديوان دورا هاما في استقرار أسعار المواد الأساسية، كما عمل على الحد من أثر تغيير أسعارها في السوق الدولية.

* هذا المرسوم هو مستلهم من المادة 53 من القانون الفرنسي لعام 1935.

2- **الديوان الجزائري للخضر والفواكه (OFLA):** والذي تأسس لهدف تلبية احتياجات الولايات من الخضر والفواكه، وهو المنوط للقيام بعملية الاستيراد في حالة حدوث عجز في هذه المنتجات على مستوى السوق الوطنية.

3- **الديوان الوطني المشترك ما بين مهني الحبوب (OAIC):** أنيطت له مهمة التوفير المنتظم للحبوب في السوق الوطنية والقيام بتوزيعها، كما أنيطت له مهمة استيرادها عند الحاجة.

ثانيا: مجموعة المهنيين للشراء

والتى اشتهرت باسم التجمعات المهنية للشراء (GPA) أو التجمعات المهنية للمشتريات، تأسست بموجب المرسوم رقم 64-233 الصادر بتاريخ 10/08/1964، والجدول (4، 3) كفيل بالتعريف بها فيما يأتي:

الجدول رقم (4، 3): جدول تعريفي بالتجمعات المهنية للشراء (GPA)

الرقم	البيان	الفحوى والمضمون
01	الدافع الرئيسي لإنشائها	• وجود فوضى في سوق الواردات عادة الاستقلال نتيجة اتساع دائرة الأشخاص المرخص لهم بالاستيراد.
02	خصائصها	• هي عبارة عن جمعيات للمستوردين الخواص موضوعة تحت إشراف الدولة ورقابتها من خلال مندوبيها عن وزارة التجارة. • هي هيئة استشارية للدولة، لكن عادة ما يعتد برأيها في مسائل استيراد السلع؛ • نصف رأسمالها تساهم به الدولة والنصف الآخر يوزع على أعضاء المهنة عموميين وخواص. • لا تهدف في نشاطها إلى تحقيق الربح، أما وإن حققت أرباحا فإنها تجمع في حساب خاص. • موجوداتها الباقية بعد التصفية تحوّل إلى الخزينة العمومية.
03	أهدافها	• الهدف الأولي: تنفيذ السياسة الحكومية فيما يتعلق بتقييد الواردات. • الهدف النهائي: تسعى الدولة من ورائها إلى التحضير لوضع نظام يتعلّق بممارسة احتكار الدولة للتجارة الخارجية فيما بعد.
04	أنواع رقابة الدولة عليها	• الرقابة الإدارية: تتجسّد من خلال مجلس الإدارة عن طريق الممثلين (المندوبين) الدائمين لوزارة التجارة التي توكل لهم مهمة ضمان احترام تطبيق البرنامج العام للاستيراد. • الرقابة المالية: تتجسّد من خلال محاسب عمومي معيّن من قبل وزارة المالية

* (GPA) : Groupements Professionnels D'achat.

الفصل الرابع: تطور السياسات التجارية الجزائرية قبل الأزمة البترولية لعام 2014

		يتولى الإشراف على التسيير المالي والمحاسبي لهذه التجمعات.
05	أساليب الاستيراد بعد إنشائها	<ul style="list-style-type: none"> • الأسلوب الفردي: يتم عن طريق المستوردين الخواص بصيغة فردية (كل لوحده). • الأسلوب الجماعي: من خلال التجمعات المهنية للشراء.
06	فروع نشاطها	<ul style="list-style-type: none"> • الخشب ومشتقاته، المنتجات الصناعية، المنسوجات الأخرى، الحليب ومشتقاته، الجلود.
07	أهم وظائفها	<ul style="list-style-type: none"> • تطبيق البرنامج السنوي للاستيراد المنوط بها. • تسويق تلك السلع المكلفة بها تبعا للحصص المحددة من قبل وزارة التجارة. • تشكيل حجم بالمخزونات بعد استشارة وزارة التجارة.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجعين الآتيين:

بن ديب، 2003، ص ص 240 - 241.

عجة، 2007، ص ص 33 - 35.

من الخطوط العريضة للجدول السابق نستشف أنّ السّلطة أرادت للتجمعات المهنية للشراء أن تكون هيئات مؤقتة أو انتقالية مهمتها الحقيقية تعبيد الطريق لنظام الاحتكار من خلال استكمال إنشاء المؤسسات العمومية التابعة للدولة والتي ستشرف على تسيير قطاع التجارة الخارجية.

من هذا المنطلق نقول أنّ هذه التجمعات -في مخيلة السّلطة- هي زائلة منذ البداية، لكن ما عجلّ وسرّع في زوالها هو محدودية الرقابة المطبقة عليها، إذن لم تكن هناك -في الحقيقة- رقابة صارمة عليها، وهذا ما أعاد الفوضى من جديد إلى سوق الواردات، ويتجلى هذا في المظاهر الآتية:

- ضعف الإدارة المركزية أدى إلى سيطرة الخواص على التجمعات المهنية للشراء وهذا ما فتح لهم الباب لتحقيق مكاسب على حساب مشروع التنمية المحدد في الموثيق الأساسية للأمة.

- عدم وجود رقابة لاحقة بعد توزيع الحصص السلعية المستوردة المطلوبة من كل عضو من أعضاء هذه التجمعات؛ إذ لا تفرض أية رقابة فيما يتعلّق بالأسعار المطبقة على السلع المجلوبة من الخارج والتي يعاد بيعها من قبل هؤلاء الأعضاء، وهذا ما نجم عنه نشوء فوضى على مستوى شبكات التوزيع، مما أدى إلى انتشار الثراء الفاحش لدى المستوردين الخواص من خلال المضاربة والسوق السوداء.

- إنّ تكبيل الاستيراد في ظلّ التجمعات المهنية للشراء التي كانت تؤدي وظيفتها في مجال فروع محدودة من الاقتصاد الوطني قد منح حرية واسعة للمستوردين الخواص دون رقابة، هذا الأمر نجم عنه نشوب صراع بين قطاع انتاجي عمومي يعمل على إرساء قواعد تشييد اقتصاد اشتراكي بصورة مرحلية، وبين هيئات تسويق

خارجية يحركها عامل الربح، في الأخير حسم الصراع بحل التجمعات المهنية للشراء عام 1969، وإعطاء المؤسسات الإنتاجية العمومية وتلك التي تقوم بالعمليات التجارية صفة الاحتكار للتجارة الخارجية.

المطلب الثاني: السياسات التجارية الجزائرية في مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية (1971-1989).

في مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية سميّ بين فترتين اثنتين مرّ بهما نظام الاحتكار، الفترة الأولى تسمى فترة التطبيق التدريجي لنظام الاحتكار والتي سبقت صدور القانون 02/78 المؤطر لنظام الاحتكار، وتمتد من عام 1971 إلى عام 1977، الفترة الثانية يطلق عليها فترة التطبيق الفعلي لنظام الاحتكار وهي الفترة التي صاحبت صدور القانون المؤطر لنظام الاحتكار السالف الذكر وكذا صدور القانون 88-29 الذي أعاد تنظيم الاحتكار من جديد وفق قواعد جديدة، تمتد هذه الفترة من عام 1978 إلى عام 1982، وعليه سنتناول تطور السياسات التجارية الجزائرية في هاتين الفترتين من خلال الفرع الأول والفرع الثاني المشكلين لهذا المطلب على الترتيب.

الفرع الأول: فترة التطبيق التدريجي لنظام احتكار الدولة للتجارة الخارجية (1971-1977).

حتى يتسنى لنا فهم سيرورة هذا النظام في هذه الفترة، علينا تقسيمها إلى فترتين جزئيتين، الفترة الجزئية الأولى تمتد من عام 1971 إلى عام 1973 والتي عرفت إعلان السلطة لنظام الاحتكار دون أن تضع قانونا لتأطيره، الفترة الجزئية الثانية تمتد من عام 1974 إلى عام 1977 وفيه حاولت السلطة وضع قانون إطار لنظام الاحتكار، ما يهمننا في هذا الفرع هو كشف ملامح نظام الاحتكار في هذه الفترة وأهم الأدوات التجارية التي استعان بها ليتناغم مع أهداف المخططات التنموية الوطنية لهذه المرحلة.

أولا: الفترة الجزئية الأولى: إعلان الاحتكار دون إصدار قانون إطار لنظام الاحتكار (1971-1973)

1- تعريف نظام الاحتكار: يعرّف الأستاذ "عجة الجبالي" نظام الاحتكار على أنه: "ذلك النظام الذي يسمح للدولة ممثلة في مؤسساتها المتخصصة والمتفرعة عنها بمباشرة مهام التبادل التجاري الخارجي على سبيل الحصر ودون مشاركة باقي الأعوان الاقتصاديين وهذا بما يتناغم وفلسفتها الإيديولوجية"⁶ (عجة، 2007، ص ص 46 - 47).

⁶ فمثلا الجزائر اعتنقت الفلسفة الاشتراكية.

2- خصائص نظام الاحتكار لهذه الفترة: نوجز أهمها فيما يأتي:

- صدور مجموعة من النصوص* الأساسية لتنظيم الاقتصاد لعل أشهرها الأمر** المتضمن المخطط الرباعي الأول.
- غياب تشريع موحد يتناول تنظيم التجارة الخارجية.
- الاكتفاء بإصدار أوامر متفرقة تتضمن إنشاء مؤسسات عمومية مزودة بصلاحيات احتكار المبادلات التجارية كبديل عن التجمعات المهنية للشراء (GPA) التي ألغيت عام 1969.
- استمرار السلطات المعنية العمل بآليات الرقابة التي كانت في المرحلة السابقة رغم إعلان الاحتكار، وهذا ما يؤكد رغبة هذه السلطات في تطبيق نظام الاحتكار بصفة تدريجية.

3- أهداف نظام الاحتكار لهذه الفترة: أوضحت المادة الأولى من الأمر رقم 10/70 المتعلق بالمخطط

الرباعي الأول هذه الأهداف فيما يأتي:

- إعادة هيكلة الميزان التجاري الوطني الذي يعاني من اختلال* التوازن وتبعية شبه مطلقة للخارج.
- البحث عن أفضل العروض المتاحة في الأسواق الدولية من حيث شروط الاستغلال، أو من حيث شروط التمويل بشكل يحقق تكاليف أقل لعملية التنمية، ويتفادى ظاهرتي التبذير والندرة في المواد.
- تقوية المركز التفاوضي للدولة تجاه شركائها الأجانب والذي يكسبها القدرة على فرض اشتراطات على الموردين الأجانب، كما يتيح لها المجال للمناورة مما يكسبها الفرصة للتخلص من ضغوطاتهم واشتراطاتهم.

4- أدوات تنظيم الاحتكار لهذه الفترة: قصد تنظيم نظام الاحتكار في هذه الفترة وجعله أداة لخدمة

المخطط الوطني للتنمية، لجأت الدولة إلى جملة من الأدوات نوجز أهمها فيما يأتي: التعريف الجمركية لعام 1973، والإجراءات الرقابية المتعلقة بعمليات الاستيراد، والمؤسسات المكلفة بتطبيق نظام الاحتكار.

4-1- التعريف الجمركية لعام 1973: تمخضت هذه التعريف عن الإصلاح التعريفي لعام 1972،

والذي أدرجت تفاصيله في قانون المالية لعام 1973، هذا الإصلاح** جاء ليتماشى مع التطورات التي شهدتها الجزائر في عقد السبعينات خاصة من الناحية الاقتصادية والمتمثلة أساسا في اعتماد المخطط الرباعي الأول

* من هذه النصوص الأساسية الأمر 21/71 المتعلق بالمحروقات، الأمر رقم 74/71 المتعلق بالتسيير الاشتراكي، والأمر رقم 73/71 المتعلق بالثورة الزراعية.

** صدر بموجب الأمر رقم 10/70 المؤرخ في 1970/01/20.

* يتجلى هذا خاصة في المنتجات الصناعية الغذائية، وفي هذا المجال خاصة لجأت الدولة إلى انتهاج استراتيجية إحلال الصادرات محل الواردات.

** هذا الإصلاح التعريفي ورد في الأمر رقم 72-68 المؤرخ في 1972/12/29 المتعلق بقانون المالية لعام 1973.

(1970-1973) والمخطط الرباعي الثاني (1974-1977) مع التوجه نحو تحريك الاقتصاد الوطني من خلال الصناعات الثقيلة والمحروقات.

في إطار هذه المخططات وجدت إجراءات من شأنها تمويل المشاريع الكبرى وحماية الإنتاج الوطني من خلال إنشاء وحدات إنتاجية كبرى وخلق مناصب شغل، إضافة إلى هدف أساسي يتمثل في الاستغناء التدريجي عن الواردات (بن عبد العزيز، 2016، ص 79).

تميزت هذه التعريفات عن سابقتها بما يلي:

- استقرارها؛ حيث بقي العمل بها إلى غاية عام 1986؛
- احتوائها على عمود واحد بدلا من ثلاثة أعمدة؛
- لأول مرة أسست من خلال هذه التعريفات ستة معدلات ضريبية (بوظمين، 2001، ص 239)، والجدول الآتي كفيل ببيانها كما يلي:

الجدول رقم (4، 4): التعريفات الجمركية لعام 1973 (المعدلات الضريبية وطبيعة السلع)

نوعية المعدلات الضريبية	قيم المعدلات الضريبية	طبيعة السلع
المعدل الإعفائي	0%	المنتجات المعفاة* من الضريبة.
المعدل المنخفض	3%	السلع التجهيزية والمنتجات الصيدلانية.
المعدل المنخفض الخاص	10%	السلع الوسيطة وكل المنتجات ذات الأهمية الثانوية بالنسبة للمجموعة الثانية.
المعدل العادي	25%	السلع الاستهلاكية التامة الصنع.
المعدل المرتفع	40%	غالبية السلع كالمالية وبعض السلع الاستهلاكية التامة الصنع.
المعدل المرتفع الخاص	70%	السلع الكمالية.
المعدل المرتفع جدا	100%	السلع الكمالية.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجعين الآتين: - مفتاح، 2019، ص ص 230-231.

- بيبي، 2007، ص ص 209-210.

* هذا معناه أن بند الدولة الأكثر امتيازاً أي مبدأ الدولة الأولى بالرعاية تم تعميمه اجتناباً لأي تمييز في معاملة الشركاء الأجانب، حيث أن الخانة التي كانت مخصصة للمجموعة الاقتصادية الأوروبية تم إلغاؤها تحسباً للمفاوضات المباشرة آنذاك مع اللجنة الأوروبية، هذه المفاوضات التي توجت بتوقيع "اتفاقيات التعاون" سنة 1976 مع بلدان المغرب العربي (المغرب، الجزائر، تونس).

** في هذا الإطار، جرى إعفاء بعض المنتجات الأساسية ذات الاستهلاك الواسع من دفع الضرائب والرسوم الجمركية والرسم الوحيد الإجمالي عند استيرادها كبعض الخضار والحبوب والزيتون، وذلك ابتداءً من عام 1975 إلى غاية النصف الثاني من الثمانينات ضماناً لتغطية عجز جهاز الإنتاج الوطني عن توفير هذه السلع الاستهلاكية الغذائية الضرورية لكافة المواطنين.

من الجدول السابق نستشف أنّ توزيع نسب الحقوق الجمركية لهذه التعريفات قد تمّ اعتمادا على درجة التصنيع وأهمية السلع المستوردة هذا من جهة، من جهة ثانية نستشف كذلك أنّ هذه التعريفات قد ساهمت في:

- إضفاء الطابع الحمائي بدرجة أكبر من الطابع المالي تشجيعا لسياسة التصنيع المنتهجة في هذه المرحلة.

- تجسيد سياسة النقشف من خلال كبح السلع الكمالية.

- تنويع المبادلات التجارية مع تخفيف التبعية من خلال إلغاء الامتيازات الممنوحة لدول المجموعة الاقتصادية الأوروبية؛

- تحقيق أهداف سياسة الصناعات المصنعة من خلال:

- توفير حماية حقيقية تشجّع استخدام المواد الأولية والمنتجات الوسيطة (الوسيطية) الخاضعة لنسب منخفضة وأحيانا مغفأة تماما.
- وقاية الإنتاج المحلي من المنافسة الخارجية غير المتعادلة بإخضاع المنتجات النظيرة المستوردة لمعدلات مرتفعة.

4-2- الإجراءات الرقابية المتعلقة بعمليات الاستيراد: أخضعت السلطة عملية الاستيراد إلى عدّة رقابات

تمارسها أجهزة خارج المؤسسة الحائزة على امتياز الاحتكار (عجة، 2007، ص 52)، هذه الرقابات يجمعها لنا الجدول الآتي:

الجدول رقم (4، 5): أنواع الرقابة المتعلقة بعمليات الاستيراد فترة 1970-1973.

أنواع الرقابة حسب الأجهزة	موضوع الرقابة
رقابة وزارة المالية	تهتم بكيفيات التمويل والصرف
رقابة وزارة التجارة	تتمثل في إلزام المستوردين باحترام شكليات التجارة الخارجية.
رقابة الوزارة الوصية	تتناول كيفيات إبرام عقود التموين.
الرقابة المصرفية أو رقابة البنوك	استحدثت هذه الرقابة الجديدة بموجب الأمر رقم 01 المؤرخ في 1970/03/08 المتعلق بالتوطين البنكي.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع الآتي: عجة، 2007، ص 52.

* حيث أنّ هذه التعريفات لم تساعد في رفع مستويات الإيرادات العامة بسبب أنّ جلّ شركات القطاع العام تخضع لحقوق جمركية رمزية عند الاستيراد.

إن الرقابة المصرفية المتعلقة بالتوطن البنكي*، والتي أضافتها السلطة عام 1970 إلى الرقابات الأخرى كي تضي نوعا من الحركية على وظيفة الاستيراد، لم تؤت أكلها نتيجة إجراءات التوطن المتميزة بالبطئ والتعقيد، حيث نتج عنها مضاعفة كلفة العقد نتيجة بطئ معالجة الملفات، والتي لم تواكب سرعة ومرونة السوق الدولية.

إن هذا الأمر أحدث تأثيرا سلبيا على التوازن المالي لمؤسسات الاحتكار بسبب الارتفاع المفاجئ لأسعار السلع المستوردة من هذه السوق وقد تتخفف في بعض الأحيان نظرا لجمود آليات الرقابة التي لا تساعد على اقتناء هذه الفرص.

4-3- المؤسسات المكلفة بتطبيق نظام الاحتكار: لم يتم تكريس نظام الاحتكار** كنظام قائم بذاته إلا مع بداية السبعينات* بعد أن ألغت السلطة نظام التجمعات المهنية للشراء (GPA) عام 1969 واستبدلته بمؤسسات وطنية عمومية ذات طابع اقتصادي والتي بلغ عددها 20 مؤسسة تحتكر أكثر من 80% من الحجم الاجمالي للمبادلات مع الخارج.

وقصد أخذ فكرة عامة حول هذه المؤسسات المحتكرة لنشاط الاستيراد تحديدا، فإن الجدول (4، 6) كفيلا بذلك فيما يأتي:

الجدول رقم (4، 6): المؤسسات المحتكرة: الصفات، الصلاحيات، وأنواع الاحتكارات الممارسة.

البيان	الفحوى والمضمون	توضيحات إضافية
الصفات	- أن تكون مؤسسة وطنية. - قد تكون مؤسسة إنتاجية. - قد تكون مؤسسة توزيعية. - قد تكون مؤسسة إنتاجية وتوزيعية في آن واحد.	• وردت هذه الصفات في الأمر رقم 71-74 الصادر بتاريخ 16/11/1971 المتضمن تحديد المؤسسة الوطنية المكلفة باحتكار الاستيراد.
	تحدد هذه الصلاحيات بناء على قائمتي الاحتكار A و B	
	• القائمة A: تضم مجموعة من السلع التي تستطيع المؤسسة استيرادها من الموردين الأجانب دون وسيط.	• بالنسبة للقائمة "A" المؤسسة هي التي تحتكر وظيفة الاستيراد دون أن تستعين بمستوردين عموميين أو خواص.
	• القائمة B: تضم مجموعة من السلع التي	• بالنسبة للقائمة "B" المؤسسة لا تحتكر

* يقصد بها تمرير كافة العمليات المالية للمؤسسة عبر حساب مصرفي وحيد مفتوح لدى بنك تجاري معتمد لدى بنك الجزائر.
** بداية ممارسة الدولة لنظام الاحتكار يعود في الحقيقة إلى البدايات الأولى للاستقلال لكن وفق إجراءات منعزلة، وفي هذا الإطار عهدت الدولة لبعض المؤسسات الوطنية العمومية وبعض الشركات والدواوين ممارسته، للتعرف على أسماء أهم هذه المؤسسات والشركات والدواوين ارجع إلى المرجع الآتي: عجة الجيلالي، مرجع سابق، ص 35، ص 36.
* بدأ فعليا تجسيد نظام الاحتكار في 01 جويلية 1971.

الفصل الرابع: تطور السياسات التجارية الجزائرية قبل الأزمة البترولية لعام 2014

الصلاحيات	تعجز المؤسسة عن تأمينها لفائدة زبائنها فتقوم بتفويض امتياز إلى مستوردين عموميين أو خواص لجلبها.	وظيفة الاستيراد؛ فهي تفوض وسيط ينوب عنها سواء مستوردين عموميين أو خواص.
أنواع الاحتكارات الممارسة	• القائمة A: نوع الاحتكار الممارس من طرف المؤسسة هو <u>الاحتكار الخالص</u> أو <u>الاحتكار الرسمي</u> .	• بالنسبة للقائمة "A" تُمنح للمؤسسات العمومية <u>رخصة الاحتكار</u> لمباشرة وظيفة الاستيراد.
	• القائمة B: نوع الاحتكار الممارس من طرف المؤسسة هو <u>الاحتكار بالتأشيرة</u> أو <u>الاحتكار المؤقت</u> .	• بالنسبة للقائمة "B" تُمنح للمتعاملين العموميين أو خواص لمباشرة وظيفة الاستيراد بدلا عن المؤسسة المحتكرة.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المراجع الآتية:

- جليد ، بوعافية، 2013، ص ص 230-231.

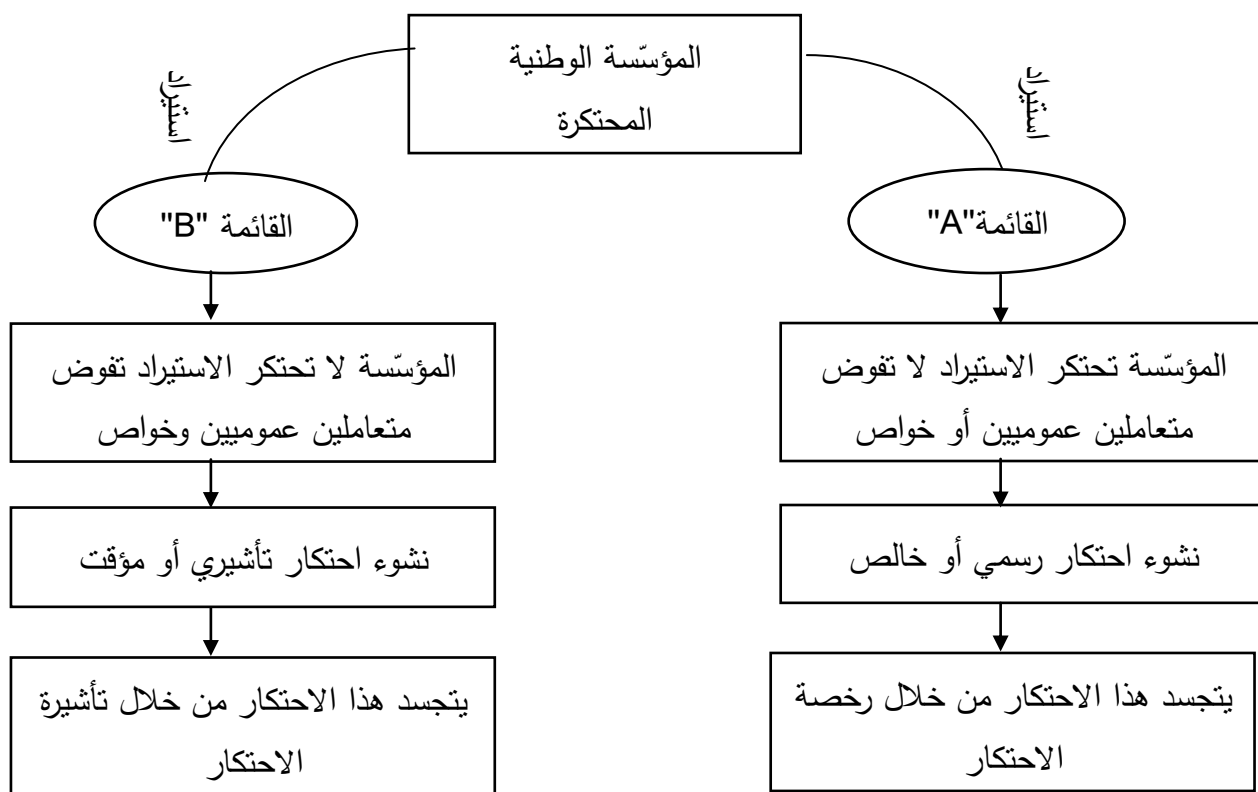
- مولحسان، 2004، ص 68.

- عجة، 2007، ص 50.

- بن ديب، 2003، ص ص 263 - 264.

والشكل (4، 1) يلخص لنا الخطوط العريضة للجدول السابق فيما يأتي:

الشكل رقم (4، 1): الخطوط العريضة لنظام الاحتكار فترة (1970-1973).



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الجدول السابق (4، 6).

إنّ تكوين وتسيير البرنامج العام للاستيراد ينطلق من القاعدة (المؤسسة الوطنية) مروراً بالوزارة الوصية وصولاً إلى مجلس الحكومة تبعاً للخطوات الآتية:

- كل مؤسسة وطنية محتكرة تقوم بإنشاء مصلحة بداخلها تسمى "مصلحة الاحتكار" تتولى تسيير كافة عمليات الاستيراد.
- تقوم هذه المصلحة بجمع مختلف الطلبات عن الوحدات الاقتصادية التابعة للمؤسسة.
- تفرز هذه المصلحة هذه الطلبات فتختار الطلبات الأكثر أهمية واستعجالاً.
- تقوم بتقديم هذه الطلبات المفترزة إلى الوزارة الوصية للقطاع.
- تقوم الوزارة الوصية من جديد بفرز الطلبات المقدمة لها حسب أولوياتها المخططة.
- تقوم الوزارة الوصية بإعداد برنامج الاستيراد الخاص بها وتعرضه على مجلس الحكومة بعد أخذ رأي وزارة التجارة.
- يمكن لوزارة التجارة أن تعدّل أي برنامج وزاري للاستيراد إذا ما تجاوز الغلاف المالي المخصّص له لتغطية البرنامج العام للواردات.

وفي هذا الإطار، ففي الغالب ما تلجأ وزارة التجارة إلى التقليل من حجم طلبات الاستيراد ظناً منها أنّ المؤسسات المعني بها قد ضخمت هذه الطلبات للاستحواذ على أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة وليس من أجل ضرورات التشغيل (Boussoumah, 1982, P 215).

إنّ نظام الاحتكار في هذه الفترة سجّل جملة من المشاكل نتيجة عدم وجود قانون إطار لاحتكار الدولة للتجارة الخارجية، هذه المشاكل نستعرض أهمها فيما يأتي:

- مشكلة التنازل القطاعي*، أي تدخل الصلاحيات والاختصاصات ما بين الوزارات الوصية على المؤسسات الحائزة على الاحتكار ووزارة التجارة.
- مشكلة التنازع القطاعي أدت إلى نشوب مشكلة التنازع المؤسساتي خاصة ما بين مؤسسات الإنتاج ومؤسسات التوزيع حيث ترى كلّ منها أحقيتها المباشرة في القيام بعمليات الاستيراد.
- ضعف التنسيق بين أطراف الاحتكار أثناء اتخاذ قرار الاستيراد أدى إلى نشوب فوضى في السوق الوطنية والتي من أبرز مظاهرها ما يلي:

* خاصة بين وزارة التجارة ووزارة الصناعة.

- لجوء المؤسسات الوطنية للقيام بوظيفة الاحتكار، وتركهم لوظيفتهم الأساسية والمتمثلة في الإنتاج والتوزيع - جراء المردودية الكبيرة من ذلك (وظيفة الاحتكار) (مولحسان، 2004، ص 68).
- عدم قدرة بعض المؤسسات على استيراد منتجات ذات صلة بنشاطها في حين لها الأهلية الكاملة لاستيراد سلع أخرى ليس لها أي علاقة بنشاطها وهو ما يعرف بظاهرة التضارب في تأشيريات الاستيراد.
- غياب الجودة في بعض السلع الصناعية المستوردة، كالأجهزة الكهرومنزلية التي تستورد بدون ضمان.

- ضعف المنظومة الوطنية للتخطيط والتي تفتقد إلى الإحصاءات الدقيقة حول العرض والطلب أدى أحيانا إلى فائض في السلع المستوردة وبالتالي تبذير في الموارد، وأحيانا أدى إلى عجز في السلع المستوردة وبالتالي الوقوع في أزمة الندرة.
- تشتت وظيفة الاستيراد عبر قنوات إدارية** ورقابية متعددة، هذا الأمر البيروقراطي أدى إلى مضاعفة آجال عقد الاستيراد وبالتالي التضخم في التكلفة المالية للمواد المستوردة، وهذا ما أثقل كاهل الخزينة العمومية؛
- مشكلة التوطين البنكي وإجراءاتها الثقيلة والتي قيدت المستوردين المحليين في الوفاء بالتزاماتهم تجاه شركاتهم الأجانب مما زاد من المتاعب المالية والإدارية لوظيفة الاستيراد.

ثانيا: محاولة وضع قانون إطار (1974-1977)

- مع نهاية العمل بالمخطّط الزراعي الأول (1970-1973)، انصب مجهود السلطة على ايجاد إطار قانوني ينظّم احتكار الدولة للتجارة الخارجية، وهذا تحت طائل مبررين اثنين:
- **مبرر ظاهري** وهو الذي استندت عليه السلطة لتمرير قانون الاحتكار؛ ويتمثل في مظاهر الفوضى الموجودة في القطاع خاصة تلك المتعلقة بتنازع الاختصاصات وتداخل الصلاحيات ما بين مختلف أجهزة وأعوان التجارة الخارجية.
- **مبرر حقيقي** ويتمثل في إقرار السلطة أنذاك بفشل نظام الاحتكار القائم في التكيف مع متطلبات التخطيط وإنجاز الأهداف المقررة منه.

وحتى يكون قطاع التجارة الخارجية في خدمة المخططات الوطنية التنموية مستقبلا، تبنت السلطة نصّا تشريعيا تمثل في الأمر* رقم 74-12 المؤرخ في 30/01/1974 والذي تميّز فحواه بما يلي:

* هذه المردودية تتجلى في رسم الاحتكار الذي تقتطعه هذه المؤسسات والذي يتراوح ما بين 01% إلى 5,6% من قيمة السلع المستوردة وهذا عند تفويضها لمستوردين عموميين أو خواص من خلال تأشيرة الاحتكار، هذا الاقتطاع يعد ربحا تستفيد منه هذه المؤسسات دون بذل أي جهد أثناء عملية الاستيراد.

** بلغ عددها أنذاك 27 إدارة عمومية.

* بالنظر لغياب هيئة المجلس الشعبي الوطني في هذه الفترة، فإن التشريع بالأوامر كان الآلية الوحيدة المعتمدة لممارسة المهمة التشريعية، إذ كانت تحتل النظام القانوني السائد آنذاك.

- اهتمامه بكافة المهام المتصلة بالتجارة الخارجية من تصدير، واستيراد، وغيرها.
- إيلاؤه عناية خاصة بوظيفة الاستيراد؛ لأنّ الضرر الأكبر الذي أصاب القطاع جاء من هذه الوظيفة، وللمج هذا الضرر، استحدث هذا الأمر "نظام التراخيص الإجمالية للاستيراد".

وحتى نتمكن من فهم مضمون هذا النص التشريعي ومن ثمّ فهم نظام الاحتكار المطبق في هذه الفترة (1974-1977)، ارتأينا تناوله من جانبين، جانب وظيفة التصدير، وجانب وظيفة الاستيراد.

1- القواعد المنظمة لوظيفة التصدير: إنّ من بين الأهداف الرئيسية للمخطّط الرباعي الثاني هو تنويع الصادرات خارج المحروقات، وفي هذا السياق جاء الأمر 74-12 ليؤكد عزم الدولة على دعم التصدير وتشجيعه؛ حيث يؤكد أساسا على مسألة حرية التصدير، ويلغي في الوقت نفسه احتكارية الدولة المطلقة لهذا الوظيفة باستثناء بعض المواد كالمحروقات مثلا، والتي تخضع لتنظيمات خاصة نظرا لطابعها الحيوي والاستراتيجي؛ إذ تمثل 95% من إجمالي صادرات الدولة آنذاك.

وحتّى نفهم بشكل سلس سيرورة نشاط التصدير في هذه الفترة، وأهم القواعد المنظمة له، فعلينا نتبع العناوين الفرعية التالية:

1-1- السلع المعيّنة بالتصدير: تدخل في نطاق حرية التصدير الأصناف السلعية الآتية:

- السلع المنتجة محليا.
- المنتجات المعاد تصديرها بعد تحويلها.
- المواد المستوردة على حالتها والتي لن تصدّر إلى الخارج إلاّ بترخيص خاص من وزارة التجارة.

1-2- نظام الرقابة على الصّرف لنشاط التصدير: وينص عليه الأمر 69-74 المؤرخ في 18/03/1974؛ إذ يشترط وجود ترخيص من البنك المركزي لإعادة تحويل إيرادات التصدير، وقد تمّ تحديد آجال إعادة التحويل بستين يوما تسري من تاريخ إرسال السلع وقد تمتد إلى تسعين يوما بالنسبة إلى بعض السلع التي تستوجب أحكاما خاصة (Bouzidi, 1988, P153).

بالمقابل وفي نفس التاريخ؛ على المصدر أن يفتح حسابا مصرفيا لدى بنك تجاري جزائري بالدينار القابل للتحويل، وبدون هذا التوطين المصرفي يفقد المصدر حقه في إعادة تحويل إيراداته إلى الخارج، كما أنّ نفس الحساب هو مخصّص لاستقبال إيرادات المصدر الواردة من الخارج، ويوضع هذا الحساب تحت سلطة ومراقبة مديرية حركة رؤوس الأموال بالبنك المركزي الجزائري.

* هذه التنظيمات هي الأمر 71-21 والأمر 71-24 المتعلقان بالمحروقات.

1-3- المزايا الممنوحة لنشاط التصدير في هذه الفترة: يمكن رصد أهم هذه المزايا فيما يأتي:

- استفادة نشاط التصدير من مبدأ المعاملة التفضيلية المنصوص عليها في بعض الاتفاقات التجارية التي أبرمتها الجزائر مع بعض دول العالم*، وهو دافع إضافي إيجابي يتيح للمنتجات الوطنية ولوج أسواق هذه الدول.

- تمتع نشاط التصدير بنظام وحيد بحرية الصادرات -عكس الواردات- وهذا ما أكسبه بعض المرونة خاصة إذا كان يجلب عملة صعبة تعين الدولة على مواجهة احتياجات التمويل الكبيرة من واردات سلع التجهيز.

- إنّ السلع في هذا النظام يمكن أن تكون موضوعا للصادرات بمجرد أن يستظهر المصدر رخصة التصدير المسلمة من قبل وزارة التجارة، مدة صلاحيتها لا تتجاوز أربعة أشهر**.

- نظام الحظر لنشاط التصدير في هذه الفترة نطاقه ضيق؛ إذ تحظر الصادرات فقط إذا كانت موجهة إلى بلدان لا تربطها علاقات تجارية مع الجزائر، مثل إسرائيل وجنوب إفريقيا.*

1-4- النقائص المسجلة على نشاط التصدير في هذه الفترة: لم تساهم الحوافز المختلفة السالفة الذكر

في زيادة الصادرات الوطنية خارج المحروقات لغياب سياسة وطنية للتصدير، تأخذ بعين الاعتبار عوائق هذا القطاع والمتمثلة أساسا في (عجة، 2007، ص 63):

- انعدام نظام خاص لتأمين الصادرات في الجزائر.

- ضعف نظم تمويل الصادرات في الجزائر وبخاصة نظام التمويل المصرفي، ويتجلى ذلك في رداءة خدماته، وعدم مسايرتها لتقنيات القانون المصرفي الدولي خاصة اعتمادات المورد، والمشتري، والاعتماد المستندي والتي هي شبه غائبة في النظام المصرفي الوطني في هذه الفترة.

2- القواعد المنظمة لنشاط الاستيراد في هذه الفترة:

جاء الأمر رقم 12/74 أساسا لتنظيم نشاط الاستيراد، والجدول (4، 7) يوضح أهم معالمه فيما يأتي:

* خاصة مع بعض الدول العربية كمصر وليبيا والعراق، وبعض الدول الإفريقية كالكاميرون والنيجر وغينيا، والدول الاشتراكية كبولونيا والاتحاد السوفياتي وكوبا وغيرها.

**أنظر للأمر 11/74 الصادر في 30 جانفي 1974 المتضمن تحرير الصادرات، والمرسوم 13/74 الصادر في 1974 المتضمن إجراءات تصدير السلع وبرمجة الصادرات، للعلم فقط أن هذين المصدرين القانونيين مكملين للأمر 12/74 الصادر في 30 جانفي 1974 المتعلق بشروط استيراد السلع.

* نفس المصدرين السابقين: الأمر 11/74 والمرسوم 13/74.

الجدول رقم (4، 7): أهم معالم الأمر 12/74 المتعلق بشروط استيراد السلع.

ملاحظات حول المعلم	فحوى المعلم	البيان أو المعلم
* البرنامج العام السنوي للاستيراد، يجب أن يكون مصادقا عليه من قبل الحكومة ضمن أنظمة الاستيراد المنصوص عليها في الأمر 12/74.	* تنظيم نشاط الاستيراد وفق قاعدة أساسية وهي: ضرورة قيد جميع عمليات التبادل الخارجي ضمن البرنامج العام السنوي للاستيراد.	الهدف من صدور الأمر 12/74
ملاحظات حول هذه الأشكال	* هي على ثلاثة أشكال	أنظمة الاستيراد المعتمدة في الأمر 12/74
* الأمر 12/74 احتفظ بالنظام الموقفي (نظام الحصص) المعمول به في المرسوم 188/63 السالف الذكر.	1- نظام السلع الموقوفة (نظام الحصص)	
* الأمر 12/74 احتفظ بالنظام السلعي الحرّ المعمول به في المرسوم 188/63 السالف الذكر، لكن الجديد الذي أتى به هو شرط إدماج السلع الحرّة المستوردة ضمن البرنامج العام للاستيراد.	2- نظام السلع الحرّة	
* هو جديد الأمر 12/74	3- نظام السلع المستوردة في إطار التراخيص الإجمالية للاستيراد.	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع الآتي: عجة، 2007، ص ص 65-63.

من الجدول السابق يتجلى أنّ القيمة المضافة المستحدثة التي أتى بها الأمر 12/74 هو نظام السلع المستوردة في إطار التراخيص الإجمالية للاستيراد، فما حقيقة هذا النظام؟ وهل أتى أكله كما أراده صانعوه؟، هذا ما سنحاول إمطة اللثام عنه بإيجاز في العناوين الفرعية الآتية:

2-1- تعريف نظام التراخيص الإجمالية للاستيراد "AGI": نَمِيزَ هنا بين نظرتين:

2-1-1- النظرة المالية: يتبناها عمليا المسيرون العموميون لرخص الاستيراد، ويجمع عليها معظم المحللين؛ إذ يرون أنّ هذه التراخيص هي سند استيراد سنوي يشمل كافة واردات المؤسسة خلال مدة معينة؛ يحدّد فيها غلافها المالي الأقصى الموجّه لتسديد المبادلات مع الخارج، فهي في نظرهم إذن أغلفة مالية أكثر منها تدابير إدارية تنظيمية.

* (AGI): Autorisations Globales d'Importations.

2-1-2- النظرة الوظيفية: تتبناها الإدارة المركزية ممثلة في وزارة التجارة باعتبارها الجهة المخولة قانونا لمنح هذه التراخيص، فهي ترى أنّ هذه التراخيص هي سندات إدارية تتيح لحاملها القدرة على الاستيراد وتسويق المنتجات المستوردة داخل التراب الوطني، فهي من زاويتها إذن تدابير إدارية تنظيمية أكثر منها أغلفة مالية. هذا التضارب في النظرتين ميدانيا، وطغيان النظرة المالية عمليا، أفرغ هذا النظام من محتواه كما سنرى ذلك لاحقا.

2-2- الفئات المستفيدة من التراخيص: وردت في نص المادة الخامسة من الأمر 12/74 وهي كالآتي:

- فئة المؤسسات الوطنية الحائزة على امتياز الاحتكار.
- فئة المؤسسات العمومية ذات الطابع الاقتصادي (إنتاج + خدمات).
- فئة المؤسسات الخاصة.

2-3- أشكال التراخيص الإجمالية للاستيراد: تحتوي الرخصة على ملحق مركب من قائمة أو عدّة قوائم من المواد المركبة حسب الوضعية التعريفية (زايد مراد، 2006، ص 152)، وعليه تنقسم التراخيص الإجمالية للاستيراد تبعا لنوع المواد المستوردة إلى خمسة أقسام يوضحها لنا الجدول (4، 8) كما يلي:

الجدول رقم (4، 8): أشكال التراخيص الإجمالية للاستيراد تبعا للمواد المستوردة.

البيانات	نوع الهيئة أو المؤسسة المنتفعة	الخصائص والشروط والأهداف
التراخيص الإجمالية للاستيراد الاحتكارية	المؤسسات الوطنية المنوطة باحتكار الواردات	* هي تراخيص سنوية يتم من خلالها تحديد حجم وسعر المواد المراد استيرادها. * يتم بموجبها فتح حساب قرض للمؤسسات المستوردة بقيمة تكاليفها السنوية. * إنّ السلع المستوردة في إطار هذا النوع من الرخص توجه للسوق على الحالة التي استوردت عليها.
التراخيص الإجمالية للاستيراد والتسيير الداخلي	المؤسسات الإنتاجية الوطنية	* الغرض منها هو استيراد مواد تدخل في العملية الإنتاجية. * المستوردات في هذا النوع لا يمكن تحويلها إلى الأسواق الوطنية على حالتها إلّا في حالات خاصة ولكن بعد أن توافق عليها وزارة التجارة. * القيمة الإجمالية لهذه المستوردات تحسب على أساس رقم أعمال المؤسسة المستوردة خارج الضريبة؛ إذ تراعى هنا عملية تمويل السوق الوطنية، والقيمة المضافة من طرف المؤسسة.

الفصل الرابع: تطور السياسات التجارية الجزائرية قبل الأزمة البترولية لعام 2014

<p>* الهدف منها تحقيق الاستثمارات المخططة من خلال استيرادها للسلع والخدمات الضرورية لذلك. * تسلم حسب مشاريع خاصة لمدة سنة واحدة. * هذا الاستلام لا يتم إلا بعد موافقة الوزارة الوصية على حجم وتكلفة السلع والخدمات المراد استيرادها.</p>	<p>المؤسسات الاشتراكية</p>	<p>التراخيص الإجمالية للاستيراد بالنسبة للأهداف المسطرة</p>
<p>* الغرض منها استيراد المواد الضرورية واللازمة لتحقيق مشاريعها الانتاجية والاستثمارية. * تكون هذه الرخص سنوية وبدون تسديد (لا بالدينار الجزائري، ولا بالعملة الصعبة). * هذه الرخص هي غير قابلة لتحويل العملة ولا تخضع لأي نوع من الإجراءات المصرفية.</p>	<p>المؤسسات الأجنبية</p>	<p>التراخيص الإجمالية للاستيراد بدون تسديد</p>
<p>* الهدف من وراء منح هذه التراخيص هو إنجاز الإجراءات المناسبة لتعيين وتحديد قواعد التجارة الخارجية والقواعد الجمركية المتعلقة بالاستيراد. * توفر بعض التجهيزات لإعداد عقود الأشغال. * تساعد القطاع الخاص على تموين برامجه السنوية حسب المادة 09 من الأمر رقم 12/74 المؤرخ في 1974/05/30 والمتعلق بشروط الاستيراد.</p>	<p>الهيئات العمومية ومؤسسات القطاع الخاص</p>	<p>التراخيص الإجمالية للاستيراد بدون تحويل</p>

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع الآتي: ديبش، 1997، ص ص 20 - 21.

2-4- كيفية اعداد التراخيص الاجمالية للاستيراد: إن المادة الأولى من الأمر رقم 12/74 توضح

خطوات إعداد هذه التراخيص كما يلي:

- كل مؤسسة تقدّر احتياجاتها المتوقعة.
- ترفع هذه التقديرات (الطلبات) إلى الوزارة الوصية على المؤسسة.
- تتكفل الوزارة الوصية بفحص هذه الطلبات وإعداد تقرير بشأنها وتعديل البعض منها حسب أهدافها القطاعية.
- ترفع هذه التقديرات المعدلة من الوزارة الوصية إلى وزارة التجارة قبل 15 سبتمبر من كل سنة.
- تقوم وزارة التجارة بإعادة فحص هذه الطلبات (التقديرات) عن طريق لجنة مختلطة مختصة في هذا الأمر لها صلاحيات التحكيم الكاملة.
- عند انتهاء اللجنة من اجراءات التحكيم يمكن لوزارة التجارة إصدار قرارات الترخيص الإجمالية لفائدة المؤسسات المعنية ولكن بعد مصادقة الحكومة عليها.

2-5- الرقابة على التراخيص الاجمالية للاستيراد: حوّل المرسوم التنفيذي (التطبيقي) 14/74 الصادر في 1974/01/30 لوزارة التجارة صلاحية متابعة ومراقبة كفاءات تنفيذ الترخيص الاجمالية للاستيراد، وتتولى هذه المهمة بمساعدة بعض الإدارات والمؤسسات العمومية ذات الصلة بالتجارة الخارجية، والجدول (4، 9) كفيل ببيان أشكال (أنواع) هذه الرقابة فيما يأتي:

الجدول رقم (4، 9): أشكال الرقابة على التراخيص الاجمالية للاستيراد.

مضمون الرقابة	الهيئة المساهمة في الرقابة	شكل الرقابة
• تقديم كشوفات عن حالة سير عملياتها الاستيرادية المحققة في آجال وأشكال تحددها وزارة التجارة.	المؤسسات المعنية بالاستيراد	رقابة وظيفية
• يلتزم بنك التحويل • بتسيير الميزانية السنوية الخاصة بالاستيراد، كما عليه الاحتفاظ في الأرشيف بكل وثيقة تُبرر مبررات الاستيراد، كما عليه أن يقوم ببعثها إلى وزارة التجارة وكتابة (أمانة) الدولة للتخطيط في بداية كل شهر، كما يجب أن يرسل لبنك الجزائر كل شهر تقريرا مفصلا يوضح وضعية كل المؤسسات المزولة لعمليات تجارية في إطار التراخيص الإجمالية للاستيراد.	البنوك الجزائرية المعتمدة	رقابة مالية ومصرفية
• تتولى مصالح الجمارك إعلام وزارة التجارة بصفة دورية عن طريق ما تستخدمه من وثائق** تمتلكها تسمح لها تبعا للتشريع الجمركي من مراقبة عمليات الاستيراد الفعلية.	مصالح الجمارك	رقابة جمركية

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجعين الآتين:

- جليل وبوعافية، 2012، ص 233.

- ديبش، 1997، ص 24.

* هو البنك الذي يختاره المستورد قبل اتمام عملية الاستيراد، له صفة الوسيط المعتمد، والذي يقوم بتنفيذ كل العمليات والإجراءات المتعلقة بعقد الاستيراد لصالح المستورد والبنك المركزي تبعا لإجراءات الصّرف المتداولة في البنك.

** هذه الوثائق هي التي يقدمها المستورد (مؤسسة أو شخص طبيعي) إلى مصالح الجمارك كي يحصل على التصريح الجمركي بالاستيراد، هذه الوثائق هي: التصريحات، مذكرة التجزئة، فاتورة البضائع التي تبين المبلغ المحوّل إلى العملة الصعبة، شهادة النقل، شهادة الإعفاء (يحصل عليها المستورد من بعض المؤسسات الوطنية، والتي يعفى بمقتضاها من دفع الرّسم الاجمالي الوحيد على الانتاج وحقوق الجمارك، غير أنّ هذا الإعفاء لا يكون بصفة دائمة).

2-6- تقييم نظام التراخيص الإجمالية للاستيراد: لم يحقق هذا النظام منذ البداية ما كان يطمح إليه صانعوها، ويظهر ذلك في تواضع حصيلته الاقتصادية، ويرجع الكثير من المحللين هذا الأمر إلى العوامل الآتية:

- طغيان الطابع المالي لهذه السندات (التراخيص) على حساب الطابع الوظيفي الإداري التنظيمي لها؛ أي أنّ الإدارة المركزيّة (وزارة التجارة) وهي مكبّلة بالبرنامج العام السنوي للواردات تجد نفسها ملزمة على الاهتمام بكيفيات توزيع الموارد الماليّة المخصّصة للاستيراد أكثر من اهتمامها بكيفية ضبط وتنظيم وظيفة الاستيراد في حدّ ذاتها (Dahmani, 2000, P 236).

- ضعف الجهاز الوطني للتخطيط وعدم تحديده الدقيق للاحتياجات الفعلية للسوق الوطنية بسبب غياب الدّراسات القبلية غير متوفرة محلياً؛ أي غياب المؤشرات العملية التي يلجأ إليها للتحكم في هذا النشاط، مما أدى إلى إصدار تراخيص استيراد غير ملائمة، مما نجم عنه إما تقديرات مبالغ فيها للاحتياجات، وبالتالي تبيذير للموارد المالية، وإما صورة تقدير غير كافي للاحتياجات وبالتالي تعرّض السوق المحلية لظاهرتي الندرة والمضاربة.

- ضعف الرّقابة بأشكالها المختلفة زاد من الطين بلةً، ويظهر ذلك في المعطيات غير الدقيقة المقدّمة لوزارة التّجارة، مما نجم عنه صدور تراخيص استيراد عشوائية، فنتج عن ذلك إضعاف لوظيفة الاستيراد، وهذا ما أدى إلى انفصال قطاع التجارة الخارجيّة عن السياسة العامة للتنمية لهذه الفترة.

لقد كان لتطبيق هذا النّظام بشكل سيء إفرزات وخيمة على الاقتصاد الوطني، نذكر أهمها فيما يأتي:

- انتشار ظاهرة تضخّم الطلبات (التقديرات) من طرف المؤسسات العمومية والخاصة ليس بقصد تأمين ديمومة النشاط وإنّما بقصد حصد أكبر حصّة ممكنة من العملة الصعبة.

- التزاحم على العملة الصعبة من طرف المؤسسات أدى إلى ظاهرة انفصال استراتيجية المؤسسة** عن استراتيجية الدولة*.

- فتح الباب على مصراعيه أمام القطاع الخاص لولوج السوق الدولية بأموال عمومية دون ضوابط أدى لظاهرة الثراء الفاحش؛ أي ظهور طبقة برجوازية طفيلية غير قانونية تعايشت مع الدولة الاشتراكية بأريحية تامة.

- عدم وجود شفافية في توزيع الاعتمادات المالية بالعملة الصعبة على المستوردين الوطنيين، ويظهر هذا في انتشار المحاباة، والمحسوبية، والرّشوة.

*لمزيد من الاطلاع حول هذ العوامل يرجى الرّجوع إلى المرجع الآتي: عجة الجليلي، مرجع سابق، من صفحة 84 إلى صفحة 97.

**خطة المؤسسة البعيدة المدى التي تخدم المخطط الوطني للتنمية المرسوم.

*يقصد بها المخطط الوطني للتنمية المبرمج.

- استبعد تدخل اللجنة المركزيّة للصفقات في عقود التموين وعقود التجهيز ذات الطّابع الاستعجالي، وهذا دليل على غياب الرّقابة على المال العام وكذا غياب الشفافيّة.
- أدى هذا النّظام إلى تعدّد قنوات توزيع المواد المستوردة، وهذا ما أدى إلى انتشار الظواهر المدمرة الآتية: الاحتكار، والمضاربة، والندرة، والتّضخم (ارتفاع الأسعار)، وهذا ما أثقل كاهل المواطن البسيط.
- تضاعف كبير لعدد المستوردين العموميين والخواص في هذه الفترة، والذي أدى إلى كثرة المتدخلين في القطاع، مما انجر عنه انتشار ظاهرة تدخل الصلاحيات، وكذا ظاهرة تنازع الاختصاصات فيما بين القطاعات والمؤسّسات المختلفة.
- أهمل هذا النظام النشاطات الملحقة بنشاط الاستيراد من بينها النقل والتخزين، وهذا ما أدى إلى غياب سياسة وطنية للتخزين.
- كرس تبعية متزايدة تجاه الشركاء التقليديين للجزائر وبخاصة فرنسا من الناحية التكنولوجيّة، ومن الناحية الغذائيّة.
- غداة سريان تطبيق هذا النّظام، عرف الميزان التجاري الجزائري سنواته*السوداء.
- تراكم المديونية ذات الطابع التجاري وهذا ما أدى إلى وقوع الدّولة في فخ الدين الخارجي.

الفرع الثاني: فترة التّطبيق الفعلي لنظام احتكار الدّولة للتجارة الخارجيّة (1978-1989):

أمام ضعف وتناقص التعليمات المعمول بها بموجب الأمر رقم 12/74، وتقاديا للإفراقات الخطيرة للنّظام السّابق على الأمن القومي عموما، وعلى الاقتصاد الوطني خصوصا، أيقنت السّلطة ضرورة المضي قدما نحو الحسم في قانون إطار يكرس احتكار الدّولة للتجارة الخارجيّة.

لذا كانت هذه الفترة (1978-1989) فترة التجسيد الحقيقي لاحتكار الدّولة لتجارتها الخارجيّة.

وحثّى نتّمكّن من فقه ديناميكية هذا النظام في هذه الفترة، ودوره في ضبط التجارة الخارجيّة الجزائريّة، علينا تفكيكها إلى فترتين جزئيتين، الفترة الجزئية الأولى (1978-1981) وهي فترة تشديد الاحتكار على التجارة الخارجيّة، والتي تزامنت مع صدور القانون 02-78، الفترة الجزئية الثانية (1982-1989) هي فترة تخفيف الاحتكار على التجارة الخارجيّة، والتي واكبت وعاصرت صدور جملة من القوانين أشهرها على الإطلاق قانون

* وهذا ما كرّسه صدور الأمر 09/74 الذي نص على تدخل اللجنة فقط في العقود المتوسطة والطويلة الأجل واستبعد دورها في العقود القصيرة والمستعجلة، وهذا الإجراء دليل واضح على سوء استخدام نظام التراخيص الاجمالية للاستيراد.
**تمتد من سنة 1975 إلى سنة 1978.

88-29، وعليه سيتكفل هذا الفرع بشرح موجز لأهم الآليات الاحتكارية التي اعتمدها السلطة المركزية في هاتين الفترتين.

أولاً: فترة تشديد الاحتكار (1978-1981)

إنّ السلطة آنذاك لم تلجأ إلى تطبيق هذا النظام الصّارم والمتشدّد لقمع وظيفة الاستيراد أو الانقاص من قيمة وحجم وأهمية التّجارة الخارجيّة، إنّما لجأت إليه لقمع المضاربة والسلوكات المشبوهة التي قد تتعرض لها المبادلات التجاريّة مع الخارج*.

وتماشياً مع هذا المنحى، جاء قانون 02/78 المؤرخ في 11/02/1978 المتعلّق باحتكار الدّولة للتّجارة الخارجيّة ليجسّد ذلك من خلال ثلاثة إجراءات عملية سنحاول شرحها بإيجاز فيما يأتي:

1- الإجراء الأوّل: حصر المبادلات التجاريّة الخارجيّة بيد الدّولة

معنى ذلك لا يجوز مباشرة وظيفتي الاستيراد والتصدير إلّا عبر مؤسسات وأجهزة عمومية تابعة للدّولة ذات طابع وطني**؛ أي حصر امتياز الاحتكار في المؤسسات الوطنية لا غيرها وتمثّل في*:

- كلّ مؤسسة اشتراكية لها امتداد على المستوى الوطني.

- الدواوين والهيئات العامة ذات الطابع الصناعي والتّجاري أو حتّى ذات الطابع الإداري.

لكنّ السّؤال الذي يطرح نفسه لماذا هذا الحصر؟ أي ما هي أبعاده أو دوافعه؟ ولماذا هذا الإضفاء للطابع الوطني المتعلّق بمؤسّسات الاحتكار؟

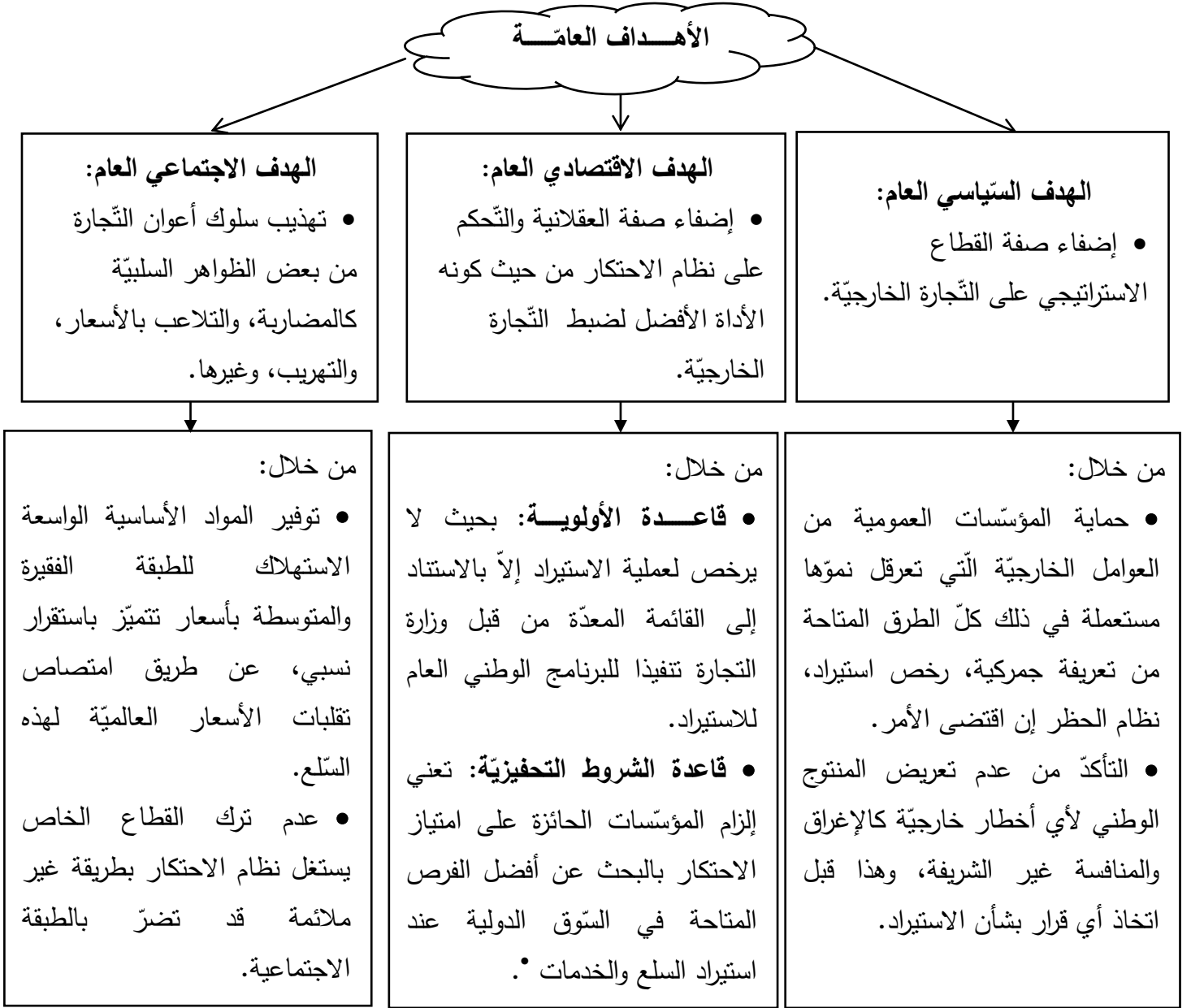
بالنسبة للأهداف الخفيّة لهذا النظام الاحتكاري الجديد، فالشكل (4، 2) يكشفها لنا فيما يأتي:

*أنظر للميثاق الوطني لعام 1976.

**أنظر للمادة (1) والمادة (2) من القانون 02/78.

*أنظر للمادة (3) من القانون 02/78.

الشكل رقم (4، 2): الأهداف العامة (الخفية) لنظام الاحتكار وفق قانون 78-02.



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المراجع الآتية:

- بن ديب، 2003، ص ص 299-307.
- عجة، 2007، ص ص 107-108.
- زايد، 2006، ص ص 156-157.

* لعل جديد قانون 02-78 أنه وسع من دائرة الواردات لتشمل الخدمات بعدما كانت تنحصر في الأمر 74-12 في البضائع المادية.

فيما يتعلّق بإضفاء الطابع الوطني لمؤسّسات الاحتكار فيعود للمبررين الآتيتين:

- رغبة الحكومة أنذاك في التقليل من عدد المؤسّسات في حقل التجارة الخارجيّة حتّى يسهل مراقبتها والتحكّم فيها.
- في نظر الحكومة أنذاك قوّة وحجم المؤسّسة الوطنية يمكنها من تقوية مركزها التفاوضي تجاه الشريك الأجنبي*.

2- الإجراء الثّاني: منع الخواص من التّدخل في المبادلات التّجاريّة مع الخارج

بصفة عامّة، تنص المادة 18 من القانون 78-02 بحلّ جميع المؤسّسات الخاصّة العامة في حقل التصدير، والاستيراد، أي التي يتعلّق نشاطها الأساسي بعمليات التجارة الخارجيّة، والتي هي مجبرة آلياً على إبرام صفقات تجاريّة مع الخارج أو المفاوضة بشأنها، غير أنه استثنى من الحلّ ولو لفترة انتقالية ما يأتي:

- المؤسّسات الخاصّة التي تستورد بعض السلع وفق الشروط الآتية:**
- أن تكون هذه السلع غير مدمجة بعد ضمن نطاق الاحتكار، إلى حين تمكن الدولة من بسط احتكارها على كل السلع.
- أن تكون هذه السلع المستوردة موجهة مباشرة للاحتياجات الخاصّة بالإنتاج في هذه المؤسّسات*.
- المؤسّسات الخاصّة التي لا يتعلّق نشاطها الأساسي بعمليات التجارة الخارجيّة، فلقد أمهلها القانون فترة انتقالية لتعديل نصوصها التأسيسية**.

* هذا التبرير يفقد صحته في الواقع العملي وهذا راجع لضعف المؤسّسات الوطنية من الناحية الفنيّة أمام الشريك الأجنبي.

**أنظر المادة 22 من القانون 78-02.

* هذا يعني أن رخص الاستيراد الممنوحة لا يمكن أن تضم السلع الموجهة لغرض بيعها على حالها.

**خاصّة ما تعلّق الأمر بحذف نشاطات التجارة الخارجيّة من موضوعها الاجتماعي التي أصبحت ممنوعة ابتداء من نشر هذا القانون.

- المؤسسات الأجنبية الخاصة الحائزة على صفة مبرمة* بينها وبين الدولة، أو أحد أجهزتها العمومية، هذه المؤسسات ولإنجاز مشروعها المكلفة به، يسمح لها القانون بالاستفادة من تراخيص الاستيراد بشكل مباشر أو غير مباشر.**

3- الإجراء الثالث: وقف جميع نشاطات الوساطة في مجال التجارة الخارجية:

حسب معنى المادة 10 من القانون 02-78، يقصد بالوسيط كل شخص طبيعي أو معنوي من الخواص الذي يحاول أن يتوسط بمناسبة إبرام العقود بين الدولة الجزائرية والمؤسسات الأجنبية، والذين يعملون لصالح الطرف الأخير، ويتلقون مقابل ذلك مكافأة في شكل نقدي أو في شكل امتياز طبيعي، فإن نشاط هؤلاء هو ممنوع (بن ديب، 2003، ص 302)

ويرجع محللون لجوء السلطة إلى منع هذا النوع من الوساطة* لدافعين اثنين:

- **الدافع الأخلاقي:** حيث تهدف أعمال الوسيط إلى تحقيق فائدة لمصلحة طرف غير جزائري**. ولتنقية المعاملات مع الخارج، ألغت الحكومة هذا النوع من الوساطة، الذي انتشر غداة سريان الأمر 12/74، أين هيمن الوسطاء المقنعون على مجمل وظائف التجارة الخارجية وخصوصا وظيفة الاستيراد. (Bouderssa, 1999, P 186)

- **الدافع الاقتصادي:** ويتجلى في المظهرين الآتيين:

- رغبة السلطة آنذاك في قمع وظيفة الوساطة، لأنها أدت إلى هدر كبير للمواد بسبب كثرة تدخل الوسطاء مما أدى إلى ارتفاع تكلفة المواد المستمرة.
- إلغاء الوسطاء يسمح بالنقل المباشر للتكنولوجيا؛ لأنه يتيح للمؤسسة الوطنية الاتصال بالمنتج الأصلي، دون المرور بالشركات التجارية الأجنبية التي لا تهتم بنقل التكنولوجيا بقدر اهتمامها بتحقيق الأرباح. (معاشو، 1986، ص 15)

* هذه الصيغة تكون من خلال عقد الذي ينص صراحة على أن استيراد المواد الضرورية لإنجاز المشروع تترك على مسؤولية الطرف الأجنبي.

** أي من خلال إنشائها لفرع أو وكالة لها بالجزائر، بشرط أن يكون مدير الوكالة أو الفرع يحمل نفس جنسية المؤسسة أو الشركة.

* أنظر إلى المادة 11 من القانون 02-78 التي أقرت أشكال الوساطات المشروعة وشروطها.

** أنظر للفقرة الأخيرة من نص المادة العاشرة من القانون 02-78.

إنّ نظام تشديد الاحتكار والذي تكرّس مع صدور قانون 78-02 أدى إلى نتائج مخيبة لم تعكس ما كان مأمولا منه، وهذا ما دفع سلطة إعادة الهيكلة الجديدة* إلى إعادة النظر فيه بالنظر إلى الإخفاقات التي عرفها، والتي نذكر أهمها فيما يأتي:

- فشل هذا النظام في الحدّ من ظاهرة تداخل الصّلاحيات ما بين الأجهزة المكلفة بالتجارة الخارجية.
- لم يعرف تجديدا في آليات عمله؛ بل بقي يعمل بنفس آليات وأدوات الأمر 12/74 والمتمثلة في نظام الحصص والنظام الحرّ ونظام التراخيص الإجمالية للاستيراد، رغم أن الأمر 12/74 أثبت فشله في إدارة دواليب التبادل التجاري الدولي.
- لم ينجح هذا النظام في تنويع الصادرات خارج المحروقات وتقليل الواردات كما كان مسطّرا؛ بل العكس هو الذي حصل؛ حيث ارتفعت وتيرة الواردات من سنة إلى أخرى، بينما الصادرات غير النفطية عرفت نموا بطيئا، باستثناء الصادرات النفطية (المحروقات) التي حافظت على رمتها باعتبارها عصب الاقتصاد الوطني.
- كرّس هذا النظام رقابة شكلية** على قطاع التجارة الخارجية، ولم يكرّس عليه رقابة فعلية والمتمثلة في رقابة السوق.
- عرف هذا النظام نقصا فادحا في مجال الرقابة على واردات الخدمات، ويعود ذلك إلى عدم إدماجها ضمن القوائم الجمركية المخصّصة لهذا الغرض.
- أهم إخفاق عرفه هذا النظام أنّه قمع القطاع الخاص؛ إذ حرّمه من المساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني، وهذا ما انعكس سلبا على حركية التصدير خارج المحروقات.
- كنتيجة لهذه الإخفاقات عملت السلطة الجديدة إلى البحث عن مخرج، فأخذت تعدّل هذا القانون وتصدر قانونا جديدا لعل وعسى تتفادى قدر الإمكان المعضلات السابقة، وهذا ما تجلّى في اعتمادها لنظام جديد يحلّ محلّ النظام القمعي السابق، والذي قد يضيف حيوية في قطاع التجارة الخارجية.

ثانيا: فترة تخفيف الاحتكار (1982-1989):

- تفاديا للإخفاقات التي نتجت من تطبيق سياسة تشديد الاحتكار، اتجهت سلطة إعادة الهيكلة إلى سياسة تجارية أكثر مرونة في ممارسة الاحتكار، ويظهر ذلك في التخفيفات (التسهيلات) التي طرأت على نظام الاحتكار من خلال الترسانة القانونية التي أصدرتها لهذا الغرض، والتي سنذكر أهم نصوصها فيما يأتي:
- قانون 82-11 المؤرخ في 21 أوت 1982 المتعلّق بالاستثمار الاقتصادي الوطني الخاص، والذي سمح بتأسيس الشركات المختلطة.*

* هي الجماعة التي حكمت البلاد بعد وفاة الرئيس هواري بومدين يقودها العقيد الشاذلي بن جديد الذي كان متأثرا بشدة بأفكار فرحات عباس الليبرالية.

** هي الرقابة التي تهتم بمدى مطابقة عملية الاستيراد للإجراءات المعمول بها في ميدان التجارة الخارجية.

* هذا يعني أن الحكومة الجزائرية رفضت الاستثمار الأجنبي المباشر وفضلت الاستثمار عن طريق الشركات المختلطة.

الفصل الرابع: تطور السياسات التجارية الجزائرية قبل الأزمة البترولية لعام 2014

- المرسوم 84-390 المؤرخ في 22 ديسمبر 1984* والذي رخصت من خلاله وزارة التجارة للمؤسسات العمومية التعامل مع الشركاء الأجانب وبعض التجمعات في إطار المبادلات التجارية الخارجية.
- الميثاق الوطني لعام 1986** الذي نص صراحة على إضفاء تعديلات مستمرة على نظام الاحتكار.

إنّ ما زاد ريثم هذا التخفيف المحتشم لنظام الاحتكار، هو الأزمة البترولية العالمية لعام 1986، وعليه ما يزيد بيانه في هذا الجزء هو الإجراءات والتدابير المتسارعة التي استحدثتها السلطة لوقف انهيار الاقتصاد الوطني من جهة، مع محاولة تكييف هذا الاقتصاد مع أدبيات اقتصاد السوق من جهة ثانية، هذه الإجراءات المتسارعة يمكن أن نجعلها في بندين اثنين:

1- التعريف الجمركيّ لعام 1986.

2- قانون الاحتكار الجديد لعام 1988؛ أي قانون 29/88*.

1- التعريف الجمركيّ لعام 1986:

أدى تهاوي أسعار البترول عام 1986 إلى عجز مزدوج من ميزان المدفوعات والميزانية العامة للدولة على الترتيب، هذه الأخيرة تشكل الجباية البترولية حصّة الأسد في إيراداتها، أمام هذا الوضع المالي الخطير، استحدثت السلطة آنذاك تعريف جمركية جديدة بغية تغطية النقص الفادح لإيرادات الدولة ابتداء من عام 1986، هذه التعريفية تتضمّن تسعة عشر** معدّلا (نسبة) كما يوضح ذلك الجدول رقم (4، 10).

الجدول رقم (4، 10): التعريف الجمركيّ لعام 1986 معدّلاتها وعدد البنود الموافقة لها.

المعدّلات	0	3	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	70	80	90	100	110	120
عدد البنود	581	914	322	1446	223	6	449	353	1	209	240	52	28	191	159	14	203	166	44

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع الآتي: زايد، 1994، ص 77.

وحتىّ نتّمكّن من فهم الجدول السّابق، الأخرى بنا تدعيمه أو تكميله بالجدول (4-11) حتىّ يمكننا تقييم الدور الجبائي لهذه التعريفية.

* هذا المرسوم التنفيذي هو متعلّق بتطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية.

** أنظر للميثاق الوطني لعام 1986، ص 159.

* الجريدة الرسمية رقم 29/1988، قانون رقم 29/88 المؤرخ في 19 جويلية 1988 والمتعلّق بممارسة احتكار الدولة للتجارة الخارجية.

** حيث تضمنت ثلاثة عشر معدّلا جديدا لم تكن موجودة في تعريف 1973 التي تضمنت ست معدّلات.

الجدول رقم (4، 11): توزيع نسب الحقوق الجمركية لتعريفة 1986 على إجمالي البنود التعريفية والواردات الإجمالية.

النسبة من الواردات الأجنبية %	الواردات بمليون دج	عدد البنود التعريفية	المعدلات أو النسب %
28%	682,20	581	0%
31%	274,23	914	3%
21%	425,15	2682	3-5-10%
08%	216,60	678	15-20-25%
11%	216,80	803	30-35-40-45%
01%	19,30	857	50-120%
100%	1834,28	6515	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المراجع الآتية:

- فراح ، 2011، ص 122.

- إحصائيات المديرية العام للجمارك لعام 1989.

- إنَّ ما يؤخذ على هذه التعريفة من خلال الجدولين السابقين حَمَلُهَا للتناقضات الآتية:

- كان الهدف الرئيسي من هذه التعريفة هو الحصول على مواد مالية غير نفطية لصالح الخزينة العمومية، غير أنَّ تحقيق هذا الهدف هو بعيد المنال على اعتبار أنَّ أكثر من 50% (52,14%) من قيمة الواردات الإجمالية هي واردات استثمارية لصالح المؤسسات الإنتاجية المحتكرة لهذه الصناعة والتي تخضع بدورها إلى ضريبة جمركية تتراوح بين الإعفاء الكلي 0% ومعدّل 3%.

- احتواؤها على عدد كبير من المعدلات جعلها تعريفية معقدة، مما تعذّر على أعوان الجمارك تطبيقها بشكل يسير في الميدان العملي، ويظهر هذا جلياً في عملية تصنيف البضاعة الأجنبية، حيث أنّها مصنفة في بلدها الأصلي تحت رقم تعريفى يختلف عن الرّقم التعريفى الذي تحدّده إدارة الجمارك الجزائرية - التعريفة الوطنية- الأمر الذي أدى إلى حدوث التباس نجم عنه ما يلي:

• عدم تحقيق هدف تمويل الخزينة العامة للدولة.

• تنامي أعمال التهريب.

- العزوف عن نشاط التصدير.
 - عدم التخصيص الأمثل للمواد الإنتاجية (بورويس، 1997، ص 164) - تطبيقها لم يراع الوضعية المزرية التي باتت تتخبط فيها جل المؤسسات العمومية بعد الأزمة النفطية لعام 1986، والتي نلخص أهم مظاهرها في المعالم الآتية:
 - الشح الشديد للعملة الصعبة ووجود القيود المالية المتعلقة أساسا بأسعار الصرف.
 - ارتفاع تكاليف المدخلات الخارجية لبعض المنتجات بسبب وجود الرسم التعويضي الذي نجم عن تطبيقه ارتفاع أسعار التكلفة ومن ثم أسعار بيع المنتجات.
 - انتشار الأسواق الموازية.
- هذه الوضعية المزرية أجبرت معظم المؤسسات الوطنية على ممارسة أنشطتها بأقل من طاقتها الإنتاجية العادية.

2- قانون الاحتكار الجديد لعام 1988 (قانون 29/88):

- تخفيفا من وطأة الأزمة البترولية لعام 1986 على الاقتصاد الوطني، رأت سلطة إعادة الهيكلة ضرورة إعادة تنظيم التجارة الخارجية وفق أصول جديدة تتناغم مع فلسفة اقتصاد السوق.
- وتماشيا مع هذا المسار الجديد، قامت السلطة بإلغاء قانون 02/78 واستبداله بقانون 29/88*، الذي يعتبره كثير من المراقبين قفزة نوعية من حيث الأهداف المسطرة والمستجدات الهامة التي حملها، هذه الأهداف** والمستجدات يرصدها لنا الجدول (4، 12) فيما يأتي:
- الجدول رقم (4، 12): قانون 29/88: الأهداف وأهم المستجدات.

الأهداف المسطرة	أهم المستجدات
<ul style="list-style-type: none"> • إحصاء دقيق لحاجات الشعب الجزائري • وتحديد ما هي المواد الحيوية التي يمكن استيرادها؟ وما هي البضائع التي يمكن تصديرها؟ • رفع الانتاج الوطني وتجسيد وظيفة 	<ul style="list-style-type: none"> • ممارسة احتكار الدولة للتجارة الخارجية يكون عن طريق الوكالات (Concessions)؛ • تُمنح هذه الوكالات للأعوان والهيئات العمومية والمجموعات ذات المصالح المشتركة* (Groupement d'intérêts Commun).

* هذا القانون هو مستوحى من القانون البولوني لعام 1982.

** هذه الأهداف وردت في المادة الثانية من القانون.

* هي هيئة تجمع مجموعة من المؤسسات العمومية الاقتصادية في إطار تنفيذ برنامج عام للتجارة الخارجية حيث تكون لهم نفس المصلحة وهذا لتحقيق أهداف مشتركة في المبادلات مع الخارج.

<ul style="list-style-type: none"> • تعطى هذه الوكالات على أساس دفتر شروط (Cahier de charge)، والتي تحدّد فيه واجبات وحقوق الوكيل. • لن ترغم الدولة المؤسسات المحكّرة على استيراد سلعة ما من مؤسسة محدّدة مسبقا أو مؤسسة وحيدة، بل فتحت المجال التنافسي واسعاً أمام المؤسسات العمومية في إطار إجراء الصّفات التجاريّة الدوليّة. • فتح المجال للمؤسسات الخاصّة بأن تستورد السلع والخدمات التي لا تتكفل بها واردات أصحاب الامتيازات في الاحتكار بمنح رخص استيرادها*. • يمنع لجوء أي شخص يتصف بالوساطة إلى إبرام عقد أو صفقة للاستيراد دون أن تكون لديه الصّفة القانونية. • منح رخص الاستيراد للمؤسسات الأجنبيّة التي لها عقد أو صفقة مبرمة مع المتعامل العمومي. • لا يمكن إبرام عقود الوكالة أو التمثيل سواء كان في الجزائر أو في الخارج لاستيراد السلع مع مؤسسات أجنبيّة إلاّ من طرف مؤسسات عموميّة اقتصاديّة. • فتح المجال لتوسيع تموين المؤسسات بالمواد الضرورية للإنتاج. • استبدال التراخيص الاجماليّة للاستيراد بميزانية العملة الصعبة السنويّة. 	<p>التكامل.</p> <ul style="list-style-type: none"> • تقليص التكاليف بتقليص الواردات. • تبسيط إجراءات ولوج المؤسسة العمومية والخاصّة إلى الأسواق الخارجيّة، مع خلق تراطبات بين المتعاملين التجاريين. • ترقية الصّادات خارج المحروقات. • تحفيز وتشجيع التعاون الاقتصادي الدولي.
---	---

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجعين الآتيين:

- زايد، 2006، ص ص 158-159.

- مولحسان، 2011، ص 137.

إنّ أهمّ مستجد ورد في الجدول السابق من بين مستجدات قانون 29/88 هو استبدال التراخيص الإجمالية للاستيراد بميزانية العملة الصعبة**، فما المقصود بهذه الميزانية؟، وما هي الإضافات التي قدّمتها للدولة والمؤسسة صاحبة الامتياز؟

* وهذا خلافا لما كان عليه الأمر في السابق (قانون 02/78) أين حلت كل مؤسسات الاستيراد الخاصّة بقوة القانون.
 ** أنظر الجريدة الرسمية رقم 1988/36، المرسوم رقم 88-167 المؤرخ في 1988/09/06 والمتعلّق بشروط برمجة المبادلات الخارجية وإيجاد ميزانيات بالعملة الصعبة.

هي ميزانية تتحدّد بقرار وزاري مشترك بين وزارة التجارة ووزارة المالية، تحدّد في هذا القرار إيرادات التّصدير ونفقات استيراد السّلع والخدمات للمؤسّسات العموميّة خلال السّنة الجارية لقد أتاحت هذه الأداة الجديدة للدّولة المحنكرة والمؤسّسة صاحبة الامتياز الإضافات الآتية:

- عوّضت كلّ أشكال الرّقابة السّابقة سواء الإداريّة منها أو الماليّة.
- أصبحت المؤسّسات من خلال هذه الميزانية قادرة على التّحكّم في مواردها مع إبقاء تدخّل الدّولة عن طريق قنواتها الإداريّة، وجهاز التخطيط والبرمجة (خالدي، 1996، ص 223).
- هي أداة لضمان التناسق بين مستوى الموارد المخصّصة للمؤسّسات وأهدافها السّنويّة، والأهداف الممتدة لأكثر من سنة فيما يخصّ الانتاج، والاستثمار، والاستيراد، والتّصدير.
- يمكن من خلال هذه الأداة ترحيل الاعتمادات الماليّة المخصّصة للاستيراد غير المستهلكة في السّنة إلى السّنة الماليّة شريطة أن تكون مطابقة للمخطّط* المتعدّد السّنوات المنصوص عليه في ميزانية العملة الصعبة في الأمد المتوسط بناء على تحقيق إيرادات التّصدير.
- يتم التسيير المالي للميزانية بالعملة الصعبة تحت مسؤوليّة المؤسّسة العموميّة.

مما سبق، يتضح أنّ جو اللامركزية والحرية والمناورة الذي أتاحه قانون 29/88 للمؤسّسات العمومية لم يجعلها تفلت من مجهر الرّقابة الصّارمة للدّولة خاصة في مسألة تسيير هذه المؤسّسات لميزانياتها بالعملة الصعبة، فكل عمليات التسيير المالي للمؤسّسات العمومية هي مراقبة من خلال جهاز التخطيط والبرمجة الذي أرسته الدّولة في هذه الفترة.

من هذا المنطلق يرى الاقتصادي الجزائري عبد الحميد الإبراهيمي** أنّ الاحتكار الذي نص عليه قانون 29/88 والمطبق على قطاع التجارة الخارجيّة هو في الحقيقة احتكار للدّولة* وليس احتكار للمؤسّسة. (Brahimi, 1991, P 425)

كما أنّ جو تخفيف الاحتكار الذي خلقه قانون 29/88 لم يمكن صناع القرار آنذاك من دخول عصر ما بعد البترول؛ أي تفعيل سياسة ترقية الصّادرات خارج المحروقات، بالرغم من إشراك القطاع الخاص الوطني

* أي أنّ هذه الميزانية لها ارتباط بعملية التخطيط على مستوى كلّ فرع مما أهلها لأن تكون وسيلة لبرمجة المبادلات الخارجيّة والتخطيط لعملية التوزيع حسب النشاط الاقتصادي.

** عبد الحميد الإبراهيمي: هو وزير أول سابق في عهد الرئيس الراحل الشاذلي بن جديد، يقطن حاليا في المغرب الشقيق، ويعمل الآن على تأليف موسوعة ضخمة حول الاقتصاد الإسلامي، عرف عنه أنّه مفجّر قضية مديونية 26 مليار دولار في نهاية الثمانينات وبداية التسعينات.

* لقد تعزّز هذا الاحتكار بعد أحداث 05 أكتوبر 1988 من خلال المرسوم 88-201 المؤرخ في 18 أكتوبر 1988، والذي ينص صراحة على إلغاء جميع الأحكام التنظيمية التي تتيح للمؤسّسات الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي الانفراد بأي نشاط اقتصادي أو احتكار تموين بالسّلع والخدمات.

جنب إلى جنب مع القطاع العام في هذه السياسة، وبالرغم من التشجيع الضريبي^٥ الذي خصّ به هذا المجال، والذي بدأ مساره الفعلي بعد الهزة المالية لعام 1986.

مما فات، يمكننا القول أنّ قانون 29/88 قد أحدث نوعا من الديناميكية في التجارة الخارجية الجزائرية استيراد وتصديرا مقارنة بقانون 02/78 من خلال إشراكه مجدداً للقطاع الخاص في عمليات التجارة الخارجية، ومن ثمّ إشراكه في العملية التنموية وكذا منح صلاحيات أوسع للمؤسسات العمومية المحتكرة في خضم تعاملاتها مع الأطراف الأجنبية، غير أنّ ما يعاب هذا القانون -في اعتقادنا- يظهر في النقيضين الذين يحملهما وهما:

- ينص من جهة على تنظيم التجارة الخارجية على أساس قواعد السوق؛ أي سياسة تجارية منفتحة، لكنه من جهة ثانية يعمل على تكريس سياسة حمائية قائمة على ميزانيات العملة الصعبة السنوية وتراخيص الاستيراد.

- إنّ استبدال التراخيص الإجمالية للاستيراد بميزانيات العملة الصعبة السنوية ابتداء من عام 1988، هذا الإجراء فيه تناقض على اعتبار أنّ هناك شحا في العملة الصعبة عرفته البلاد بعد الأزمة البترولية لعام 1986، وكان من الأجدى تطبيق هذا الإجراء ابتداء من عام 1979 بعد الطفرة النوعية التي عرفتها أسعار البترول بسبب الحرب العراقية الإيرانية، حتى يمكن تفعيل القطاع العام والخاص في مجالي التصدير والاستيراد.

وهكذا فإنّ الجزائر ومنذ قرابة ثلاثين سنة قد شهدت موجتين متتاليتين من الاحتكار، موجة احتكارية متصاعدة في الفترة 62-87، وموجة احتكارية مخففة في فترة 88-89، إيماننا منها بأنّ الاحتكار سيكون أداة فعالة في حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية من جهة، ومن جهة ثانية سيكون حافزا قويا نحو تنمية قطاع التجارة الخارجية خصوصا، وبالتالي تنمية الاقتصاد الوطني عموما.

غير أنّ هذا الاحتكار كنظام لم يفلح في تجسيد الأهداف المسطرة في المخططات التنموية، بل انقلب إلى وسيلة بيروقراطية تعسفية معرّقة كبحت سلبا برامج التموين الضرورية للنهوض بالاقتصاد الوطني، كما همشت القطاع الخاص وحرمته من لعب دور في ترقيّة الصادرات غيرالنفطية، هذا الواقع المرّ داخليا، والتطوّرات المتسارعة خارجيا، دفعت أصحاب القرار آنذاك نهاية الثمانينات من القرن الماضي إلى ضرورة تبني سياسات تجارية جديدة أكثر انفتاحا تؤدي إلى انتقال قطاع التجارة الخارجية الوطني من مرحلتي الرقابة والاحتكار إلى مرحلة جديدة هي مرحلة تحرير التجارة الخارجية والتي سنتناول حيثياتها في المبحث الثاني من هذا الفصل.

^٥ إنّ التشجيع الضريبي لعام 1986 نص على إعفاءين هما:

- إعفاء ضريبي لرقم الأعمال المحقق من التصدير من طرف عام أو خاص.
- إعفاء المؤسسات من الدّفع الجزافي المتعلّق بالأجور من سنة إلى 05 سنوات، بالإضافة إلى تسهيلات جبائية أخرى مسّت كل من الرّسم على النشاط الصناعي والتّجاري (TAIC)، والرّسم الوحيد على الانتاج (TUGP).

المبحث الثاني: تطوّر السياسات التجارية الجزائرية في حقبة الحرية التجارية (1990-2013)

أدى فشل سياسة احتكار الدولة للتجارة الخارجية داخليا، وضغوط المتغيرات الدولية المتسارعة منذ منتصف الثمانينات خارجيا إلى اقتناع السلطات الجزائرية بضرورة تبني الإيديولوجية الليبرالية القائمة أساسا على حث الدول على تحرير تجارتها الخارجية بما يتوافق وأدبيات صندوق النقد الدولي، والبنك العالمي، والمنظمة العالمية للتجارة.

تفاعلا مع هذا الاتجاه، بادرت السلطات الجزائرية بداية التسعينات بتجسيد جملة من الإصلاحات البنويّة تستهدف قطاع التجارة الخارجية. إنّ تصفّح مسيرة هذه الإصلاحات لا يتأتّى -في اعتقادنا- إلاّ بتتبع مسار تطوّر السياسات التجارية الجزائرية في حقبة الحرية التجارية (1990-2013).

وعلى هذا الأساس قسّمنا مبحثنا هذا إلى مطلبين، حيث تكفل المطلب الأول ببيان تطوّر السياسات التجارية الجزائرية في مرحلة التسعينات (1990-1999)، بينما تكفل المطلب الثاني ببيان تطوّر السياسات التجارية الجزائرية في مرحلة تعزيز التحرير التام والفعلي للتجارة الخارجية (2000-2013).

المطلب الأول: السياسات التجارية وتطوورها في مرحلة التسعينات (1990-1999)

إدراكا منها بخطورة التحوّل السريع من نظام تجاري حمائي مسير بطريفة بيروقراطية إلى نظام تجاري حرّ، وأنّ عدم التريث والتأني في هذا الأمر ستكون له نتائج وخيمة على الاقتصاد الوطني، فإنّ السلطات المعنية آنذاك أيقنت أنّ عملية التحرير لن تكون دفعة واحدة وإنّما على فترات كما تقرّه فروع هذا المطلب.

الفرع الأول: الفترة التمهيدية (1986-1989)

قبل الشروع الفعلي في عملية تحرير التجارة الخارجية ابتداءً من عام 1990، فإنّ السلطات الوصية كانت قد مهدت لهذا الأمر من خلال إصدار جملة من القوانين والتشريعات نذكر أهمها فيما يأتي:

- قانون 88-01 الذي نص صراحة بضرورة خوصصة القطاع العام.
- قانون 88-02 الذي أقرّ بضرورة انتقال النظام الاقتصادي الجزائري إلى نظام اقتصاد السوق.
- دستور عام 1989 الذي أشار إلى مبدأ تحرير التجارة الخارجية في النقاط الآتية: (بوضياف،

2018، ص 203)

- القضاء على احتكار الدولة للتجارة الخارجية ما عدا الميادين الاستراتيجية.
- حرية الاستيراد والتصدير لكلّ المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين مع الأجانب.
- إخضاع السوق لآليات العرض والطلب الحرّ.

وتوافقا مع ما أقره الدستور، تمّ تعديل القوانين والتشريعات التي تسمح بتجسيد ما جاء فيه، وهكذا جاءت الفترة التي سميت بالفترة التدريجية.

الفرع الثاني: الفترة التدريجية (1990-1993)

مرت هذه الفترة القصيرة بفترتين جزئيتين:

أولا: فترة التحرير المقيد للتجارة الخارجية (1990-1991): تجلّت أولى إرهابات محو الاحتكار الذي هيمن على التجارة الخارجية الجزائرية، والدخول فعليا إلى حقبة جديدة هي حقبة تحرير التجارة الخارجية من خلال صدور الحزمة القانونية التالية ممثلة أساسا في:

- 1- قانون النقد والقرض لعام 1990.
- 2- قانون المالية التكميلي لعام 1990.
- 3- المرسوم التنفيذي 91-37.
- 4- التعليمات 91-03.

سنحاول استعراض -بإيجاز دقيق- أهم ما احتوته هذه التشريعات في مجال تحرير التجارة فيما يأتي:

1- قانون النقد والقرض لعام 1990: يشكّل هذا القانون * -في نظر كثير من المتابعين- الخطوة الأولى نحو تكريس حرية التجارة في تاريخ الاقتصاد الجزائري بعد الاستقلال، ويظهر هذا الأمر في المعالم الآتية:

- يعزّز حرية الاستثمار الأجنبي بالجزائر.
- يمنح الفرصة للرأسمال الأجنبي بأشكاله المختلفة كي يساهم في التنمية الاقتصادية بالجزائر.
- يعمل على تشجيع كلّ أشكال الشراكة.
- يمحو كل مكبات القوانين السالفة المتعلقة بميدان رأس المال الأجنبي الذي يمكن أن يشمل صورا معنوية أو خاصة، والذي يمكن استثماره ** في كلّ القطاعات ما عدا القطاعات التي تحتفظ بها الدولة بصورة واضحة.
- يسمح بفتح وتمثيل البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية في الجزائر من قبل مجلس النقد والقرض *.

* القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14/04/1990 والمتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، الصادر في 18/04/1990.

** تبقى مسألة تحديد شروط ذلك الاستثمار من اختصاص مجلس النقد والقرض حسب ما نصت عليه أحكام قانون النقد والقرض. * يتم هذا الأمر تبعا لأحكام النظام المحدد لشروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية وإعادة تحويل مداخيلها إلى الخارج.

ولتسهيل عمليات الاستيراد، خول المشرع الحق في فتح حسابات بالعملة الأجنبية لممارسي هذا النشاط، فأصدر بنك الجزائر في هذا السياق عدّة أنظمة في 1990/09/08 لتوجيه هذه الممارسات (بوشايب، 2001، ص 103)، هذه الأنظمة يجمعها لنا الجدول الآتي:

الجدول رقم (4، 13): أنظمة فتح حسابات بالعملة الصعبة لممارسة نشاط الاستيراد.

النظام	المهمة المنوطة بالنظام	أهم ما تضمنه النظام
النظام 02/90 المؤرخ في 08 سبتمبر 1990، الجريدة الرسمية العدد 29، السنة 27، المؤرخة في 1990/09/12.	تحديد شروط فتح وتسيير الحسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين.	- تحديد الطرق العمليّة لفتح وتشغيل حساب أو عدّة حسابات بالعملة الصعبة لدى أي بنك جزائري من قبل الأشخاص المعنويين الجزائريين. - إعطاء للمصدرين حقّ الحيازة والتّصرف في كلّ إيراداتهم أو جزء منها على شكل عمالات صعبة * والمتأتية من الصادرات خارج المحروقات والمواد المعدنيّة.
النظام 03/90 المؤرخ في نفس التاريخ، والصادر في نفس الجريدة الرّسمية.	تحديد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية وإعادة تحويل مداخلها إلى الخارج.	- إلزامية تقييد طلبات الترحيل ببيان المطابقة، وتكون مرفوقة بالوثائق الضرورية إلى مجلس النقد والقرض ليعطي البنك تأشيرة طبقا للمادتين 13 و 14.
النظام 04/90 المؤرخ في نفس التاريخ، والصادر في نفس الجريدة الرّسمية.	كيفية اعتماد الوكلاء وتجار الجملة وتنصيبهم.	- خول هذا النظام انطلاقا من قانون الماليّة التكميلي لعام 1990 للوكلاء وتجار الجملة حرية استيراد السلع لأجل إعادة بيعها بمجرد حصولهم على رخصة بذلك (رخصة مجلس النقد والقرض كما أشار إليها النظام 03/90).

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المراجع الآتية:

- دحماني، 2006، ص ص 126-127.

- مولحسان، 2011، ص ص 139-140.

- بلحاج، 2014، ص 150.

* تتراوح النسب التي يحتفظ بها المصدرون من إيراداتهم بالعملة الصعبة بين 10% و 100% تبعا لطبيعة السلعة أو الخدمة موضوع التصدير، بتعبير آخر تبعا للقيمة المضافة المحليّة التي تحتويها هذه السلعة أو الخدمة، وكذلك الجهد المبذول في البحث عن الأسواق الخارجية واكتسابها.

مما سبق يتضح أنّ قانون النّقد والقرض، وكذا الأنظمة الثلاثة التي انبثقت عنه الواردة في الجدول السابق قد فتحت أفاقا جديدة في مجال تحرير التجارة الخارجيّة ويظهر ذلك في:

- إلغاء البرنامج العام للاستيراد وبرنامج الميزانيات بالعملة الصّعبة، وتعويضها بمخطط التمويل الخارجي تحت إشراف البنوك.

- جعل البنوك التجارية -ومن ورائها بنك الجزائر- مشاركة بقسط كبير في تسيير التجارة الخارجيّة، عكس ما كان عليه الحال من قبل، أين كان هذا الأمر حكرا على وزارة المالية.

2- قانون المالية التكميلي لعام 1990: إذا كان قانون النّقد والقرض هو اللبنة الأولى التي وضعتها السلطات لتحرير التّجارة الخارجيّة، فإنّ اللبنة الثانية التي تلت ذلك تمثلت في قانون المالية التكميلي لعام 1990 والذي حمل في طياته الإجراءات التّحريرية الآتية**:

- السّماح بإنشاء نوع جديد من الشّركات وهي شركات الامتياز* وشركات البيع بالجملة مما يقلل احتكار الدّولة في مجال الاستيراد والتّصدير.

- منح الحق لتجار الجملة والوكلاء المعتمدين المقيمين داخل التّراب الوطني الحق في استيراد البضائع لأجل إعادة بيعها وإعفاؤها من إجراءات رقابة التّجارة الخارجيّة والصّرف.

- تحديد قائمة البضاعة المستثناة من مجال التطبيق.

- تحديد شروط إعادة بيع البضائع المعروضة للاستهلاك عند الضرورة.**

إنّ هذه الإجراءات التّحريرية التي أقرتها المادتان 40 و 41 من القانون كانت مقبّدة؛ أي لا يمكن تجسيدها ميدانياً إلّا بتوفير جملة من الشروط نذكر أهمها فيما يأتي:

- هذه الإجراءات هي خاصّة بفئة محدّدة من المتعاملين الاقتصاديين والذين يعرفون بالملتزمين أو البائعين بالجملة.

- هذه الإجراءات تستوجب انتقال رؤوس الأموال؛ أي أن تسديد ثمن البضائع يتطلّب وجود رصيد بالعملة الصّعبة.

- قيام الملتزمين أو البائعين بالجملة بنشاط الاستيراد والتّصدير وفق الإجراءات التّحريرية يستوجب موافقة البنك المركزي لا الإدارة التجاريّة.

* القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14/04/1990 والمتعلّق بالنّقد والقرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، الصادر في 18/04/1990.

** لمزيد من الاطلاع على هذه الإجراءات أنظر المادتين 40 و 41 من القانون السالف الذكر.

* شركات الامتياز هي شركات وطنية تعمل على تمثيل مورد أجنبي أي تقوم بعمليات البيع لشركة أجنبية.

** يستثنى منها السيارات بغرض إعادة بيعها ويبقى استيرادها للاستهلاك حكرا على المجاهدين وذوي الحقوق.

3- المرسوم التنفيذي 91-37: إنَّ الانفتاح التجاري الذي تبلور نتيجة صدور القانونين السابقين - قانون النقد والقرض وقانون المالية التكميلي - قد شابته بعض النقائص*، مما دفع السلطات الوصية إلى إصدار المرسوم التنفيذي رقم 37/91**، والذي أقرَّ بصفة رسمية مبدأ تحرير التجارة الخارجية؛ ليلغي بذلك احتكار التجارة الخارجية كما يلغي شهادات الاستيراد والتصدير.

لقد أتاح هذا النص القانوني لكل مؤسسة عمومية أو خاصة، ولكل شخص طبيعي أو معنوي يمتن وظيفة التجارة بالجملة سواء يعمل لحسابه أو لحساب غيره بما في ذلك الإدارة، إمكانية القيام بوظيفة استيراد البضائع تحت شرط وحيد وأساسي وهو تسجيل المتعامل في السجل التجاري بصفة بائع بالجملة، وذلك مهما كانت نوعية البضاعة المستوردة، ما عدا المواد ذات الاستهلاك الواسع التي تخضع لدقتر الشروط من وزارة التجارة قبل الاستيراد، وهذا ما أكدته المادة السادسة من المرسوم المذكور بهدف السهر على انتظام المخزونات ومراقبة توزيع وتطور أسعار هذه المواد الواسعة الاستهلاك كالسكر، والبن، وغيرها.

4- التعلية 91-03: كان مشكل توفير العملة الصعبة والحفاظ عليها الهاجس الأكبر الذي يؤرق البنك المركزي في هذه الفترة بغية تمويل التجارة الخارجية.

وقصد تسيير محكم لهذا الأمر، أصدر البنك المركزي التعلية 03/91*، والتي جاءت لتوضح الشروط والقواعد المالية التي تخضع لها عمليات التجارة الخارجية المنصوص عليها في المرسوم التنفيذي السابق 37/91، هذه الشروط والقواعد نوجز أهمها فيما يأتي:

- إلغاء الميزانية بالعملة الصعبة للمؤسسات العمومية.
- إلزام المستوردين على الحصول على وسائل دفع أجنبية لأجل لا يفوق 18 شهرا.
- إيداع مقابل مبلغ الواردات بالدينار الجزائري.
- إلغاء الدفع بالعملة الصعبة على مستوى السوق الوطنية للسلع المستوردة من قبل مؤسسات الامتياز وتعويضه بالتسوية بالدينار طبقا لقانون المالية التكميلي لعام 1990.
- تمّ وضع حدّ أدنى لأجل القروض التجارية يتراوح ما بين 18 و 36 شهرا، ولما صار التمويل بالقروض التجارية بهذه الشروط غير متاح في السلع الوسيطة، انحازت الواردات إلى السلع النهائية، ولإزالة هذا

*وتتمثل أساسا في: - عدم إمكانية إجراء منافسة بين البنوك لغرض تمويل عمليات التصدير والاستيراد، وبذلك أصبح اللجوء إلى السوق الحر بالدينار نشطا.

- الالتزام بعدم معالجة أو شراء أو بيع السلع إلا بعض المنتجات المرخصة.
 - التزام أصحاب الامتيازات غير المقيمين بالتكفل بإنتاج السلع المحلية.
- **المرسوم التنفيذي 37/91 المؤرخ في 13 فيفري 1991 والمتعلق بشروط التدخل في مجال التجارة الخارجية، الجريدة الرسمية، العدد 12، السنة 28، المؤرخ في 1991/03/20.

*التعلية رقم 91-03 الصادرة عن بنك الجزائر بتاريخ 21 أبريل 1991 والمتضمنة شروط ومقاييس تمويل عمليات الاستيراد.

التحيز، قامت السلطات العمومية بحرمان الواردات التي ليس لها أولوية من تسهيلات النقد الأجنبي. (النشاشيبي وآخرون، 1998، ص 110).

يتضح لنا من خلال النصوص الصادرة سنة 1991 أنّ النظام البنكي كان المنظم الوحيد للتجارة الخارجية (يوسفي ومصراوي، 2017، ص 147)، والتي أصبحت بدورها تحتكم لمقاييس مالية كصفة التعامل بالدينار وتوفير التمويل الخارجي.*

إنّ ما يؤخذ على هذه المرحلة من خلال نصوصها القانونية المطبقة في الواقع أنّها أفرزت مظاهر غير محمودة أثرت بشكل سلبي على الاقتصاد الوطني، والتي نوجز أهمها فيما يأتي:

- فتح الاستيراد غير المدروس على مصراعيه من طرف السلطات أدى إلى ارتفاع المديونية الخارجية للبلد بسبب تقليص سداد مستحقات الواردات نتيجة انخفاض أسعار المحروقات في هذه الفترة.
- سهولة الحصول على السجل التجاري وحرية الاستيراد دون مراعاة سلم الأولويات أدى إلى:

• استيراد سلع سهلة التمويل على حساب السير الأحسن للمؤسسات الوطنية (دحماني، 2012، ص 128).

• بزوغ ظاهرة المضاربة في التجارة الخارجية الجزائرية وذلك عن طريق استيراد المنتجات واسعة الربح المنافسة للمنتجات الوطنية، هذا الأمر قد يساهم مع مرور الوقت في تحطيم الاقتصاد الوطني.

لقد أثبتت هذه النتائج الآثار السلبية لتحرير عمليات الاستيراد على الاقتصاد الوطني بسبب تطبيقها بطريقة عشوائية وغير عقلانية؛ إذ كان من الواجب على الدولة التّدخل في إطار تنظيم وتحديد الأولويات دون عرقلة السير نحو اقتصاد السوق (يوسفي ومصراوي، 2017، ص 148)، وهذا ما أدركته في الفترة القادمة.

ثانياً: فترة عودة الدولة لمراقبة التجارة الخارجية (1992-1993): إنّ الذي دفع الحكومة للتّدخل ومن ثمّ فرض رقابة صارمة على التجارة الخارجية في هذه الفترة هو الاستيراد العشوائي الذي طبع الفترة السابقة، والذي أثر بشكل كبير على رصيد الدولة من العملة الصّعبة وزاد من عبء المديونية الخارجية.

ولوقف هذا التدهور الحاصل، جاءت حكومة "بلعيد عبد السلام" فانتهجت الحلّ الداخلي؛ أي الاعتماد على النفس بدلا من الحلّ الخارجي، أي طرق أبواب الهيئات المالية الدولية لمواجهة الصعوبات المالية.

*البحث عن تمويل خارجي للعمليات التي تفوق مليوني دولار يقلص من الحرية التجارية.

**هي حكومة الاقتصادي والمجاهد بلعيد عبد السلام صاحب فكرة "اقتصاد الحرب" القائمة على رفض أي تفاوض مع الهيئات المالية الدولية، وبالأخص إعادة جدولة الديون الخارجية، إذ يعتبر أنّ المديونية الخارجية هي السبب الوحيد لمشاكل البلد الاقتصادية، كما اعتبر أنّه بمقدور قطاع المحروقات إعادة مسار التنمية للاقتصاد الجزائري.

لذا دعا رئيس الحكومة آنذاك إلى شدّ الحزام خصوصا تجاه الواردات، وهو ما دفعه إلى إنشاء لجنة متابعة عمليات التجارة الخارجية (AD-HOC) التي أنيط لها الوظائف** الآتية:

- مراقبة العمليات التجارية وتصحيح الاختلالات التي يمكن حدوثها.
- تخصيص الأغلفة المالية من العملة الصعبة للمستوردين العموميين والخواص حسب احتياجات الاقتصاد الوطني الضرورية.
- توفير أفضل تمويل موجه للعمليات الاستيرادية ضمن أفق الحدّ من المديونية القصيرة المدى، وتفاذي مشاكل الخزينة (مولحسان، 2011، ص 142).

وفي هذا الإطار، أصدرت الحكومة التعلية 625* المتعلقة بالتجارة الخارجية وتمويلها، حيث أعادت صياغة قوائم المنتجات الممكن استيرادها وفق الترتيب الآتي:

- قائمة المواد الاستراتيجية: وهي المواد الأساسية المرتبطة بالإنتاج وتطويره كالمواد الداخلة في إنتاج المحروقات أو الإنتاج الفلاحي، أو المواد الاستهلاكية الأساسية.
- قائمة المواد المتعلقة بالإنتاج والاستثمار: وتتشكل من مدخلات الجهاز الصناعي، ومواد الصيانة والمدخلات المدعمة لنشاط التصدير.

- قائمة المواد موضوع تقييد: وهي التي تعتبر في نظر الحكومة ليست ذا أولوية كبيرة بالنظر لسياسة التقشف المتبعة، وهي مواد يمكن استيرادها إلا للضرورة باستعمال حساب خاص بالعملة الصعبة، علاوة على هذا هناك مواد محظورة يمنع استيرادها بتاتا، ويمنع فتح حساب بالعملة الصعبة خاص بها كالفواكه مثلا.

تجدر الإشارة هنا أنّ التعلية حدّدت سقفا ماليا لتدخل لجنة Ad-Hoc كما يلي:

- إذا كانت قيمة الواردات أقل أو يساوي 100000 دولار أمريكي يتم تجسيدها مباشرة دون المرور على لجنة Ad-Hoc؛ أي عن طريق المتعاملين بالتنسيق مع البنوك العمومية.
- إذا كانت قيمة الواردات تتجاوز مبلغ 100000 دولار أمريكي فإنها تكون محل معاينة دقيقة من قبل لجنة Hd-Hoc. لقد عرفت هذه الفترة رغم إجراءاتها التقييدية صدور تعريفة جديدة هي تعريفة

*تكونت في 29 نوفمبر 1992، وهي تعمل تحت وصاية رئيس الحكومة وتضم ممثلين من: بنك الجزائر، ووزارة التجارة، ووزارة الصحة.

**لمزيد ومن الاطلاع حول هذه الوظائف أنظر إلى المحورين الأساسيين اللذين احتوتهما التعلية 625 المتعلقة بالتجارة الخارجية وتمويلها لعام 1992.

*تعلية رئيس الحكومة رقم 625 المؤرخة في 18 أوت 1992 والمتعلقة بالتجارة الخارجية وتمويلها، الجريدة الرسمية، العدد 62، السنة 29، المؤرخة في 19/08/1992.

1992 • والتي حلت محلّ تعريفه 1986، هذه التعريفه تتم عن توجه نحو تحرير التجارة الخارجية ويظهر ذلك في:

- انقيادها لأحكام الاتفاقية الدولية للنظام المنسق ** (Système Harmonise) المتعلقة بتعيين وتصنيف البضائع، المحررة ببروكسل عام 1983.

- التزام الجزائر باتفاقية الاستعداد الائتماني الثاني في جوان 1991 مع صندوق النقد الدولي.
- خضوع هذه التعريفه لقاعدة تصاعد معدّلات الضرائب وذلك تبعاً لدرجة الانفتاح على المنتجات؛ إذ تطبق معدّلات ضعيفة على الواردات من المواد الأولية كدرجة أولى، ثم تطبق معدّلات متوسطة على واردات المنتجات نصف المصنعة كدرجة ثانية، وأخيراً تطبق معدّلات مرتفعة نسبياً (من 40% إلى 60% كحد أقصى) على الواردات من المنتجات النهائية.

أصبحت هذه التعريفه سارية المفعول مع صدور قانون المالية لعام 1992؛ إذ تمّ من خلالها تقليص تشتت معدّلات الرّسوم الجمركية من 19 معدّل في تعريفه 1986 إلى 07 معدّلات فقط وهي: 0%، 3%، 7%، 15%، 25%، 40%، 60%.

ولعلّ ما يلفت الانتباه في هذه التعريفه هو انخفاض الحدّ الأقصى للضرائب والرّسوم المفروضة على السلع التامة الصنع إلى حدود النّصف (من 120% في تعريفه 1986 إلى 60%)، وهذا دليل واضح على اتجاه الجزائر نحو تحرير تجارتها الخارجية تبعاً لتوصيات صندوق النقد الدولي والاتفاقية العامة للتعريفه والتجارة.

إنّ ما يمكن قوله حول هذه الفترة أنّ حكومة بلعيد عبد السلام قد مسكت العصا من الوسط، فهي من خلال تدخلها لم تلغ النصوص الخاصة بتحرير التجارة الخارجية، بل أرادت ولأسباب موضوعية التدخل لاسترجاع صلاحيات تخلت عنها لصالح المؤسسات البنكية في مجال تمويل التجارة الخارجية، غير أنّ هذا التدخل نجم عنه تقييد شديد للتجارة الخارجية وهذا ما يتعارض صراحة مع شرطية صندوق النقد الدولي وأدبيات الاتفاقية العامة للتعريفه والتجارة.

ومع تفاقم أزمة المديونية الخارجية التي عجلت برحيل حكومة بلعيد عبد السلام، تدخل التجارة الخارجية فترة جديدة سننعرّف عليها في النقطة الموالية.

* هناك إصلاح تعريفي سبق صدور تعريفه 1992 ينم عن توجه نحو تحرير التجارة الخارجية وهو إدخال نظام الرّسم على القيمة المضافة (TVA) على السلع المستوردة في إطار قانون المالية لعام 1991 معوضاً الرسم الوحيد الإجمالي على الإنتاج (TUGP)، وللخدمات (TUGS)، وذلك بستة معدّلات هي 0%، 7%، 13%، 14%، 21%، 40%.

** هذه الاتفاقية صادق عليها المجلس الشعبي الوطني في 1991/03/30.

الفرع الثالث: فترة بداية التحرير التام والفعلي للتجارة الخارجية (1994-1999)

عرفت السياسة التجارة الجزائرية في هذه الفترة-تحت ضغط إملاءات * المؤسسات المالية الدولية المتزايدة - مسارين اثنين، المسار الأول تمثل في رفع القيود على عمليات الاستيراد، أما المسار الثاني فتمثل في تشجيع الصادرات خارج المحروقات.

أولاً: رفع القيود على عمليات الاستيراد

لقد تجسّد هذا المسار عملياً من خلال اتّخاذ جملة من الإجراءات نستعرض أهمها فيما يأتي:

1- الإجراءات التنظيمية: وقد تمثلت أساساً في:

- إلغاء التعليم رقم 625 المؤرخة في 18 أوت 1992 السالفة الذكر المفيدة لحركة التجارة الخارجية.
- إصدار التعليم 13/94 ** القاضية بحلّ لجنة Ad-Hoc وهذا لوضع حدّ لتدخل الدولة في تسيير التجارة الخارجية.

2- الإجراءات الكمية: يمكن ذكر أهمها فيما يأتي:

- مواصلة العمل بقائمة الواردات السالبة.
- تحرير عشر سلع يخضع استيرادها لمعايير فنية ومهنية، وهذا تبعاً للقرار المؤرخ في 10 أبريل 1994* .

3- الإجراءات النقدية: وقد تجسّدت فعلياً من خلال:

- إلغاء القاعدة التي تنص على تمويل الواردات الاستهلاكية بشكل كلي بالنقد الأجنبي الخاص للمستورد استناداً على النظام 11/94 الصادر من بنك الجزائر بتاريخ 11 أبريل 1994 والمتعلق بشروط القيام بعمليات استيراد السلع إلى الجزائر وتمويلها.

* تجسّدت هذه الإملاءات في الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها الجزائر على مدار عقد من الزمن (1989-1998)، والتي كانت في معظمها مع صندوق النقد الدولي، وقد نفذت عملياً من خلال الاتفاقات والبرامج الآتية:

- اتفاق الاستعداد الائتماني الأول (ماي 1989) مع صندوق النقد الدولي.
- اتفاق الاستعداد الائتماني الثاني (جوان 1991) مع صندوق النقد الدولي.
- برنامج التثبيت الاقتصادي (01 أبريل 1994-31 ماي 1995) مع صندوق النقد الدولي.
- برنامج التعديلي الهيكلي (22 ماي 1995 - 21 ماي 1998) مع البنك الدولي.
- ** التعليم رقم 13/94 الصادرة عن رئيس الحكومة المؤرخة في 12 أبريل 1994 المتضمنة حل لجنة Ad-Hoc.
- * قرار وزير الاقتصاد المؤرخ في 10 أبريل 1994 والمتضمّن وقف استيراد بعض السلع.

- إصدار التعليمية رقم 20/94 من طرف بنك الجزائر والتي شكّلت دفعة قويّة نحو التحرير التام لتجارتنا الخارجيّة من خلال الإضافات والامتيازات التي أنت بها والتي منها:
- أعادت الاعتبار للبنك الأولي بصفته الممول الرئيسي للتجارة الخارجيّة.
- فتحت الباب على مصراعيه لكلّ شخص معنوي وطبيعي يمارس النشاط التجاري والمسجّل في السجّل التجاري إمكانية الحصول على العملة الصّعبة ومن ثمّ القيام بنشاط الاستيراد.
- ألغت كلّ التعليمات السابقة الخاصّة بعملية تمويل الواردات.
- ألغت الحدود الدّنيا المطبّقة على أجال إئتمانات المستوردين.
- بيّنت بوضوح الشرطين الأساسيين الواجب توفرهما في المستورد كي يتحصّل على قرض مصرفي لمزاولة نشاط الاستيراد والتمثليين في القدرة على السّداد* والاحتراف.**
- إقدام السّلطات الجزائريّة على إدخال إصلاحات* عميقة في نظام سعر الصرف الوطني تبعا لشروط صندوق النقد الدولي ابتداء من عام 1994 وتتمثل أساسا في:
- تخفيض سعر الصرف الدينار بمقدار 50,6% عام 1994، و 36% عام 1995، و 15% عام 1996، ؛ و 5,4% فقط عام 1997، وعليه في المجمال فإن العملة الوطنية قد فقدت أكثر من 250% من قيمتها خلال فترة التّكيف (التعديل) الهيكلي (Naas, 2003, P237).
- إلغاء نظام الرّقابة على النّقد الأجنبي؛ واستبداله بنظام التعويم الموجه للعملة من خلال جلسات لتحديد السّعر بين البنك المركزي والمصارف التجاريّة.
- إنشاء سوق النقد الأجنبي بين البنوك والذي يمكن هذه البنوك من الإتجار بالعملة الأجنبيّة فيما بينها سنة 1996.
- إنشاء مكاتب الصّرافة.
- بنهاية 1996، أصبح من الممكن تعويض البنوك الخارجيّة وصرف المدفوعات الخاصّة بنفقات الصحة والتعليم وغير ذلك من النفقات في الخارج.
- إلغاء القيود النّهائيّة على المدفوعات للمعاملات التجاريّة المتبقية بما في ذلك السّفر لأغراض السّياحة وهذا في عام 1997.

*القدرة على السّداد (La Solvabilité)؛ أي حيازة المستورد على خزينة معتبرة من العملة المحليّة.

**ويقصد به مدى قدرة المتعامل الاقتصادي على إيجاد أحسن السّلع على مستوى السوق الدولي واستيرادها بأحسن الأسعار في ظروف حسنة من حيث الاستقبال والنقل والتخزين.

*لقد هدفت هذه الإصلاحات أساسا إلى:

- جعل سعر صرف الدينار يتحدّد من خلال عوامل العرض والطلب؛ أي سعر صرف حقيقي خال من التشوهات.
- جعل الآليات التي تحدّد بها السّلطات الجزائريّة سعر الصرف أكثر وضوحا.
- تخفيض أسعار الصادرات المقومة بالعملة الأجنبيّة ورفع أسعار الواردات المقومة بالعملة الوطنية، وهذا الإجراء يرمي إلى معالجة العجز المسجّل على مستوى الميزان التجاري وميزان المدفوعات.

- تحقيق مستوى لا بأس به في مجال قابلية تحويل الدينار وهذا في نهاية عام 1997.

4-الإجراءات الجمركية: وتتمثل في التعريفات الجمركية ، وكذا الرسوم الاضافية ونظام القيمة الادارية.

4-1-التعريفات الجمركية: سنركز هنا على التعديلات المتوالية المدرجة على التعريفات الجمركية الوطنية ابتداء من عام 1996 والتي واكبت تطبيق برنامج التعديل الهيكلي المبرم مع صندوق النقد الدولي، وفي هذا الصدد نلمس أربع تعريفات يجمعها لنا الجدول (4-14)

الجدول رقم (4، 14): التعريفات الجمركية الوطنية مصدرها القانوني ومعدلاتها فترة 1996-1999.

التعريفات	المصدر القانوني	المعدلات
التعريفات الجمركية لعام 1996	القانون 95-27 المؤرخ في 30 ديسمبر 1995 والمتضمن قانون المالية لعام 1996.	3%، 7%، 15%، 25%، 40%، 50%.
التعريفات الجمركية لعام 1997	القانون 96-31 المؤرخ في 30 ديسمبر 1996 والمتضمن قانون المالية لعام 1997.	5%، 15%، 25%، 45%.
التعريفات الجمركية لعام 1998	القانون 97-02 المؤرخ في 31 ديسمبر 1997 والمتضمن قانون المالية لعام 1998.	3%، 15%، 25%، 45%.
التعريفات الجمركية لعام 1999	القانون 96-12 المؤرخ في 31 ديسمبر 1998 والمتضمن قانون المالية لعام 1999.	5%، 15%، 25%، 45%.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجعين الآتيين:

- شتاتحة، 2019، ص ص 111 -112.

- فراج، ص ص 124 -125.

تعليقا على الجدول السابق يمكن تقديم الملاحظات الإجمالية الآتية:

- في التعريف الجمركية لعام 1996 أعيدت هيكلية المعدّلات المذكورة* والواردة في تعريف عام 1992 خاصة ما تعلق بالمعدّل الأعلى فيها وهو 60% الذي تم استبداله بالمعدّل المخفّض 50%.

- في التعريف الجمركية لعام 1996 وحسب المادة 140 من قانون المالية لعام 1996 فإن المعدّلات توزع أو تطبق كما يلي:

- تفرّض من الإعفاء إلى 7% معدلات بسيطة على واردات من المواد الأولية.
- تفرّض من 15% إلى 25% معدّلات متوسطة على المنتجات نصف المصنعة.
- تفرّض من 40% إلى 50% معدّلات مرتفعة على المنتجات التامة الصنّع والنهائيّة.

- إنّ جديد التعريف الجمركية لعام 1997 أنّها واصلت سياسة التفكيك الجمركي، حيث استبدلت المعدّلات الست للتعريف السّابقة بـ 4 معدّلات وذلك بمقتضى قانون المالية لعام 1997، حيث حسب المادة 105 منه يتم إلغاء النسبتين 3% و7% وتعوّضان بالنسبة 5%، وتبعا للمادة 106 تلغى النسبتين 40% و50% وتعوّضان بالنسبة 45%، لتصبح نسب هذه التعريف كالتالي: 5%، 15%، 25%، 45%، وحسب كثير من الخبراء فإنّ هذه التعريف جاءت كتعبير صادق على نية الجزائر في تحرير تجارتها الخارجيّة وهذا بعدما قدّمت طلبا للانضمام إلى المنظمة في عام 1996.

- إنّ التعريف الجمركية لعام 1998 حافظت على نفس النسق التحريري الذي كرسته تعريف عام 1996 وتعريف عام 1997، ولعلّ جديد هذه التعريف أنّها استبدلت النسبة 5% بالنسبة 3% مع بقاء النسب الأخرى على حالها وهو ما نصت عليه المادة 49 من قانون المالية لعام 1998.

- بموجب القانون 98-12 والمتضمن قانون المالية لعام 1999، وردت تعريف جمركية جديدة في عام 1999 والتي تطابقت معدّلاتها مع معدّلات التعريف الجمركية لعام 1997 وهذا نتيجة تراجع مداخيل الجباية البترولية وتراجع أسعار النفط والذي أثر سلبا على الصّادرات، وعليه أصبحت معدّلات التعريف الجمركية وفق هذا القانون كالتالي: 5%، 15%، 25%، 45%.

4-2- الرسوم الإضافية والقيمة الإدارية: بالإضافة إلى التّعريفات السّالفة الذكر، فقد اعتمدت السّلطات المعنية بعض الرّسوم الإضافية مع إرسائها لنظام القيمة الإدارية في هذه الفترة، هذا النظام وهذه الرّسوم نستعرضها فيما يأتي:

*أنظر للمادة 138 من قانون المالية لعام 1992.

**أنظر للمادة 140 من قانون المالية لعام 1996.

4-2-1- الرسوم على القيمة المضافة TVA: حيث جاء الأمر 94-03 المتضمن قانون المالية لسنة 1995 بالتغيرات الآتية (زايد، 2006، ص 276):

- إزالة الرسم العالي بالنسبة للرسم على القيمة المضافة والذي هو 40% واستبداله برسم مرتفع جديد هو 21%.
- محو الإعفاءات المطبقة على منتجات الأرز، والذرة، والمبيدات وإخضاعها للرسم على القيمة المضافة لمعدل 7%.

4-2-2- الرسم الخاص الإضافي TSA: جاء لغرض تقليص الواردات من السلع الكمالية على أساس بضائع. تمّ اعتماده بموجب المادة 99 من قانون المالية لعام 1994، وبمعدل يتراوح ما بين 10% و 150% حسب طبيعة المنتج المستورد.

4-2-3- الرسم الداخلي على الاستهلاك TIC: تبعا للمادة 236 من قانون الجمارك، فإن إدارة الجمارك من حقها أن تقبض أثناء عمليات التخليص الجمركي الرسوم الداخلية المستحقة على بعض أصناف البضائع كالتبغ والكحول.

4-2-4- القيمة الإدارية Valeur Administré: تمّ الأخذ بها وتطبيقها ابتداء من سنة 1996 وهي تتمثل في تعيين إدارة الجمارك لقيمة دنيا على أساسها يتم حساب الحقوق والرسوم الجمركية.

يتضح من خلال عرض هذه الرسوم ونظام القيمة الإدارية أنها لم تتناغم في معظمها مع هبة التخفيض والتفكيك التي عرفتها التعريفات الجمركية السالفة الذكر باستثناء الرسم على القيمة المضافة الذي سيعرف تخفيضا • بعد عام 1999، ويتجلى عدم التناغم هذا خصوصا في الرسم الإضافي الخاص الذي يصل معدله الأعلى إلى 150% وهو أكبر بثلاثة أضعاف من معدل التعريفات الأعلى لعام 1999 البالغ 45%، كما أنّ نظام القيمة الإدارية لا يتماشى بتاتا مع توجهات السلطات العمومية في إطلاق العنان التام للتجارة الخارجية وتفعيل آليات اقتصاد السوق، ويعزو خبراء ذلك إلى رغبة السلطات المعنية في منح مهلة إضافية انتقالية للمؤسسات الوطنية بغية تغطية تكاليف الإنتاج بين الجزائر وبقية الدول.

* حيث تمّ تعديل نسب الرسم على القيمة المضافة الواردة في قانون المالية لسنة 2000 وهي 7%، 14%، 21% لتصبح 7%، 17% بموجب قانون المالية لعام 2001.

مما سبق يتضح أنّ السلطات المعنية لم تكن لها سياسة واضحة المعالم في هذه الفترة من حيث الأهداف والوسائل، وهذا ما نجم عنه تقليص غير مدروس لبعض الحقوق والرفع في الحقوق الأخرى.

ثانيا: ترقية الصادرات خارج المحروقات (1994-1999): شهدت فترة التعديل الهيكلي (1994-1999) ولأول مرّة منذ الاستقلال جدية أكبر من أصحاب القرار في تفعيل مسألة ترقية الصادرات خارج المحروقات مقارنة بالفترات السابقة، وذلك تحت طائل دوافع ظرفية** وهيكلية*، وقد تجلّى هذا التفعيل من خلال إجراءات مؤسسية وإجراءات تفضيلية.

1- الإجراءات المؤسسية: تجسّدت هذه الإجراءات من خلال إعادة تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية مع استحداث مؤسسات جديدة تعنى بترقية الصادرات خارج المحروقات.

1-1- إعادة تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية:

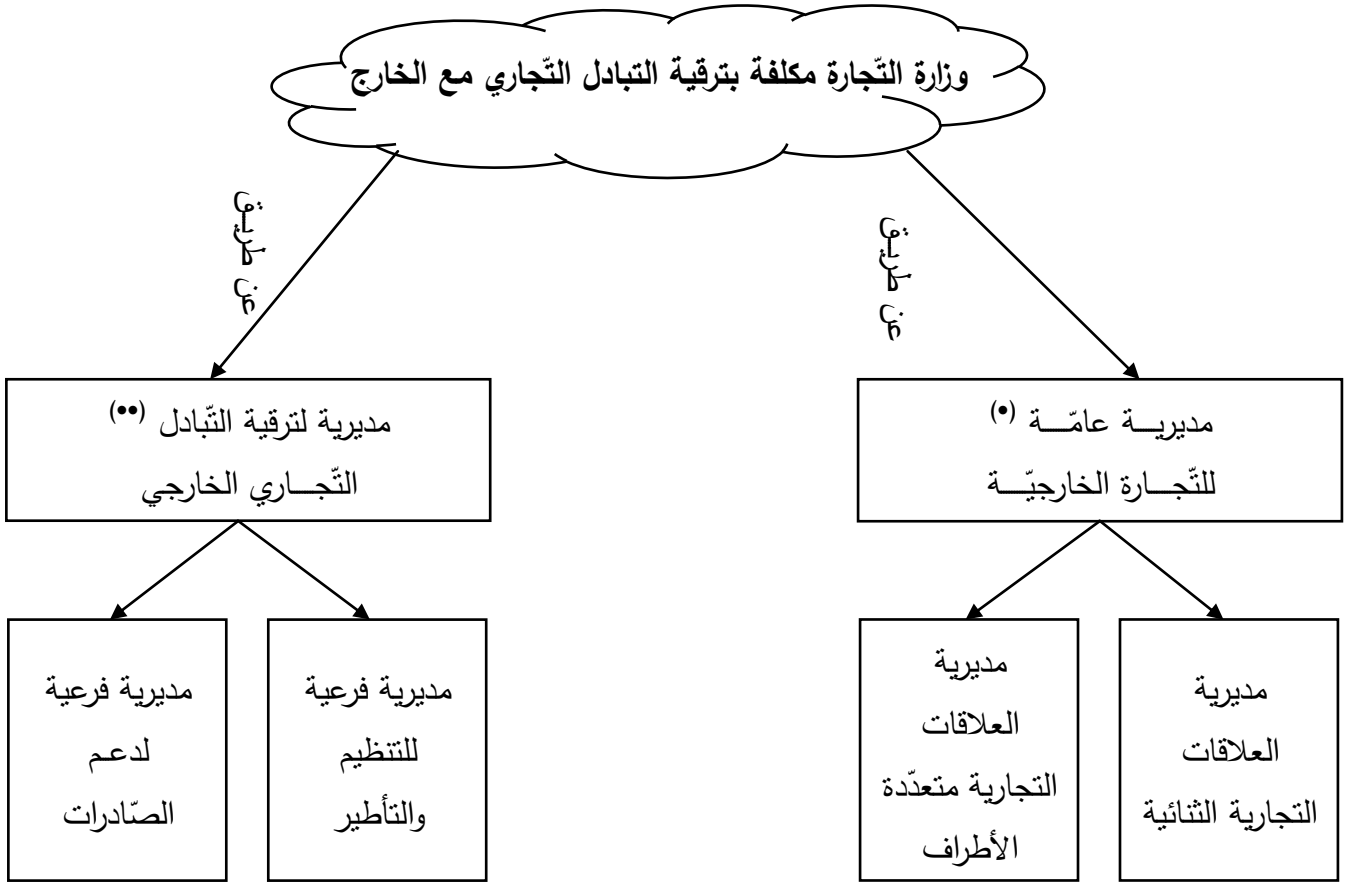
إذ بمقتضى المادة الثامنة من المرسوم التنفيذي رقم 207/94 المؤرخ في 16/07/1994، تمّ تكليف وزارة التجارة بمهمة ترقية التبادل التجاري مع الخارج من خلال المديرية التابعة لها، وبالتنسيق مع البعثات الدبلوماسية للجزائر والمكلفة بالشؤون التجارية، والمخطط (4، 3) كفيل ببيان الخطوط العريضة لهذه المهمة فيما يأتي:

*أطلق عليهم سلطة التعديل الهيكلي.

** هذه الدوافع تتعلّق أساسا بالنفرة الحاصلة في العملة الصعبة التي عرفها الاقتصاد الوطني بعد انهيار أسعار البترول في عام 1986.

* هذه الدوافع تتعلّق أساسا بالعمل على الحدّ من التبعية للنفط عبر تنويع الصادرات في المدى المتوسط والبعيد. للاستزادة حول هذه الدوافع الظرفية وهيكلية يرجى الرجوع إلى المرجع الآتي: عجة الجليلي، مرجع سابق، من ص 258 إلى ص 265.

الشكل رقم (4، 3): إعادة تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية.



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع الآتي:

- عجة، 2007، ص ص 250 - 251.

يتضح لنا من خلال هذه الهيكلية التنظيمية أنّ السلطة أعطت صلاحيات واسعة لوزارة التجارة للتكفل التام بسياسة ترقية الصادرات خارج المحروقات، إذ لم تعد في هذه الفترة جهازا محايدا، بل أضحت اليد الطولى للدولة في هذا المجال، بما يخدم كلّ الأطراف المعنية بعملية التصدير.

1-2- استحداث مؤسسات جديدة لترقية الصادرات خارج المحروقات:

الجدول (4، 15) يرصد لنا أهم هذه المؤسسات* فيما يأتي:

*أنظر المادة (02) من المرسوم التنفيذي رقم 207/94 المؤرخ في 16/07/1994 المتعلّق بصلاحيات وزارة التجارة الجديدة الرسمية رقم 07.

**أنظر المادة (03) من المرسوم التنفيذي السابق رقم 207/94.

*إضافة لهذه المؤسسات، أنشئت المناطق الحرّة في قانون المالية لعام 1993 المادة 93 منه، وكذا في قانون الجمارك لعام 1998 أنظر المادة رقم (01) ورقم (02) منه.

الجدول رقم (4، 15): أهم المؤسسات الجديدة لترقية الصادرات خارج المحروقات فترة (94-99).

المهام الأساسية	المصدر القانوني المنشئ لها	اسم المؤسسة
- تثمين الصادرات ومعاينة وتحليل الوضعيات الهيكلية والظرفية بغرض مضاعفة تواجد المنتج الوطني في الأسواق الدولية. - تزويد المؤسسات المحلية بالمعطيات الكافية حول سير وفرص الأسواق الدولية.	المرسوم التنفيذي 327/96 المؤرخ في 1996/10/01	الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية (تابع لوزارة التجارة)
- تنظيم الملتقيات والتظاهرات الاقتصادية داخل التراب الوطني وخارجه. - إقامة المعارض وإنجاز الدراسات الخاصة بترقية المنتوجات الوطنية في الأسواق الخارجية. - تقديم الاقتراحات بغرض تسهيل عمليات التصدير. - إبرام اتفاقيات ثنائية مع الغرف التجارية الأجنبية. - حل النزاعات المتعلقة بالتبادل التجاري من خلال هيئة مصالحة وتحكيم تابعة لها**.	المرسوم التنفيذي 93/96 المؤرخ في 1996/03/03	الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (تابعة لوزارة التجارة)
- تغطية مخاطر التصدير مع خضوع هذه التغطية إلى المرسوم التنفيذي رقم 235/96 المؤرخ في 1996/07/02 والمتعلق بشروط وكيفيات تغطية المخاطر الناجمة عن التصدير.	المرسوم التنفيذي 205/96 المؤرخ في 1996/06/05.	الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX (تابعة لوزارة المالية)
- تمويل الأبحاث المتعلقة بالأسواق الدولية والتي تهدف إلى توفير المعلومات للمصدرين وتحسين نوعية المواد المخصصة للتصدير.	المرسوم التنفيذي 205/96 المؤرخ في 1996/06/05.	صندوق خاص لترقية الصادرات* (تابع لوزارة المالية)

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجعين الآتيين:

- إيزام، 2002، ص ص 37 - 41.

- عجة، 2007، ص ص 251 - 258.

* يمكن للدولة استشارتها بشأن الاتفاقات التجارية المزمع إبرامها مع الشركاء الأجانب.

** يمتد اختصاصها في هذا المجال إلى المنازعات التجارية الدولية كما تنص على ذلك المادة (06) من مرسوم إنشاء الغرفة.

* هو من حسابات التخصيص الخاص المفتوحة لدى الخزينة العمومية تحت رقم 884/302، توسع مجال تدخله بمقتضى المادة 129 من قانون المالية لسنة 1997؛ حيث لم يعد فقد أداة لتوزيع المساعدات؛ بل أصبح في الواقع أشبه بمؤسسة مالية تضمن السير الحسن لعمليات التصدير.

2- الإجراءات التفضيلية: يمكن إجمال أهمها في النقاط الآتية:

- بموجب التعلية 94/20 المؤرخة في 12/04/1994 اعترفت السلطة بحرية الأعوان الاقتصاديين في تداول العملة الصعبة.

- بموجب التعلية 94/20 أصبحت كافة المنتجات حرة التصدير أو الاستيراد تماشيا مع التعديل الهيكلي المنفق عليه مع صندوق النقد الدولي*.

- إعفاء الصادرات من أداء الرسم على القيمة المضافة TVA**.

- منح إعفاء مؤقت لمدة خمس سنوات على الأرباح الصناعية والتجارية لمؤسسات التصدير وكذا الدفع الجزافي*.

- إعفاء لمدة خمس سنوات من دفع الضريبة على أرباح الشركات**.

- الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي بالنسبة للمداخيل الناتجة عن التصدير.

- إجراء تخفيض على الحقوق الجمركية، هذا الإجراء تكلمنا عنه عند التطرق إلى مسار رفع القيود عن الاستيراد، ويندرج هذا التخفيض في إطار منهجية تصاعدية تأخذ بعين الاعتبار المركز التنافسي للمنتج الوطني من زاوية تخفيض كلفة المواد الأولية ونصف المصنعة لأغراض التموين (عجة، 2007، ص 266).

- إنشاء رسم خاص إضافي بموجب المادة 92 من قانون المالية لعام 1995 والذي استخدمته السلطة لتمويل صندوق دعم الصادرات المفتوح لدى الخزينة.

- تعديل الأنظمة الاقتصادية الجمركية بموجب القانون رقم 10/98 المتعلق بقانون الجمارك الموجّه لخدمة التصدير، والجدول الآتي يجمعها لنا فيما يأتي:

*أنظر المادة 03 من التعلية رقم 20/94.

**أنظر المادتين 12 و 19 من قانون المالية لعام 1996.

*أنظر المادتين 138 و 209 من قانون الضرائب المباشرة.

**أنظر المادة 12 من قانون المالية لعام 1996.

الجدول رقم (4، 16): الأنظمة الاقتصادية الجمركية الموجهة للتصدير في إطار قانون

الجمارك لعام 1998.

المهام الأساسية	المصدر القانوني المنشئ لها	اسم النظام الجمركي
• يسمح بقبول البضائع المستوردة لغرض معين والمعدة لإعادة التصدير خلال مدة معينة مع وقف الحقوق والرسوم ودون تطبيق المحظورات ذات الطابع الاقتصادي.	المادة 174 من القانون 10/98 المتعلق بقانون الجمارك.	نظام القبول المؤقت
• يسمح بإعفاء البضائع المتجانسة من حيث نوعيتها وجودتها وخصائصها التقنية من دفع الحقوق والرسوم عند الاستيراد إذا استعملت مع بضائع محلية لأغراض التصدير النهائي.	المادة 186 من القانون 10/98 المتعلق بقانون الجمارك.	نظام التموين** بالإعفاء
• يسمح هذا النظام بالتصدير المؤقت للبضائع المعدة لإعادة استيرادها لهدف معين وفي أجل محدد دون تطبيق تدابير الحظر الاقتصادي إما على حالتها أو بعد تحويلها.	المادة 193 من القانون 10/98 المتعلق بقانون الجمارك.	نظام التصدير* المؤقت

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجعين الآتيين:

- لحمش، 2004، ص ص 163 - 170.

- إيزام، 2002، ص ص 65-68.

- اتخذت إدارة الجمارك جملة من الإجراءات لتسهيل عمليات التصدير نذكر منها:

- فحص البضائع في موطن إقامة المصدر.
- إيداع التصريح التفصيلي قبل شحن البضائع.
- إلغاء رخص التصدير باستثناء بعض المواد كالأبقار المنتجة ونبات النخيل والأشياء التراثية والفنية.

*المادة 180 من قانون الجمارك لعام 1998 حددت قائمة السلع الخاضعة لنظام القبول المؤقت لإعادة تصديرها على حالتها وأهمها على الخصوص البضائع المستوردة في إطار عمليات الإنتاج.

**اشتطت الفقرة الثانية من المادة 187 للاستفادة من هذا النظام تبرير التصدير المسبق للبضائع.

*غالبا ما تستفيد المؤسسات من هذا النظام لأغراض المشاركة في المعارض والتظاهرات الاقتصادية الدولية.

الفصل الرابع: تطور السياسات التجارية الجزائرية قبل الأزمة البترولية لعام 2014

- تخفيض أسعار النقل البحري*، وقد جرى التخفيض تبعا للجدول المعدّ من طرف الشركة الوطنية للملاحة البحرية والشركة الوطنية للنقل البحري.

الجدول رقم (4، 17): نسب تخفيض أسعار النقل البحري.

نسبة التّخفيض	مجال التّخفيض
%50	من سعر النقل البحري.
%50	على المنتجات المخزّنة.
%20	على المناجم والفضلات الحديدية.
%20	على كافة البضائع ذات المنشأ الجزائري.

المصدر: من وثائق الشركة الوطنية للملاحة.

- الإعفاء** من إيداع الكفالة والتي تمس الأنشطة الآتية:

- السلع المخصّصة لإعادة التصدير بعد التّحويل.
 - السلع الخاضعة لعمليات التّحسين بغرض إعادة التصدير.
 - الصادرات من مواد التّغليف المخصّصة للسلع المصدّرة.
- الترخيص بفتح حسابات بالعملة الصّعبة للأشخاص المعنويين الذين يقومون بمهام التصدير .
- عدم إجبار المصدّر* على إرفاق عمليّة التصدير بشهادة تفتيش تثبت مطابقتها ونوعيتها عند التصريح الجمركي إلا إذا كانت محل طلب صريح من المشتري الأجنبي.

وكنتايج لهذه المعاملة التفضيلية ارتفعت** الصادرات خارج المحروقات من 287 مليون دولار عام 1994 إلى 510 مليون دولار عام 1997، منها 37 مليون دولار مواد غذائية، و40 مليون دولار مواد خام، و387

*تجدر الإشارة هنا إلى أنّ التسديد يكون بالدينار إذا كانت الطريقة المتبعة هي من نوع CIF وبالعملة الصّعبة إذا تبنى الأطراف صيغة FOB ويقع عبء دفعها على المستورد الأجنبي.

**أنظر المادة 104 من قانون المالية لعام 1997.

*أنظر إلى المرسوم التنفيذي رقم 431/97 المؤرخ في 1997/11/16 المتعلّق بإلغاء أحكام المرسوم رقم 94-90 التي من أهمها إرفاق عمليّة التصدير بشهادة تفتيش.

**هذا الارتفاع والتّحسن لا يعني نجاح هذه التدابير في القضاء على عقبات التصدير؛ حيث لازالت المؤسسة الوطنية تشكو من أغلبها، بدليل أن حصيلة الصادرات خارج المحروقات السنوية بعد عام 1997 عرفت تذبذبا بين الصعود والنزول، ولمعرفة هذه الأسباب والعقبات أنظر إلى: إيّازم خالد، مرجع سابق، من ص 106 إلى ص 108.

مليون دولار منتجات نصف مصنعة، و 1 مليون دولار مواد تجهيز زراعية، و 23 مليون دولار مواد تجهيز صناعية، و 23 مليون دولار مواد استهلاك.

المطلب الثاني: تطور السياسات التجارية الجزائرية في مرحلة تعزيز التحرير التام والفعلية للتجارة الخارجية (2000-2013)

خرجت الجزائر من القرن العشرين وهي منهكة بمعضلات اقتصادية واجتماعية التي نجمت عن التداخيات الكارثية للعشرية السوداء (90-99) والتي تجلت في أزمة سياسية طاحنة كادت تعصف بالبلد ككل، ومع مجيء القرن الواحد والعشرين دخلت البلاد في فترة بحبوحة مالية تصاعدية في الفترة (2000-2013) نتيجة ارتفاع أسعار البترول في الأسواق العالمية، هذا ما سمح لأصحاب القرار -بوتفليقة وفريقه- من المناورة وإحداث تغييرات * عديدة مسّت عديد القطاعات بما فيها قطاع التجارة الخارجية الذي سنحاول تتبع أهم التطورات التي لحقت به خلال الفترة (2000-2013) من خلال إبراز أهم سياسات التجارة الخارجية التحريرية المطبقة على مسارات ثلاثة، مسار رفع القيود عن الاستيراد، ومسار ترقية الصادرات خارج المحروقات، ومسار الاندماج في الاقتصاد العالمي.

الفرع الأول: رفع القيود عن عمليات الاستيراد (2000-2013):

يمكن تلخيص أهم الإجراءات التجارية المتخذة في هذا الصدد وفي هذه الفترة من خلال حزمة من الإجراءات الآتية:

أولاً: الإجراءات التنظيمية: تتمثل أساساً في التشريعات الآتية:

- إصدار الأمر 04/03 ** المؤرخ في 19 جويلية 2003 والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات البضائع وتصديرها والذي قدّم الإضافات الهامة الآتية:

* أهم هذه التغييرات على الإطلاق هي برامج التنمية الاقتصادية الثلاثة المعتمدة في هذه الفترة وهي الأضخم في تاريخ الجزائر وهي:

- برنامج الإنعاش الاقتصادي (2000-2004) بمبلغ 7 مليار دولار.

- برنامج دعم النمو (2005-2009) بمبلغ 55 مليار دولار.

- برنامج الاستثمارات العمومية (برنامج توظيف النمو) بمبلغ 286 مليار دولار فترة (2010-2014).

للاستزادة حول هذه البرامج التنموية الضخمة يرجى الرجوع إلى المرجع الآتي: عبد الرحمن تومي، الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الواقع والأفاق، دار الخلدونية، الجزائر، 2011، من ص 216 إلى 289، ومن ص 309 إلى ص 330.

** أنظر الجريدة الرسمية رقم (43) المؤرخة في 20 جويلية 2003.

- أحدث إطارا قانونيا للتجارة الخارجية يتوافق مع قواعد المنظمة العالمية للتجارة.
- أقام إطارا تشريعا شفافا سواء بالنسبة للمتعاملين المحليين أو للشركاء الأجانب.
- كرّس مبدأ حرية الاستيراد والتصدير؛ حيث نصّ أنّ كلّ عمليات التجارة الخارجية مفتوحة لكل شخص طبيعي أو معنوي يمارس بصفة منتظمة نشاطا اقتصاديا*.
- نص على استثناءات لمبدأ حرية الاستيراد والتصدير وهي استثناءات عامة تتماشى مع مبادئ وقواعد اتفاقية الجات لاسيما المواد 6، 19 و 20.
- نص على حماية الإنتاج الوطني** من ممارسات الإغراق والدعم وفق قواعد المنظمة العالمية للتجارة السارية المفعول في هذا المجال.
- صدور المرسوم التنفيذي رقم 05-221 المؤرخ في 22 يونيو 2005 والمتعلق بالحق التعويضي* وكيفية تعويضه والذي تمّ النصّ عليه في الأمر رقم 03-04 السالف الذكر؛ إذ تشير المادة (03) من المرسوم أنّه لا يمكن تطبيق الحق التعويضي إلا بعد إجراء التحقيق الذي تقوم به المصالح المختصة في وزارة التجارة بالتعاون مع المصالح المختصة في الوزارات المعنية.
- صدور المرسوم التنفيذي رقم 05-222 المؤرخ في 22 يونيو 2005 والمتعلق بتنفيذ الحقّ في الإغراق** وكيفياته والذي تمّ النصّ عليه في الأمر 03-04 السالف الذكر؛ إذ تشير المادتان (03) و (04) من هذا المرسوم إلى أنّ تنفيذ الحقّ ضدّ الإغراق يأتي بعد التحقيق الذي تجرّبه المصالح المختصة وبناء على طلب مقدّم من طرف فرع إنتاج وطني.
- علاوة على التشريعات الثلاث الرئيسية السابقة، فإنّه يمكن إضافة نصوص تنظيمية مؤطرة لعمليات الاستيراد بالدرجة الأولى وردت في الفترة (2000-2013) كما يبيّنه الجدول (4-18).

*أنظر المادة (02) من هذا الأمر.

**من مميزات الأمر 03-04 أنّه أدرج فصلا كاملا لمسألة حماية الإنتاج الوطني وذلك من المادة 08 إلى المادة 16. لمزيد من الاطلاع حول الحقّ التعويضي وكيفية تنفيذه أنظر للمواد 12، 28، 29، 30 و 31 من هذا المرسوم. **لمزيد من الاطلاع حول كيفية تنفيذ الحقّ ضدّ الإغراق أنظر للمواد من 8، 34، 35، 36، و 37 من هذا المرسوم.

الجدول رقم (4، 18): نصوص تنظيمية مؤطرة لعمليات الاستيراد فترة (2000-2013)

النص التنظيمي المؤطر	المجال
• قرار وزاري مشترك مؤرخ في 2001/01/31 يعدّل القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 1997/04/16 والمتعلّق بشروط استيراد وتسويق المواد النسيجية المصنّعة والمستعملة وكيفياتها.	المواد النسيجية
• مرسوم تنفيذي رقم 04-331 المؤرخ في 18 أكتوبر 2004 يتضمّن تنظيم نشاطات صنع المواد التبغية واستيرادها وتوزيعها.	المواد التبغية
• قرار مؤرخ في 06 جوان 2005 يحدّد دفتر الشروط التقنية الخاصة باستيراد المنتجات الصيدلانية الموجهة للطب البشري؛ • قرار مؤرخ في 30 ديسمبر 2008 يعدّل ويتمم القرار المؤرخ في 30 نوفمبر 2008 والمتعلّق بمنع استيراد المنتجات الصيدلانية والمستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري المصنّعة في الجزائر؛ • مرسوم تنفيذي رقم 09-102 مؤرخ في 10 مارس 2009 يحدّد الإجراءات المطبّقة عند استيراد وتصدير الأدوية ذات الاستعمال البيطري.	الأدوية
• مرسوم تنفيذي رقم 09-296 المؤرخ في 02 سبتمبر 2009 يعدّل المرسوم التنفيذي رقم 09-181 المؤرخ في 12 ماي 2009 الذي يحدّد شروط ممارسة أنشطة استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع من طرف الشركات التجارية التي يكون فيها الشركاء أو المساهمون أجنب.	المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع
• مرسوم تنفيذي رقم 10-69 المؤرخ في 31 جانفي 2010 يحدّد الإجراءات المطبّقة عند استيراد وتصدير مواد الصحة النباتية ذات الاستعمال الفلاحي.	مواد الصحة النباتية ذات الاستعمال الفلاحي

المصدر: من اعداد الطالب اعتمادا على المرجع الآتي:

- شتاتحة، 2019، ص 121.

ثانيا: الإجراءات النقدية: نذكر أهمها فيما يأتي:

- إدراج نشاط القرض في الأمر 03-11 المتعلّق بالنقد والقرض في المادة 68 منه، ومن باب الحاجة إلى هذه القروض تتدخل البنوك والمؤسسات المالية (الوسيلة المعتمدة) لمنح تحويلات لازمة بقصد مساعدة المتعاملين في التجارة الخارجية لتجسيد مبادلاتهم التجارية الخاصة بالاستيراد والتصدير (علوذة، 2014، ص 07).

- نص النظام رقم 07-01 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الخارجية مع الخارج ومن بينها التوطين، عملية الاستيراد، عملية التصدير، استخدام وسائل الدفع في التجارة الخارجية، وكذا تحويل رؤوس الأموال والمنصوص عليها أيضا في النظام رقم 05-03.

- التقنين الرسمي لاستخدام الاعتماد المستندي كأداة إجبارية لدفع ثمن كلّ الواردات من خلال نص المادة 69 الواردة في القانون المالي التكميلي لعام 2009.

تجدر الإشارة هنا إلى أنّ هذه الإجراءات النقدية تخدم عمليتي الاستيراد والتصدير على حدّ سواء، إلاّ أنّه في غالب الأحيان تميل لعملية الاستيراد باعتبارها خطوة أولية لتحقيق عملية التصدير؛ إذ في كثير من الأحيان مدخلات عمليات الاستيراد هي أساس قيام الإنتاج المصدر.

ثالثا: الإجراءات الجمركية: حتى يمكننا أن نحصي أهمها علينا تقسيمها إلى جانبين: الجانب الأول خاص بالتعريف الجمركية والحقوق الجمركية، والجانب الثاني نسميه جوانب جمركية أخرى.

1- جانب التعريف الجمركية والحقوق الجمركية: نلمس في هذا الجانب بعض الديناميكية وتتمثل فيما يأتي:

- إصدار التعريف الجمركية لعام 2001^{**} والتي حملت أربعة معدّلات 5%، 15%، 25%، 40%.

جديد هذه التعريف أنّها ألغت المعدّل العالي 45% لتعريف 1999 و عوضته بالمعدّل العالي 40%.

- تأسيس الحق الإضافي المؤقت بمعدّل ثابت قدره 60% وهذا في عام 2001 والغرض منه حمائي بحت؛ أين حدّدت المادة 24 من القانون المالي التكميلي لعام 2001 قائمة المواد الخاضعة لهذا الحق والتي بلغ مجموعها 448 منتوجا، كما بيّنت الفقرة الثانية من المادة السابقة مدة تطبيقه وهي خمس سنوات، حيث يتقلص كلّ سنة بنسبة 12% إلى غاية 2006 تاريخ اندثار التدابير الحمائية لبعض المنتوجات والمواد المحلية والتّحضير بالتالي للمنافسة.

- إصدار التعريف الجمركية لعام 2002 والتي حملت ثلاث معدّلات، المعدّل المنخفض 5% خاص بالمواد الأولية و مواد التجهيز، المعدّل الوسيط 15% بالنسبة للمواد نصف المصنعة، والمعدّل العالي 30% بالنسبة للمواد المصنعة أو منتوجات الاستهلاك النهائي.

- إلغاء الإتاوات الجمركية* والمقدّرة بـ 2,4% نظير الخدمات المقدّمة من قبل إدارة الجمارك وتعويضها بمقادير نقدية ثابتة خلال السنّة المالية والتي يمكن مراجعتها.

*أحدث هذا الإجراء أي الاعتماد المستندي سخطا كبيرا لدى المتعاملين الاقتصاديين (المستوردين والمصدرين) باعتباره أداة بيروقراطية عطلت الكثير من عملياتهم التجارية، والحقيقة أنّ حكومة رئيس الحكومة السابق أحمد أويحي لجأت إلى هذا الإجراء البيروقراطي لكبح وتيرة الواردات المتصاعدة والتي فاقت 60 مليار دولار وهذا خاصّة بعد الأزمة الماليّة العالمية لعام 2008.

**أنظر للقانون رقم 01-12 المؤرخ في 19 جويلية 2001 والمتعلق بقانون المالية التكميلي لعام 2001.

* جاء هذا الإلغاء من خلال قانون المالية لسنة 2004 في المادتين 35 و 36 على التوالي، ومن خلال تعديل أحكام المادة 238 مكرّر من قانون الجمارك.

2- جوانب جمركية أخرى: في هذا الحيز نلمس الإجراءات الجمركية الآتية:

- التخلي عن القيمة الإدارية فيعام 2001 وتبني مكانها القيمة التعاقدية التبادلية عند تحديد قيمة السلع الموجهة للجمركة.*

- تقليل الرقابة الجمركية القبلية وتكثيف الرقابة الجمركية البعدية (اللاحقة) وهذا ما انعكس على سرعة عمليتي الاستيراد والتصدير (بشاري، 2014، ص 183).

- استحداث**نظام التسيير للمخاطر ينقسم إلى ثلاثة أروقة وهي:

- الزواق الأخضر: يمنح حق الزرع الفوري للسلع بمجرد دفع الحقوق والرسوم الجمركية وذلك بدون مراقبة السلع.
- الزواق البرتقالي: يسمح للمتعامل المصرح أن يرفع السلع بعد المراقبة وبعض الإجراءات الشكلية الخاصة مع دفع الحقوق والرسوم الجمركية.
- الزواق الأحمر: يرفض رفع السلع بعد المراقبة الجزئية أو الكلية ودفع الحقوق والرسوم.

هذا النظام أثبت فعاليته في تحريك التجارة الخارجية استيرادا وتصديرا وهذا ما أثبتته الباحثة بشاري سلمى*.

- استحداث نظام اعتماد للمتعامل الاقتصادي** من قبل الإدارة الجمركية، يهدف هذا النظام إلى تسهيل بعض الإجراءات، وهذا لتمكين المتعامل من جمركة بضائعه دون عوائق، مما يسمح له بتوفير الوقت والجهد والتكلفة.

- تطوير نظام الإعلام والتسيير الآلي للجمارك "SIGAD"⁷والذي يشرف إعلاميا وآليا على كل أنشطة الجمارك خاصة نشاط جمركة السلع استيرادا وتصديرا.

*مراجعة المادة 16 من قانون الجمارك.

**استحدث هذا النظام في 18 سبتمبر 2004، طبق لأول مرة في ميناء الجزائر ثم عمم على كافة المكاتب الجمركية، والآن يغطي 96% من عمليات التجارة الخارجية.

*أنظر إلى: بشاري سلمى، مرجع سابق، من ص 199 إلى ص 201.

**للاطلاع على هذا النظام أنظر للمرسوم التنفيذي رقم 93-12، وكذا القرار الصادر عن المديرية العامة للجمارك في 2001/07/09 رقم 1188 وزارة المالية.

⁷استحدثت نظام SIGAD في أواخر عام 1993، كما استحدثت CNID: المركز الوطني للإعلام والإحصائيات التابع للجمارك عام 1993، نظام SIGAD طور في 2011 كمرحلة أولى، والآن تعمل إدارة الجمارك على تطويره في إطار نظام SIGAD2.

الفصل الرابع: تطور السياسات التجارية الجزائرية قبل الأزمة البترولية لعام 2014

- الإعفاء من الحقوق الجمركية بالنسبة لأنشطة التجميع والتركيب "SIDC".
- تطبيق المعدل المنخفض 5% على المتعاملين الاقتصاديين التابعين لوكالة ANSEJ وهذا ما شجع هؤلاء على الاستيراد وتفعيل مشاريعهم.

الفرع الثاني: مواصلة مسار ترقية الصادرات خارج المحروقات (2000-2013):

- في هذا الإطار نلمس مجموعتين من الإجراءات، المجموعة الأولى سمينها الإجراءات المؤسسية، والمجموعة الثانية أطلقنا عليها الإجراءات التفضيلية .
- أولا: الإجراءات المؤسسية: وفيها نحصي أهم المؤسسات أو الهيئات المستحدثة في هذه الفترة لاستكمال مسيرة ترقية الصادرات خارج المحروقات، والجدول (4، 19) كفيل بجمعها فيما يأتي:
- الجدول رقم (4، 19): الهيئات المستحدثة لترقية الصادرات خارج المحروقات فترة (2000-2013).

اسم الهيئة أو المؤسسة	النص القانوني المؤطر	المهام الأساسية**
الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين ANEXAL تأسست بتاريخ 10 جوان 2001	-	<ul style="list-style-type: none"> • وضع إطار واضح ومنظم يسمح بالتشاور لمعالجة مختلف المشاكل الميدانية التي يتلقاها المصدرون. • تحسين أداء المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في مجال التصدير خارج المحروقات من خلال السعي للحصول على شهادة "ISO".
الوكالة الوطنية لترقية* التجارة الخارجية (تابعة لوزارة التجارة)	المادة 19 و 20 من الأمر 03-04	<ul style="list-style-type: none"> • مساعدة المصدرين من ناحية تقديم مختلف المعلومات الهامة والمستجدة الحاصلة في المجال التجاري.
المجلس الوطني لترقية الصادرات تابع لرئاسة الحكومة.	المرسوم التنفيذي رقم 04-173 المؤرخ في 12/06/2004.**	<ul style="list-style-type: none"> • تحديد أهداف تطوير الصادرات واستراتيجياتها. • تقديم برامج الصادرات وعملياتها. • اقتراح كل التدابير سواء ذات طابع مؤسسي أو تشريعي أو تنظيمي بقصد توسيع الصادرات خارج المحروقات.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجعين الآتيين:

- بن يوسف، 2012، ص 67.

- حمشة، 2013، ص 182.

*أنظر للمرسوم التنفيذي رقم 74-2000 المؤرخ في 02 أفريل 2000 المحدد للنشاطات الإنتاجية الموجهة للصناعات التركيبية ونماذج التجميع.

**لمزيد من الاطلاع على الوظائف الأخرى للوكالة أنظر للمادة 20 من الأمر 03-04.

*جاءت هذه الوكالة بعد حلّ الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية.

**ورد هذا المرسوم التنفيذي في الجريدة الرسمية رقم 39 الصادرة بتاريخ 16/06/2004.

ثانيا: الإجراءات التفضيلية: يمكن أن نعدّد أهمها في المعالم الآتية:

- استحداث نظام استيراد الرّسوم الجمركيّة أو ما يسمّى بـ "DRAWBACCK" وهو مؤسس بالمادة 24 من قانون الماليّة لعام 2013 من أجل إضفاء مرونة وليونة على الإجراءات الجمركيّة.
- إعفاء بعض المنتجات الكيماوية والعضويّة الموجهة لصناعة الأدوية من الحقوق والرّسوم الجمركيّة**.
- تطبيق المعدّل المنخفض 5% من الحقوق الجمركيّة في إطار الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار "ANDI" خاصّة ما بين 2008 و2010 وهذا ما زاد من وتيرة المشاريع الاستثمارية الموجهة للتصدير.
- الإعفاء من TVA الرّسم على القيمة المضافة بالنسبة للسلع غير المستثناة والمستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار*.
- تصميم برنامج جزائري-فرنسي لدعم الصّادرات خارج المحروقات "OPTIMEXPORT"، البطاقة الفنية لهذا البرنامج يوضّحها الجدول (4، 20).

الجدول رقم (4، 20): بطاقة فنية لبرنامج OPTIMEXPORT

البيان	الفحوى أو المضمون
اسم البرنامج	• برنامج "OPTIMEXPORT"؛
المشرف على البرنامج	• الوكالة الوطنية لترقية التّجارة الخارجيّة؛
تكلفة البرنامج	• 2,1 مليون دولار؛
ممول البرنامج	• وزارة التّجارة الجزائريّة والوكالة الفرنسيّة للتنمية؛
فئة المؤسّسات المستهدفة من البرنامج	• المؤسّسات الجزائريّة النّشطة في مجال التصدير أو تلك التي تكتسب كفاءة عالية في هذا لمجال؛
الهدف العام للبرنامج	• تعزيز قدرات التّصدير لدى عامّة المجموعات التّجاريّة مع تركيز خاص على فئة المؤسّسات الصغيرة والمتوسطة "PME" **

المصدر: من اعداد الطالب اعتمادا على المرجع الآتي:

- بن يوسف، 2012، ص 67.

* جاء هذا النظام ليعوض نظام إعادة التمويل بالإعفاء؛ حيث أن هذا الأخير لا يستجيب كثيرا لتطلعات المتعاملين الاقتصاديين؛ لأنّه يتطلب دفع الرّسوم والحقوق عند الاستيراد الأوّل، ثم تبيان ذلك عند استيراد الثاني ليتم لهم الإعفاء من التخليص للحقوق والرّسوم.

** أنظر المادّة 39 من قانون الماليّة 2001 وكذا المرسوم التنفيذي رقم 01-309 المؤرخ في 16 أكتوبر 2001 المحدّد لكيفيات تطبيق المادة المذكورة سابقا وكذا قائمة المنتجات المعنيّة.

* أنظر إلى الأمر 06-08 المؤرخ في 15 يوليو 2006 المعدّل والمتمّم للأمر 01-03 المتعلّق بتطبيق الاستثمار، الجريدة الرسميّة، العدد 47، الصادرة في 29 يوليو 2006.

** هذا التّوجه الجديد والاهتمام الكبير من طرف الدّولة بـ "PME" أي المؤسّسات الصغيرة والمتوسطة كرّسه القانون التوجيهي رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتعلّق بترقية المؤسّسات الصّغيرة والمتوسطة باعتبارها أكثر المشاريع استيعابا لليد العاملة وأيسرها لنقل التكنولوجيا وأكثرها قدرة على المنافسة والاستثمار والتّصدير.

مما سبق يتضح أنّ الفترة الثانية من التحرير التام للتجارة الخارجية (2000-2013) قد عرفت حركيّة كبيرة مقارنة مع الفترة الأولى منها (1994-1998) في مجال إصلاح سياسات التّجارة الخارجيّة، وهذا راجع حسب الخبراء إلى الحتميات الإقليمية والعولميّة، وهذا ما دفع بالجزائر إلى المسارعة في مدّ الجسور مع العالم الخارجي كما سنتعرّف على ذلك لاحقاً في الفرع القادم.

الفرع الثالث: مسار محاولات الاندماج في الاقتصاد العالمي.

هو التوجّه الجديد الذي عرفته سياسات التجارة الخارجيّة للجزائر تحت ضغط متطلبات العولمة الاقتصادية الجديدة التي يقودها الثالوث المالي العالمي، ولتلبية هذه المتطلبات الحتمية من جهة ومواجهة تداعياتها السلبية من جهة ثانية، هرعت جُلّ دول العالم ومنها الجزائر لتحسين اقتصادياتها من خلال إبرام اتفاقيات تجاريّة ثنائية الأطراف أو اتفاقيات تجاريّة متعدّدة الأطراف.

وفي هذا الصّدّد سنستعرض -بإيجاز دقيق- أهم هذه الاتفاقيات التجاريّة التي أبرمتها الجزائر أو التي تسعى لإبرامها في المدى المنظور، محاولين تقييمها بغية معرفة آثارها السلبية والإيجابية المحتملة على الاقتصاد الوطني.

أولاً: الاتفاقيات التجاريّة الثنائية:

أشهر هذه الاتفاقيات التي أبرمتها الجزائر منذ الاستقلال، هي تلك الاتفاقيات التي أبرمتها مع العديد من الدّول العربيّة* خارج إطار المغرب العربي، وجامعة الدّول العربيّة. لقد هدفت الجزائر من إبرام هذه الاتفاقيات إلى إعفاء كلي أو جزئي لبعض سلعها موضوع التبادل من الرّسوم الجمركيّة، والرّفْع من حجم مبادلاتها التجاريّة وتطويرها، بالإضافة إلى تقصي أثر هذه الاتفاقيات الموقعة على السياسة الجمركيّة الوطنية، وكذا على حجم الإيرادات الجمركيّة.

وكتقييم نهائي لمدى نجاعة هذه الاتفاقيات على الاقتصاد الوطني، فإنّه يمكن القول أنّها لم تؤت أكلها**، بدليل أنّ معدّل تطوّر واردات الجزائر من البضائع من دول المغرب العربي لم يتخطّ 1,2% في المتوسط من سنة 1992 إلى سنة 2007، ولم يتعدّ بنسبة 2,05% في المتوسط بالنسبة ل وارداتها من بقية الدّول العربيّة لذات الفترة (بورويس، 2014، ص 335)، هذا يؤشر إلى أنّ حجم الواردات الجزائريّة من الدّول العربيّة لا يكاد يذكر إذا ما قورن بحجم الواردات الجزائريّة الكلية، وهذا ما يجعل حصيلة الإيرادات الجمركيّة الجزائريّة لفترة الدّراسة (1992-2007) ضئيلة وضئيلة جدّاً.

* أشهر هذه الاتفاقيات: الاتفاقية المبرمة مع تونس عام 1981، والاتفاقية المبرمة مع المغرب عام 1989، والاتفاقية المبرمة مع الأردن عام 1997.

** لمزيد من الاطلاع حول أسباب فشل هذه الاتفاقيات الثنائية المبرمة ارجع إلى المرجع السابق: بورويس عبد العالي، تحليل التحوّل إلى اقتصاد السّوق على ضوء النظام الجمركي الجزائري، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2014، ص 334 وص 335.

ثانيا: الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف:

أبرمت الجزائر بعد الاستقلال العديد من الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف، وفي هذا المقام وحتى نتمكن من ذكر أشهر هذه الاتفاقيات التي لا تتعدى أصبع اليد الواحدة، سنحاول تقسيمها إلى مجموعتين، المجموعة الأولى الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف داخل الفضاء العربي، والمجموعة الثانية الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف خارج الفضاء العربي.

1- الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف داخل الفضاء العربي: في هذا الفضاء نلمس اتفاقيتين:

1-1- اتحاد المغرب العربي: أبرمت الجزائر على معاهدة إنشاء اتحاد المغرب العربي الذي يضم خمس دول* عام 1989 بمراكش المغربية. هدفت هذه المعاهدة في مضمونها إلى تجسيد التكامل الاقتصادي بين دوله عبر تحقيق أهداف رئيسية كتحرير تنقل الأفراد، وتحفيز وتبسيط حركة انتقال السلع ورؤوس الأموال، علاوة على التنسيق الأمني، وتوحيد السياسات الاقتصادية المتعددة في شتى المجالات، غير أنّ ذلك لم يرَ النور، بفعل الخلافات السياسية الكبيرة الموجودة خاصة بين الجزائر والمغرب، التي أجهضت كل محاولات قيام شراكة اقتصادية حقيقية مغاربية.

تجدر الإشارة هنا إلى أنّ المجلس الرئاسي لم يعقد أي اجتماع من عام 1989 إلى غاية 2001، لكن بحلول عام 2002 حاولت الجزائر المترنسة للاتحاد إعادة بعث المشروع المغاربي، غير أنّ الخلافات** السياسية المتجددة بين أعضاء الاتحاد والتي نشبت بعد اجتماع الخبراء وقبل القمة المحددة بأيام حالت دون انعقاده، وبهذا دخل الاتحاد منذ عام 2002 في موت إكلينيكي إلى يومنا هذا بسبب طغيان السياسة على الاقتصاد.

1-2- منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى GAFTA:

بعد محاولات* تكامل فاشلة على مدار خمسة عقود (1950-1996)، أدرك العرب ضرورة إعادة بعث روح التكامل الاقتصادي بينهم خاصة في ظل التطورات الدراماتيكية التي عرفها العالم في العقد الأخير من القرن العشرين، فكان لهم ذلك بالإعلان عن إقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى من خلال

*الدول هي: الجزائر، المغرب، تونس، ليبيا، وموريتانيا.

**من بين هذه الخلافات طلب المغرب عدم تدخل الجزائر في ملف الصحراء الغربية واعتبارها جزءا من المملكة بعدما اتفق الطرفان أنّ ملف الصحراء يحلّ في إطار الأمم المتحدة، وكذلك اشتراط ليبيا على موريتانيا قطع علاقاتها السياسية مع إسرائيل.

*من هذه المحاولات اتفاقية الدفاع المشترك لعام 1950، واتفاقية تسوية المدفوعات وانتقال رؤوس الأموال لعام 1953، واتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية لعام 1957، واتفاقية السوق العربية المشتركة لعام 1964، واتفاقية تسيير التبادل التجاري وتنميته بين الدول العربية لعام 1981.

القرار الصادر عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي تحت رقم /1317/ وبتاريخ 09 فيفري 1997، والذي دخل حيز التنفيذ في عام 1998. يقضي القرار بالإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية والإجراءات ذات الأثر المماثل في التجارة العربية المبنية على مدار عشر سنوات بنسبة 10% سنويا**.

قامت الجزائر بالمصادقة على اتفاقية تسهيل وتنمية المبادلات التجارية بين الدول العربية في أوت 2004*، وفي سنة 2007 أعلن رئيس الجمهورية في القمة الاقتصادية والاجتماعية بالرياض الانضمام رسميا لهذه المنطقة كخطوة نحو الوحدة الاقتصادية العربية وكوسيلة لتعزيز التنمية العربية الشاملة، وتقدمت الجزائر بملف الانضمام لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى لدى الأمانة العامة للجامعة العربية في 31 ديسمبر 2008، وابتداء من 01 جانفي 2009 أصبحت المبادلات التجارية بين الجزائر والبلدان العربية أعضاء المنطقة تستفيد من الإعفاء الكامل من الحقوق الجمركية (دريال، دحماني، 2017، ص 185).

لكن السؤال الجوهرى الذي يطرح نفسه في هذا المقام هو: هل استفادت الجزائر من انضمامها لهذه المنطقة أم لا؟

والجواب يكون من ثانيا دراسة** أجريت حول هذا الموضوع والتي توصلت للنتائج الآتية:

- انضمام الجزائر إلى المنطقة كان له أثر إيجابي في تحسن قيمة التجارة الخارجية للجزائر (صادرات + واردات) مع دول المنطقة بـ 216,07% مقارنة بالفترة السابقة للانضمام (2005-2008)، فقد بلغ متوسط قيمتها 4,82 مليار دولار بعد الانضمام أي خلال الفترة (2009-2015) مقابل 2,24 مليار دولار خلال الفترة السابقة للانضمام (2005-2008).

- بلغ متوسط الصادرات الجزائرية إلى دول المنطقة 2,54 مليار دولار بعد الانضمام خلال الفترة (2009-2015) مقابل 1,45 مليار دولار في الفترة السابقة للانضمام (2005-2008)، وقد سجل تحسنا بنسبة 175,17% مقارنة بالفترة التي سبقت الانضمام.

* هذا القرار جاء تنفيذا لقرار القمة الاقتصادية العربية المنعقدة في القاهرة في جون 1996.

** في عام 2002 قرّر المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي تسريع تنفيذ هذه الاتفاقية من خلال إنهاء المرحلة الانتقالية في 2005/01/01 بدلا من 2007/12/31.

* أنظر للجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 49، الصادرة بتاريخ 2004/08/08، ص 5.

** هذه الدراسة هي دراسة الباحثين دريال عبد القادر ودحماني الهوارية، مرجع سابق، سبق ذكره.

لهذه النتائج موجودة في الدراسة سابقة الذكر من ص 190 إلى ص 192.

- فيما يخص واردات الجزائر من المنطقة فقد شهدت هي الأخرى تحسنا بـ 292,40% مقارنة بالفترة التي سبقت الانضمام، وقد بلغ متوسط قيمتها قبل الانضمام خلال الفترة (2005-2008) حوالي 0,79 مليار دولار ليرتفع إلى 2,31 مليار دولار بعد الانضمام خلال الفترة (2009-2015).

ولكن وبالرغم من هذه النتائج الإيجابية المحققة إلا أن مساهمة التجارة البينية الجزائرية مع المنطقة في إجمالي التجارة الخارجية للجزائر فهو ضعيف، إذ لم يتجاوز في أحسن أحواله 5,96 مليار دولار وهذا عام 2015 وهذا لوجود العقبات أو التحديات الثلاثة الآتية:

• **القوائم السوداء:** التي أعدتها الدول العربية المنضوية وأقرها المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي والتي تضم السلع التي تم استثناءها من التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية وذلك بصفة مؤقتة مراعاة للظروف الاقتصادية للدول، هذه القوائم أثرت سلبا على تنمية التبادل التجاري البيني العربي، وهذا ما دفع بدول أخرى إلى تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل بطلب العديد من الاستثناءات.

• **غياب قواعد المنشأ التفضيلية:** هذا ما أثر بالسلب على تنافسية السلع الوطنية العربية أمام السلع الأجنبية الواردة إلى الأسواق العربية والتي تنتفع من الإعفاءات الجمركية.

• **الشراكة الأورو متوسطية:** هذه الشراكة جعلت الدول المتوسطية العربية تجد نفسها بين تنفيذ واجباتها تجاه هذه الاتفاقية وبين طموحاتها التكاملية فيما بينها ضمن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، وهذا ما نلاحظه على الجزائر التي تعاني من الهيمنة الأوروبية على هيكل تجارتها الخارجية على حساب المبادلات التجارية بينها وبين دول المنطقة، فمثلا في عام 2015 نجد أن معظم مبادلات الجزائر تتم مع الاتحاد الأوروبي بنسبة 49,21% واردات و68,28% صادرات حسب إحصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي والاحصائيات التابع للجمارك الجزائرية.

2- الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف خارج الفضاء العربي:

في هذا الإطار نلمس ثلاث اتفاقيات.

2-1- اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي:

قبل أن نشرع في تقييم هذا الاتفاق، هل أفاد الطرف الجزائري أم لا؟، نستعرض بداية تاريخ الشراكة الأورو جزائرية من خلال الجدول (4-21).

• كمثال اشتملت القائمة السلبية المعدة من وزارة التجارة الجزائرية في أكتوبر 2013 على 1352 منتج مقابل 1644 منتج في عام 2012، وهذا كله من أجل حماية المنتج الوطني.

• حيث تتبع المنطقة حتى الآن قواعد منشأ عامة تقتضي أن السلعة تكتسب صفة المنشأ إذا كانت تنتج داخل الدولة أو تحقق على الأقل نسبة 40% كقيمة مضافة داخل الدولة أو تنخفض هذه النسبة إلى 20% في حالة الصناعات التجميعية.

الجدول رقم (4، 21): أهم تواريخ الشراكة الأورو جزائرية.

تاريخ الحدث	فحوى الحدث
خلال عام 1972	• فتح مفاوضات مع المجموعة الاقتصادية الأوروبية.
1976/07/01	• إبرام الجزائر اتفاق تعاون مع الاتحاد الأوروبي على مدى عشرين سنة، ذا طابع تجاري ومدعوما ببيروتوكولات مالية تتجدد كل خمس سنوات مقرونة بقروض يمنحها البنك الأوروبي للاستثمار.
نوفمبر 1978	• اتفاق عام 1976 يدخل حيز التنفيذ.
جوان 1992	• انعقاد قمة للاتحاد الأوروبي تبلورت من خلالها فكرة الشراكة الأورو متوسطة*.
خلال عام 1993	• تحرك** دول الاتحاد الأوروبي تجاه بلدان المغرب العربي لغرض إبرام اتفاقيات شراكة.
ديسمبر عام 1994	• انعقاد مؤتمر القمة الأوروبي لبلورة التوجهات الجديدة في مجال السياسة الأوروبية تجاه الدول المتوسطية الأخرى.
13 أكتوبر 1993	• وزير الخارجية الجزائري المرحوم "محمد صالح دميري" يعلن رسميا رغبة الجزائر في إبرام شراكة مع الاتحاد الأوروبي وهذا بمناسبة زيارته إلى بروكسل بدعوة من البرلمان الأوروبي.
خلال عام 1994	• عقد أول لقاء* مع وفد الاتحاد الأوروبي بالجزائر لتبادل وجهات النظر حول المحاور الأساسية لمستقبل المفاوضات، والمنهجية الواجب اتباعها في ذلك.
خلال عام 1995	• انعقاد مؤتمر برشلونة بحضور** الجزائر والذي انبثق عنه اعلان برشلونة للشراكة الأورو متوسطية.
04 مارس 1997	• انعقاد الجولة الأولى من المفاوضات.
21 و 23 أبريل 1997	• انعقاد الجولة الثانية من المفاوضات دون نتائج واضحة بسبب بعض الخلافات.

*أي الشراكة بين الدول الأوروبية والدول المتوسطية غير الأوروبية.

** هذا التحرك جاء بهدف قطع الطريق أمام الوم أ التي طرحت أنذاك مشروع الشرق أوسطي، والذي احتضنت إحدى الدول المغربية فعالية قمته الأولى (قمة الدار البيضاء عام 1994).

*في هذا اللقاء تم فتح ست ورشات تعالج القضايا الآتية: الزراعة، الصناعة، الخدمات، التعاون الاقتصادي، التعاون المالي والتعاون الاجتماعي والثقافي.

** عدد الدول الحاضرة في المؤتمر هو 27 دولة منها 15 دولة من الاتحاد الأوروبي و 12 دولة متوسطية خارج الاتحاد ومنها الجزائر.

الفصل الرابع: تطور السياسات التجارية الجزائرية قبل الأزمة البترولية لعام 2014

• انعقاد الجولة الثالثة من المفاوضات دون نتائج واضحة بسبب بعض الخلافات.	27 و 28 ماي 1997
• تمت في هذه الشهور الثلاثة ثلاث جولات تفاوض؛ حيث كانت نتائجها مثمرة.	أفريل، جويلية وديسمبر 2000
• الإعلان عن توقيع عقد الشراكة الأورو جزائرية ببروكسل عاصمة الاتحاد الأوروبي.	05 ديسمبر 2001
• تم التوقيع الفعلي على اتفاق الشراكة الأورو جزائري بمناسبة العيد الخامس للندوة الوزارية الأورو-متوسطية بفالانسيا في إسبانيا.	22 أفريل 2002
• دخول الاتفاق حيّز التنفيذ رسميا، وقد تأخر لثلاث سنوات بسبب إرجاء الجزائر المصادقة عليه لرفضها التام التحوّل إلى مجرّد سوق استهلاكية للمنتجات الأوروبية.	01 سبتمبر 2005
• الجزائر تطلب مراجعة رزمة التفكيك الجمركي وذلك بتأخيرها إلى عام 2020 بدلا من عام 2017*.	أكتوبر 2010

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المراجع الآتية:

- خضراوي، 2012، ص ص 205 - 206.
- كبير، 2008، ص ص 194-195.
- قدي، 2016، ص ص 263 - 265.

يهدف هذا الاتفاق إلى إنشاء منطقة تبادل حرّة بصفة تدريجية خلال مدى 12 سنة من تاريخ بدء تنفيذ الاتفاقية أي في غضون عام 2017 من خلال فتح الأسواق الجزائرية أمام المنتجات الأوروبية، وفتح الأسواق الأوروبية أمام المنتجات الجزائرية تبعا للإجراءات* التالية:

- إلغاء القيود الكمية والتدابير ذات الأثر المكافئ على الصادرات والواردات في المبادلات بين الجزائر والاتحاد عند بدء سريان الاتفاق.
- بعد دخول الاتفاق حيّز التنفيذ لا يمكن تطبيق أي قيد جديد من قبل أي من الطرفين، كما لا يمكن تطبيق أي حق جمركي جديد أو رسم ذو أثر مكافئ على الصادرات والواردات بين الطرفين، ولا يمكن رفع ما هو مطبق أثناء سريان الاتفاق.

*أنظر للحوار الذي أجرته جريدة الخبر الإلكترونية (الخبر السياسي) في عددها الثامن مع وزير التجارة السابق مصطفى بن بادة، بتاريخ السبت 04 ديسمبر 2021، والذي نشرته جريدة الخبر في عددها 10091، بتاريخ 13 ديسمبر 2021، ص 10.
** هذه الإجراءات تتوافق مع اتفاقية الجات كما تتوافق مع مختلف الاتفاقيات متعدّدة الأطراف التي أسستها المنظمة العالمية للتجارة حول تجارة السلع.

- عند انتساب الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، فإن الرسوم التي تطبق على وارداتها من الاتحاد ستكون معادلة للمعدّل المثبت لدى المنظمة أو بمعدل أقل مما هو مطبق فعليا أثناء الانتساب، وإذا حدث وتم تخفيض التعريف بعد الانتساب إلى المنظمة فإنّ هذا المعدّل هو الذي يطبق.

وكتقييم عام لهذا الاتفاق، نقول أنّ الاتفاق سار في اتجاه واحد في صالح الطرف الأوروبي، وأنّ العديد من بنوده صيغت بطريقة تحدّ من استفادة الجزائر منه بشكل كبير وكامل، في المقابل نسجّل كذلك تأخرا كبيرا في مباشرة إصلاحات حقيقية عميقة وجادة من شأنها جعل البلاد أكثر جاذبيّة وتنافسية.

ولبيان هذه الخسارة الجزائرية والربح الأوروبي نكتفي بتقديم الإحصائية* الآتية: في سنة 2020 بلغت واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي ما قيمته 6,554 مليار دولار، بينما بلغت صادرات الجزائر خارج المحروقات للاتحاد الأوروبي 925,66 مليون دولار، أي أنّ المعدّل هو لكل دولار نصدّره نستورد مقابله 07 دولار، لهذا دعا رئيس الجمهورية "عبد المجيد تبون" إلى مراجعة بنود هذا الاتفاق بندا بندا، وفق نظرة سياسية ومقاربة (رابح، رابح)، مع مراعاة مصلحة المنتج الوطني لخلق نسيج صناعي ومناصب شغل.

2-2- اتفاقية منطقة التبادل الحرّ الإفريقية:

وقّعت الجزائر ودول الاتحاد الإفريقي الحاضرة في قمة "كيغالي" العاصمة الرواندية بتاريخ 21 مارس 2018 على القانون المؤسس لمنطقة التجارة الحرّة الإفريقية، كما صادقت الجزائر في أوت 2020 على كلّ من القانون المؤسس والاتفاقية المؤسسة للمنطقة الإفريقية للتبادل التجاري الحرّ** والتي دخلت حيز التنفيذ رسميا في 01 جانفي من عام 2021. يرى مراقبون أنّ الجزائر تريد الدخول* إلى هذه المنطقة لتحقيق الأهداف الآتية:

- استخدام لغة الاقتصاد والتنمية والتجارة مع دول الساحل المجاورة لها لتعزيز أمنها القومي.
- تعويض ما خسرت من إبرامها لاتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وكذا مع اتفاقية منطقة التجارة الحرّة العربية الكبرى.

- استغلال فضاء السوق الإفريقي الكبير المقدّر بـ 1,2 مليار نسمة، ومبادلات تجارية بحدود 3 تريليونات دولار، مع ناتج داخلي قاري إجمالي لـ 54 دولة إفريقي يقدر بـ 2,7 ترليون دولار (صواليلي، حفيظ، 2021، ص 09).

- الرّفح من مبادلاتها التجارية مع الدّول الإفريقية خاصّة الدّول المجاورة لها، خاصّة إذا علمنا أنّ حجم مبادلاتها مع إفريقيا هي ضئيلة حيث لم تتعدّ عام 2019 مثلا 3,510 مليار دولار.

* هذه الإحصائية مأخوذة من جريدة الخبر، العدد رقم 10055، ص 09.

** نقول منطقة التبادل الحرّ الإفريقية أو المنطقة الإفريقية للتبادل التجاري الحرّ فأمر سيان.

* كأقصى تقدير يكون الدخول الرسمي لها في جوان 2023.

يحكم الاتفاقية شرطان أساسيان هما:

- أن يكون منشأ السلع المتداولة في المنطقة إفريقيًا، وألا تقل نسبة الإدماج فيها 50%، وهذا حتى لا تتسرّب إلى السوق المحلية مواد مصنوعة خارج القارة.
- يتم الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية للتجارة بين الدول الإفريقية بنسبة 90% من بنود التعريفات الجمركية على فترة تمتد إلى 05 سنوات للدول النامية، و10% للدول الأقل نمواً بداية من مطلع 2021.

مبدئيًا لا يمكن تقديم تقييم نهائي لأثر هذه الاتفاقية على الاقتصاد الجزائري سواء في المدى المتوسط أو البعيد باعتبارها دخلت حيز التنفيذ مؤخرًا، ولنترك السنوات القادمة تكشف عن ذلك، لكن ما يمكن قوله أنّ في هذه المنطقة يمكن للمنتجات الجزائرية أن تنافس نظيراتها الإفريقية وتحقق مكاسب مهمة لسبب بسيط أنّ معظم الاقتصاديات الإفريقية هي اقتصاديات متخلفة قليلة الإنتاج، وإن أنتجت فإنها تنتج منتجات غير تنافسية، خاصة بالنسبة للدول الإفريقية الأقل نمواً ومنها دول الساحل الإفريقي المجاورة للجزائر.

2-3: الرغبة في إبرام اتفاق الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة:

هناك عدّة مؤشرات عمليّة تدلّ على وجود رغبة لدى الجزائر في الانضمام إلى "م ت ع" ومن ثمّ إبرام اتفاقية الانضمام، هذه المؤشرات نجعلها فيما يأتي:

- بقيت الجزائر عضواً ملاحظاً في الجات منذ عام 1964 (كرمي مليكة، 2017، ص 238).
- حضورها معظم الجولات التفاوضية للجات بما فيها جولة الأورغواي كعضو ملاحظ.
- حضورها العقد النهائي في قمة مراكش لعام 1994 والذي أفضى إلى تأسيس المنظمة العالمية للتجارة.
- في شهر جوان 1996 قدّمت الجزائر رسمياً طلب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة؛ حيث قبل طلبها وكان عليها إجراء مفاوضات ثنائية ومتعددة الأطراف (كرمي مليكة، 2017، ص 239).

لكن السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو: لماذا لم تنضم الجزائر بعد إلى هذه المنظمة؟ وما الآثار المترتبة من الانضمام على السياسات التجارية؟ هذه الأسئلة وغيرها سنحاول الإجابة عنها في الفصل القادم.

خلاصة الفصل الرابع:

اشتمل هذا الفصل على مبحثين اثنين، المبحث الأول تدور فكرته الرئيسية حول إبراز الطابع الحمائي الذي ميّز السياسات التجارية الجزائرية في الحقبة الممتدة من عام 1962 إلى عام 1989، حيث بيّنا كيف ارتفعت وتيرة الحماية التجارية من مرحلة الرقابة (1962-1970) إلى مرحلة الاحتكار (1971-1989) بفتراتها المتعاقبة؛ أين بلغ الاحتكار ذروته بصدور القانون 02/78، لكن سرعان ما عرّف بعض التخفيف نهاية الثمانينات بصدور القانون 29/88، وهذا تمهيدا لدخول الاقتصاد الوطني حقبة اقتصاد السوق.

في كلتا المرحلتين، "الرقابة والاحتكار"، أبرزنا الأدوات التجارية المختلفة التي استعانت بها الدولة لتنظيم وضبط التجارة الخارجية استيرادا وتصديرا بما يخدم التنمية الوطنية؛ كاشفين الاضافات المحققة من تطبيقها، والنقائص المسجلة من تنفيذها وآثار كل ذلك على حركة التجارة الخارجية.

المبحث الثاني، تحوم فكرته الأساسية حول تبيان الطابع التحريري الذي ميّز السياسات التجارية الجزائرية في الحقبة الممتدة من عام 1990 إلى عام 2013، حيث أوضحنا بداية كيف تصاعدت درجة الحرّة التجارية في مرحلة التسعينات (1990-1999) بفتراتها المختلفة من خلال الإصلاحات التجارية التي باشرتها الجزائر بالتنسيق مع المؤسسات المالية الدولية، هذه الإصلاحات التجارية التي مسّت قطاع التجارة الخارجية كانت وفق مسارين، المسار الأول هو رفع القيود عن عمليات الاستيراد، والمسار الثاني هو ترقية الصادرات خارج المحروقات.

لقد تكوّس هذا التحرير رسميا -كما رأينا- في عقد التسعينات (1990-1999) وتعزّز نهائيا بداية الألفية الثالثة (2000-2013) من خلال جملة من الإجراءات والتدابير التجارية المتباينة التي استعانت بها الدولة، وهذا لخدمة برامج التنمية الاقتصادية المسطرة في هذه المرحلة (2000-2014) من جهة، والتمهيد بشكل تدريجي لعملية ارتباط الاقتصاد الجزائري بالاقتصاد العالمي من جهة ثانية.

هذا التحرير تجسّد ضمنا -كما رأينا- بداية عقد التسعينات بصدور القانون 90-10 الخاص بالنقد والقرض، وتعزّز فعليا مع إطلاله الألفية الثالثة بصدور الأمر 04/03 المتعلّق بالقواعد العامة المطبّقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها والذي فتح أفقا واسعا للاقتصاد الوطني كي يندمج في الاقتصاد العالمي، وهذا ما تجسّد حقيقة من خلال إبرام الجزائر لكثير من الاتفاقيات التجارية الثنائية والمتعدّدة الأطراف.

الفصل الخامس:

السياسات التجارية الجزائرية بين

الأزمة البترولية الراهنة وتحدي

الانضمام إلى المنظمة العالمية

للتجارة

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

تمهيد:

ما إن بزغ فجر منتصف عام 2014 (جوان 2014) حتى تداعت أسواق النفط العالمية بالسّهر والحمى، حيث عرفت أسعار النفط (الذهب الأسود) انهيارا رهيبا، مستمرا ومتسارعا، أين فقد سعر النفط أكثر من 50% من قيمته، وهو أكبر انخفاض تشهده الأسعار منذ تدهورها المؤقت في عام 2008 بسبب أزمة الرهن العقاري* بالو م أ، هذا الانخفاض الدراماتيكي للأسعار جعل احتياطات الصّرف للدّول المنتجة للنفط يُستنزَفُ، كما جعل موازنتها العامّة تصاب بالعجز، وهي التي بنت هذه الموازنات على أساس سعر مرجعي يفوق الـ 90 دولار، ومن بين هذه الدّول نجد الجزائر، أين تحتل المحروقات تقريبا 98% من الصادرات الإجمالية للبلد، و35% من الناتج الدّخلي الخام، في حين تحتل الجباية البترولية ما نسبته 60% من الإيرادات العامّة للدّولة.

لقد جاءت هذه الأزمة المفاجئة وغير المتوقعة في وقت بلغ فيه قطار التّحرير التجاري في الجزائر سرعته القصوى بعد مدّة سير دامت لأكثر من ربع قرن عرف فيها الاقتصاد الجزائري جملة من الإصلاحات الاقتصادية هدفت كلها إلى إدماجه في منظومة الاقتصاد العالمي وإيصال قطار التّحرير إلى محطته النهائية وهي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة. فهل سيصل هذا القطار إلى محطته النهائيّة أم أنّه سيوقف مسيرته تحت الضربات الموجعة للأزمة البترولية الزاهنة؟ وهل ستكون السياسات التجارية المنتهجة الدرع الواقى له والمدافع عنه من وقع هذه الضربات والتي ستوصله إلى مراده النهائيّ؟

لأجل هذا جاء هذا الفصل المكوّن من ثلاثة مباحث، ليجيب على هذا السّؤال المركب، حيث سيتناول المبحث الأوّل مفهوم الأزمات السعرية للنفط وعوامل حدوثها ، آخذين أزمة عام 2014 نموذجا ، بينما سيتكفل المبحث الثاني ببيان السياسات التجارية الجزائرية المتخذة لمواجهة الأزمة، أما المبحث الثالث والأخير فيستشرف لنا ملامح هذه السياسات على ضوء الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة.

*يُصطلح على هذه الأزمة في الأدبيات الاقتصادية بالأزمة المالية العالمية لعام 2008، حيث أنّ أسبابها أمريكية وتداعياتها عالمية.

المبحث الأول: مفهوم الأزمات السعرية للنفط وعوامل حدوثه أزمة عام 2014 نموذجا

يشكّل النفط أحد أهم المصادر الرئيسية للطاقة، وسلعة حيوية أبانت عن قيمتها خلال القرن الماضي وبداية القرن الحالي مقارنة بالطاقات الأخرى كالصخر الحجري والطاقات المتجددة، فتسابق دول العالم نحو الحصول عليها نجم عنه اختلالات سعرية كونها سلعة محدودة ومتواجدة في مناطق جغرافية محددة.

وعليه، فإنّ دراسة التأثيرات الاقتصادية التي تحدثها هذه الاختلالات السعرية في سوق النفط العالمية، يحتم علينا تقسيم هذا المبحث إلى أربعة مطالب، المطلب الأول يتناول مفهوم الأزمات السعرية للنفط، بينما يتناول المطلب الثاني عوامل حدوثها، أما المطلب الثالث فنستعرض فيه أهم الأزمات السعرية للنفط في الفترة الممتدة من عام 1973 إلى عام 2013، بينما المطلب الرابع نستعرض فيه أزمة سعر النفط لعام 2014 أسبابها وتداعياتها على الاقتصاد العالمي والجزائري.

المطلب الأول: مفهوم الأزمات السعرية للنفط.

تعرف الأزمة الاقتصادية من وجهة نظر السعر * على أنها نقطة تحوّل في حياة المنظمة نحو الأسوء أو الأفضل، فهي حالة من عدم الاستقرار يوشك أن يحدث فيها تغييرا حاسما يؤدي إلى نتائج غير مرغوب فيها. (محمد السيد وفهمي حسين، 2015، ص 44)

أما من وجهة نظريّة الدّخل** فتعرف الأزمة الاقتصادية على أنّها تلك الحدث الذي ينتج عنه تغيير كبير ومفاجئ (غير متوقع في معظم الأحيان) في الاقتصاد والمتغيّرات الاقتصادية المختلفة، والصدمة إما أن تكون موجبة أو سالبة، فالصدمة الموجبة هي التي تؤدي إلى تحسّن في قيمة المتغيّر الاقتصادي، بينما تؤدي الصدمة السالبة إلى تدهور في قيمته الاقتصادية. (محمد السيد وفهمي حسين، 2015، ص 44)

مما لا شكّ فيه أنّ الأزمات الاقتصادية الكلية قد احتلت النّصيب الأكبر من الاهتمام والدراسة من قبل الباحثين وصناع القرار مقارنة بالأزمات الاقتصادية الجزئية التي تصيب المنظمات المختلفة، وهذا بالنظر لتداعياتها الداخليّة والخارجيّة، لهذا نجد أنّ جلّ الدراسات الاقتصادية تقسّم هذا النوع من الأزمات

* أي من وجهة نظر الاقتصاد الجزئي الوحدوي.

** أي من وجهة نظر الاقتصاد الكلي التجميعي.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

إلى قسمين، القسم الأول يتمثل في الأزمات الداخلية المحلية، والقسم الثاني يتمثل في الأزمات الخارجية العالمية ومن أهمها أزمات الناتج العالمي وأزمات أسعار البترول التي تؤثر بدرجات متفاوتة في كافة دول العالم، وتنتقل آثارها من خلال مجموعة من الروابط التجارية والمالية بين الدول (Bedri, 2010, P 2).

وفي دراستنا سنركز على بيان أزمات أسعار البترول أو ما يصطلح عليها بـ "الأزمات السعريّة للنّفط".

من حيث المفهوم هي عبارة عن اختلال مفاجئ في توازن سوق النفط ينجم عنه زيادة أو تقلص كبير في الأسعار يستمر لفترة زمنية محددة قد تطول، حيث تشكل هذه الأزمة نتيجة تأثير محددات العرض أو الطلب أو كلاهما في آن واحد بعوامل داخلية كالتغيرات البنيوية في الصناعة مثل عدم وفرة العرض لإعادة التوازن إلى السوق النفطية، كما يمكن أن يكون مرده عوامل خارجية لا علاقة لها بالصناعة مثل التنظيمات الدولية والعوامل الجيوسياسية.

إن أسعار النفط تشبه جميع أسعار السلع والخدمات في أنها تتحدد بناء على توازن الكميات المطلوبة مع الكميات المعروضة، إلا أن هناك بعض المميزات الخاصة تجعل أسواق النفط تتباين عن أسواق السلع والخدمات، ويتجلى ذلك عمليا من خلال تعرض أسعار النفط لنوبات متكررة، فمن ناحية لا يوجد بديل جاهز للنفط في المدى القصير خاصة في قطاع النقل.

ونتيجة لذلك؛ فإن الطلب على النفط سيبقى دون استجابة مقارنة بالتغيرات الحاصلة في الأسعار، سواء كان ذلك عند ارتفاع السعر فإن الطلب لا ينخفض أو يتراجع، أو في حالة انخفاض السعر فإن الطلب لا يرتفع أو يزداد بشكل أكبر مقارنة بالتغير الحاصل في السعر.

من جانب آخر فإنه ولتوفير إمكانيات إنتاجية جديدة في سوق النفط، فإن هذه العملية تستلزم فترات ليست بالقصيرة، وهذا يؤدي إلى ثبات العرض في الفترة القصيرة، ونتيجة لذلك فإن أي اختلال مفاجئ يحدث في أسواق النفط في ظل عدم وجود استجابة في كل من العرض والطلب سينجم عنه لا محالة تقلبات حادة في الأسعار في المدى القصير من أجل الوصول إلى حالة التوازن، وهذا يعني أن وجود توقعات حول تغيرات في العرض في المدى القصير حتى ولو كانت في حيز ضيق يمكنها أن تحدث حركة حادة في الأسعار داخل السوق.

*تتمثل أساسا في سوء السياسات، وعدم الاستقرار السياسي، والصراعات.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

المطلب الثاني: عوامل حدوث الأزمات السعريّة للنفط

النفط سلعة ليست كباقي السلع الأخرى، هي سلعة سياسية وجيوستراتيجية بامتياز، حيث أنّ تسعيرها لا يخضع لعوامل اقتصادية فقط، إنّما يتعداها لعوامل أخرى غير اقتصادية تكون في كثير من الأحيان سببا في حدوث الأزمات السعريّة في السوق النفطية، هذه العوامل الاقتصادية وغير الاقتصادية نستعرضها فيما يأتي:

الفرع الأول : العوامل الاقتصادية

يمكن أن نجعلها في ثلاث مجموعات وهي:

أولا -العوامل المؤثرة في العرض النفطي: يقصد بالعرض النفطي مجموع الكميات المتاحة من السلعة النفطية في السوق الدولية بسعر معيّن وخلال فترة زمنية محددة، هذا العرض يتأثر صعودا ونزولا تحت تأثير جملة من العوامل من أهمها:

1- الاحتياطات والطاقة الإنتاجية: كلما استيقن المسؤولون من وجود احتياطات نفطية في باطن الأرض في مناطق معينة داخل بلد ما، كلما عملوا على زيادة الطاقة الإنتاجية إما عن طريق رفع إنتاجية الآبار القديمة أو عن طريق حفر آبار جديدة في المناطق المكتشفة.

2- السعر: إنّ ارتفاع سعر النفط يؤدي إلى زيادة في الكمية المعروضة منه، غير أنّ هذه القاعدة لها استثناءات وهذا عندما ندخل في الحسابان الاعتبارية الاحتكارية وكذا الاعتبارية الزمنية.

3- المستوى التكنولوجي والتقني لأدوات الإنتاج: إدخال التكنولوجيا الدقيقة في مجال الاستكشاف النفطي معناه تحقيق سرعة الكشف عن احتياطات نفطية جديدة، وهذا ما يساهم في زيادة المعروض النفطي.

4- المصادر البديلة للنفط وأسعارها: إنّ جودة المنتجات البديلة للنفط وانخفاض أسعارها سيؤدي إلى زيادة الطلب عليها وانخفاض الطلب على النفط، وهذا ما ينجم عنه انخفاض في العرض النفطي.

5- الحروب والأحداث السياسية: تؤدي الحروب والأحداث السياسية المؤثرة عادة إلى تقلص العرض النفطي العالمي في مناطق الإنتاج، وزيادة الطلب النفطي العالمي فترتفع الأسعار، وهذا ما شهدناه مثلا في أزمة الطاقة لعام 1973، وغزو العراق في عام 2003.

* تجدر الإشارة هنا إلى أنّ النفط في السبعينات كان سلاحا يستعمل للدفاع وهذا ما حدث في الحرب العربية الاسرائيلية الزابغة لعام 1973 حين استخدم العرب سلاح النفط دفاعا عن حقوقهم في فلسطين، لكن ابتداء من عقد الثمانينات إلى يومنا هذا أصبح النفط سلاحا للهجوم تستخدمه الدول الكبرى للحفاظ على مصالحها الجيوستراتيجية.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

6- السياسات النفطية للدول المنتجة: الجدول (5-1) يلخص لنا هذه السياسات فيما يأتي:

الجدول رقم (5، 1): السياسات النفطية المنتهجة من الدول المنتجة في الفترة 1973-2022.

اسم السياسة	فترة تطبيق السياسة	فحوى هذه السياسة
سياسة تغليب المتطلبات المالية	1973-1985	• الحدّ من العرض النفطي بحيث يكون مناسباً للطلب عليه وإعطائه السعر الفعلي.
سياسة تغليب السوق *	1986-1999	• تغليب حصّة بزيادة العرض دون خلق التوازن بينه وبين الطلب عليه.
سياسة تثبيت الأسعار **	2000-2022	• يتم ضبط العرض النفطي من قبل دول الأوبيك حسب وتيرة ارتفاع وانخفاض الأسعار، فعندما ترتفع أسعار النفط خارج نطاق 22-28 دولار لأكثر من 20 يوماً تجارياً متتالياً تقوم الدول الأعضاء بتخفيض الإنتاج بمعدّل 500 ألف برميل في اليوم.

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على المرجعين الآتيين:

- بونوة، 2018، ص 31.

- حسين، 2006، ص 247.

ثانياً-العوامل المؤثرة في الطلب النفطي: يقصد بالطلب النفطي مجموع الكميات التي يرغب الأفراد والمؤسسات الحصول عليها من السلعة النفطية في السوق الدولية عند سعر معين وخلال فترة محدّدة بغية إشباع حاجاتهم سواء كانت لأغراض إنتاجية أو استهلاكية، هذا الطلب ينكمش ويتوسع تحت تأثير جملة من العوامل منها:

1- الاستقرار السياسي في العالم: عادة ما تكون الاضطرابات السياسية سبباً رئيسياً في تقلص الإمدادات النفطية، وهذا ما يجعل الدول المستهلكة تسارع الخطى للحصول على كميات محدّدة بأي سعر تخوفاً من نقص الإمدادات.

* جاءت هذه السياسة بسبب محاولة بعض الدول المنتجة استعادة حصتها في السوق والتي فقدتها بداية الثمانينات.

** هذه السياسة تجمع بين السياستين السابقتين.

* في مقدّمة هذه الدول أمريكا التي تلجأ في حالة الطوارئ والاضطرابات السياسية لتخزين كميات هائلة من النفط تكفيها لمدة لا تتجاوز ثلاثة أشهر لمواجهة العجز المتوقع بالرغم من أنّ تكاليف تخزين النفط هي مكلفة ومرتفعة.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

2- المناخ: في هذا الإطار نجد أنّ برد الشتاء القارص ينجم عنه استهلاك متزايد من الطاقة وهذا لتدفئة البيوت والمصانع وغيرها، كما نجد أنّه في العطلة الصيفية يزيد الطلب العالمي على المشتقات النفطية كالبنزين مثلا، ويميل استهلاك النفط في المناطق الشمالية لارتفاع أكثر منها في المناطق الوسطى والجنوبية الدافئة، وأخذا بهذه المعطيات المناخية السالفة الذكر، تتدخل الأوبك لتحديد مستوى الإنتاج المناسب تبعا لفصول السنة، وهذا حفاظا على سقف معين للسعر.

3- النمو السكاني: كقاعدة عامة كلما زاد عدد السكان محليا أو دوليا كلما زاد مجموع الطلب على السلعة النفطية وهذا مع افتراض أن نسبة النمو السكاني هي أقل من نسبة النمو الاقتصادي بحيث لا يتأثر متوسط دخل الفرد*.

وبالرغم من أنّ العامل السكاني عامل مهم غير أنّ تأثيره على الطلب العالمي للنفط يكون نسبيا ومتكاملا مع باقي العوامل الأخرى خاصة الإنتاج والدخل القومي، فالمناطق المتقدمة صناعيا يشكّل سكانها 18% من سكان العالم والذين يشكّلون 72% فإنّهم يستهلكون 30% فقط من نفط العالم (بونوة، 2018، ص 32).

4- أسعار السلع البديلة: إذا اكتسبت السلع البديلة** للنفط صفتي الجودة الإنتاجية والمنافسة السعرية فإنّه يمكنها أن تحلّ محلّ السلعة النفطية مما ينجم عنه تراجع في الطلب النقطي، لكن غالبا ما تكون هذه السلع البديلة في موقع تنافسي ضعيف ومحدود في المدى القصير والمتوسط مقارنة بالنفط بالنظر لتكاليف إنتاجها المرتفعة.

ثالثا- الدول المصدرة للنفط: عرفت صناعة النفط منذ نشأتها ظهور عدّة تكتلات لشركات نفط عالمية* ساهمت بشكل كبير في انتشار الممارسات الاحتكارية التي شوهدت أسعار السلعة النفطية في أسواق النفط العالمية، وأضرّت باقتصاديات الدول المختلفة للنفط المنتجة والمستهلكة على حدّ سواء.

* هذا الطرح هو صحيح واقعي، ففي سنة 1950 كان عدد سكان العالم 2,5 مليار نسمة استهلكوا حوالي 12 مليار برميل نفط، وفي سنة 1999 بلغ سكان العالم 6 مليار نسمة استهلكوا حوالي 96 مليار برميل نفط، ويتوقع أنّ يصل عدد سكان العالم عام 2050 إلى 09 مليار نسمة مع استهلاكهم لحوالي 200 مليار برميل نفط.

** من هذه السلع البديلة نجد الفحم الحجري، والغاز الطبيعي، والطاقة الشمسية، والطاقة النووية.

* من هذه الشركات العالمية ما تسمى بالشقيقات السبع وهو كارتل نفطي مكون من سبع شركات بترولية كبرى هيمن على الإنتاج النفطي منتصف القرن 20.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

هذه الفوضى السائدة في سوق النفط العالمي على مدار أكثر من نصف قرن، دفعت الدول المصدرة للنفط لتكتل في شكل منظم، وفي هذا الإطار يمكن تقسيم هذه الدول إلى دول أعضاء في منظمة الأوبك، ودول غير أعضاء في منظمة الأوبك.

1- الدول الأعضاء في منظمة أوبك (OPEC, OPEP): يتمثل الهدف الرئيسي لمنظمة الدول المصدرة للبترول أوبك* في توحيد وتنسيق السياسات البترولية للدول الأعضاء، وضمان استقرار الأسواق البترولية في العالم لضمان التزويد الاقتصادي الفعال والمنظم للبترول في الدول المستهلكة، وتأمين دخل ثابت للدول المنتجة أو المصدرة، وضمان جودة عوائد رأسمالية ثابتة للمستثمرين في قطاع البترول.

لأجل تحقيق هذا الهدف الأسمى والتخفيف من حجم المضاربة التي سيطرت على الأسواق المستقبلية، لجأت منظمة في شهر مارس 1999 إلى اعتماد آلية* لضبط أسعار النفط تقتضي بتخفيض مستوى الإنتاج بواقع 500 ألف برميل يوميا إذا ما بقي سعر سلّة نفط أوبك أقل من 22 دولار لمدة عشرة أيام متواصلة، وزيادته بنفس الكمية إذا ارتفع السعر فوق 28 دولار لبرميل سلّة نفط أوبك طوال 20 يوم متواصلة. (تقرير المعهد العربي للتخطيط بالكويت، 2005، ص 15)

2- الدول غير الأعضاء في منظمة الأوبك: أشهر هذه الدول هي روسيا الاتحادية، والنرويج، والمكسيك، ومصر، والو م أ، هذه الدول في كثير من الأحيان ما تتضارب مصالحها* على مستوى السوق النفطية العالمية خاصة ما بين الو م أ وروسيا في الآونة الأخيرة خاصة مع بداية جائحة كورونا (بداية عام 2022) ووصولاً إلى الأزمة الأوكرانية الحالية (فيفري 2022) برز عامل أساسي في تحديد أسعار النفط عالمياً يتمثل في التنسيق بين أعضاء منظمة أوبك والدول المنتجة خارج المنظمة، وعلى رأس هذه الدول روسيا الاتحادية باعتبارها ثالث أكبر منتج للنفط في العالم بعد كل من الو م أ والسعودية، هذا التنسيق تجسّد فيما يسمى بأوبك Plus.

*تأسست المنظمة في عام 1960، مقرها يقع في العاصمة النمساوية "فيينا" الدول المنضوية حالياً في المنظمة عام 2022 هي "الجزائر، ليبيا، نيجيريا، أنغولا، الكونغو...، المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة، الكويت، العراق، إيران، أندونيسيا، فنزويلا، الإكوادور، للعلم فقط: أندونيسيا انضمت للمنظمة عام 2016، وقطر انسحبت من المنظمة في عام 2019.

** هذه الآلية ما زالت مستخدمة إلى يومنا هذا وبها أصبحت الأوبك أشد الأطراف تأثيراً في سوق النفط العالمية، ولعل ما زاد من شدة هذا التأثير استحوادها على 79,4% من احتياطات النفط العالمية حسب تقرير الوكالة الدولية للطاقة لعام 2019.

* فمثلاً في خضم الأزمة الأوكرانية الحالية طالبت الو م أ من أوبك Plus زيادة في العرض النفطي العالمي لكن أوبك Plus رفضت ذلك، وذلك حتى تحافظ على مستويات الإنتاج والأسعار المتفق عليها في أوبك Plus، والتي لا تضرّ حسبهم لا بالدول المنتجة ولا بالدول المستهلكة.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الرأهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

الفرع الثاني: العوامل غير الاقتصادية

يقصد بهذه العوامل مجموع العوامل السياسية والكوارث الطبيعية التي أصبحت تؤثر بشكل كبير على أسعار النفط العالمية في الآونة الأخيرة، خاصة مع ارتفاع وتيرة النزاعات الدولية والتقلبات المناخية مع مطلع الألفية الثالثة، وفي هذا المضمار نذكر بعض الأمثلة على ذلك فيما يأتي:

- توتر الوضع الأمني في العراق منذ 2003 إلى يومنا هذا.
- التوتر الحاصل بين الغرب وإيران بسبب برنامجها النووي والذي أفضى إلى مزيد من العقوبات على ثاني أكبر منتج للنفط داخل الأوبك بعد السعودية.
- أحداث الحادي عشر من سبتمبر ودورها في تدهور أسعار النفط الخام.
- شعور السوق النفط العالمية بأن ممرات النفط غير آمنة، وذلك بسبب الحرب الأمريكية على الإرهاب سواء في الخليج العربي أو في شمال إفريقيا، أو في نيجيريا أكبر مصدر للنفط في إفريقيا (شتاتحة، 2019، ص 50).
- التوتر الأمني في ليبيا منذ عام 2011، والذي أثر على الإنتاج النفطي في هذا البلد إلى يومنا هذا، هذا البلد الذي يعتبر ثاني أكبر مصدر للنفط في إفريقيا بعد نيجيريا.

المطلب الثالث: الأزمات السعرية للنفط في الفترة (1973-2013)

تطرّقنا في المطلبين السابقين على الترتيب إلى مفهوم الأزمات السعرية للنفط وأهم العوامل المؤدية لحدوثها، وفي هذا المطلب سنتطرق إلى أهم هذه الأزمات التي حصلت فعلا في الفترة (1973-2013) مبرزين أسبابها الرئيسية وتطورات الأسعار فيها، والجدول (5، 2) كفيل ببيان ذلك فيما يأتي.

الجدول رقم (5، 2): أهم الأزمات السعرية للنفط في الفترة (1973-2013).

أزمة سعر النفط	الأسباب الرئيسية للأزمة	تطورات الأسعار خلال الأزمة
أزمة عام 1973 أزمة تصحيح الأسعار النفطية	- الانخفاض المتواصل في الأسعار الحقيقية للنفط؛ - اندلاع حرب أكتوبر لعام 1973 بين العرب وإسرائيل.	- قررت منظمة الأوبك زيادة أسعار البترول من جانب واحد لتقفز من 3 دولارات للبرميل الواحد في أكتوبر 1973 إلى 12 دولار أي رفع السعر بنسبة 400%.
أزمة عام 1979	- قيام الثورة الإيرانية بقيادة آية الله الخميني عام 1979. - اندلاع الحرب العراقية الإيرانية عام 1979.	- قفزت الأسعار وبشكل مفاجئ خلال أشهر قليلة ثلاث مرات عام 1979 من 13 دولار إلى 32 دولار.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

<p>- هذه المنافسة الشديدة أدت إلى زيادة المعروض النفطي العالمي على حساب الطلب النفطي العالمي، وهذا ما أدى إلى تهاوي الأسعار من 27,5 دولارا للبرميل عام 1985 إلى 17,70 دولارا للبرميل بداية عام 1986، ومع دنو فصل الربيع من عام 1986 تهاوت إلى أقل من 13 دولارا للبرميل.</p>	<p>- المنافسة الشديدة التي لقيتها دول الأوبك بعد إقرار نظام الحصص وسقف الإنتاج من طرف الدول المنتجة للنفط خارج الأوبك، فبعد أن كانت تسيطر على 85% من الإنتاج العالمي أصبحت تسيطر فقط على 60%.</p>	<p>أزمة عام 1986 أزمة سوء إدارة الأوبك</p>
<p>- عدم احترام حصص الإنتاج أدى إلى زيادة المخزون الاستراتيجي للدول المستهلكة وفي مقدمتها الوم أ وهذا ما أدى إلى تهاوي الأسعار بشكل مستمر من 20 دولارا للبرميل عام 1991 إلى 15,33 دولارا للبرميل عام 1994.</p>	<p>- اجتياز حصص الإنتاج المحدد من طرف منظمة الأوبك؛ ففي الوقت الذي كان محددًا خلال السداسي الأول لسنة 1990 بـ 22,1 مليون برميل يوميا، تعدى عمليا 23,4 مليون برميل يوميا. - قيام العراق بغزو الكويت في 02 أوت 1990.</p>	<p>أزمة عام 1991</p>
<p>- لهذه الأسباب تدهورت أسعار البترول إلى أدنى مستوى لها بما يقل عن 10 دولار للبرميل في ديسمبر من عام 1998، لكن مع بداية عام 1999 بدأت الأسعار تتعافى حيث ارتفعت إلى 17,5 دولار للبرميل وذلك نتيجة لخفض المعروض النفطي ليصل السعر عام 2001 إلى 27,6 دولار للبرميل.</p>	<p>- الانكماش الذي مس اقتصاديات دول النمو الآسيوية جراء الأزمة المالية الآسيوية لعام 1997. - عدم قدرة اليابان على تجاوز المشاكل التي يعاني منها خاصة الموقف المالي لمعظم المؤسسات المالية والمصرفية. - موافقة الأوبك على الزيادة في إنتاجها فوق السقف المتفق عليه، قدرت الزيادة بـ 2,5 مليون برميل يوميا.</p>	<p>أزمة عام 1998</p>
<p>- حيث وصل المعدل السنوي لسعر سلة أوبك منذ بدء العمل بنظام السلة في عام 1987، كما تواصلت ثورة الأسعار لتقارب 100 دولار للبرميل قبل عام 2008.</p>	<p>- أحداث الحادي عشر من سبتمبر لعام 2001. - الغزو الأمريكي للعراق عام 2003، مع توقف الإنتاج النفطي للآبار العراقية. - الاضطرابات والصراعات في نيجيريا.</p>	<p>أزمة عام 2004 "ثورة في أسعار النفط"</p>

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

	<p>- ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي العالمي في كل من أمريكا، وأوروبا، الصين ودول جنوب شرق آسيا وهذا ما زاد من الطلب على النفط.</p>	
<p>- عرفت الفترة من 2004 إلى 2008 طفرة في أسعار النفط، حيث وصلت في عام 2008 مثلا إلى 98 دولارا للبرميل. - تسونامي الأزمة المالية العالمية لعام 2008 جعلها تنزل في المتوسط إلى حدود 60 دولارا عام 2009. - لترتفع الأسعار مجددا منذ عام 2010 بمعدل يصل إلى 80 دولارا للبرميل الواحد.</p>	<p>- الأزمة المالية العالمية لعام 2008 أو ما اصطلح عليها أزمة الرهن العقاري بالوم أ.</p>	<p>أزمة عام 2008</p>

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع الآتي:

- حسين، 2006، ص ص 16-19.

يتجلى لنا من الجدول (5، 2) أنّ الاستقراء التاريخي للأزمات السعريّة النفطية من عام 1973 إلى عام 2013 يؤكد لنا فعليا أنّ العوامل الجيوسياسية تلعب دورا كبيرا في نشوء هذا النوع من الأزمات، وهذا ما لمسناه في مختلف بؤر التوتر المشتعلة من حرب أكتوبر لعام 1973، إلى الغزو العراقي للكويت عام 1990 وصولا إلى الغزو الأمريكي للعراق عام 2003، فهل سينطبق هذا المعيار على أزمة سعر النفط لعام 2014؟ هذا ما سنحاول كشفه في المطلب القادم.

المطلب الرابع: أزمة سعر النفط لعام 2014 أسبابها وتداعياتها على الاقتصاد العالمي والاقتصاد الجزائري

تمثلت هذه الأزمة في ذلك الانخفاض الرهيب الذي أصاب أسعار النفط العالمية؛ حيث انتقلت من 104,41 دولار للبرميل عام 2014 إلى 27,19 دولار للبرميل عام 2016؛ أي بنسبة تدهور قاربت في المجل 74% وهي نسبة معتبرة جعلت الدول المنتجة للنفط وخاصة المعتمدة على مداخيله كركيزة لتمويل موازاناتها في وضعية حرجة وصعبة. (أنظر الجدول (5، 3))

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

الجدول رقم (5، 3): تطوّر أسعار البترول في الفترة 2012 - 2018

وحدة القياس: الدولار الأمريكي/ البرميل الواحد

السنوات (n)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
السعر P_B	109,45	105,87	104,61	49,49	27,19	52,43	69,52
نسبة تسعير الأسعار D	-	%(3,27)	%(1,19)	%(52,69)	%(45,06)	%(92,82)	%(32,6)

$$D = \left(\frac{PB_{n+1} - PB_n}{PB_n} \right) \times 100$$

n : السنوات ، P_B : سعر البرميل الواحد

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجع الآتي:

Source: OPEC , OPRC Bask et Price, Available on the following website :

www.opec.org/opec-web/net/datagraphsntm visit le 31/03/2019

وعليه، سنتناول في هذا المطلب الأسباب الحقيقية لنشوء هذه الأزمة (الفرع الاول)، وتداعياتها على الاقتصاد العالمي والاقتصاد الوطني (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الأسباب الحقيقية لنشوء أزمة عام 2014

يرجع الكثير من الخبراء الطاقويين هذا التردّي في الأسعار المعبر عن الأزمة لعوامل اقتصادية * بالدرجة الأولى متعلّقة بالعرض والطلب، وكذا لعوامل جيوسياسية والتي زادت من حدّة هذا التردّي خاصّة في الفترة 2014-2016.

أولاً: العوامل الاقتصادية

يمكن ذكر أهمّها في النقاط الآتية:

- الأزمة الماليّة العالميّة لعام 2008، والتي ألفت بظلالها السلبيّة على كثير من دول العالم؛ حيث أدت إلى تراجع الطلب العالمي على الطّاقة الموجهة للاستثمار، مما أدى إلى انخفاض أسعار النفط العالميّة في عام 2014.

- استمرار الركود الاقتصادي في دول الاتحاد الأوروبي نتيجة الأزمة الماليّة العالميّة لعام 2008.

* هذه العوامل الاقتصادية هي عوامل هيكلية متعلّقة بأنماط الإنتاج وليست عوامل ظرفية متعلّقة بالمضاربات، وحسب دراسة لصندوق النقد الدولي فإنّ العوامل المتعلّقة بالعرض تشكّل 60% بينما العوامل المتعلّقة بالطلب فهي ما بين 20% و 30%.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

- استمرار الركود الاقتصادي في الصين؛ حيث تعتبر الصين ثاني أكبر اقتصاد عالمي، وأحد أكبر مستهلكي ومستوردي النفط في العالم؛ إذ تشكل 12% من الطلب العالمي، وقد عرف هذا الاقتصاد الضخم تراجعاً في معدلات النمو الاقتصادي في السنوات الأربع الأخيرة؛ حيث وصل في نهاية 2018 إلى حوالي 7%، وهذا ما ترك آثاراً سيئة على أسعار النفط؛ (قرومي وبين ناصر، 2017، ص 265).
- تراجع الطلب الأمريكي على النفط من خارج إقليمها لصالح الإنتاج الداخلي من كل من الغاز الصخري والنفط الصخري (مصطفى، 2015، ص 166).
- انخفاض واردات اليابان من النفط الخام ابتداء من الربيع الأول من عام 2015، أين يشكّل الطلب العالمي على النفط (شرفي، 2018، ص 273)، هذا الانخفاض يرجعه الخبراء إلى إعادة تشغيل اليابان لمفاعلين نوويين مع توقع إعادة تشغيل ثلاثة مفاعلات أخرى في سنة 2019.*
- اتجاهات السياسة الطاقوية الجديدة في دول الاتحاد الأوروبي ممثلة أساساً في مشروع الطاقة الكهربائية الذي سيبدأ العمل به في سنة 2020 بناء على توصيات مؤتمر "لشبونة" للطاقة المنعقد في 2017.
- دخول مشروع نقل الغاز من بحر قزوين إلى الاتحاد الأوروبي عبر تركيا حيز الخدمة في 2017 وهو المشروع المعروف باسم (ساوث سترمي، نايكوف، نايات) (مصطفى، 2015، ص 166).
- قرارات قمة الأرض في باريس، والتي انعقدت في ديسمبر 2015، والتي أسست لاتفاقية جديدة حلت محلّ اتفاقية "كيوتو" للحدّ من الاحتباس الحراري لعام 1997 نصت هذه الاتفاقية على فرض قيود مالية على تجارة المحروقات، مما أثر على الطلب العالمي، فانخفضت الأسعار.
- زيادة إنتاج النفط الصخري** في الوم أ؛ حيث أضاف هذا المصدر الجديد للعرض العالمي حوالي 4,2 مليون برميل يوميا إلى سوق النفط الخام، مما ساهم في حدوث تخمة في المعروض العالمي، وبالتالي انهارت الأسعار.
- عودة أمريكا للتصدير بمستوى 2 مليون برميل يوميا بفضل إلغاء قرار منع التصدير في القانون التجاري الأمريكي لعام 1973 (مصطفى، 2015، ص 214).
- عدم احترام مجموعة الأوبك لحصص التصدير، وقد تجلّى ذلك في تمسكها بحصتها السوقية على حساب الأسعار، وهذا ما حصل في اجتماعها الأول لعام 2015، أين فاجأت* المنظمة الجميع بقرار زيادة الإنتاج على الرغم من فائض العرض العالمي، مما أدى إلى انخفاض جديد للأسعار، حيث زاد حجم عرضها خارج الحصص بـ 500 ألف برميل يوميا، مما رفع الفائض الإجمالي للدول المنتجة للنفط إلى

* يوجد في اليابان 43 مفاعلا نوويا، وتعتمد الحكومة إعادة تشغيلها كلية وبالتدرج بعد حادثة "فوكوشيما" في ثمانينات القرن الماضي، هذه الطاقة البديلة من شأنها الضغط أكثر على طلب النفط العالمي.

** هذه الزيادة تحققت نتيجة ظهور تكنولوجيا التكسير الهيدروليكي والحفر الأفقي في الوم أ عام 1998.

* يرجع خبراء هذه المفاجأة وهذا التوجه غير المتوقع وغير المفهوم من طرف أوبك إلى التعتت الروسي الذي زاد من حجم الإنتاج، وكذا إنتاج النفط الصخري في الوم أ الذي أصبح يُنافسُ النفط الخليجي.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

1,5 مليون برميل يوميا، وعليه قفز الإنتاج الكلي للأوبك من 36652 مليون برميل يوميا عام 2014 إلى 38226 مليون برميل يوميا عام 2015؛ أي بنسبة زيادة تقدر بـ 4,2%، وهذا ما عجل بانخفاض الأسعار.

- عودة إيران للسوق البترولية تبعا للاتفاق النووي المبرم بينها وبين الدول الست الكبرى* في جويلية 2015، والذي سمح لإيران أن تصدر في سبتمبر 2015 ما يعادل 1,1 مليون برميل يوميا، على أن تصل إلى تصدير 1,26 مليون برميل يوميا في عام 2016، وتلامس سقف 3 ملايين برميل يوميا في عام 2017، وهذا ساهم في زيادة المعروض العالمي، فانخفضت الأسعار بشكل كبير.

- زيادة الحصّة الروسيّة، حيث سجّل الإنتاج الروسي ارتفاعا بنسبة 1,2% بإنتاج قدره 10980 مليون برميل يوميا عام 2015، وهذا ما زاد من الإنتاج العالمي الموجه للتصدير فانهارت الأسعار.

- استئناف الإنتاج في العراق، ليصل الإنتاج اليومي أربعة ملايين برميل يوميا في عام 2015؛ أي بنسبة زيادة تقدر بـ 22,9% مقارنة بعام 2014، وهذا ما زاد من حدة انهيار الأسعار في الأسواق العالمية.

- استئناف الإنتاج في ليبيا وتحديدا في حقل "الشرارة" والذي أضاف للإنتاج العالمي حوالي 200 ألف برميل يوميا، وهذا ما زاد الطين بلة في مجال انخفاض الأسعار.

- قرار الفيدرالي الأمريكي في أكتوبر 2014 بالخفض التدريجي في برنامج التسيير الكمي (قرومي وبن ناصر، 2017، ص 264)؛ إذ بموجب هذا القرار** وطيلة أربع سنوات خلت؛ أي منذ عام 2010 تقريبا، كانت الوم أضح في الأسواق بموجب هذا البرنامج ما يعادل 85 مليار دولار شهريا، ثم قررت وقفا تدريجيا لهذا البرنامج.

ثانيا: العوامل جيوسياسية:

هذه العوامل غدت وزادت من تفاقم انهيار أسعار النفط في عام 2014، والتي يمكن أن نجل أهمها في

المعالم الآتية:

* ممثلة في الوم أ، والصين، وروسيا، وبريطانيا، وفرنسا، وألمانيا.

** اتخاذ هذا القرار يجرنا للتكلم عن العلاقة العكسية الموجودة بين قيمة الدولار الأمريكي وسعر النفط، فبعد تدهور قيمته خلال الفترة (2002-2011)، وهي فترة قفزة نوعية في أسعار النفط، عاود الدولار الارتفاع مجددا منذ عام 2012، ويتوقع خبراء أن يظل مرتفعا لمدة ثماني سنوات أي إلى غاية عام 2020، وذلك تحت رحمة قرار الاحتياطي الفيدرالي برفع معدل الفائدة بربع نقطة مئوية في 16 من شهر ديسمبر 2013؛ هذا التغيير أو الانقلاب (ارتفاع قيمة الدولار وانهيار سعر النفط) سيكون له تداعيات وخيمة على الاقتصاديات الربية خلال الفترة (2014-2022) حسب آخر دراسة لصندوق النقد الدولي.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

- تخفيض السعودية لأسعار النفط الخفيف إلى السوق الآسيوية خلال ثلاثة أشهر متتالية، كما باعت النفط بأسعار متدنية في التجزئة والمزادات العلنية في الأسواق الآسيوية "مؤشر دبي وعمان" (شرفي، 2018، ص 277).

- تخفيض السعودية لأسعار النفط الثقيل المعد تصديره إلى أمريكا الشمالية، ليصبح أقل من مؤشر "أرجوس" بنسبة 10%.

يرى خبراء من هذه الاستراتيجية السعودية المبنية على الإجراءات السابقين ما هو معلن وما هو مخفي، فالمعلن والظاهر للعيان هو محاولة السعودية المحافظة على زبائنها، وكسب زبائن جدد، أما الخفي فهو وجود صراع بين تحالفين اثنين، التحالف الأمريكي السعودي ضد التحالف الروسي الإيراني، وفي حالة نجاح التحالف الأول، فإن ميزانية كل من موسكو وطهران لن تستطيع تغطية مصاريفها، وبالتالي ستتهار اقتصادياتها.

- محاولة مجموعة من الدول بقيادة الوم أ فرض حصار مالي على بعض الدول التي تعاني اضطرابات أمنية كبيرة أدت فوضى في سوق النفط، بسبب وجود تنظيمات مسلحة لها اليد الطولى في ذلك منها على وجه الخصوص تنظيم "داعش" الذي أصبح له منافذ بيع غير رسمية؛ أي سوق موازية تباع البترول في السر بأسعار منخفضة*، كما هو حاصل حاليا في ليبيا، وسوريا، والعراق.

- محاولة دول الخليج خاصة الكويت والسعودية ضرب النمو الحاصل في إنتاج النفط الصخري في الوم أ؛ حيث أن تكلفة استخراجة تقدر بـ 40 دولار للبرميل، وانتهيار الأسعار إلى أقل من هذا المستوى سيجعل عملية استخراجة خاسرة، الأمر الذي سيؤدي بالضرورة إلى خفض الإنتاج من طرف الوم أ، وبالتالي إعادة التوازن في السوق العالمية، خاصة إذا علمنا أن السعودية والكويت تنديلان قائمة الدول الأرخص تكلفة في استخراج النفط عالميا بحوالي 9,9 دولار و 8,5 دولار للبرميل على التوالي.

من خلال ما سبق، يتضح أن أزمة سعر النفط لعام 2014 قد أكدت مرة أخرى -على غرار الأزمات النفطية السابقة لها- أن المعيار الجيوسياسي يظل عاملا محوريا في حدوث هذا النوع من الأزمات، غير أن جديد هذه الأزمة هو تغير الخريطة الطاقوية العالمية بسبب ظهور النفط الصخري في الوم أ، والذي يبنى بتحويلات جذرية عميقة في السوق النفطية العالمية في المرحلة المقبلة، من ارهاصاتها الأولية ما يلي:

- أصبحت الصين هي أكبر مستورد ومستهلك للنفط في العالم ابتداء من ديسمبر 2014، وهذا بعد أن كانت الوم أ هي التي تتمتع بهذه الصفة قبل حلول عام 2014، وهذا ما أدى إلى:

* وهذا ما أكدته "Jannahy Baskova" سفيرة الاتحاد الأوروبي في العراق أمام البرلمان الأوروبي حين قالت أن دولا أوروبية وللأسف الشديد تشتري النفط من داعش، السفيرة رفضت تقديم أسماء، ولكن القضية ليست كما يبدو؛ أي أن الاقتناء والشراء لم يكن من المصدر مباشرة.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

- توجه النفط الخليجي شرقا نحو آسيا، وليس غربا نحو أمريكا* وأوروبا.
- تراجع حركة مرور السفن النفطية العملاقة في قناة السويس.

- أصبحت الو م أ منذ عام 2014 أول منتج للنفط في العالم؛ حيث وصلت إلى مستوى إنتاج يعادل في المتوسط 11,6 مليون برميل يوميا، وبهذا تدرجت السعودية إلى المرتبة الثانية تليها في المرتبة الثالثة روسيا الاتحادية.

الفرع الثاني: أزمة سعر النفط لعام 2014 وتداعياتها على الاقتصاد العالمي والاقتصاد الجزائري

سنتناول من خلال هذا الفرع تداعيات هذه الأزمة على الاقتصاد العالمي والاقتصاد الجزائري:

أولاً: التداعيات على الاقتصاد العالمي :

بيّنت بعض الدراسات أنّ كلّ ركود اقتصادي عالمي منذ السبعينات من القرن الماضي كانت تسبقه زيادة في أسعار النفط إلى الضعف، وأنّه كلما تقلّصت الأسعار إلى النصف ومكثت كذلك مدة ستّة أشهر أو أكثر، نجم عن ذلك تشجيع للنمو، وعليه وحسب خبراء عايشوا هذا الانهيار، فإنّه من المرتقب أن يكون تأثير انخفاض الأسعار في هذه الفترة إيجابياً على الاقتصاد العالمي عموماً، خصوصاً وأنّ هذا الأخير قد عرف ركوداً منذ الأزمة المالية العالمية لعام 2008.

في هذا الفرع -ببنديه- سنحاول -بإيجاز- تناول تبعات هذا الانهيار على الاقتصاد العالمي من وجهة نظر الدول المستوردة والمصدرة كما يلي:

1: على الدول المستهلكة المستوردة:

سيكون تأثير انخفاض أسعار النفط في الدول المستوردة إيجابياً في معظم الحالات، ولاسيما في الدول المستوردة المتقدمة (الو م أ، واليابان، ومنطقة اليورو)، والدول المتحوّلة (الصين، والهند، وأندونيسيا ... وغيرها)، من خلال القنوات التالية (شرفي، 2018، ص 280):

- حدوث زيادات في دخول القطاع العائلي من خلال حدوث زيادات في الدّخول على الاستهلاك نتيجة التوفير الحاصل في فاتورة الوقود في المواصلات وغير ذلك من استهلاكات القطاع العائلي.

*قبل عام 2014 مثلاً كانت الو م أ تقتني من السعودية فقط ما يقارب 1,6 مليون برميل يوميا، بيد أنّ هذا التوجه منذ عام 2014 أصبح من الماضي، وهذا باستغناء الو م أ كلية عن النفط الخليجي.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

- تقلص أعباء مدخلات الإنتاج من الطاقة في عدد من القطاعات (المواصلات، والزراعة، والصناعة، وغيرها) وكذلك السلع النهائية التي يدخل النفط في تصنيعها، كالبيرو كيموايات، والألمنيوم، والورق.

- حدوث تدني في معدلات التضخم.

وكمثال للدول المستوردة سنأخذ الو م أ باعتبارها أكبر مستهلك للنفط في العالم، حيث تختلف انعكاسات تقلص أسعار النفط بين المستهلكين والمنتجين في الو م أ وتتراوح بين الإيجاب والسلب، فالانعكاس الإيجابي* يتجلى من خلال الارتفاع الحاصل في دخل القطاع العائلي عن طريق التوفير في فاتورة استهلاك الوقود وتقليص أعباء الصناعات والمنتجات التي تستوجب استعمالا واسعا للطاقة، وسينجر عن تقلص أسعار النفط رواج لا بأس به في صناعة السيارات.

أما الانعكاس السلبي فسيظهر في الولايات المنتجة** للنفط من خلال تقلص الدخل والنشاط الاقتصادي.

2: على الدول المنتجة المصدرة

إذا كان انخفاض أسعار النفط في الدول المستوردة المستهلكة هو نعمة، فإنه وبالمقابل أي في الدول المنتجة المصدرة فهو نقمة في الغالب، خاصة في الدول النفطية التي تعتمد عليه كثيرا في مداخيلها، وبالتالي تتأثر بتقلبات أسعاره كثيرا، لكن هذا الاعتماد وهذا التأثير يختلف من دولة نفطية إلى أخرى حسب نسبة مساهمة النفط في الناتج المحلي الإجمالي، وفي مدخلات الميزانيات الحكومية في هذه الدول، وعموما يمكن القول أن هذا الانهيار ستتجلى آثاره السيئة على اقتصاديات هذه الدول من خلال المظاهر العامة الآتية:

- انخفاض عوائد هذه الدول من العملة الصعبة.
- حدوث عجوزات كبيرة في موازنتها الحكومية.
- حدوث عجوزات كبيرة في موازينها التجارية.
- انهيار قيمة عملاتها الوطنية أما العملات الصعبة كالدولار خاصة واليورو.
- حدوث ارتفاعات في معدلات التضخم.

وفي هذا الإطار، يرى خبراء أن بقاء أسعار النفط لفترة طويلة عند 60 دولارا للبرميل الواحد سيؤدي لا محالة إلى انهيارات اقتصادية في روسيا، واضطرابات اجتماعية في فنزويلا، وصعوبات مالية في كل من إيران وحتى السعودية، وكنموذج للدول المصدرة سنأخذ روسيا باعتبارها من أكبر الدول

* هذا الانعكاس الإيجابي يظهر في 42 ولاية أمريكية مستهلكة.

** في الو م أ هناك ثماني ولايات منتجة أشهرها تكساس وداكوتا وألاسكا.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

المنتجة للنفط في العالم (أكثر من 10 ملايين يوميا)، حيث تحتل مداخيل الطاقة حوالي 25% من الناتج المحلي الإجمالي، و 70% من الصادرات، و 50% من الدخل الحكومي، ويراجح السعر التعادلي لميزانيتها بين 90 و 100 دولار (شرفي، 2018، ص 281)، وعادة ما يؤدي انخفاض أسعار البترول إلى انعكاسات وخيمة على الاقتصاد الروسي نوجزها فيما يأتي:

- حدوث انكماش اقتصادي.
- انهيار العملة الوطنية الروبل وهذا ما يؤدي إلى خروج رؤوس الأموال من البلد.
- ارتفاع في معدلات التضخم المستورد بسبب ضعف الروبل.
- لجوء المصرف المركزي الروسي إلى رفع أسعار الفائدة لدعم العملة الوطنية "الروبل"، لكن هذه السياسية قلما نجحت مما تزيد من الاقتصاد الروسي انكماشاً.

إنّ ما يمكن قوله في ختام هذا المطلب، أنّ أزمة سعر النفط لعام 2014 تختلف عن جلّ أزمات النفط العالمية التي سبقتها كون عوامل حدوثها تعود بالدرجة الأولى لأسباب اقتصادية بحتة وليس لأسباب جيوسياسية، خاصة وأنها جاءت بعد واقعتين اقتصاديتين دوليتين عرفها العقد الأول من الألفية الثالثة ممثلة في: ثورة الغاز الصخري في الوم أ، وكذا الأزمة المالية العالمية لعام 2008.

ثانيا : الاقتصاد الجزائري خصائصه وتدايعات أزمة عام 2014

باعتبار أنّ الاقتصاد الجزائري هو محل الدراسة في هذه الأطروحة، حري بنا الإشارة إلى أهم خصائصه أولاً ثم نتناول بعد ذلك أهم تدايعات هذه الأزمة عليه.

1: الخصائص العامة للاقتصاد الجزائري:

نميّز هنا بين نوعين من الخصائص، الخصائص الإيجابية والخصائص السلبية.

1-1: الخصائص الإيجابية:

باعتباره من أهم الاقتصاديات في النطاق الإفريقي والعربي، فإنّه ينفرد بجملة من المؤهلات نستعرض أهمها فيما يأتي:

- طبيعة الموارد والثروات المادية التي يحوزها من ثروة زراعية، وثروة طاقوية، وثروة معدنية.
- حجم الطاقات الإنسانية والكفاءات البشرية التي يمتلكها.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

- قطاعات صناعية معتبرة رغم أنها غير مستغلة بالشكل الكافي، وغير مطورة بالشكل الملائم.
- وجود بنية تحتية لأبأس بها من موانئ ومطارات وغيرها، غير أنها غير كافية، وغير مستغلة، وغير مصانة.
- وجود مساحات زراعية هامة.

1-2: الخصائص السلبية:

رغم المؤهلات النوعية التي يتمتع بها هذا الاقتصاد والتي سردناها سابقا، إلا أن توالي الاختيارات الاقتصادية المتناقضة أحيانا، والآثار السلبية لها، أفرزت أوضاعا اقتصادية، جعلت الاقتصاد الجزائري يتميز بخصائص سلبية مازالت تساهم في إضعاف كفاءته الاندماجية في الاقتصاد العالمي، بحيث تحول الاقتصاد الجزائري إلى (عبد الجليل، 2017، ص 75):

1-2-1-1 اقتصاد مديونية: اهتمت السياسات الاقتصادية بإدارة أزمة المديونية، حيث انتقلت المديونية الخارجية من 25,09 مليار دولار سنة 2000 إلى 17,19 مليار دولار سنة 2005، ثم استمر هذا الانخفاض في المديونية الخارجية، حيث انتقل إلى 3,02 مليار دولار عام 2015 (عيساني، ثابت، 2019، ص 326)، ثم يبلغ عام 2018 1,8 مليار دولار رغم الأزمة البترولية لعام 2014 والتي استمرت تداعياتها حتى عام 2020، ويرجع كثير من الخبراء هذه القدرة التسديدية للدولة لديونها الخارجية في هذه الفترة إلى احتياطات الصرف الأجنبية التي كونتها في الفترة (2004-2014) والتي بلغت ذروتها عام 2014 ب 294 مليار دولار*.

1-2-2-2 اقتصاد تطورت فيه آليات الفساد: إن آليات الفساد** قد انتشرت في الاقتصاد الجزائري خاصة في العقدين الأخيرين والتي أضحت تؤثر على حركة النشاط الاقتصادي ومجالاته، مما قلص من نجاعة وكفاءة السياسة الاقتصادية وتعطيل المنظومة القانونية والتشريعية الاقتصادية، فإزداد حجم الاقتصاد الموازي وازدادت معه صعوبة التحكم فيه، مما أدى إلى إضعاف قدرة الدولة المؤسسية وزعزعة عنصر الثقة فيها (قرومي، بن ناصر، 2017، ص 267).

1-2-3-1 اقتصاد ريعي خاضع للنفط: أضحت النفط العقدة الكبرى للاقتصاد الجزائري من الاستقلال إلى يومنا هذا؛ إذ لم يتمكن صناع القرار من حلها رغم الاستراتيجيات العديدة المتخذة لترقية

*تم معاينة الموقع بتاريخ: 2022/10/11. www.arabictrader.com

**تم تعريف مصطلح الفساد من خلال منظمة الشفافية العالمية (TI) ب: إساءة استخدام الوظيفة العامة للمنفعة والكسب الخاص.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

الصّادرات خارج المحروقات، وتتجلى أهميّة النّفط في الاقتصاد الجزائري كونه (حيدوشي، مولاي، بدون سنة، ص 07):

- هو المنبع الأساسي للعملة الصعبة، إذ أن مداخيل تصديره تشكّل حوالي 97% من إيرادات الدولة، علاوة على تغطيته للقروض الخارجية.
 - هو منبع مهم لعوائد الميزانية من خلال الجباية البترولية مما يتيح المجال لتجسيد نسب استثمار مرتفعة ومن ثمّ إنعاش الاقتصاد الوطني.
 - دوره في خلق وحدات صناعية والتموين بالتجهيزات الضرورية في الصناعات التحويلية البتروكيمياوية، كما يمكن استخدامه كمادة أولية وسيطية في الكيمياء العضوية لتكثيره والذي يتيح توفير قائمة من المنتجات التامة كالبنزين والزيوت ... وغيرها.
 - هو منبع استراتيجي للطاقة في السوق المحلية من خلال استهلاك الغاز الطبيعي والكهرباء، علاوة على الاستهلاك الصناعي.
 - هو منبع هام لصناعة المنتجات البلاستيكية والأسمدة الحيوية للفلاحة والصناعات البتروكيمياوية المتعددة.
- هذه الأهمية جعلت الاقتصاد الجزائري رهين تقلبات أسعاره في الأسواق العالمية، وهذا ما أكدته أزمة عام 2014 الذي أحدثت فيه جملة من التداعيات نراها في الفرع الموالي.

2: تداعيات أزمة عام 2014 على الاقتصاد الجزائري

لقد كان لغياب معايير • اليقظة الاستراتيجية في عمل جّل الحكومات المتعاقبة في عهد الرئيس عبد العزيز بوتفليقة الأثر البالغ في النتائج الوخيمة التي حققها الاقتصاد الجزائري لحظة وبعد •• وقوع الصدمة النفطية لعام 2014؛ إذ اتسمت بتراجع سريع وكبير في أغلب مؤشرات الاقتصاد الكلي، وبلغت الأرقام والإحصائيات المقتضبة سنوضح ذلك بإيجاز بالنسبة لأهم تطورات هذه المؤشرات* فيما يأتي:

*معايير اليقظة الاستراتيجية هي ثلاثة: المعرفة، والرؤية، وخطة الطريق.

**يرى خبراء أنّ تداعيات هذه الأزمة على الاقتصاد الجزائري استمرت حتّى عام 2020.

*لمزيد من الاطلاع حول هذه المؤشرات وتطوراتها أنظر: زوهير شلال وآخرون الأزمة النفطية لعام 2014 وانعكاساتها على بعض المتغيرات الاقتصادية في الجزائر، المجلة الدولية للأداء الاقتصادي، العدد الثاني، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، ديسمبر 2018، من ص 08 إلى ص 18.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

- بلغ معدّل نمو الناتج الداخلي الإجمالي PIB عام 2013 2,2% ليرتفع إلى 3,9% في عام 2014، ثم ينخفض إلى 3,5% عام 2015، ثم ينحدر إلى 3,4% عام 2016، و 1,4% عام 2017*، وهو تراجع خطير أمام اقتصاد بحجم الاقتصاد الجزائري.

- بلغ العجز في الميزان التجاري 20 مليار دولار في نهاية عام 2016 وهي سابقة خطيرة وخطيرة جدًا في تاريخ الاقتصاد الجزائري، وحتى وان تراجع إلى حدود 14,4 مليار دولار في عام 2017 إلا أنّ الأمر يندرج بوضع كارثي.

- ميزان المدفوعات عرف عجوزات كبيرة تعدت عتبة 27 مليار دولار عام 2015 (يمثل 16,7% من الناتج الداخلي الإجمالي PIB، حيث كان يمثل 2,8% من PIB في عام 2014)، وبلغ العجز في سنة 2017 في حدود 21,7 مليار دولار، وهذه النتائج أقلّ ما يقال عنها أنّها كارثية (زوهير وآخرون، 2018، ص 14).

- بلغ عجز الموازنة العامة عام 2013 2310,446 مليار دينار جزائري، ليرتفع** عام 2014 إلى 3185,944 مليار دينار جزائري، ثم 3172,340 مليار دينار جزائري، ليصل إلى 2343,735 مليار دينار جزائري عام 2016، و 1590,283 مليار دينار جزائري عام 2017، ويرجع خيرا هذا التقلص في العجز من عام 2015 إلى عام 2017 إلى الإجراءات التقشفية* التي باشرتها الحكومة نتيجة انخفاض أسعار البترول في الأسواق العالمية وتراجع المداخيل.

- حدوث تدني حاد في موارد الجزائر من الجباية البترولية مما نجم عنه عدم إمكانية تقليص حجم النفقات وبالتالي حدوث عدم قدرة على تقليص أسقف العجز الميزاني بسبب تدهور حجم الإيرادات الفعلية المحلية خاصة في الفترة ما بين عام 2014 و عام 2017؛ إذ بلغت الجباية البترولية المحصلة فعليًا عام 2014 3388,1 مليون دينار جزائري، لتتخفّض على التوالي وباستمرار في السنتين اللاحقتين، حيث بلغت عام 2015 2275,1 مليون دينار جزائري، لتصل عام 2016 إلى 1781,1 مليون دينار جزائري، لتعاود الارتفاع في عام 2017 ولو بشكل طفيف إلى 2126,9 مليون دينار جزائري.

*تمّ معاينة الموقع في 18 مارس 2018 (www.dgpp-mf.gov.dz)

بعنوان: L'économie Algérienne Principaux Indicateurs 2000-2017.

** بسبب تبني سياسة اتفاق توسعية في إطار انطلاق مخطط توظيف النمو (2010-2014).

* ومن أهم هذه الإجراءات السريعة تجميد التوظيف في القطاع العمومي إلا بتريخيص من وزارة المالية وتسقيف صرف نفقات التسيير، بالإضافة إلى تجميد الاعتمادات المالية الموجهة لتغطية تمويل التجهيزات العمومية التي لن يتم الانطلاق في تنفيذها.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

- حدوث نزيف كبير في رصيد صندوق ضبط الإيرادات* بعد الاقتطاع** منه لتمويل العجز الميزاني خاصة في الفترة ما بين 2012 و 2017؛ حيث بلغ عام 2013 5563,51 مليون دينار جزائري بعدما كان عام 2012 5633,75 مليون دينار جزائري أي انخفاض طفيف، لكن ابتداء من عام 2014 أي سنة بداية الأزمة عرف رصيد هذا الصندوق تدهورا كبيرا إذ بلغ عام 2014 4408,2 مليون دينار جزائري، ليصل في عام 2015 إلى 2073,8 مليون دينار جزائري أي بنسبة تدهور تقارب 53%، لينحدر بشكل كبير في عام 2016 ويبلغ 784,5 مليون دينار جزائري أي بنسبة تدهور 62,17% ما بين 2015 و 2016، لينضب رصيده تماما في فيفري 2017، وهذا كله بسبب انخفاض أسعار البترول في الأسواق العالمية في هذه الفترة.

- حدوث تدهور كبير في إجمالي الصادرات الجزائرية بما فيها صادرات المحروقات خاصة في الفترة ما بين 2014 و 2017؛ إذ بلغت عام 2014 60,12 مليار دولار أمريكي وتصل في عام 2015 إلى 34,56 مليار دولار أمريكي أي بنسبة تدهور معتبرة تقدر بـ 42,51%، لتتخفف في عام 2016 إلى 29,3 مليار دولار، ثم تعاود الارتفاع بشكل محتشم في عام 2017 لتبلغ 34,56 مليار دولار أمريكي.

- بالنسبة للواردات الجزائرية فقد عرفت انخفاضا مقبولا ما بين 2014 و 2017؛ حيث بلغت عام 2014 59,661 مليار دولار وتواصل الانخفاض في كل من عام 2015 و 2016 و 2017 على التوالي وفق القيم الآتية المرتبة 52,64 مليار دولار أمريكي، 49,42 مليار دولار أمريكي، و 48,97 مليار دولار أمريكي، أي بقيمة انخفاض تقدر بـ 10,691 مليار دولار أمريكي ما بين 2014 و 2017؛ أي بنسبة انخفاض تقارب 18%؛ هذا الانخفاض يرجع محللون إلى التدابير الحمائية المتخذة والإجراءات التقشفية المنتهجة في فترة الأزمة من قبل الحكومة.

- حدوث تراجع كبير ومتواصل في إجمالي احتياطات الصرف الأجنبية نتيجة التراجع الحز لأسعار النفط في الأسواق العالمية، ويتجلى هذا بوضوح في الفترة ما بين عام 2013 و 2018؛ أي انتقلت هذه الاحتياطات من 194,01 مليار دولار أمريكي عام 2013 إلى 79,9 مليار دولار أمريكي عام 2018 أي بانخفاض إجمالي هائل قدره 114,11 مليار دولار؛ أي بنسبة تدهور معتبرة قدرت بـ 58,81%.

* هو صندوق تمّ انشاؤه كنتيجة لارتفاع العوائد النفطية بمقتضى المادة 10 من قانون المالية التكميلي لسنة 2000 الوارد في الجريدة الرسمية رقم 37 الصادرة بتاريخ 28 جوان 2000.

** رصيد الصندوق بعد الاقتطاع للسنة n = رصيد السنة الماضية (n-1) + فائض القيمة للحماية البترولية - تسديد تسبيقات بنك الجزائر - اقتطاع لتمويل عجز الخزينة.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

- حدوث تراجع محسوس في سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي على اعتبار أنّ الدولار هو العملة المرجعية في المبادلات التجارية الجزائرية، لاسيما صادرات المحروقات إذ بلغ معدّل انزلاق الدينار قرابة 20% ما بين عام 2014 و 2015 حسب تقديرات وزارة المالية (الموسوي، 2015، ص 37)، وهو معدّل معتبر.

- عودة الارتفاع للأسعار عند الاستهلاك ليلاصم معدّل التضخم 4,78% عام 2015 ويرتفع إلى 6,40 عام 2016 ليستقر في عام 2017 في حدود 5,6%.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

المبحث الثاني : السياسات التجارية الجزائرية المتخذة لمواجهة الأزمة (عودة الحماية التجارية) فترة 2014-2020

أمام التداعيات الاقتصادية الخطيرة للأزمة البترولية لعام 2014 على الاقتصاد الجزائري - كما رأينا سلفا- وحتى لا يتسع نطاقها فتتحول إلى أزمة اجتماعية وأزمة سياسية وأمنية تمس بالاستقرار العام للبلد، سارعت السلطات المعنية باتخاذ الإجراءات اللازمة لمحاصرة الأزمة واحتوائها، وفي هذا الإطار، جاء هذا المبحث-بمطالبه الأربعة- لتناول هذا الأمر من خلال التركيز على السياسات التجارية المتخذة في الفترة جوان 2014- ديسمبر 2020 في المسارات الثلاثة الآتية: مسار كبح الاستيراد، ومسار ترقية الصادرات خارج المحروقات، وكذا مسار محاولة الاندماج مجدداً في الاقتصاد العالمي، مع استعراض نتائج هذه السياسات على قطاع التجارة الخارجية .

المطلب الأول: اجراء كبح الاستيراد

هذه الإجراءات الحمائية يمكن أن نجمع أهمها في أربعة أنواع هي: الإجراءات التنظيمية، والإجراءات الكمية، والإجراءات النقدية، والإجراءات الجمركية.

الفرع الاول : الاجراءات التنظيمية

وتتمثل أهم القوانين والاجراءات التي جاءت في تنظيم عمليات الاستيراد والتصدير في هذه الفترة وفي هذا الصدد نذكر تشريعين اثنين أساسيين هما:

1- قانون 15-15 • المعدل والتمم للأمر 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها.

2- التعديل الدستوري لعام 2016، خاصة في مادته 21 والتي تنص على أنّ تنظيم التجارة الخارجية هو من اختصاص الدولة "الفقرة الأولى"، وأضافت "الفقرة الثانية" يحدد القانون شروط ممارسة التجارة ومراقبتها، لقد جاء هذا التعديل الدستوري لعام 2016 ** -في شقه التجاري- تكملة لما ورد في دستور عام 1996 * في مادته 37 التي تنص على: "حرية التجارة والصناعة مضمونة، لكن شرط أن تمارس في إطار القانون"؛

* القانون 15-15 المؤرخ في 15 يوليو 2015، الصادر في الجريدة الرسمية العدد 41، الصادرة بتاريخ 29 يوليو (جويلية) 2015.

** القانون رقم 01-16 المؤرخ في 06 مارس 2016، والمتضمن التعديل الدستوري، الجريدة الرسمية العدد 14، الصادرة في 07 مارس 2016.

* المرسوم الرئاسي رقم 96-438، المؤرخ في: 1996/12/07، والمتعلق بنص تعديل الدستور المصادق عليه في استفتاء 1996/11/28، الوارد بالجريدة الرسمية العدد 76، الصادرة بتاريخ 1996/12/28.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

الفرع الثاني: الإجراءات الكمية

فيما يتعلق بتنظيم عمليات الاستيراد في ظلّ الأزمة النفطية فترة 2014-2020، أقرت الدولة جملة من القرارات تضمنتها المراسيم التنفيذية التالية، والتي يجمعها لنا الجدول الموالي:

الجدول رقم (5، 4): أهم المراسيم التنفيذية المتعلقة بالقيود الكمية المطبقة فيالفترة 2014-2020.

المراسيم التنفيذية	فحوى المراسيم التنفيذية ومضمونها
• المرسوم التنفيذي رقم 14-219 المؤرخ في 11 أوت 2014 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي 10-89.	• تحديد كفاءات متابعة الواردات المعفاة من الحقوق الجمركية في إطار اتفاق التبادل الحر.
• المرسوم التنفيذي رقم 15-306 المؤرخ في 06 ديسمبر 2015.	• يتضمن كفاءات تطبيق أنظمة الاستيراد أو التصدير. • حسب المادة 5 منه: يمكن استحداث رخص غير تلقائية للاستيراد أو التصدير لتسيير حصص المنتجات والبضائع عند الاستيراد والتصدير، حيث تخضع المنتجات والبضائع المستوردة أو المصدرة إلى ترخيص مسبق "رخصة استيراد" أو رخصة تصدير.
• المرسوم التنفيذي رقم 17-202 المؤرخ في 22 جويلية 2017 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 15-306.	• يتضمن استحداث رخص غير تلقائية للاستيراد.
• المرسوم التنفيذي رقم 17-245 المؤرخ في 22 أوت 2017.	• جاء هذا المرسوم ليُلغى المرسوم التنفيذي رقم 17-202 أي إلغاء العمل بالرخص غير تلقائية للاستيراد.
• المرسوم التنفيذي رقم 18-02 المؤرخ في 07 جانفي 2018.	• تضمن تحديد قائمة سالبة للسلع الممنوعة من الاستيراد، وضمن القائمة 851 منتجا ممنوعا من الاستيراد بصفة مؤقتة، أغلبها سلع استهلاك كمالية، سلع ومعدات صيدلانية، وسلع ومعدات صناعية.
• المرسوم التنفيذي رقم 18-139 المؤرخ في 21 ماي 2018 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي 18-02.	• تضمن تعديل القائمة السالبة الممنوعة من الاستيراد، حيث تضمنت القائمة 877 سلعة أغلبها سلعا استهلاكية كمالية، وسلع ومعدات صيدلانية، وسلعا ومعدات صناعية.
• المرسوم التنفيذي رقم 19-12 المؤرخ في 24 جانفي 2019، المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 18-02.	• تم تقليص قائمة السلع الممنوعة من الاستيراد إلى خمس سلع فقط تمثلت في معدات وآلات فلاحية (جرارات)، ومركبات نقل وسيارات سياحية، وسيارات لنقل البضائع، وسيارات للاستعمال الخاص.

المصدر: شتاتحة، 2019، ص 184.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

وحتى نتمكن من فهم هذا الجدول بشكل جيد، وددنا تقديم الإضافات الآتية:

- لا يمكننا فهم معنى مصطلح "الرخص غير التلقائية" الوارد في الجدول إلا إذا فهمنا معنى الرخص التلقائية، حيث تنص المادة 6 مكرر 5 من قانون 15-15 السالف الذكر على أن رخص الاستيراد والتصدير التلقائية هي الرخص التي تمنح في كل الحالات التي يقدم فيها طلب، والتي لا تدار بطريقة تفرض فيها قيود على الواردات أو الصادرات، وبهذا نستشف أن الترخيص التلقائي هو ذلك النوع الذي تكون فيه الموافقة مضمونة في حال كل الطلبات الصالحة، يتم العمل بها بشكل أساسي بغرض مراقبة الواردات في قطاعات بعينها، وينبغي تطبيق عملية الترخيص التلقائي بطريقة أو بأسلوب لا ينطوي على آثار تقييدية للتجارة (نايت سيّد، 2016، ص 3)

وعليه، وبمنطق أو مفهوم المخالفة، فإن الرخص غير التلقائية حسب المادة 6 مكرر 7 من القانون 15-15 يقصد بها تلك الرخص التي لا ينطبق عليها التعريف المذكور في المادة 6 مكرر المتعلق بالرخص التلقائية، لذا يمكن القول أن الرخص غير التلقائية هي تلك الرخص التي يتوقف تقديمها على السلطة التقديرية للجهة الإدارية • المختصة في منحها، بمعنى أنه يمكن قبول منحها أو رفضها حسب الظروف المعايير المعتمدة عليها، وهذه الطريقة عادة ما تستعمل عندما يكون هناك قيود كمية أو نوعية على الصادرات، عن طريق تحديد الحصص الكمية للبضاعة المستوردة أو المصدرة (نباد، 2016، ص 3)

- لجأت الحكومة في عام 2018 إلى استخدام نظام الحظر المؤقت بداية جانفي 2018 حين منعت استيراد 851 منتج (المرسوم التنفيذي 18-02 السالف الذكر) بحجة إعادة التوازن لميزان المدفوعات، لكن بعد أربعة أشهر قامت الحكومة بتعديل وتحسين القائمة السالفة الذكر في شهر ماي من نفس السنة، وهذا بإصدار قائمة جديدة تحوي 877 منتجا ممنوعا من الاستيراد (المرسوم 18-139 السالف الذكر)، وهذا دلالة على مدى التخبط الذي عاشته الحكومة عموما ووزارة التجارة خصوصا في هذه السنة، كما أن تبنيها لنظام الحظر ولو مؤقتا هو تكريس للنهج الحمائي المتبع بعد تراجع وتآكل احتياطات الصّرف بفعل تراجع أسعار المحروقات.

- إنّ المرسوم التنفيذي رقم 19-12 السالف الذكر؛ حيث تمّ بموجبه تقليص قائمة السلع الممنوعة من الاستيراد إلى 5 هو دليل على تبني الحكومة لخيار تحرير الاستيراد خلال عام 2020، وهو العام الأول من جائحة كورونا** فقد ضاعفت وزارة التجارة بقيادة الوزير الجديد "كمال

*تمثل في الوزير المكلف بالتجارة بناء على اقتراح اللجنة الوزارية المشتركة الدائمة حسب المادة 5 من المرسوم التنفيذي 15-306.

**هي جائحة فيروس كورونا والذي ظهر لأول مرة في أواخر ديسمبر من عام 2019 في مدينة يوهان بالسين ثم انتقلت عدواه إلى القارات الخمس وخلف الملايين من الضحايا، عرفت الجزائر أول مصاب به في مارس 2020 بلغت الجائحة ذروتها في عام 2021، وهذا ما عجلّ الدول إلى اكتشاف العديد من اللقاحات لمواجهتها.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

رزيق** من هذه الإجراءات بغية وقف تَرْجُع أسعار النفط في الأسواق العالمية ومن ثمّ تقليص العجز الحاصل في الميزان التجاري، وكذا تحقيق وفرة في المواد والسلع والبضائع في السوق الوطنية حتى لا يتضرر المواطن، هذه الإجراءات الكمية الجديدة نوجز أهمها في النقاط الآتية:

- العمل على الانتهاء من إعداد بطاقة** وطنية تتضمن قائمة المنتجة المصنعة وطنياً سواء كانت صناعية أم فلاحية أم صناعية تقليدية أم خدماتية وهذا بهدف وضع حدّ للاستيراد العشوائي. وفي هذا الشأن، أكد الوزير الجديد أنّ أي منتج يتم تصنيعه بالجزائر سوف يُمنع من الاستيراد مستقبلاً باستثناء في حالة إن كانت الكميات لا تغطّي احتياجات السوق الوطنية، وترمي هذه الخطوة وفقاً لذات المتحدث إلى حماية المصنعين بالطرق القانونية مقابل إيفائهم بالتزاماتهم فيما يخصّ المحافظة على نفس سعر المنتج. (فاتح ع، 2020، ص 5)

- إطلاق مشروع* "المساحات التجارية الكبرى" بهدف الترويج للمنتج المحلي وكذا ضبط أسعاره، وانجاح هذا المشروع حسب الوزير يقع على عاتق المؤسسات الخاصة التي على الدولة مرافقتها ودعمها.

- العمل على أخلة العمل التجاري والمحافظة على صحّة المستهلك؛ حيث أكد الوزير في هذا الصدد أنّ أي منتج سواء كان مصنعا محليا أو مستوردا لن يتم طرحه في الأسواق دون حصوله على رخصة من مخابر المراقبة الـ 43 الموزعة عبر التراب الوطني، 28 منها مفعلة والأخرى في طور الإنجاز. (فاتح ع، 2020، ص 5)

- تحديد قائمة** جديدة للمواد الممنوعة من التصدير، حيث شملت القائمة نحو 55 تعريفة جمركية، مع تضمنها مواداً أساسية وهي الفرينة والدقيق والعجائن الغذائية والسكر والثوم وزيت الصويا كمواضع استهلاكية، إلى جانب الأقمعة المختلفة ومواد التعقيم ومنتجات النظافة (صواليلي، 2020، ص 11).

*خبير اقتصادي جزائري من مواليد عام 1964، متخصص في القضايا المالية والضريبية والنقدية والمصرفية، عميد سابق لكلية الاقتصاد بجامعة البلدة من عام 1999 إلى عام 2004، يعمل الآن كمستشار اقتصادي برئاسة الجمهورية منذ نهاية مارس 2023.

**تم الإطلاق الرسمي لهذه البطاقة الوطنية للمنتج الجزائري عبر الموقع الإلكتروني لوزارة التجارة بتاريخ 06 ديسمبر 2021، وبنفس التاريخ تم الاعلان الرسمي عليها من طرف وزير التجارة كمال رزيق بمناسبة فعاليات الصالون الجهوي للإنتاج والتصدير المنظم بحظيرة مصطفى تشاركر بولاية البلدة.

* هذا المشروع أطلقه الوزير كمال رزيق بمناسبة افتتاح أشغال يومي دراسي حول قانون المالية لعام 2020 المقام بولاية البلدة يوم الثلاثاء 21 جانفي 2020.

** هذه القائمة قامت الوزارة بتحسينها ومراجعتها وتوجيهها للمتعاملين الاقتصاديين استناداً إلى التعليم رقم 111 الصادرة عن الوزارة الأولى بتاريخ 22 مارس 2020 والتي شملت 1219 بندا تعريفياً فرعياً.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

الفرع الثالث: الإجراءات النقدية:

شكلت الإجراءات النقدية المتخذة من طرف الحكومة قلب الرّحى في مواجهة تداعيات تراجع أسعار البترول على الاقتصاد الجزائري في الفترة 2014-2020. لقد تركت هذه الإجراءات مجالا واسعا في الأوساط السلطوية والأكاديمية بين مؤيد لها ومعارض لها، ويمكن جمع هذه الإجراءات في إجراءين كبيرين يتمثلان في إجراء الرّقابة على الصّرف وإجراء الدّفع المؤجل.

أولا- الرّقابة على الصّرف: تجسّد هذا الإجراء ميدانيا من خلال الآليتين الآتيتين وهما التوطين البنكي، والاعتماد المستندي.

1- التوطين البنكي: توجب القوانين الجزائرية المتعاملين في التجارة الخارجية بتوطين صادراتهم ووارداتهم مسبقا قبل أي إجراء آخر (مفتاح، 2021، ص 323)، وفي هذا الصّدد جاءت المادة 29 من النظام 02-17* لتتص على ما يلي: «تخضع كلّ عملية استيراد أو تصدير للسلع والخدمات إلى إلزامية التّوطين لدى وسيط معتمد، باستثناء عمليات العبور والعمليات المشار إليها في المادة 33 أدناه، يسبق التوطين كلّ تحوّل/ترحيل الأموال، التّزام أو التخليص الجمركي للبضائع. يمكن لبنك الجزائر أن يضع أيّ شرط يراه مناسباً».

بالنسبة للمادة 37 من هذا النظام فقد جاءت لبيان هوية الوسيط المعتمد لعملية التوطين وتتمثل في البنوك والمؤسسات المالية المؤهلة، كم يمكن للمصالح المالية لبريد الجزائر أن تنفذ عمليات التحويل المؤهلة للقيام بها.

أما فيما يتعلق بالمادة 33 من هذا النظام، فقد ورد فيها الحالات التي تعفى من التوطين المصرفي لعل أشهرها الواردات والصادرات التي تقلّ قيمتها عن القيمة المقابلة لمبلغ 100.000 بقية فوب.

تجدر الإشارة هنا، وأنّه في ظلّ الحراك الشعبي الذي اندلع أواخر فيفري من عام 2019، فقد أثبتت التحقيقات الأمنية المصاحبة له تورط عدد كبير من رجال الأعمال في الاستفادة من قروض غير مستحقة، وبإذن من الحكومة، باشرت الوكالات البنكية رسميا رفض ملفات المستثمرين الطالبين للقروض وهذا في 23 جوان 2019، وهذا بعد 4 أشهر من تجميد اجتماعات لجان دراسة القروض على مستوى البنوك العمومية (كيموش، 2019، ص 5).

*النظام رقم 02-17 المؤرخ في 25 سبتمبر 2017، يعدّل ويتمّم النظام رقم 01-07 المؤرخ في 3 فبراير 2007 والمتعلّق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

ما يهّمنا في هذا السياق هو طرح الانشغال الآتي: هل تمّ تجميد عمليات التوطين البنكي الخاصة بالاستيراد في عام الحراك (2019)؟. والجواب أنّ هذا الإجراء لم يتم الأخذ به من طرف الحكومة، وإنّما تمّ إخضاعه لمراقبة شديدة وحذرة، خاصة فيما يتعلّق بقطاع الغيار وملاحق السيارات، في إطار خفض فاتورة تجهيزات الـ أس.كا.دي و السي.كا.دي لملياري دولار سنويا، كما يتمّ التدقيق في هوية المستوردين وسجلاتهم والمواد المستوردة بالتنسيق مع مصالح الجمارك.

2- تبني الاعتماد المستندي كوسيلة للدفع: رأينا في النقطة السابقة أنّ التوطين المصرفي هو إجراء إلزامي وجب التقيد به في كلّ عملية استيراد أو تصدير قبل أن يتوسّط البنك لإتمام أيّ عملية تجارية، بعدها يتعيّن على المستورد أن يتقيّد بوسيلة الدّفع التي تقرّها القوانين والتنظيمات السارية المفعول في بلده وقت إجراء عملية الاستيراد حتّى يتمكّن من الوفاء بالتزاماته الماليّة تجاه المصدر الأجنبي.

في الجزائر وفي الفترة ما بين عام 2008 وعام 2020 وهي فترة التقلبات الكبيرة لأسعار النفط خاصة نحو الانخفاض، لجأت الحكومة الجزائرية إلى تبني الائتمان المستندي^{*}، أو ما يطلق عليه الاعتماد المستندي أو القرض المستندي.

ويتمثل الاعتماد المستندي في تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محلّ المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق والمستندات^{**} التي تدلّ على أنّ المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها (لطرش، 2007، ص 117).

هذا التبني الخاص بفرض الاعتماد المستندي في غالبية عمليات الدّفع الخاصة بالواردات، جاء لفرملة المنحنى التصاعدي لهذه الواردات^{*} في هذه الفترة، لذا أفزّته المواد الآتية: المادة 69 من قانون المالية التكميلي لعام 2009، والمادة 44 من قانون المالية التكميلي لعام 2010، والمادة 23 من قانون المالية التكميلي لعام 2011، والمادة 81 من قانون المالية لعام 2014.

^{*}المشرّع الجزائري يطلق على الاعتماد المستندي مصطلح الائتمان المستندي، أنظر إلى المادة 69 من قانون المالية التكميلي لعام 2009.

^{**}تتمثل هذه المستندات التي يرسلها المصدر في: مستند الفاتورة، مستند الشحن والنقل، مستند التأمين، مستند الشهادات الجمركية، مستند شهادة المنشأ، مستند شهادات التفقيش والرقابة والفحص، مستند الشهادات الطبية، نسبة لهذه المستندات سُمي الاعتماد المستندي.

^{*}هذا المنحنى التصاعدي للواردات سنكتشفه في المطلب الموالي المخصص لعرض الإحصائيات المختلفة للتجارة الخارجية الجزائرية في فترة الدراسة.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

إنَّ الْمُتَمَعِّنَ فِي هذه المواد الأربع يستشف أنَّ الائتمان المستندي في عملية الدَّفع هو الغالب وهو الأصل، وباقي وسائل الدَّفع الأخرى كالتسليم المستندي أو التحويل الحرَّ هي الاستثناء؛ إذ يلجأ إليها في واردات محدَّدة وفق شروط محدَّدة.*

ثانيا- الدَّفع المؤجَّل: يشير خبراء الماليَّة إلى أنَّ الدَّفع المؤجَّل هو وسيلة تسمح بمنح مدَّة زمنية بين تسوية السلعة أو الخدمة وبين عملية التحويل المالي للممَّون أو حساب الدائن وتعرف بالتسوية النَّقدية. وتذهب السُّلطات لمثل هذا الخيار، كمسعى لتوقيف مؤقت لنزيف الاحتياطي والموارد المالية، بعد عجزها فعليا على ضبط فعلي للواردات التي تظلَّ معتبرة وتؤثر على موازين التجارة والمدفوعات، ومن ثمَّ فإنَّها تلجأ لتأجيل الحلِّ، على أساس أنَّ المدَّة الزمنية التي تمنحها عمليات تمديد آجال الدَّفع تسمح بتحصيل موارد ماليَّة ومن ثمَّ دعم احتياطي الصَّرف (صواليلي، 2019، ص 10).

وقد لجأت حكومة تصريف الأعمال بقيادة الوزير الأوَّل "نور الدين بدوي" إلى هذا الإجراء في محاولة لعقلنة الواردات والمحافظة على بقايا احتياطي الصَّرف الذي عرف نزيفا كبيرا؛ حيث قدَّر مع نهاية الرِّبع الأوَّل من عام 2019 بأقل من 70 مليار دولار، فيما تبقى مستويات الواردات مرتفعة؛ إذ قدَّرت مع نهاية الثلاثي الأوَّل لعام 2019 بنحو 11,15 مليار دولار.

أمام هذا الانزلاق الخطير، وجَّه الوزير الأوَّل "نور الدين بدوي" مراسلة بتاريخ 29 ماي 2019 لكلِّ من وزيرَي التجارة والمالية والتي تحمل رقم 375 الصَّادرة عن الوزارة الأولى تضمنت موضوع القرار** المتعلِّق بتمديد أجل تسديد قيمة الواردات المعتمد* حاليا بالنسبة لبعض قطاعات النِّشاط إلى أجل أطول لا يتعدى في كلِّ الأحوال مدَّة سنة واحدة، كما هو معمول به في إطار المبادلات التِّجارية الدوليَّة.

ثالثا- تخفيض قيمة الدينار الجزائري: دفعت الأزمة النَّقدية لعام 2014 السُّلطات النَّقدية إلى تخفيض سعر صرف الدينار الجزائري مقابل العملات الأجنبيَّة، وهذا لتعويض الخسائر في مداخل العملة الصعبة التي نجمت عن الأزمة النَّقدية، حيث فقط الدينار نتيجة تلك السِّياسة 19,8 من قيمته مباشرة بعد الأزمة بين سنتي 2014-2015 (بوديسة، 2020، ص 28).

ونستشف من خلال الجدول (5، 5)، أنَّ الدينار الجزائري داوم على الانخفاض مقابل الدَّولار طيلة السَّنوات التي تلت الأزمة، وهذا ما ساهم بشكل كبير على تدهور القدرة الشرائية للمستهلك في مقابل الارتفاع

* من هذه الواردات: الواردات المتعلِّقة بالخدمات، واردات التجهيز المتعلِّقة بالإنتاج، المواد الداخلة في الصنع، المواد الأخرى المستعملة في الإنتاج، المواد الاستراتيجية ذات الطابع الاستعجالي وغيرها.

** صادقت الحكومة على هذا القرار في اجتماعها المنعقد بتاريخ 15 ماي 2019.

* أجل تسديد قيمة الواردات المعتمد حاليا في الظروف العادية في إطار المبادلات التجارية الدولية هو 59 يوما.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

المستمر لأثمان المنتجات المستوردة المعروضة في السوق الوطنية وبخاصة المواد الاستهلاكية واسعة الانتشار غير المدعمة من طرف الدولة.

كما نستشف من خلال الجدول (5، 5)، أن قيمة الدينار الجزائري انخفضت مقارنة باليورو بشكل متسارع خلال سنوات الدراسة ما عدا سنة 2019، أين سجل الدينار ارتفاعا مقارنة بالسنة السابقة، لكن هذا لا يعني تحسن قيمة الدينار؛ بل كان نتيجة لانخفاض اليورو مقابل الدولار في الأسواق العالمية.

الجدول رقم (5، 5): تراجع متوسط سعر صرف الدينار مقابل الدولار واليورو بعد الأزمة النفطية.

السنة	سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار	سعر صرف الدينار الجزائري مقابل اليورو
2013	79.3809	105.4374
2014	80.5606	106.9064
2015	100.4641	111.4418
2016	109.4654	121.1766
2017	110.9610	125.3231
2018	116.6169	137.6864
2019	119.3606	133.7058
2020	126.8288	144.8804

المصدر: بوديسة، 2020، ص 28.

الفرع الرابع: الإجراءات الجمركية

لفرض رقابة فعّالة وصارمة على حركة التجارة الخارجية خاصّة في شقها الاستيرادي ومن ثمّ وقف نزيف العملة الصعبة في هذه الفترة (2014-2020)، لجأت الحكومة إلى جملة من الإصلاحات التعريفية تبلورت في المنتجات التعريفية الآتية: تعميم الصيغة الجديدة للتعريف الجمركية بـ 10 أرقام، التعريف الجمركية الجديدة لعام 2018، والرسم الإضافي الوقائي المؤقت لعام 2018.

أولا- الصيغة الجديدة للتعريف الجمركية بـ 10 أرقام: دخلت هذه الصيغة حيّز التنفيذ رسميا في 18 سبتمبر 2016 وهذا من أجل تشديد الخناق على المستوردين الغشاشين وتأطير أحسن للتجارة الخارجية لكن دون المساس بالنسب المطبقة للتعريف الجمركية السارية المفعول وهي تعريف عام 2002، هذه الصيغة الجديدة

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

تدرج في إطار المخطط الاستراتيجي للجمارك للفترة 2016-2019 والذي جاء تماشيا ومواكبة للتغيرات الدولية الراهنة*(التعريف الجمركية الجديدة تدخل حيز التنفيذ).

تغطي التعريف الجمركية لعام 2002 والتي تحمل 8 أرقام منتوجات عديدة في مرة واحدة من خلال مدونة السلع، وللتفصيل والتدقيق أكثر، قررت المديرية العامة للجمارك اللجوء إلى تحديد أكثر للسلع من خلال عملية التفسير وهذا بالانتقال من نظام يتكون من 8 أرقام إلى نظام يتكون من 10 أرقام، وعليه ونتيجة لهذا الانتقال، أصبحت الصيغة الجديدة تضم 15946 بندا جمركيا ثانويا مقابل 6126 بندا جمركيا ثانويا في إطار نظام 8 أرقام؛ أي بزيادة تقدر ب 160,3%.

فعلى سبيل المثال لا الحصر فإن قطع غيار السيارات التي كان لها من اثنين إلى ثلاثة قطع معرفة بوضوح في مدونة التعريف لعام 2002، لكن بقيمة القطع الأخرى هي غير معرفة لهذا كانت تدرج في تصنيف "آخر".

وعليه وبفضل هذه الصيغة الجديدة الموسعة، فإن إدارة الجمارك ستتمكن من الحصول على احصائيات دقيقة مع تغيير النظام الضريبي أو بإدراج رخصة لهذه القطع أو لسلع أخرى ستصنف من خلال هذه الصيغة الجديدة بطريقة أكثر تفصيلا، بالإضافة إلى هذا فإن هذه الصيغة ستسمح بـ:

- الحصول على قائمة للسلع أكثر تفصيلا مع احصائيات دقيقة مع إمكانية تكيف الحقوق والنصوص الجمركية حسب طبيعة المنتج.
- التكفل بطريقة أفضل بالإجراءات الإدارية الخاصة بالجباية والتقييم الجمركي.
- وضوح أكثر في إطار المفاوضات للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة ومراجعة اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

وكان المدير العام للجمارك "محمد وارث" قد أوضح أن المفاوضات تعتمد أساسا على التعريف الجمركية، هذه التعريف ذات الـ 10 أرقام ستساعدنا في تعزيز قدراتنا في المفاوضات مضيفا أن إدراج العديد من المنتوجات تحت تعريف واحد يعني نقص الشفافية وهذا ما يضر بالمفاوضات** (التعريف الجمركية الجديدة تدخل حيز التنفيذ في 18 سبتمبر المقبل).

*التعريف الجمركية تدخل حيز التنفيذ <http://www.echoroukonline.com> تمت معاينة الموقع بتاريخ 2023/08/27 على الساعة: 07:48 صباحا.

** (التعريف الجمركية الجديدة تدخل حيز التنفيذ في 18 سبتمبر المقبل على الموقع: <http://www.echoroukonline.com> تمت معاينة الموقع بتاريخ 2023/08/27 على الساعة: 09:56 صباحا).

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

ثانيا- التعريف الجمركية الجديدة لعام 2018: حتى نفهم الدوافع الحقيقية من استحداث التعريف الجديدة علينا عرض الجدولين التاليين: الجدول (5،6) يوضح تطور هيكل التعريف الجمركية في الجزائر، بينما الجدول (5،7) فهو جدول تعريفي لهذه التعريف يبيّن أنواع المواد والمنتجات التي تشملها والمعدلات الضريبية المطبقة عليها.

الجدول رقم (5، 6): تطور هيكل التعريف الجمركية في الجزائر.

السنة	الفئات الضريبية	المعدل الأقصى
1986	19 فئة ضريبية جمركية	20%
1992	6 فئات ضريبية جمركية	60%
1997	4 فئات ضريبية جمركية	45%
2002	3 فئات ضريبية جمركية	30%
2018	5 فئات ضريبية جمركية	60%

المصدر: بورويس، 2023، ص 41.

الجدول رقم (5، 7): التعريف الجمركية لعام 2018 (المواد والمنتجات الخاضعة، والمعدلات الضريبية المطبقة).

الفئات الضريبية	المعدل الأقصى
المواد المعفاة عند الاستيراد	0%
المواد الأولية	5%
المنتجات نصف المصنعة والسلع الوسيطة (المرفوعة) (1)	من 15% إلى 30%
السلع والمنتجات النهائية المستوردة	60%

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على:

- الجريدة الرسمية العدد 76 المتضمن قانون رقم 17-11 المؤرخ في 27/12/2017 المتضمن قانون المالية لعام 2018.

- بورويس، 2023، ص 42.

من قراءتنا الأولية للجدول (5، 6)، نلاحظ أنّ عدد الفئات الضريبية الجمركية قد عرف منحى تنازليا؛ إذ انتقل من 19 فئة عام 1986 (الأزمة البترولية لعام 1986) إلى 6 فئات عام 1992 (مرحلة التحرير المقيد)، ليتم تقليصها مرة أخرى عام 1997 إلى 4 فئات (مرحلة التحرير الكلي) وهو أصغر عدد من الفئات عرفته

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

التعريف الجمركية الجزائرية في تاريخها، كما أنه الأكثر استقراراً وثباتاً؛ إذ لم يتغير مدة 16 سنة، إلى أن جاء قانون المالية لعام 2018 ويقرّ تعريفه جديدة والتي بموجبها ارتفع العدد من 3 إلى 5 فئات.

بالنسبة للجدول (5، 7)، القراءة الأولية تظهر أنّ واردات السلع النهائية تخضع لمعدل أقصى يساوي 60% (ضعف المعدل الأقصى السابق 30%)، بينما تخضع الواردات من المواد الأولية التي تحتاجها الصناعات الوطنية إلى معدلات أدنى تقدر بـ 5%، كما تخضع المنتجات نصف المصنعة والسلع الوسيطة لمعدلات متوسطة تتراوح ما بين 15% و 30%، علاوة على إعفاء بعض المواد من الضريبة الجمركية، وفي هذا الصدد يقرّ قانون المالية لعام 2018 ثلاثة معدلات للرسم على القيمة المضافة وهي: 0% (الإعفاء)، 9% و 19%.

إنّ القراءة المتأنيّة للجدولين السابقين تجعلنا نقول أن التعريف الجمركية لعام 2018 جاءت كرد فعل للتدهور الكبير الحاصل والمفاجئ لأسعار النفط العالمية خاصة في الفترة (2014-2017)، وقد حملت معها ثلاثة إجراءات ملفتة للانتباه مقارنة بالتعريف الجمركية لعام 2002 وهي:

- رفع الفئات من 3 إلى 5 ودلالة هذا الإجراء هو سعي الحكومة لتعويض شح الموارد المالية نتيجة الأزمة البترولية لعام 2014 من جهة، ومن جهة ثانية العمل على تشجيع الصادرات غير النفطية.
- فرض معدلات أدنى على الواردات من المواد الأولية التي تحتاجها الصناعات الوطنية في حدود 5% وهذا لتشجيع المؤسسات الصناعية المحلية سواء كانت خاصة أو عامة على الإنتاج والمبادرة بغية التقليل من الواردات (سياسة إحلال الواردات من خلال المنتجات المحلية) وهذا في المنظور القريب والمتوسط.
- فرض معدل أقصى يقدر بـ 60% على واردات السلع النهائية (ضعف المعدل الأقصى السابق 30% الوارد في التعريف الجمركية لعام 2002) وهو أهم إجراء جاءت به هذه التعريف في اعتقادنا؛ إذ يمنح حماية ملائمة للمنتجات المحلية من خلال ارتفاع كبير لمعدل الحماية الفعال بمقدار الضعف (بورويس، 2023، ص 42)، كما يعمل على استقطاب موارد مالية إضافية لخزينة الدولة بعد السقوط المدوي لأسعار النفط.

ثالثاً- صدور الرسم الإضافي المؤقت الوقائي: حدّدت كميّات إعداد ضبط قائمة البضائع الخاضعة لهذا الرسم المرسوم التنفيذي رقم 18-230 المؤرخ في 25 سبتمبر 2018، وهذا بعد أن أقرّه قانون المالية التكميلي ** لعام 2018 في مادته الثانية التي تنص على تأسيس رسم إضافي مؤقت وقائي يطبق على عمليات استيراد البضائع المطروحة للاستهلاك في الجزائر، يحدّد هذا الرسم بنسبة تتراوح ما بين 30 و 200%، ولا يمكن تطبيق أي إعفاء فيما يخصّ هذا الرسم، تحدّد قائمة البضائع الخاضعة للحق الإضافي المؤقت الوقائي والمعدّلات الموافقة بصفة دورية عن طريق التنظيم.

*أنظر الجريدة الرسمية رقم 57 الصادرة بتاريخ 26 سبتمبر 2018.

**أنظر الجريدة الرسمية رقم 42 الصادرة بتاريخ 15 يونيو 2018.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

وبررت الحكومة لجونها إلى فرض هذا الرسم بمعدلاته المختلفة إلى تحقيق جملة من الأهداف القريبة والبعيدة نذكر منها ما يلي:

- ترشيد الواردات للحفاظ على توازن الميزان التجاري وتوازن ميزان المدفوعات، حيث أضحت فاتورة الواردات عبئا ثقيلا على احتياطات البلاد من العملة الصعبة؛ إذ قدرت في نهاية 2018 بـ 44 مليار دولار.
- حماية الإنتاج الوطني؛ أي حماية إضافية للسوق الوطنية لفائدة المؤسسات المحلية التي ستمكّن من اكتساب حصص في السوق الداخلية ومقارعة الواردات الأجنبية.
- تشجيع الأجانب للاستثمار في الجزائر طالما أن سوقها سيكون محميا، وهذا ما يؤدي إلى خلق الآلاف من مناصب الشغل.
- هذا الإجراء (فرض الرسم) يأتي في سياق ضرورات تقتضيها مسارات قادمة، من بينها الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وعدم إمكانية مواصلة سياسات المنع التي تعد إجراءات حمائية غير مقبولة من قبل معظم الشركاء (صوالي، 2018، ص 11)، ولا تقرها أدبيات المنظمة العالمية للتجارة.
- رفع أسعار الواردات المدعمة في بلاد المنشأ من خلال فرض الرسم عليها، والتي تستفيد من الاعفاء في الجزائر.

على ضوء ما سبق، باشرت السلطات العمومية في تحديد قائمة المواد* التي تخضع لهذا الرسم، والتي تضمّنت 1095 مادة موزعة على 112 فئة، والتي يمكن استيرادها في 2019، هذه القائمة تقلصت إلى 992 في ماي 2019 (شهر رمضان)، لتعلن رفعها إلى 2608 مادة خاضعة للرسم في نوفمبر 2020 (زمن كورونا) ما يلفت الانتباه في هذه القائمة هو النسبة الكاملة أو المعدل الأقصى 200% والذي طبق على المواد المنتجة محليا مثل الإسمنت المائي بكافة أنواعه، وبدرجة أقل المواد الكمالية أو المنتجات الكمالية مثل بعض الفواكه الاستوائية كأفوكادو والأناناس وغيرها والتي طبق عليها معدل كبير هو 120%.

وعموما يمكن القول أنّ فرض هذا الرسم جاء كبديل للقيود الكمية (نظام الحظر أو المنع، ونظام تراخيص الاستيراد التلقائية وغير التلقائية) الذي فشلت في كبح جماح الواردات في الفترة (2014-2018)، كما أنّ تطبيقه لا يتعارض مع قوانين المنظمة العالمية للتجارة في هذا الجانب عكس القيود الكمية التي تتعارض معها.

المطلب الثاني: إجراءات ترقية الصادرات خارج المحروقات:

أرسلت الحكومة الجزائرية في فترة الأزمة (2014-2020) جملة من الإجراءات لفائدة المتعاملين الاقتصاديين خدمة للعملية التصديرية خارج المحروقات؛ حيث أخذت الإجراءات الجمركية حصة الأسد في هذا

* للتعرف على قائمة هذه المواد أنظر إلى العدد 06 من الجريدة الرسمية الصادرة بتاريخ 27 جانفي 2019.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

الجانب، وعليه سنقسم هذا الفرع إلى بدين: البند الأول يشمل الإجراءات الجمركية، والبند الثاني يتضمّن الإجراءات المدعّمة للإجراءات الجمركية.

الفرع الأول : الإجراءات الجمركية

تتمثل في جملة التسهيلات الجمركية الحكومية المقدّمة لفائدة المصدّين والتي نذكر أهمها فيما يأتي:

- الإعفاء من إيداع ضمانات في إطار نظام القبول المؤقت عند استيراد الرزم الفارغة لتغليف السلع الموجهة للتصدير أو السلع الموجهة لتحسين الصنع الإيجابي (التحويل) لتصدّر لاحقاً، وهذا ينطبق أيضاً على التصدير المؤقت للسلع من أجل تحسين الصنع السلبي (إنجاز أعمال)، والموجهة للتصدير النهائي (العرجون، بن سحنون، 2022، ص 218).

- زيادة الموقع والتخليص الجمركي عن بعد.

- إصدار وصل العبور بالجمارك (TPD)، بالنسبة للصادرات التي تمت عبر الطرق البرية.

- تعزيز الرّواق الأخضر والإبقاء عليه، الذي يتيح المصادقة على تصريح التصدير دون معاينة السلع، علاوة على التسهيلات المقدّمة على مستوى مختلف الموانئ.

- تفعيل دفتر ATA، وهو تدبير مسهل للتصدير المؤقت للعينات وكذا للمشاركة في المعارض والصالونات في الخارج، مدّة صلاحيته سنة واحدة، يقدّم من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI).

- التصريح المسبق المبكر وتقديم البيان قبل وصول البضائع.

- بناء على التعديل الذي أدخله القانون 17-04 المتمم لقانون الجمارك 79-07، فقد أصبح بالإمكان وضع البضائع الموجهة للتصدير أو لإعادة التصدير المصرّح لها في انتظار إرسالها في مخازن مؤقتة في الموانئ أو المطارات أو في حدود الإقليم الجمركي وفق شروط محدّدة، تحت مسؤولية المستغل (بورويس، 2023، ص 44).

- تقليص مدّة الجمركة سواء بالنسبة للواردات أو الصادرات، وفي هذا الإطار أصدرت المديرية العامة للجمارك تعليمية دخلت حيّز التنفيذ ابتداء من 25 سبتمبر 2013 تتعلّق بتقليص مدة جمركة البضائع والتجهيزات المستوردة إلى ثمان أيام على الأكثر حسب نوعية البضائع، وهذا للحدّ من البيروقراطية التي تميّز معالجة التصريحات الجمركية، ومع نهاية سنة 2016 تمّ تقليص هذه المدة بالنسبة للصادرات وهذا بمعالجة عمليات تصدير المنتجات الفلاحية في يوم واحد وبقية المنتجات خلال 48 ساعة (آيت بن اعمر، 2017، ص 114).

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

الفرع الثاني: الإجراءات المدعومة للإجراءات الجمركية

نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

- منح حرية أكبر للمتعاملين في التجارة الخارجية فيما يخص إعادة الأموال الناتجة عن التصدير إلى الوطن؛ حيث تم رفعها من 120 يوم عام 2007، إلى 180 يوم عام 2011، إلى 360 يوم عام 2016، وهذا من أجل كسب ثقة المستوردين الخارجيين (قموح، 2018، ص 125).

- فصل نشاط التصدير عن الاستيراد بغرض التحكم في نشاطات التجارة الخارجية وضمان التخصص في النشاط التجاري، خصوصا بعد قيام عدد من المستوردين باستغلال السجل الموحد للحصول على الامتيازات الموجهة للمصدرين (قموح، 2018، ص 51).

- توسيع قائمة رموز الأنشطة المتعلقة بالتصدير الواردة في مدونة نشاطات السجل التجاري، وهذا في أكتوبر 2020 بقرار من وزير التجارة كمال رزيق.

- إنشاء عدة تجمعات للتصدير * أشهرها في فرعي العسل والتمر عام 2015- خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالتنسيق مع منظمة الأمم المتحدة للتطور الصناعي "L'ONUDI".

- إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) بموجب قانون المالية لعام 2016، والغرض منه هو تقديم الدعم المالي للمصدرين في أعمالهم المتعلقة بالترويج لمنتجاتهم ووضعها في الأسواق الخارجية، حيث تم منح معونة الدولة من خلال FSPE إلى أي شركة مقيمة تنتج السلع أو الخدمات أو إلى أي تاجر مسجل بشكل منتظم في السجل التجاري في مجال التصدير، ويتم تحديد مقدار المساعدات الممنوحة من قبل وزير التجارة وفقا للنسب المئوية المحددة مسبقا واعتمادا على الموارد المتاحة (العرجون، بن سحنون، 2022، ص 216).

- تفعيل الدبلوماسية التجارية من خلال مطالبة السفراء والتمثليات الدبلوماسية في الخارج وعبر العالم بتوفير الخدمات اللازمة لكل المتعاملين الاقتصاديين والمصدرين الجزائريين الراغبين في ولوج الأسواق الأجنبية، وعليه فإن السفارات والتمثليات الدبلوماسية مطالبة أن تؤدي دورها في خدمة المصدر الجزائري وترقية العلامة الجزائرية والترويج لها انطلاقا من السفارات التي هي مطالبة كذلك بمساعدة المصدرين والمتعاملين ومرافقتهم في عملية البحث عن الأسواق والتوصل معهم وتسوية جميع الإجراءات والتعاملات في البلد المعني**.

*تجمعات التصدير هو تحالف إرادي لمجموعة من المؤسسات يهدف إلى الترويج للسلع والخدمات لأعضائها في السوق الخارجية وتسهيل عملية التصدير هذه المنتجات بمجهود وعمل جماعي في الجزائر تم الأخذ بهذه الآلية في 29 فبراير 2012 من طرف وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار بالشراكة مع منظمة الأمم المتحدة للتطوير الصناعي ONUDI المنفذ للمشروع والمسند التقني له، وسفارة فرنسا بالجزائر هي ممول المشروع بميزانية تقدر بـ 450000 يورو، مدة تنفيذ 3 سنوات إلى غاية 2015.

**أنظر إلى تعليمة وزير الخارجية المؤرخة في 8 مارس 2016.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

المطلب الثالث: تقييم مسار الاندماج في الاقتصاد العالمي:

تحت وطأة الضربات الداخلية والخارجية التي تلقاها الاقتصاد الجزائري في هذه الفترة (2014-2020) نتيجة انهيار أسعار البترول في الأسواق العالمية، وتفشي مظاهر الفساد في مفاصل الدولة، علاوة على جائحة كورونا التي حبست أنفاس الاقتصاد العالمي، كان لزاما على السلطة الجديدة في ظلّ الجزائر الجديدة - بقيادة الرئيس "عبد المجيد تبون" - تقييم وضع السياسات التجارية في هذا المسار وفق اتجاهين، الاتجاه الأول يتمثل في مراجعة الاتفاقيات التجارية القديمة المبرمة مع الأطراف الخارجية المختلفة، والاتجاه الثاني هو البحث عن فضاءات تجارية جديدة.

الفرع الأول: مراجعة الاتفاقيات التجارية القديمة

جاء في بيان رئاسة الجمهورية الذي توجّ اجتماع مجلس الوزراء المنعقد بتاريخ الأحد 09 أوت 2020: "وجّه رئيس الجمهورية تعليمة لوزير التجارة من أجل الشروع في تقييم الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف الجهوية والثنائية، لاسيما اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي" (مسلم، 2020، ص 5).

ويستند الطرف الجزائري في طلب مراجعة بنود الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي إلى المادتين 40 و 107 على الترتيب، حيث تنص المادة 40 على إمكانية الدفاع عن مصالح أي دولة وقّعت الاتفاقية، في حال تسجيل ميزان مدفوعات سلبي، وهو ما تؤكدته بيانات وزارة التجارة ووزارة المالية في الجزائر للسنوات الممتدة من 2015 إلى 2020.

أما المادة 107 من بنود هذا الاتفاق فتتّصّ على أنّ أي دولة لا تحقّق الأهداف المنتظرة من الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، فمن حقها طلب فسخ الاتفاق.

وفي نفس البيان السالف الذكر، دعا رئيس الجمهورية إلى تقييم تجربة الانضمام إلى المنطقة العربية للتبادل الحرّ، التي كانت تواجهها عراقيل غير بريئة من قبل بعض الأسماء المتابعة حاليا في قضايا فساد (مسلم، 2020، ص 5).

الفرع الثاني: البحث عن فضاءات جديدة

بيان رئاسة الجمهورية السابق نوّه إلى هذا الأمر، حيث دعا رئيس الجمهورية الحكومة إلى الاستعداد لتجسيد مشروع المنطقة القارية الإفريقية للتبادل الحرّ، حيث وقعت الجزائر في 21 مارس 2018 على الاتفاق المؤسس للمنطقة التجارية الحرة القارية الإفريقية بالعاصمة الرواندية "كيغالي" وبذلك أصبحت العضو الخامس والأربعين الموقع على هذه الاتفاقية التاريخية، والذي صادقت عليه رسميا في 05 أفريل 2021 ودخل حيز التنفيذ فعليا في 01 جانفي 2020.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

لقد كان هدف القيادة الجديدة للبلاد من طرق ابواب السوق الافريقية هو رفع قيمة الصادرات خارج المحروقات الى 07 مليار دولار بحلول عام 2024 و29 مليار دولار بحلول عام 2030.

المطلب الرابع: نتائج السياسات التجارية الحمائية المتخذة على قطاع التجارة الخارجية في الفترة (2014-2020).

يقولون أن العبرة بالنتائج، وفي هذا المعنى، وبلغة الإحصائيات والمؤشرات، سينكفل هذا المطلب بقياس مدى فعالية السياسات التجارية المنتهجة في الحد من تداعيات الأزمة البترولية لعام 2014، وهذا تبعا للمسارات الثلاثة السابقة (كبح الواردات، ترقية الصادرات خارج المحروقات، والاندماج في الاقتصاد العالمي)، تجدر الإشارة هنا أن فترة الدراسة التي نستهدفها في هذا المطلب بفروعه الثلاثة هي 2014-2020؛ أي فترة الأزمة لكننا سنضيف سنة واحدة قبل الأزمة وهي سنة 2013 ونأخذها كعينة حتى نقارن ما قبل الأزمة وما بعدها.

الفرع الأول: نتائج كبح الاستيراد

لقياس هذه النتائج في هذا المسار سنستخدم مؤشرين اثنين هما الميزان التجاري، ومعدل التغطية، والجدول (5، 8) كفيل بجمع هذين المؤشرين فيما يأتي:

الجدول رقم (5، 8): تطوّر الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2013-2020).

الوحدة: مليار دولار.

السنوات	الصادرات FOB	الواردات FOB	الميزان التجاري	نسبة التغطية %	معدل التغطية	متوسط سعر برميل البترول الجزائري	نسبة التغير %
2013	64,377	54,993	+9,384	117,063	1,170	109,55	-
2014	60,129	59,670	+0,459	100,769	1,007	100,32	(8,425)
2015	34,566	52,649	-18,083	65,653	0,656	53,07	(47,1)
2016	29,311	49,437	20,126	59,289	0,592	45,00	(15,20)
2017	34,569	48,981	-14,412	70,576	0,705	54,10	20,22+
2018	41,115	48,573	-7,458	84,645	0,846	71,50	32,162+
2019	34,994	44,633	-9,639	78,403	0,784	64,44	(9,874)
2020	21,925	35,547	-13,622	61,678	0,616	42,069	(34,471)

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على التقارير السنوية لبنك الجزائر.

ملاحظة: متوسط سعر برميل البترول الجزائري يقاس بالدولار الأمريكي.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

تعليقا على هذا الجدول فإننا نقول:

* بالنسبة لمؤشر رصيد الميزان التجاري فإننا نلاحظ عليه ملحوظتين اثنتين؛ الملحوظة الأولى هي الميزان التجاري الإيجابي ما بين عامي 2013 و 2014، غير أنّ هذا الميزان الإيجابي قد عرف تدهورا كبيرا قدر بـ: 94,725% ما بين السنتين؛ إذ انتقل من 9,384 مليار دولار عام 2013 إلى 459 مليون دولار عام 2014، وهذا نتيجة ارتفاع الواردات من 54,993 مليار دولار عام 2013 إلى 59,670 مليار دولار عام 2014 مع انخفاض في قيمة الصادرات؛ إذ انتقلت من 64,377 مليار دولار عام 2013 إلى 60,129 مليار دولار عام 2014، وهو انخفاض طفيف قدر بـ: 6,598% نتيجة انخفاض أسعار البترول؛ إذ انتقل متوسط سعر برميل البترول الجزائري في المتوسط من 109,55 دولار عام 2013 إلى 100,32 دولار عام 2014.

الملحوظة الثانية هي ملحوظة الميزان التجاري السلبي؛ أي أنّ الميزان التجاري الجزائري دخل نفق العجوزات التجارية ابتداء من عام 2015 إلى غاية عام 2020 وهي سنوات الأزمة الحقيقية، أكبر هذه العجوزات كانت في سنوات 2015 و 2016 و 2017 صعودا ونزولا، فعجز عام 2015 قدر بـ 18,083 مليار دولار مقارنة بفائض تجاري قدر بـ 459 مليون دولار عام 2014، هذا العجز المفاجئ حصل نتيجة التدهور الكبير الحاصل لمتوسط سعر برميل البترول الجزائري؛ حيث انتقل من 100,32 دولار للبرميل عام 2014 إلى 53,07 دولار للبرميل عام 2015؛ أي بنسبة انخفاض كبيرة قدرت بـ 41,7%، وهذا ما أثر سلبا على قيمة الصادرات التي انتقلت من 60,129 مليار دولار عام 2014 إلى 34,566 مليار دولار عام 2014 أي بنسبة تدهور قدرت بـ 42,513% مع حدوث انخفاض طفيف في قيمة الواردات ما بين السنتين؛ حيث انتقلت من 59,670 مليار دولار عام 2014 إلى 52,649 مليار دولار عام 2015، هذا العجز استمر في التقاقم ليصل إلى ذروته القصوى عام 2016 إذ بلغ 20,126 مليار دولار نتيجة استمرار تدهور سعر البرميل ليصل 45 دولار بعدما كان يبلغ 53,07 دولار عام 2015، وهذا ما انعكس سلبا على قيمة الصادرات التي انتقلت من 34,566 مليار دولار عام 2015 إلى 29,311 مليار دولار عام 2016 مع حدوث انخفاض طفيف في الواردات ما بين السنتين بدأ هذا العجز في التقلص ليصل إلى 14,412 مليار دولار عام 2017 و 7,458 مليار دولار عام 2018 وهذا نتيجة التحسن الحاصل في أسعار النفط والتي انتقلت من 45 دولار عام 2015 لتصل 71,50 دولار عام 2018 أي بنسبة زيادة قدرها 58,88%، وهذا ما انعكس إيجابا على قيمة الصادرات خاصة بين سنتي 2017 و 2018 والتي انتقلت من 34,569 مليار دولار عام 2017 إلى 41,115 مليار دولار عام 2018 أي بنسبة زيادة قدرها 18,936% وهذا كله مصحوب باستقرار نسبي في قيمة الواردات في الفترة (2016-2018)، هذا العجز سرعان ما عاد للتقاقم من جديد في الفترة 2019-2020 خاصة في سنة 2020 بسبب دخول متغير جديد يتمثل في جائحة كورونا التي أوصلت سعر البرميل النفطي إلى أدنى مستوى له في فترة الدراسة إذ بلغ عام 2020 42,069 دولار للبرميل وهذا ما أوصل الصادرات إلى

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

أدنى مستوى لها إذ بلغت 21,925 مليار دولار عام 2020، ونفس الشيء ينطبق على الواردات التي وصلت إلى أدنى مستوى لها وهو 35,547 مليار دولار.

* بالنسبة لمؤشر معدل التغطية؛ فقد اتخذ لنفسه مجالين اثنين، المجال الأول معدل التغطية < 1، وكان هذا في السنتين الأوليتين من الدراسة 2013 و 2014؛ إذ بلغ المعدل 1,170 و 1,007 على الترتيب، فالمقدار الأول 1,170 يدل على أنّ قيمة الصادرات المحصلة استطاعت أن تغطي قيمة الواردات في عام 2013 بنسبة 117,063% وهي نسبة مقبولة، نفس الشيء يقال على المقدار 1,007 الذي يدلّ على أنّ قيمة الصادرات المحصلة استطاعت أن تموّل قيمة الواردات في عام 2014 بنسبة 100,769%، هذه القدرة الحاصلة على التغطية في هاتين السنتين ترجع إلى الاستقرار النسبي لأسعار البترول إذ لم ينزل سعر البرميل الجزائري عن سقف 100 دولار وهذا ما جعل قيمة الصادرات تفوق قيمة الواردات.

المجال الثاني معدل التغطية > 1؛ هذه المتراجحة تحققت في بقية سنوات الدراسة أي من سنة 2015 إلى سنة 2020، وفيها تجاوزت قيمة الواردات قيمة الصادرات؛ بمعنى أنّ القيمة المحصلة من الصادرات في هذه السنوات لم تستطع تمويل قيمة الواردات، وهذا بسبب التذبذبات الحاصلة في سعر البرميل الجزائري والتي تدني لأقل من 100 دولار؛ حيث بلغ في أحسن أحواله 71,50 دولار عام 2018 وأسوأ أحواله 42,069 عام 2020 وهو العام الأول من جائحة كورونا، من هذا المنطلق كانت نسبة التغطية في عام 2018 هي الأحسن في هذا المجال إذ قدرّت بـ 78,403% بينما كانت نسبة التغطية في عام 2016 هي الأسوأ في هذا المجال إذ قدرّت بـ 59,289%، وهي السنة التي عرفت فيها الصادرات أدنى مستوى لها من بين سنوات الدراسة، وهذا إذا ما استثنينا عام 2020 (عام جائحة كورونا) إذ قدرّت بـ 29,311 مليار دولار.

انطلاقاً من نتائج التعليق السابقة وبنظرة ثاقبة أخرى في الجدول السابق، نستشف أمرين مهمين:

- الأمر الأول خاص بحركية الصادرات؛ حيث أنّ تقلصها كان كبيراً إذ انتقلت من 60,129 مليار دولار عام 2014 (عام بداية الأزمة) إلى 21,925 مليار دولار عام 2020 (عام بداية جائحة كورونا) أي بنسبة تدهور بلغت 63,353%، هذا الأمر كان متوقعا ومفهوما على اعتبار أنّ الاقتصاد الجزائري هو اقتصاد أحادي التصدير يعتمد بشكل كبير على عائدات النفط ويتأثر بتقلباته في الأسواق العالمية.
- الأمر الثاني خاص بحركية الواردات*؛ إذ أنّ تقلصها لم يكن كبيراً ولم يواكب التقلص الحاصل على مستوى الصادرات**، وهذا ما تسبب في حدوث العجزات التجارية المختلفة؛ حيث انتقلت من

*لمزيد من المعلومات حول الواردات أنظر للملحق الخاص بالتوزيع السلعي والجغرافي المتعلق بها.

**لمزيد من المعلومات حول الصادرات أنظر للملحق الخاص بالتوزيع السلعي والجغرافي المتعلق بها.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

59,670 مليار دولار عام 2014 (عام بداية الأزمة) إلى 35,547 مليار دولار (عام بداية جائحة كورونا) أي بنسبة تقلص اسمية بلغت 40,42%، وإذا ما استبعدنا عام كورونا وحصرنا سنوات الدراسة من 2014 إلى 2019 فإننا سنجد أن نسبة التقلص الحقيقية هي 25,2%، حيث تقلصت الواردات من عام 2014 إلى 2019 بمقدار 15,037 مليار دولار أي بمعدل تقلص بلغ 2,5 مليار دولار كل سنة وهو معدّل جدّ ضئيل لا يعكس حزمة الإجراءات الحكومية المتخذة لكبح الواردات، فهل العيب يكمن في طبيعة هذه الإجراءات (الأدوات السعرية والكمية والنقدية خصوصا) على اعتبار أنّها تقليديّة لم تعد تواكب ديناميكية التّجارة الخارجيّة، أم العيب يكمن في واضعي هذه الإجراءات؟

والجواب حسب كثير من الخبراء والمراقبين الجزائريين* يكمن في واضعي هذه الإجراءات وليس في طبيعة هذه الإجراءات؛ بمعنى أنّ سلطات فترة الأزمة لم تكن لها إرادة فعلية حقيقية في تنظيم التّجارة الخارجيّة عموما وكبح جماح الواردات خصوصا، وهذا خدمة لمصالح بعض اللوبيات والجماعات الضاغطة التي سيطرت على مفاصل التّجارة الخارجيّة في هذه الفترة، مما أدى إلى انتشار ظاهرة الفساد في قطاع التّجارة الخارجيّة الذي أفضل هذه الإجراءات وثبطها، ويمكن تبيان مظاهر هذا الفساد في النقاط الآتية:

- انتشار ظاهرة الاستيراد العشوائي غير المدروس؛ حيث أصبح كلّ من يملك سجلا تجاريًا يقوم بعمليات توطين داخل البنوك؛ حتّى ولو كانت عمليات الاستيراد تضرّ بمنتجات محلية يتشبع السوق منها (صوailي، 2019، ص 15).

- انتشار ظاهرة تضخيم الفواتير؛ حيث أنّ مبالغ قيمة الواردات في سنوات الأزمة وحتّى ما قبلها هي مبالغ فيها وغير حقيقية، والهدف من هذه العمليّة التحايلية هو تهريب العملة الصعبة واستنزاف الاحتياط الوطني من الصرف، وفي هذا الإطار شكّل تصريح وزير التجارة الأسبق المرحوم "بختي بلعاب" في نوفمبر 2015 قبلة، حينما أشار إلى أنّ خسائر الجزائر من تضخيم الفواتير الخاصّة بالاستيراد لا تقلّ عن 30% في السنّة (صوailي، 2019، ص 15).

وفي جانفي 2018، اعترف وزير التجارة السابق "محمد بن مرادي" أمام نواب البرلمان، بوجود صعوبة في تحديد حجم الظاهرة، ووعده أنّ ذلك بالسعي للتحكم فيها عبر إرساء أدوات تضمن تقدير التّضخيم عن طريق المقارنة بين قيمة الصّادرات وقيمة الواردات من البلدان الأصليّة (صوailي، 2019، ص 15).

* من بينهم: الدكتور سليمان ناصر، والدكتور كمال سي محمد، والدكتور عبد الرحمان عية، والخبير المالي والمصرفي نبيل جمعة، والدكتور فرحات آيت علي.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

- انتشار ظاهرة الاحتكار في قطاع التجارة الخارجية، وقد ظهر هذا بشكل جلي عندما لجأت الحكومات المتعاقبة من 2009 إلى 2019 إلى فرض آلية الاعتماد المستندي كوسيلة غالبية في معظم معاملات الاستيراد. ولعل أبرز الشروط التي يفرضها القانون للحصول على الاعتماد المستندي هو ضمان وضع قيمة 120% من مبلغ السلعة المراد استيرادها لدى البنك محلّ التوطين، وهو الأمر الذي يجعل معاملات التجارة الخارجية محتكرة في يد مجموعة اللوبيات ويحرم المنافسين النزهاء ورجال الأعمال الحقيقيين من خوض هذه المعاملات بسبب هذا الشرط التعسفي الذي يخرق قاعدة المساواة في الفرص المنصوص عليها في الدستور ويضرب مبدأ المنافسة في السوق في الصميم، وبالتالي قاعدة العرض والطلب، وحق المستهلك في الاختيار للحصول على أحسن النوعيات من المنتجات والسلع بأفضل الأسعار (بشار، 2018، ص 15).

- تماطل الحكومة في تطبيق بعض الإجراءات الحمائية لكبح الواردات رغم مصادقة السلطة التشريعية عليها، ويظهر هذا الأمر جلياً في تطبيق الرسم الوقائي المؤقت والذي رغم صدوره في قانون المالية التكميلي لعام 2018، على اعتبار دخوله حيز التنفيذ في بداية عام 2019 (بشار، 2019، ص 11)، هذا التماطل الحكومي -حسب مراقبين- جاء خدمة لمصالح بعض اللوبيات التي لم يرق لها رفع حجم الضرائب الجمركية بما يتراوح ما بين 30% و 200%.

- إضعاف جهاز الجمارك مؤسساتياً من خلال تحويل مصلحة التحقيقات والاستعلامات "سارد" إلى مصلحة مكافحة الغش، مع تقليص أهم أدوارها؛ وهي المراقبة البعدية التي من شأنها تعقب أي مخالفة بعد عمليات مرور السلع (صواليلي، 2019، ص 15).

الفرع الثاني: نتائج ترقية الصادرات خارج المحروقات:

لقياس هذه النتائج في هذا المسار سنستخدم مؤشرين اثنين هما نسبة صادرات المحروقات من إجمالي الصادرات، ونسبة صادرات خارج المحروقات من إجمالي الصادرات، والجدول (5، 9) منوط ببيان هذين المؤشرين فيما يأتي:

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

الجدول رقم (5، 9): تطوّر هيكل المنتجات المصدّرة الجزائرية خلال الفترة (2013-2020).

الوحدة: مليار دولار.

الصادرات الإجمالية		صادرات خارج المحروقات		صادرات المحروقات		السنّوات
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
100	64,377	01,63	1,051	98,37	63,816	2013
100	60,129	02,78	1,667	97,22	58,462	2014
100	34,566	04,30	1,485	95,70	33,081	2015
100	29,311	04,75	1,391	95,25	27,918	2016
100	34,569	03,96	1,367	96,04	33,202	2017
100	41,115	05,40	2,218	94,60	38,897	2018
100	34,994	05,00	1,75	95,00	33,244	2019
100	21,925	08,71	1,909	91,29	20,016	2020

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على التقارير السنوية لبنك الجزائر.

نلاحظ من الجدول (5، 9) أنّ إجمالي الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2013-2016) هو في انخفاض مستمر؛ حيث انتقل إجمالي الصادرات من 64,377 مليار دولار عام 2013 (العام السابق للأزمة) إلى 29,311 مليار دولار عام 2016 أي بنسبة تدهور قدرت بـ 54,44%، وفي نفس المنحنى، عرفت صادرات المحروقات انخفاضا محسوسا ومتواصلا خلال نفس الفترة؛ حيث انتقلت من 63,816 مليار دولار عام 2013 إلى 27,918 مليار دولار عام 2016؛ أي بنسبة تدهور قدرت بـ 56,62%، وهذا بسبب تهاوي سعر البرميل الجزائري صحاري بلاند- في المتوسط من 109,55 دولار للبرميل عام 2013 إلى 45,00 دولار عام 2016 أي بنسبة تدهور قدرت بـ 58,92%.

أما بالنسبة للصادرات خارج المحروقات فقد عرفت في هذه الفترة (2013-2016) تذبذبا (صعودا ونزولا) حيث ارتفعت من 1,051 مليار دولار عام 2013 إلى 1,667 مليار دولار عام 2014 (عام بداية الأزمة)؛ أي بمقدار ارتفاع ضئيل قدر بـ 0,616 مليار دولار، لتتخفص قيمتها في السنتين الموالتين 2015 و 2016 على الترتيب؛ حيث بلغت عام 2015 1,485 مليار دولار وعام 2016 1,391 مليار دولار أي بمقدار انخفاض ضئيل قدر بـ 0,094 مليار دولار.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

بالنسبة للفترة المتبقية من فترة الدراسة (2017-2020)، نلاحظ أن إجمالي الصادرات الجزائرية* هو في حالة تباين وعدم استقرار صعودا ونزولا، ففي السنتين التي تلت سنة ذروة الأزمة (2016)، أي سنة 2017 وسنة 2018، فقد عرف إجمالي الصادرات ارتفاعا؛ حيث انتقل من 29,311 مليار دولار عام 2016 إلى 3,569 مليار دولار إلى 41,115 مليار أي بنسبة زيادة إجمالية تقدر بـ 28,70% في الفترة (2016-2018)، أما في السنتين المتبقيتين من هذه الفترة المتبقية أي سنة 2019 (السنة الأولى ما قبل الكورونا) وسنة 2020 (السنة الأولى لكورونا)، فقد عرف إجمالي الصادرات انحدارا كبيرا في قيمته مقارنة بعام 2018، حيث بلغ قيمة 34,994 مليار دولار عام 2019، لينحدر في عام 2020 إلى قيمة 21,925 مليار دولار أي بنسبة تدهور قيمتها 46,67% في الفترة (2018-2020).

في نفس الاتجاه، عرفت صادرات المحروقات ارتفاعا متواصلا في الفترة (2016-2018)، حيث انتقلت من 27,918 مليار دولار عام 2016 إلى 33,202 مليار دولار عام 2017 لتصل إلى 38,897 مليار دولار عام 2018 أي بنسبة زيادة إجمالية قدرها 39,32%، هذا الارتفاع يرجع إلى ارتفاع أسعار النفط في الأسواق الدولية؛ حيث ارتفع سعر برميل صحاري بلاند- في المتوسط من 45 دولار عام 2016 إلى 54,10 دولار عام 2017 ليصل ذروته في فترة الدراسة إلى 71,50 عام 2018؛ أي بزيادة إجمالية قدرت بـ 58,88%، أما في الفترة (2018-2020)، فقد تجاوزت قيمة هذه الصادرات بشكل متواصل لتنتقل من 38,897 مليار دولار عام 2018 إلى 33,244 مليار دولار عام 2019، وهذا بسبب انخفاض سعر برميل في عام 2019 إلى 64,44 دولار بعدما كان 71,50 دولار عام 2018، كما أن قيمة هذه الصادرات قد وصلت إلى أدنى قيمة لها في عام 2020 (عام كورونا)؛ إذ بلغت 20,016 مليار دولار تناسبا مع أخفض قيمة أو سعر عرفه برميل النفط الجزائري في فترة الدراسة وهو 42,069 دولارا.

فيما يتعلق بالصادرات خارج المحروقات في الفترة (2016-2020)، فقد عرفت قيمتها تذبذبا واضحا صعودا ونزولا لكن بفروقات جد ضئيلة، وأحسن قيمة بلغت في فترة الدراسة ككل (2013-2020) هي في عام 2018؛ إذ بلغت 2,218 مليار دولار يليها عام 2020 (العام الأول لكورونا) بقيمة 1,909 مليار دولار.

انطلاقا من قراءتنا لأرقام هذا الجدول نستشف ما يلي:

- صادرات المحروقات تمثل أهم مبيعات الجزائر في الأسواق الدولية والمنتج الرئيسي في النشاط التصديري بنسبة متوسطة تقدر بـ 95,43% من إجمالي الصادرات.
- هناك علاقة طردية متعدية بين المتغيرات الثلاثة الآتية في الاقتصاد الجزائري وهي: سعر البرميل، صادرات المحروقات، وإجمالي الصادرات، فارتفاع سعر البرميل يزيد من قيمة صادرات

*مزيد من المعلومات حول الصادرات أنظر للملحق رقم (2) الخاص بالتوزيع السلعي والجغرافي المتعلق بها.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

المحروقات، وزيادة قيمة صادرات المحروقات تزيد من قيمة إجمالي الصادرات؛ أي أن ارتفاع سعر البرميل سيزيد حتما من إجمالي الصادرات، وعكس هذه العلاقة الطردية المتعدية صحيح.

- الصادرات خارج المحروقات تعتبر منتجات ثانوية جديدة في مرحلة التقديم تشهد ارتفاعا بطيئا (عز الدين، 2021، ص 156)، إذ تمثل في المتوسط 4,56% من إجمالي الصادرات.

وهنا يطرح السؤال نفسه لماذا بقيت قيمة الصادرات خارج المحروقات ترواح مكانها ولم ترق بعد إلى مستوى صادرات المحروقات؟ هل العيب في عدم فعالية السياسات التجارية المتخذة في هذا الجانب أم العيب في أمور أخرى نجهلها؟

والجواب في اعتقادنا أن العيب ليس في السياسات التجارية المتخذة؛ لأن الدولة في هذا الجانب قدّمت تسهيلات لا يستهان بها لا ينكرها إلا جاحد؛ إنّما العيب في اعتقادنا فني تقني متعلق بالمنتج الجزائري خارج المحروقات المعد للتصدير الذي تواجهه جملة من العقبات نستعرض أهمها فيما يأتي:

- بعض الدول الأوروبية خصوصا والو م أ تستخدم بشدة ما يسمى بالحمائية غير التعريفية متمثلة في المعايير البيئية والتدابير الصحية والصحة النباتية وهذا لتقييد تصدير منتجات الدول الأخرى ومنها الجزائر التي تتنافس مع منتجاتها المحلية.

- تحديات المنافسة الخارجية، حيث تأتي خطورة المنافسة من عدم التكافؤ في السوق الدولية بين المنتجات الجزائرية والمنتجات المماثلة لها في تلك الدول في جانبي السعر والجودة (عز الدين، 2021، ص 182).

- ارتفاع تكاليف الإنتاج: ويرجع هذا الارتفاع إلى:

- ضيق حجم السوق المحلي.
- ارتفاع التكاليف الإنتاجية الاستثمارية ينجم عنه إدبار المستثمرين في التوسع في المنتجات التصديرية وهذا حاصل في أغلب شركات الإنتاج في الجزائر.
- معظم الشركات الإنتاجية الجزائرية مصابة بداء التبعية التكنولوجية؛ أي أنها تستخدم تكنولوجيا متخلفة بجيل أو جيلين وهذا ما ينعكس سلبا على جودة المنتج المعد للتصدير.
- انخفاض مستويات الجودة في معظم المنتجات الجزائرية المعدة للتصدير؛ إذ أن أغلبها لا يتطابق مع مستويات الجودة العالمية، وذلك لعدم تطبيق نظام الجودة الشاملة، والذي أصبح شرطا من شروط التصدير إلى الأسواق الدولية، وعلى رأسها دول الاتحاد الأوروبي، وعدد الشركات الجزائرية التي حصلت على شهادة الجودة الشاملة هي قليلة.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

• من العقبات التي تواجه تصدير المنتجات الجزائرية نقص الخبرة التسويقية، وعدم خبرة شركات التصدير الجديدة في مجال التصدير، مما يخلق شعورا بعدم الثقة في إمكانية اكتساب أسواق دولية، وكذلك عدم المعرفة الكاملة باحتياجات الأسواق الدولية والمنتجات المنافسة ومعدل أسعارها (عز الدين، 2021، ص 184).

الفرع الثالث: نتائج الاندماج في الاقتصاد العالمي

سننطلق في هذا الفرع بدايةً بـ (ولغة الأرقام) - إلى مدى مساهمة التجارة الخارجية في الناتج الداخلي الخام للجزائر خلال الفترة 2013-2020 من خلال دراسة نسبة رصيد الميزان التجاري إلى الناتج الداخلي الخام، بالإضافة إلى حساب ودراسة مؤشر الانفتاح على التجارة الدولية؛ أي حصة مبادلات الدولة الجزائرية من مجموع ناتجها المحلي الاجمالي خلال نفس الفترة.

أولاً: تطوّر نسبة الميزان التجاري إلى الناتج الداخلي الخام فترة 2013-2020

يلخص الجدول الموالي (5، 10) تطوّر مساهمة رصيد الميزان التجاري في الناتج الداخلي الخام للجزائر خلال الفترة 2013-2020.

الجدول رقم (5، 10): تطوّر نسبة الميزان التجاري إلى الناتج الداخلي الخام فترة 2013-2020: الوحدة: مليار دولار.

السنة	الميزان التجاري	الناتج الداخلي الخام	النسبة %
2013	9,384	209,76	+ 4,47
2014	0,459	213,81	+ 0,21
2015	(18,083)	165,98	- 10,98
2016	(20,126)	160,03	- 12,25
2017	(14,412)	170,1	- 8,47
2018	(7,458)	174,91	- 4,26
2019	(9,639)	171,76	- 5,61
2020	(13,622)	145,74	- 9.34

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على التقارير السنوية لبنك الجزائر.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

من خلال الجدول يتضح أن مساهمة رصيد الميزان التجاري في الناتج الداخلي الخام متذبذبة نتيجة هشاشة الاقتصاد الوطني الذي يتأثر بصفة كبيرة بالصدمات الخارجية (غويني، 2016، ص 57)، حيث تعتبر هذه المساهمة نوعا ما إيجابية ولكن بنسب ضئيلة (4,47% و 0,21%+) في السنتين الأوليتين للدراسة وهما 2013 و 2014 وهذا بسبب استقرار أسعار البترول التي لم تنزل من سقف 100 دولار، لكن ابتداء من 2015 ووصولاً إلى 2020 وهي فترة الأزمة، فقد كان رصيد الميزان التجاري خارج التغطية تماما بسبب العجوزات التي سجلها نتيجة الانخفاض العام لأسعار البترول في الفترة 2015-2020 وكذا بداية جائحة كورونا عام 2020، وهذا كله يؤكد أن الاقتصاد الجزائري حساس للتغيرات الخارجية.

ثانيا: مؤشر الانفتاح على التجارة الدولية

الجدول رقم (5، 11): تطوّر مؤشر الانفتاح على التجارة الدولية فترة 2013-2020.

الوحدة: مليار دولار.

السنة	الصادرات X	الواردات M	X+M	الناتج الداخلي الخام: PIB	مؤشر الانفتاح = (X+M)/PIB%
2013	64,377	54,993	119,37	209,76	56,90
2014	60,129	59,670	119,799	213,81	56,03
2015	34,566	52,649	87,215	165,98	52,54
2016	29,311	49,437	78,748	160,03	49,20
2017	34,569	48,981	83,55	170,1	49,11
2018	41,115	48,573	89,688	174,91	51,27
2019	34,994	44,633	79,627	171,91	46,35
2020	21,925	35,547	56,472	145,74	38,74

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على التقارير السنوية لبنك الجزائر.

إن ارتفاع نسبة هذا المؤشر إلى 45% فأكثر فهذا مؤشر على درجة الانفتاح التجاري.

تجدر الإشارة إلى أن ارتفاع نسبة هذا المؤشر في دولة ما ليس دليلا على التبعيّة الاقتصادية، فمثلا اليابان تشهد دائما ارتفاع نسبة هذا المؤشر، لذلك ليس من المعقول اعتبار اليابان من الدول التابعة اقتصاديا، إلا أن هذا القول ينطبق على الدول النامية (عودة، 2017، ص 58)، ومنها الجزائر حتى في ظلّ الأزمات وهذا ما تؤكد أرقام الجدول السابق، حيث لم تنزل نسبة هذا

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

المؤشر عن 45% في الفترة 2014-2019 وهي فترة الأزمة، وهذا يدل على تبعية الاقتصاد الجزائري للعالم الخارجي في مسألة تلبية احتياجاته، وهذا ما تقرّه أرقام الواردات التي لم تنزل عن سقف 40 مليار دولار في فترة الأزمة رغم التدابير الحمائية المتخذة، علاوة على هذا فإننا نستشف خطورة هذا الانفتاح على الاقتصاد الجزائري بسبب تركّزه في التصدير على سلعة واحدة وهي النفط، والتي تتعرض لتقلبات كبيرة في أسعارها، وهذا ما حدث في فترة الأزمة (2014-2019)؛ حيث انتقل من 100,32 دولارا للبرميل عام 2014 إلى 64,46 دولارا عام 2019 وهذا ما جعل إيرادات الصادرات تفقد حوالي 25 مليار دولار ما بين 2014 و 2019.

تجدر الإشارة هنا إلى أنّ سنة 2020 وهي سنة جائحة كورونا الأولى قد عرف فيها مؤشر الانفتاح التجاري انخفاضا كبيرا إذ لم تتجاوز نسبته 45%؛ حيث لغت 38,74% وهذا مفهوم ومنتوقع بسبب غلق الحدود كليّة.

المبحث الثالث: السياسات التجارية الجزائرية وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

تطرقنا في المبحث السابق إلى اتجاهات السياسات التجارية الجزائرية في ظل الأزمة البترولية لعام 2014، والتي كانت ذا صبغة حمائية في مجملها، وفي هذا المبحث سنتطرق إلى اتجاهاتها في حالة ما إذا انضمت الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة؛ أي سنحاول تقفي أثر مسار الانضمام هل توقّف تماما في هذه الفترة أم تعرّض بعض الشيء نتيجة هذه الأزمة؟ بعبارة أخرى هل كان هناك تواصل بين الجزائر والمنظمة في هذه الفترة؟ إن كان ذلك حاصلًا، فما مدى تكييف هذه السياسات مع متطلبات المنظمة العالمية للتجارة؟، ومن ثمّ ما هي ملامحها المرتقبة في حال الانضمام؟.

للإجابة على هذه التساؤلات المتسلسلة، سنقسم هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب، يتناول المطلب الأول الجولات التفاوضية لانضمام الجزائر إلى (م ع ت)، بينما يتناول المطلب الثاني العوامل الحقيقية المعيقة لانضمام الجزائر إلى (م ع ت)، أما المطلب الثالث فيتناول ملامح السياسات التجارية الجزائرية على ضوء هذا الانضمام .

المطلب الأول: الجولات التفاوضية لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

لتفحص حصيلة هذه الجولات ومدى تقدّم ملف انضمام الجزائر إلى (م ع ت)، سنقسم هذا المطلب إلى فرعين، الفرع الأول يتناول فترة ما قبل التفاوض الجاد (1960-1995)، بينما يتناول الفرع الثاني فترة التفاوض الجاد (1996-2020).

الفرع الأول: فترة ما قبل التفاوض الجاد (1960-1995):

وهي الفترة التي توضّح لنا وضعيّة الجزائر في عهد اتفاقية الجات، والجدول (5، 12) يوضّح لنا تطوّرات هذه الوضعيّة فيما يأتي:

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

الجدول رقم (5، 12): وضعيّة الجزائر في عهد اتفاقية الجات.

التّاريخ	التّطورات الحاصلة
18 نوفمبر 1960	• انسحاب الجزائر المستعمرة من هذه الاتفاقية على أساس التوصية العامة.
مارس 1965	• أصبحت الجزائر المستقلة تستفيد من نظام الملاحظة في الاتفاقية (*) الذي يمنحها بعض الإيجابيات منها المعاملة الخاصة الموجهة للدول النامية، ويلزمها احترام القواعد والمبادئ العامة للاتفاقية.
20 سبتمبر 1986 (بداية جولة الأورغواي)	• السّماح للدول النّامية المشاركة في الجولات السابقة كعضو ملاحظ له الحق في المشاركة في مجريات جولة الأورغواي مع شرط تبليغ نيّة الانخراط أو التّعاقّد في الاتفاقية.
30 أبريل 1987 (أثناء جولة الأورغواي)	• تقديم الجزائر مقرّراً إلى سكرتارية الجات تعلن فيه نيّتها في الانخراط والتّعاقّد في الاتفاقية، والقيام بلقاءات مع الأطراف المتعاقدة من أجل الانخراط النهائي.
03 جوان 1987	• إيداع أول طلب لها للانضمام إلى الجات.
17 جوان 1987	• تمّ تنصيب فوج عمل من طرف مجلس ممثلي أعضاء الجات لدراسة طلب الانضمام.
15 أبريل 1994	• لم يتمكّن الوفد الجزائري الذي حضر اجتماع مراكش من التوقيع (**) على الاتفاق التأسيسي للمنظمة، وبالتالي تحصّلت الجزائر على صفة مراقب بعد اصدار إعلان مراكش. منظمة التجارة العالمية

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على المرجعين الآتيين:

- عبيدة، 2013، ص 330.

- زيرمي، 2016، ص 64.

* هذه الاستفادة جاءت بقرار الأعضاء المتعاقدة وتطبيقاً للمادة 26 الفقرة "ج" الخاصة بقواعد وإجراءات التي تخصّ الدول التي كانت مُستعمرة.

** عدم القدرة على التوقيع راجعة للفراغ الدستوري الذي عرفته البلاد مع بداية ما يسمى بالعشرية السوداء (1992-2002) نتيجة وقف المسار الانتخابي.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

الفرع الثاني: فترة التفاوض الجاد (1996-2020):

الجدول (5، 13) كفيل ببيان فحوى جولاتها وأهم أحداثها فيما يأتي:

الجدول رقم (5، 13): جولات التفاوض وأهم الأحداث المتعلقة بها فترة 1996-2020

تاريخ الجولة أو الحدث	فحوى الجولة أو الحدث
بداية الجولة الأولى 1996	<ul style="list-style-type: none"> • قدمت الجزائر طلب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، حيث قُبل طلبها، وكان عليها إجراء مفاوضات متعدّدة الأطراف مع جميع أعضاء المنظمة. • تقديم مذكرة للتجارة الخارجية تضم وصف كامل للنظام التجاري والمؤسساتي للجزائر.
أثناء الجولة الأولى 1997	<ul style="list-style-type: none"> • تنصيب لجنة دائمة يترأسها وزير التجارة، عملت على وضع مخطّط عمل استعدادا للمفاوضات مع متابعة حثيثة لسير هذه المفاوضات.
أثناء الجولة الأولى 23/22 أبريل 1998	<ul style="list-style-type: none"> • انعقاد أول اجتماع لمجموعة العمل المتكفلة بدراسة ملف انضمام الجزائر إلى (م ع ت) بجنيف برئاسة الأرجنتيين.
اختتام الجولة الأولى 1998	<ul style="list-style-type: none"> • قامت الجزائر بالردّ على حوالي 500 سؤال.
بداية الجولة الثانية 1999	<ul style="list-style-type: none"> • بدأ المفاوضات في مختلف القطاعات ثم فشلها وتأجيلها إلى سنة 2002 بسبب فشل مؤتمر سياتل لعام 1999.
أثناء الجولة الثانية نهاية عام 2000	<ul style="list-style-type: none"> • إنشاء مجلس التنسيق الذي يشرف على عمل اللجان الخاصة بالقطاعات والمجلس الوطني.
أثناء الجولة الثانية بداية عام 2001	<ul style="list-style-type: none"> • استفادة الخبراء الجزائريين من دورات تكوينية حول سياسة التجارة الخارجية للمنظمة.
أثناء الجولة الثانية أفريل 2001	<ul style="list-style-type: none"> • إعادة بعث المفاوضات من جديد مع توجيه انتقادات لاذعة لملف الجزائر من قبل المنظمة خاصة ما تعلّق بمذكرة التجارة الخارجية، إذ احتوى الملف على حوالي 37 قاعدة تخرق المبادئ القانونية للمنظمة.
أثناء الجولة الثانية نوفمبر 2001	<ul style="list-style-type: none"> • انعقاد مؤتمر الدوحة "دورة النمو والتنمية" والذي نصّ اتفاقه على فتح البلدان المصنعة أسواق المال والخدمات فيها للبلدان النامية، وهذا ما قوى موقف الجزائر من عملية الانضمام للمنظمة.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

<ul style="list-style-type: none"> • إعادة صياغة مذكرة الانضمام، والتي تضمنت معلومات توضيحية حول النظام التجاري الجزائري والتغييرات المرتقبة على المنظومة الجبائية والجمركية من أجل ملائمتها مع القواعد الدولية. 	<p>أثناء الجولة الثانية 13 ديسمبر 2001</p>
<ul style="list-style-type: none"> • قامت الجزائر بإيداع نقاط عرض الخدمات قصد الانضمام. 	<p>اختتام الجولة الثانية 15 جانفي 2002</p>
<ul style="list-style-type: none"> • استئناف المفاوضات الخاصة بدخول الجزائر إلى (م ع ت) بوفد يتكوّن من 40 خبيرا أو أخصائيا يرأسهم وزير التجارة. 	<p>بداية الجولة الثالثة 07 فيفري 2002</p>
<ul style="list-style-type: none"> • بدأ المفاوضات الأولى ثنائية الأطراف بجنيف، التي يتم التفاوض فيها حول سلسلة تنازلات تخصّ تحرير التجارة الخاصة بالسلع والخدمات. 	<p>أثناء الجولة الثالثة 29 أبريل 2002</p>
<ul style="list-style-type: none"> • انعقاد المفاوضات الثنائية الثانية بجنيف والتي مست قطاع الخدمات، كما قامت الجزائر باقتراح 9 قطاعات (القطاعات المضافان هما: الثقافة والتربية، الصحة) بدلا من 7 قطاعات وهذا من بين 11 قطاعا. • طرح المشكل الزراعي ومعدّل الدعم على التعريفات الجمركية. 	<p>اختتام الجولة الثالثة 12 و 14 نوفمبر 2002</p>
<ul style="list-style-type: none"> • تناول مسألة قوانين حماية الملكية الفكرية والصراع ضدّ التزييف الذي مازال حاصلا في الأشياء المخترعة. • إثارة مسألة التسعيرة الجمركية، وفي هذا الصدد تمّ الإبقاء على ثلاث أسعار تجارية ثابتة لقوانين الجمركة وهي: 5%، 15%، 30%. • تمّ الاتفاق على اخضاع التخفيضات المتعلقة بالواردات التجارية إلى تشريع جزائري يتطابق مع قوانين المنظمة العالمية للتجارة. 	<p>بداية الجولة الرابعة 16 نوفمبر 2002</p>
<ul style="list-style-type: none"> • تقييم المفاوضات الثنائية السابقة. • متابعة الفحص القانوني التجاري للجزائر حسب ما تضمنته المذكرة الأولى والمعاهدة التحضيرية في جويلية 2001. 	<p>في خضم الجولة الرابعة مارس 2003</p>
<ul style="list-style-type: none"> • تمّ لقاء بين وزير التجارة ومدير البرنامج العالمي PNUD وتمحور اللقاء حول انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة. 	<p>في ختام الجولة الرابعة من 27 إلى 29 أبريل 2003</p>
<ul style="list-style-type: none"> • عملت الجزائر على تكييف تشريعاتها مع تلك المعمول بها عالميا مثل المصادقة على قوانين الملكية الصناعية، وفتح قطاع الخدمات، وملائمة نظامها الجمركي للنظم المعمول بها عالميا. 	<p>بداية الجولة الخامسة 20 ماي 2003</p>

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

<ul style="list-style-type: none"> • تصريح المنسق الرئيسي للمفاوضين الجزائريين أنّ المفاوضات الخاصة بالانضمام تسيير في أحسن الظروف، وأن الجزائر قد أجابت على 1200 سؤال كتابي للبلدان الأعضاء. 	<p>نهاية الجولة الخامسة 25 جانفي 2004</p>
<ul style="list-style-type: none"> • طالبت المنظمة من الجزائر مراجعة جميع النصوص القانونية غير المتطابقة مع شروط الانضمام. • تمّ تكييف خمسة قوانين متصلة بالتجارة الخارجية وهي: المنافسة، العلامات التجارية، حقوق المؤلف، الحقوق المجاورة، وبراءات الاختراع. 	<p>بداية الجولة السادسة جانفي 2004</p>
<ul style="list-style-type: none"> • المفاوضات تسيير في ظروف جيدة وبلغت مرحلة متقدمة. • الطرف الجزائري قام بعرض التعديلات الاقتصادية الأخيرة، وتمحور الحديث في المحادثات النهائية حول دخول السلع والخدمات على مستوى الأسواق. 	<p>نهاية الجولة السادسة 25 جوان 2004</p>
<ul style="list-style-type: none"> • بحث تطوّر المفاوضات الثنائية المتعلقة بدخول الجزائر إلى الأسواق العالمية. • دراسة مشروع تقرير فريق العمل ومدى التقدّم الحاصل في المنظومة التشريعية الجزائرية، ومدى مطابقتها لتشريعات وقوانين (م ع ت). 	<p>بداية الجولة السابعة نوفمبر 2004</p>
<ul style="list-style-type: none"> • "دليل كاسيتول" رئيس فوج العمل المكلف بالملف الجزائري يعطي الأمانة العامة إشارة البدء في تحرير التقرير دلالة على أنّ الجولة القادمة (الثامنة) ستكون حاسمة لانضمام الجزائر إلى (م ع ت) خلال 2005، وهذا ما أكده وزير التجارة الجزائري. • تلقت الجزائر حتى نهاية 2004 أكثر من 3000 سؤال مكتوبا. 	<p>نهاية الجولة السابعة 22 ديسمبر 2004</p>
<ul style="list-style-type: none"> • مناقشة العروض الجديدة التي وافقت عليها اللجنة الحكومية في لقاءها الذي عقد في 11 جانفي 2005 لاسيما تلك الخاصة بالخدمات. • العروض الجديدة تضمنت تحرير 11 قطاعا في مجال الخدمات و 161 قطاعا فرعيا للمنافسة من بينها: الفنادق، المياه، والصحة، والنقل. • رد الطرف الجزائري على مجموعة من الأسئلة طرحت في الجولة السابعة (السابقة) متعلقة أساسا بسياسة الخوصصة المتبعة، والمقاييس الدولية الخاصة بالاستثمارات، فضلا عن إجراءات الحماية المطبقة على بعض 	<p>الجولة الثامنة</p>

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

<p>المواد الصناعية ذات التعريف الجمركية المرتفعة.</p> <ul style="list-style-type: none"> • لم تحرز هذه الجولة تقدما بسبب تغيب الطرف الأوروبي خاصة في مسألة تحرير قطاع الخدمات وتسعيرة المواد الطاقوية. 	
<ul style="list-style-type: none"> • عقد اجتماعات ثنائية بجنيف مع ممثلي بعض أعضاء منظمة التجارة العالمية للولايات المتحدة الأمريكية كجزء من مواصلة المناقشات بشأن النفاذ إلى أسواق السلع والخدمات. 	<p>بداية الجولة التاسعة 18 و 19 و 20 أكتوبر 2005</p>
<ul style="list-style-type: none"> • دراسة مدى التقدم المحقق في المفاوضات الثنائية للوصول إلى الأسواق. • استعراض مشروع تقرير فريق العمل، والتطورات المتعلقة بالتشريع الجزائري. 	<p>نهاية الجولة التاسعة 21 أكتوبر 2005</p>
<ul style="list-style-type: none"> • دراسة تقرير مجموعة العمل الخاص بنظام التجارة الخارجية، وكذا الإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها الجزائر خلال السنوات الأخيرة بما يتلاءم مع قواعد (م ع ت). • تقييم التقدم الحاصل في المفاوضات الثنائية الجارية حول دخول السلع والخدمات للأسواق. • دراسة بعض القضايا العالقة حول بعض القضايا الحساسة مثل: تحرير الخدمات، تسعيرة الغاز الطبيعي، الدعم الفلاحي خاصة بين الاتحاد الأوروبي والو م أ من جهة، والجزائر من جهة ثانية. • إلى غاية هذه الجولة (يناير 2008) فقد قامت الجزائر بتعديل 36 نصا تشريعيا وتنظيميا والإجابة على 1636 سؤالا، وهذا ما جعل أعضاء فريق العمل يقرون ويثنون على ما حققته الجزائر في مجال إصلاح نظامها التجاري حتى يتوافق مع متطلبات (م ع ت). • إثر هذه الجولة تقلصت الخلافات بين الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة إلى أدنى مستوى، حيث لم يبق من الأسئلة التي لم تقدم الجزائر إجابات بشأنها 96 سؤالا، والتي ستحدد الإجابة عنها في الجولة المقبلة (الجولة الحادية عشر). 	<p>الجولة العاشرة (17 يناير 2008)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • عقدت هذه الجولة بعد أن أرسلت الجزائر إجاباتها عن الأسئلة الستة والتسعون (96) الواردة من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية. • من هذه الأسئلة هناك 15 سؤالا يتطلب دراسة معمقة -حسب وزير التجارة آنذاك- نظرا لآثارها الخطيرة على الاقتصاد الوطني، وتشمل هذه 	<p>الجولة الحادية عشر أفريل 2013</p>

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

<p>الأسئلة خصوصا المواضيع الآتية: وضع ضوابط للأسعار وسعر الغاز، واستيراد السيارات المستعملة، والإجراءات الصحية والصحة النباتية، والعراقيل التقنية أمام التجارة، وضريبة الاستهلاك، ودعم التصدير إضافة إلى الخدمات وقاعدة الاستثمار 49/51.</p> <ul style="list-style-type: none"> • تقديم وثيقة تتعلق بالعروض المراجعة المتعلقة بالسلع والخدمات. • تقديم مخطط العمل التشريعي المراجع واقتراحات تعديل وتعيين تقرير مجموعة العمل. • تلقت الجزائر في هذه الجولة 170 سؤالا إضافيا يتعين الإجابة عليها حتى يتسنى لها حضور الجولة القادمة (الجولة الثانية عشر). 	
<ul style="list-style-type: none"> • عقدت هذه الجولة بعد أن أجابت الجزائر على 170 سؤالا السابقة. • دراسة التغييرات القانونية والتنظيمية التي أجرتها الجزائر. • دراسة الأجوبة عن الأسئلة الإضافية (170 سؤالا) للدول الأعضاء. • دراسة مشروع التقرير المحيّن لمجموعة العمل المكلفة بانضمام الجزائر للمنظمة. • دراسة العروض الجزائرية المراجعة والمتعلقة بالنفاذ إلى الأسواق والخدمات التي أرسلتها الجزائر في نوفمبر 2013. • تلقت الجزائر 131 سؤالا إضافيا من طرف الاتحاد الأوروبي، الو م أ، كندا، وأستراليا، عليها الإجابة عليها إذا أرادت حضور الجولة القادمة (الثالثة عشر) في جوان 2015. 	<p>الجولة الثانية عشر أفريل 2014</p>

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المراجع الآتية:

- عبيدة، 2013، ص ص 330 - 338.

- بوخالفة، 2015، ص ص 119-123.

- زيرمي، 2016، ص 64.

لقد تمخّض من هذا التفاوض العسير والمضني بين الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة والذي فاق ربع قرن من الزمن وهو الأطول في تاريخ المنظمة- عقد 12 جولة تفاوضية، تناولت بالدراسة المعمّقة لأكثر من 1900 سؤالا جلها دار حول معلومات تتصل بالقوانين والتنظيمات التجارية السارية المفعول، وكذا بشروحات تتعلق بنظام التجارة الخارجية الجزائرية بصفة عامة، كما تمّ عقد 120 اجتماعا ثنائيا مع قرابة عشرين دولة كلّت بالتوقيع على ست اتفاقيات ثنائية مع كلّ من سويسرا، وكوبا، وفنزويلا، والأوروغواي، والبرازيل

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

والأرجنتين، والعملية التفاوضية ما زالت مستمرة إلى يومنا هذا مع بقية الدول، حيث تم تحقيق حصيلة مرضية مع أكثر من نصفها، إضافة إلى هذا فإن جل القوانين والتشريعات الجزائرية أضحت تتناغم مع قوانين المنظمة العالمية للتجارة.

إن الجزائر التي أبدت نيتها الصادقة للانضمام إلى "الجات" عام 1987، ورغبتها الجامحة في الانضمام إلى "أومسي" عام 1996، كانت تأمل من كل هذا إلى إنعاش اقتصادها، وتحفيز استثماراتها، ومسايرة الحركة الموجودة في التجارة الدولية، والاستفادة من المزايا التي تمنح للدول النامية الأعضاء في المنظمة، لكن كل هذه الأهداف المرجوة والطموحات المشروعة سقطت في الماء بسبب تأخرها في اللحاق بركب الدول المنضوية تحت مظلة هذه المنظمة، هذا الأمر أثار البعيد المقارب والقريب المتجاوب؛ بل إن القريب المتجاوب من الجزائريين أصبح يطرح التساؤل الآتي: لماذا انضم غيرنا ولم ننضم نحن؟!

والجواب سنجده في المطلب الثاني.

المطلب الثاني: العوامل الحقيقية المعيقة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

في اعتقادنا يعود عدم الانضمام لجملة من العوامل منها عوامل تاريخية، وعوامل هيكلية، وعوامل تفاوضية. الجدول (5، 14) يجمع لنا العوامل التاريخية والعوامل الهيكلية لارتباطها بالطرف الجزائري لوحده، بينما الجدول (5، 15) فينكف بعرض العوامل التفاوضية والتي تشترك فيها ثلاثة أطراف: المفاوض الجزائري، الدول الأعضاء المفاوضة، واللجنة المشرفة على ملف التفاوض في (م ع ت).

الجدول رقم (5، 14): العوامل التاريخية والهيكلية المعيقة لعملية انضمام الجزائر إلى (م ع ت)

العوامل التاريخية	العوامل الهيكلية
<ul style="list-style-type: none"> - تتمثل في جملة من الأزمات الداخلية والخارجية التي أثرت بشكل كبير في عملية الانضمام. أ/ الأزمات الداخلية: وتتمثل في: <ul style="list-style-type: none"> • العشرية السوداء (المأساة الوطنية) (1992-2002)، هذه الأزمة الأمنية التي أهلكت الحرث والنسل. • مرض الرئيس "عبد العزيز بوتفليقة" عام 2013 وسيطرة القوى غير الدستورية (العصابة) على دواليب الحكم في البلاد؛ أي وقوع البلد في 	<ul style="list-style-type: none"> - تتعلق هذه العوامل أساسا بالاقتصاد الجزائري والسياسات المنتهجة التي حاولت النهوض به لتسريع عملية الانضمام وتتمثل في: <ul style="list-style-type: none"> • البطء المسجل في تجسيد الإصلاحات والتعهدات المقدمة، هذا الأمر قلل من وزن الملف الجزائري وجعل الاقتصاد لا يستطيع مسايرة التغيرات السريعة الحاصلة في الاقتصاد العالمي. • تعاقب الحكومات الكبير أدى إلى وجود معطيات واحصائيات غير دقيقة ومتضاربة في الملف الجزائري، كما أدى إلى عدم وجود استقرار مؤسساتي وتشريعي، هذا

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

<p>كله ساهم في فرملة عملية الانضمام.</p> <ul style="list-style-type: none"> • وجود اقتصاد موزاي غير رسمي كبير في الجزائر، وهذا ما يعرقل عملية الانضمام. • تسجيل بطء كبير في عملية الخوصصة رغم وجود قانون خاص بها، وهذا لأسباب تبقى غامضة إلى يومنا هذا. 	<p>أزمة سياسية ودستورية.</p> <ul style="list-style-type: none"> • الحراك الشعبي المنذع في 22 فيفري 2019 الرافض للعهد الخامسة للرئيس بوتفليقة، والذي خلق هوة بين السلطة والشعب؛ أي وقوع البلد في أزمة سياسية. <p>ب/ الأزمات الخارجية: وتتمثل في الأزمة البترولية لعام 2014 والتي أضرت كثيرا بالاقتصاديات الريعية ومنها الجزائر، بالإضافة لجائحة كورونا في نهاية ديسمبر 2019 والتي أغلقت الحدود وثلت الحركة التجارية العالمية، وهذا ما انعكس سلبا على كل اقتصاديات العالم بما فيها الجزائر.</p>
---	--

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجعين الآتيين:

- بوخالفة، 2015، ص 122.
- سداوي، 2008، ص ص 78 - 79.

الجدول رقم (5، 15): العوامل التفاوضية المعيقة لعملية انضمام الجزائر إلى (م ع ت)

العوامل التفاوضية	
عوامل مرتبطة بالمنظمة والدول الأعضاء للمفاوضة	عوامل مرتبطة بالطرف الجزائري للمفاوض
<p>- تتمثل في:</p> <ul style="list-style-type: none"> • تلكؤ وعدم اهتمام اللجنة المشرفة في (م ع ت) في دراسة جدية ومسهلة لملفات الدول النامية الراغبة في الانضمام ومنها الجزائر رغم ما أوصى به "مؤتمر الدوحة" بإعطاء دفعة قوية لملفات الدول النامية لتسريع انضمامها خاصة بعد فشل "مؤتمر سيائل". • الدول الحديثة الانضمام تطالب من الدول الراغبة بالانضمام ومنها الجزائر تقديم تنازلات أكبر مما قدمتها هي نفسها. 	<p>- تتمثل في:</p> <ul style="list-style-type: none"> • غياب استراتيجية واضحة للتفاوض على المدى القصير والمتوسط، وهذا ما جعلها تتسم بالتردد وعدم الحسم في اتخاذ القرار. • لم يحسن الطرف الجزائري استخدام موازين القوى داخل المنظمة لصالحه في عملية اتخاذ القرار رغم خبرته في أروقة هذا النادي منذ دورة طوكيو. • تغليب المنطق السياسي على المنطق الاقتصادي، حيث أن رجل السياسة المتسلط لم

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

• صعوبة الحصول على صفة دول نامية من قبل الدول النامية الراجعة حديثا في الانضمام ومنها الجزائر، وهذه الصعوبة متواطئة فيها الدول الحديثة في الانضمام وكذا اللجنة المشرفة على عملية الانضمام.	يعطى رجل الاقتصاد المفاوضات صلاحيات كبيرة، فمجال المناورة لديه ضئيل؛ بل هو تحت ضغط إملاء سياسي كبير.
--	--

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجعين الآتيين:

- بوخالفة ، 2015، ص 122.

- سعداوي ، 2008، ص 78.

إضافة إلى العوامل السالفة الذكر المعيقة لعملية الانضمام، فإن الكثير من الخبراء يجمعون على أنّ الجزائر وقعت في خطأ استراتيجي فادح وغير مقبول هو الذي زاد من الطين بلة وأدخل مفاوضاتها مع الدول الأعضاء في مخاض عسير، يتمثل في توقيعها اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي قبل انضمامها للمنظمة العالمية للتجارة.

وفي هذا الصدد، شدّد "كريم فان غراستك" أستاذ التجارة الدولية في جامعة هارفارد الأمريكية، خلال يوم إعلامي حول موضوع "الحروب التجارية والاتفاقيات المتعددة الأطراف وتنويع المبادلات" الذي انعقد بالجزائر العاصمة، بحضور سفير الو م أ وسفير الاتحاد الأوروبي، أنّ الجزائر هي البلد الوحيد في العالم الذي وقّع اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي، قبل انضمامه للمنظمة العالمية للتجارة، وهو ما وصفه بـ "المقاربة الفريدة من نوعها في العالم"، مبرزا أنّه في العادة، العكس هو الذي يحدث، حيث يتم التفاوض أولا على الاتفاقيات المتعددة الأطراف، ثمّ الاتفاقيات الثنائية والجهوية، لكن في الجزائر، تمّ التفاوض حول الاتفاقيات الثنائية والجهوية قبل استكمال المفاوضات مع المنظمة العالمية للتجارة.

وفي نفس السياق، أوضح وزير التجارة السابق "محمد بن مرادي" في حوار لوكالة الأنباء الجزائرية خطورة هذا الخطأ الاستراتيجي والذي أوقعنا في مصيدة التفاوض حيث يقول: «إنّ أعضاء

*لماذا عادت الجزائر إلى أحضان منظمة التجارة العالمية على الموقع:

<https://www.indepentarabia.com/node/234861> اطلع عليه يوم الثلاثاء 10 سبتمبر 2024 على الساعة 07:17

صباحا.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

منظمة التجارة العالمية يريدون جميعهم الاستفادة من نفس المزايا التي تمنحها الجزائر للاتحاد الأوروبي في إطار اتفاق الشراكة» مضيفاً أن: «هذا غير ممكن ولا يخدم الجزائر على الإطلاق».*

لذا ينصح الكثير من الخبراء والمختصين ومنهم الخبير الجزائري "بشير مصيطفي"، والخبير الجزائري "مالك سراري" بالتريث وعدم الاستعجال في عملية الانضمام حتى لا تُدع من الجحر مرتين ونجتر تجربة الجزائر مع الاتحاد الأوروبي من خلال اتفاق الشراكة الذي يجمعهما منذ سبتمبر 2005؛ حيث تخسر الجزائر سنويا في المتوسط 5 مليار دولار. ولتفادي هذا السيناريو في المدى المتوسط، علينا التأكيد أن الاقتصاد الجزائري يتطلب إلى غاية 2020 التضييق على عمليات الاستيراد وتعزيز الانتاج الوطني والتوجه نحو التصدير في السوق بعد الانضمام والارتكاز على أساس قوي للتمكن من الصمود في وجه المنافسة الأجنبية (بوخالفة، 2015، ص 123).

المطلب الثالث: ملامح السياسات التجارية الجزائرية على ضوء الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

لا ينحصر دور المنظمة العالمية للتجارة في تنظيم التجارة العالمية وحسب؛ بل يتعداه لهدف أسمى وهو تحرير التجارة ومحاربة الحمائية؛ وذلك عن طريق الدعائم الأربع الآتية:

- المبادئ والأنظمة.
- جولات المفاوضات التجارية المستمرة.
- تسوية المنازعات.
- عملية القبول في المنظمة.

هذه الدعائم الأربع الأساسية هي جوهر السياسات التجارية لهذه المنظمة تبعا لفلسفتها التحررية.

وقصد تجسيد هذه الفلسفة، يقوم المجلس العام مجتمعاً في هيئة جهاز مراجعة السياسات التجارية بمراجعة دورية للسياسات التجارية للدول الأعضاء؛ أي فحصها وتقييمها ومراقبتها على فترات بغية الاطلاع على مدى التزام هذه الدول بقوانين المنظمة في هذا المجال، ومحاولة تحذير وإنذار وردع كل من يخرج عن الإطار.

والجزائر باعتبارها بلدا ناميا يسعى إلى الانضمام إلى هذه المنظمة العالمية، عليه تكييف سياساته التجارية بما يتماشى ومتطلبات هذه المنظمة، وفي هذا الصدد نطرح السؤال الآتي: كيف سيكون شكل واتجاه

*انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية: الجزائر تسيير بوتيرتها على الموقع:

<https://www.aps.dz/ar/economie/52926-218-02-05-14-11.46/> اطلع عليه يوم الثلاثاء 10 سبتمبر 2024

على الساعة 07:36 صباحا.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

سياسات التجارة الخارجية للجزائر في حال الانضمام؟ للإجابة على هذا السؤال ومن ثمة التعرف على ملامح هذه السياسات علينا معرفة الالتزامات الواجب القيام بها، والحقوق المتحصّل عليها بالمقابل وهذا تبعا لفرعي هذا المطلب.

الفرع الأول: الالتزامات الواجب القيام بها

يمكن تجميع أهم هذه الالتزامات مرتبة فيما يأتي:

- على الدولة التي تريد الانضمام إلى المنظمة إيداع المذكرة* المحتوية على سياسة التجارة الخارجية في مختلف أشكالها - وهذا بعد تقديم طلب الانضمام-، وهذا ما قامت به السلطات رسمياً في 05 جوان 1996؛ أين قامت بإيداع المذكرة على مستوى سكرتارية المنظمة العالمية للتجارة، ومن ثم تم توزيعها على كل البلدان الأعضاء في المنظمة، وبناءً على هذا الإجراء يتم الدخول في مرحلة التفاوض وهذا تجسيدا لمبدأ المفاوضات التجارية الذي يعتبر منظمة التجارة العالمية هي إطار التفاوض المناسب لتنفيذ الأحكام أو تسوية المنازعات.

- بعد أن تقدّم الدولة طالبة العضوية مذكرة السياسة التجارية وتناقش هذه المذكرة من طرف الدول الأعضاء، عليها أن تقدّم جداولها الأولية الخاصة بالتنازلات على شكل مسودة، ومن ثمّ يمكنها أن تجري مفاوضات ثنائية مع الشركاء التجاريين لها (غريبي، 2009، ص 238)، وفي هذا الإطار تجدر الإشارة هنا إلى أنّ أي عضو بالمنظمة يحق له أن يجري مفاوضات ثنائية مع الدولة طالبة العضوية، وأنّ النتائج المتوصل إليها تسري على بقية الأعضاء وهذا تطبيقاً لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، وهذا ما لمسناه عندما تكلمنا عن جولات التفاوض التي خاضتها الجزائر مع المنظمة.

- تتمثل هذه الجداول التي تعبّر عن هذه التنازلات أولاً في جدول تنازلات خاص بالتعريفية الجمركية، وفيه يجب أن يراعي البلد الراغب في الانضمام أمرين اثنين، الأمر الأول هو التثبيت؛ أين يتعهد البلد الراغب في الانضمام بتجميد بعض البنود التعريفية التي شهدت تخفيضات في معدلات الضرائب الجمركية؛ بحيث يكون هذا التثبيت لمدة ثلاث سنوات، وهذا ما يطرح إشكالية لدى الجزائر عند الانضمام في تحديد الوضعيات التعريفية (المجموعات السلعية) التي يراد تثبيتها والتي هي في كثير من الأحيان قد تتضارب والمصلحة المالية والاقتصادية للبلاد، وهنا تظهر أهمية وكفاءة جهاز الجمارك وخاصة اللجنة المؤقتة لمتابعة حماية الإنتاج الوطني في تحديد وضبط المعدلات التعريفية المراد تثبيتها لتجنب الآثار السلبية وتنمية الإنتاج الموجه للتصدير (بيبي، 2007، ص 223).

* تجدر الإشارة هنا أنّ هذه المذكرة التجارية تمت صياغتها مرتين؛ عام 2001 وعام 2008، وهذا ما يدل على أنّ المفاوضات بين أعضاء المنظمة والجزائر كانت شاقّة ومضنية.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

-الأمر الثاني هو التخفيض المتبادل للضرائب الجمركية، فحسب مبدأ التبادلية، يطلب من الدولة الرغبة في الانضمام تحديد السلع التي ترغب في تصديرها، وهنا يطلب من الأعضاء تخفيض الضرائب الجمركية التي ستطبق على هذه السلع حين استيرادها، من جانب آخر تقوم الدولة الراغبة مثلا الجزائر بتحديد قائمة السلع التي تود استيرادها بحيث توافق على إجراء تخفيضات في معدلات الضريبة الجمركية التي ستطبق عليها.

والجزائر منذ تقديم طلب الانضمام للحصول على العضوية في المنظمة العالمية للتجارة أقدمت على إجراء تخفيضات في معدلات التعريف الجمركية لديها قدرت بحوالي 30% وهي نسبة يراها بعض المختصين أنها لازالت ضعيفة (بيبي، 2007، ص 223)، لكن وتيرة هذه التخفيضات والتي تبدو أنها كانت مشجعة على الانضمام والحاصلة في الفترة 1992-2002 سرعان ما توقفت مع انهيار أسعار النفط في عام 2014؛ حيث تم تعديل معدلات التعريف الجمركية لسنة 2002 بزيادة معدل مرتفع بنسبة 60% عام 2018 وهذا الإجراء جاء لكبح ومنع السلع من الاستيراد وخفض فاتورات الواردات (شتاتحة، 2019، ص 185).

والملاحظ أنه من سنة 2002 إلى سنة 2018 لم تستطع السلطات الجزائرية أن تخفض معدل التعريف الجمركية الأعلى تحت سقف 30% لسبب بسيط وهو أنه على مدار 16 سنة أي من سنة 2002 إلى سنة 2018 لم تستطع الحكومات المتعاقبة أن تفعل استراتيجية التصدير خارج المحروقات بالرغم من البهجة المالية التي كانت تشهدها البلاد، فجاءت أزمة 2014 لتكشف المستور وتعيدنا إلى الحمائية التجارية من جديد، وما زاد من الطينة بلّة جائحة كورونا لعام 2020 التي فاقمت من هذه الحمائية والتي كان يمكننا تجنبها بعض الشيء لو لم يكن اقتصادنا مرتعنا لأسعار النفط، وهذا كله سيضعف موقعنا التفاوضي مع المنظمة وأعضائها لضعف التصدير مما سيؤخر عملية الانضمام إليها مستقبلا.

تتمثل هذه الجداول التي تعبر عن هذه التنازلات **ثانيا** في جدول تنازلات خاص بالخدمات؛ إذ أنّ الدولة التي تريد الانضمام ومنها الجزائر - أن تراعي في هذا المجال أمرين اثنين وهما: حق اللوج إلى السوق ومبدأ المعاملة الوطنية؛ إذ من خلالهما تتم عملية التوافق بين التشريعات الوطنية لتنظيم تجارة الخدمات ونص الاتفاقية الخدمات الخاصة بالمنظمة العالمية للتجارة.

إنّ الدولة المقبلة على الانضمام كالجزائر مثلا ليست ملزمة بفتح كل مجالات الخدمات الإحدى عشر؛ بل هي ملزمة فقط بفتح المجالات التي تعهدت بفتحها خلال المفاوضات سواء كان ما تعهدت به بصورة كلّ المجال الأساسي أو بعض المجالات الفرعية ضمن المجال الأساسي للخدمات، كما أنها تسعى لفتح المجالات

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

التي تراها ملائمة تبعا لما يتماشى مع رؤيتها، علاوة على أن كثيرا من الدول ومنها الجزائر ولدواعي متعددة تجعل من المؤسسات الوطنية منحصرة في هذه المجالات، لكن بالمقابل، فإن قاعدة عدم إلزامية الدولة بفتح كل المجالات الخدمية تبقى ذات بعد نظري؛ لأن الدول التي هي في مسار الانضمام -مثل الجزائر- دائما يطلب منها فتح أكبر قدر ممكن من المجالات الأساسية وأيضا أكبر قدر ممكن من المجالات الفرعية ضمن المجالات الأساسية (عليان، 2018، ص 288)؛ إذ أن فتح أكبر قدر من المجالات الأساسية والفرعية سيتمح دافعا قويا لافتكك العضوية بالمنظمة، وعكس هذا سيشكل عقبة أمام الدولة التي تريد الانضمام.

-على الدولة التي تريد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة -مثل الجزائر- إحداث التوافق اللازم بين تشريعاتها وتشريع المنظمة العالمية للتجارة؛ إذ تعتبر هذه العملية الخطوة الأكثر أثرا والأكثر أهمية في مسار الدول الراغبة في الانضمام، وفي هذا الصدد خطت الجزائر خطوة جبارة في مجال تكييف منظومتها القانونية بما يتماشى ومواضيع المنظمة**، ويتجلى هذا التكيف أو هذا التوافق في المعايير المطبقة على التجارة السلعية سواء ذات الطابع الموضوعي أو ذات الطابع الإجرائي، من حيث التعديلات الهامة التي أدخلت على قانوني الجمارك والاستثمار على وجه الخصوص.

الجدولان الآتيان والمنتاليان يلخصان أهم هذه التوافقات فيما يأتي:

الجدول رقم (5، 16): التوافق المتعلق بالاتفاقيات ذات الطابع الموضوعي

الاتفاقيات ذات الطابع الموضوعي	أهم نصوص المنظمة العالمية للتجارة	أهم نصوص التشريع الجزائري
الاتفاقية المتعلقة بالتقييم الجمركي	المادة 7 لاتفاقية الجات	<ul style="list-style-type: none"> • نصوص المواد 16 إلى 16 مكرّر 13 من قانون الجمارك. • القرار المؤرخ في 04 ديسمبر 2007 المحدد لشكل ومضمون التصريح بالعناصر المتعلقة بالقيمة الجمركية.

**في هذا الإطار ينص الفصل 16 من الاتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية على أنه: "يتعين على كل عضو التأكد من مطابقة قوانينه وأنظمتهم وإجراءاته الإدارية لالتزاماته المنصوص عليها في الاتفاقيات الملحقه".
**ونقصد بها مواضيع العمل والتي تملك فيها المنظمة نصا ساريا العمل به ويكون ذات قوة إلزامية حيث أن الدول التي تريد الانضمام تكون ملزمة على تغيير نصوصها بما يتوافق مع هذه النصوص لمنظمة التجارة العالمية.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

<ul style="list-style-type: none"> • المرسوم الرئاسي 2000-447. • المواد 14 و 14 مكرّر 1 و 14 مكرّر 2 من قانون الجمارك 98-10. 	<p>اتفاقية كيوتو المنبثقة عن جولة كيوتو لعام 1973 عبر الملحق K</p>	<p>الاتفاقية المتعلقة بقواعد المنشأ</p>
<ul style="list-style-type: none"> • المرسوم التنفيذي 64-319. • المرسوم التنفيذي 04-320. 	<p>المادة 20 ب 1 من اتفاقية الجات</p>	<p>الاتفاقية المتعلقة بالصحة والصحة النباتية</p>
<ul style="list-style-type: none"> • قانون الاستثمار 16-09 هو أول قانون استثمار جزائري جاء متوافقا مع اتفاقية الاستثمار المتصل بالتجارة بشكل كامل. 	<ul style="list-style-type: none"> • المادة 3 من اتفاقية الجات (المعاملة الوطنية للضرائب والأنظمة الداخلية). • تطبيق المادة 11 من اتفاقية الجات 1994 (الإلغاء العام للقيود الكمية). 	<p>الاتفاقية المتعلقة بالاستثمار المتصل بالتجارة</p>

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجعين الآتيين:

- عليان، 2018، ص ص 250-266.

- الدليل الشامل، 2006، ص ص 108-109.

الجدول رقم (5، 17): التوافق المتعلق بالاتفاقيات ذات الطابع الإجرائي

أهم نصوص التشريع الجزائري	أهم نصوص المنظمة العالمية للتجارة	الاتفاقيات ذات الطابع الإجرائي
<ul style="list-style-type: none"> • المادة 92 من قانون الجمارك 98-10. 	<p>المادة "1" إلى المادة "9" من الاتفاقية</p>	<p>اتفاقية الفحص قبل الشحن</p>
<ul style="list-style-type: none"> • المادة 14 و 15 من الأمر 03-04 المتضمن القواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها. 	<p>المادة "06" من اتفاقية الجات</p>	<p>الاتفاقية المتعلقة بالإغراق</p>
<ul style="list-style-type: none"> • المرسوم التنفيذي 17-245 الذي يحدّد شروط وكيفيات تطبيق أنظمة رخص الاستيراد والتصدير للمنتوجات والبضائع. 	<p>المادة "8" إلى المادة "10" من اتفاقية الجات</p>	<p>الاتفاق بشأن إجراءات تراخيص الاستيراد</p>
<ul style="list-style-type: none"> • المرسوم التنفيذي 05-220 الذي يحدّد شروط تنفيذ التدابير الوقائية وكيفياتها. 	<p>المادة "12" والمادة "18" والمادة "19" من اتفاقية الجات</p>	<p>الاتفاقية المتعلقة بالحفظ والوقاية</p>

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

الاتفاقية المتعلقة بالحوافز التقنية أمام التجارة	هذه الاتفاقية المكونة من 15 مادة وثلاثة ملاحق جاءت تطويرا للمادة 20 من اتفاقية الجات.	• القانون 04-04 المتعلق بالتقييس المعدل بموجب القانون 04-16 المؤرخ في 19 يونيو 2016.
--	---	--

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجعين الآتيين:

- عليان، 2018، ص ص 266-285.

- الدليل الشامل، 2006، ص ص 96-166.

وإذا كانت الجزائر قد حققت توافقا تشريعيا كبيرا في مجال التجارة السلعية -كما رأينا سلفا- فإنها وبنفس العزيمة قد حققت هذا الأمر على مستوى التجارة غير السلعية خاصة في مجالي الخدمات والملكية الفكرية المتصلة بالتجارة.

ففي مجال الخدمات، على الدولة التي تريد الانضمام مثل الجزائر -كما رأينا سلفا- أن تراعي مبدئين اثنين وهما حق الولوج إلى السوق ومبدأ المعاملة الوطنية.

وفقا لهذا التصور قامت الجزائر بحركة تشريعية وتنظيمية كبيرة في معظم مجالات الخدمات حيث لا يكاد يوجد مجال من هذه المجالات إلا وتم تأطيره في نصوص متعددة (عليان، 2018، ص 287)؛ فعلى سبيل المثال لا الحصر، وفي خدمة الاعلام في مادته "04" قد سمح للخواص بإمكانية النشاط في مجال الصحافة السمعية البصرية، وهذا ما يتوافق مع متطلبات المنظمة العالمية للتجارة، نفس الشيء نجده في خدمات التعليم العالي حيث نص القانون 08-06 في مادته "41" بفتح مجال التعليم أمام الخواص؛ كما جاء القرار الوزاري المؤرخ في 30 أكتوبر 2016 ليوضح هذا الأمر والذي يحدد شروط تسليم رخصة إنشاء مؤسسة خاصة للتعليم العالي.

بالنسبة لمجال الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة، وحسب الفصل 65 من هذه الاتفاقية، فإن أي بلد ينضم للمنظمة بصفة رسمية عليه مطابقة أحكامه مع أحكام الاتفاقية في غضون 5 سنوات من تاريخ انضمامه، وهذه العملية صعبة بالنسبة للدول المتقدمة فما بالك بالنسبة للدول النامية مثل الجزائر والتي تفتقر للإمكانيات اللازمة، والتي ستواجه تحديين * اثنين في هذا المجال. التحدي الأول مرتبط بأعباء تفعيل الحماية ميدانيا، والتحدي الثاني مرتبط بتضارب التكيف مع المتطلبات الوطنية.

* لمزيد من التفاصيل حول هذين التحديين يرجى الرجوع إلى: عليان لخضر، مرجع سابق، من ص 307 إلى 311.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

ورغم وجود هذين التحديين، فإن إحداث التوافق التشريعي في هذا المجال بين الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة سيذلل بعض الصعوبات ويسهل لها عملية الانضمام، وهذا بالنظر لحجم التعديلات الواردة ضمن النظام الجزائري لحماية الملكية الفكرية من الاستقلال إلى يومنا هذا والتي جاءت في معظمها متطابقة مع أحكام الاتفاقية المذكورة، والجدول الآتي يستعرض أهمها فيما يأتي:

الجدول رقم (5، 18): التوافق المتعلق باتفاقية الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة بين الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة.

أهم مواضيع التوافق	أهم نصوص اتفاقية الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة	أهم نصوص التشريع الجزائري المتوافقة معها
المبادئ العامة	• الباب الأول من الاتفاقية بخصوص مبدئي المعاملة الوطنية والدولة الأولى بالرعاية.	• النصوص الجزائرية لا تحتوي أي تدبير مخالف لها ماعدا في حدود الاستثناءات الواردة في الفصلين 3 و 4 من الاتفاقية.
حقوق المؤلف والحقوق المجاورة	• الباب الثاني المتعلق بنشأة حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة الفصول من 9 إلى 14.	• الأمر 03-05 المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة والموافق عليه بموجب القانون 03-17.
العلامات التجارية	• الباب الثاني المتعلق بنشأة حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة الفصول من 15 إلى 21.	• الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات التجارية والذي تمت الموافقة عليه بموجب القانون 03-18.
الرّسوم والنّماذج الصناعية	• الفصول 25 و 26 من الاتفاقية.	• الأمر 66-86 المتعلق بالرّسوم والنّماذج الصناعية.

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على المرجعين الآتيين:

- عليان، 2018، ص ص 304-306.

بعد هذا المسح الموجز والمتعلق بالتوافق الموجود بين تشريع المنظمة والتشريع الجزائري في مجال السياسات التجارية، فإنه يمكن القول أنّ هذا التوافق رغم أنّه لم يصل بعد إلى درجة التوافق الكلي إلا أنّه لن يشكل مستقبلا عقبة أمام مسار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

الفرع الثاني: الحقوق الممكن الحصول عليها

كل دولة عضو في حياتها التجارية داخل المنظمة قد تتعرض إلى أضرار مختلفة قد تضرر باقتصادها من خلال ممارسات تجارية غير نزيهة يقوم بها الأعضاء الآخرون تجاهها، لذا يحق للجزائر إذا انضمت إلى (م ع ت) مستقبلا وتبعا لقوانين المنظمة الواردة في الاتفاقيات المختلفة الموقعة أن تتخذ سياسات تجارية حمائية مؤقتة لإزالة هذه الأضرار إذا ثبتت فعلا، كما يمكنها الدفاع عن مصالحها التجارية وإلغاء الإجراءات التي قد يتخذها الشركاء التجاريون والمناقضة للاتفاقيات التي تم التوصل إليها من خلال حق التقاضي، بما يضمن توفير العدالة التجارية داخل أروقة المنظمة بين كل الدول الأعضاء، وهذا من خلال آلية تسوية المنازعات التجارية الدولية المطورة في جولة الأورغواي.

وحتى يمكننا إحصاء أكبر قدر من هذه الحقوق ومن ثم التعرف عن السياسات التجارية الحمائية المتخذة من طرف البلد العضو علينا ذكر أهم الأضرار التي تقابلها كما يلي:

أولا: الزيادة غير المتوقعة في الواردات من أية سلعة وخطرها على صناعتها المحلية.

إذا كان هذا الضرر يشكل تهديدا حقيقيا للصناعة المحلية لهذه السلعة، فإن المادة 19 من اتفاقية الوقاية (الحفظ) تسمح للدول الأعضاء في (م ع ت) اتخاذ إجراءات وقائية لحماية هذه الصناعة من خلال تطبيق نظام الحصص على السلعة المستوردة، أو فرض رسوم إضافية عليها، أو سحب التزامات تنازلات جمركية على هذه السلعة.

لقد نصت اتفاقية الوقاية (الحفظ) على أن تكون هذه الإجراءات الوقائية مؤقتة لا دائمة؛ لذا وجب التخلص منها خلال خمس سنوات من قيام المنظمة، أو خلال ثماني سنوات من بدء تطبيق الإجراءات كحد أقصى، كما أجازت تطبيق الإجراءات الوقائية خلال أربع سنوات، وتمديدتها إلى 10 سنوات بالنسبة للدول النامية مثل الجزائر.

بالإضافة إلى ذلك فإن الاتفاقية تتضمن عددا من الاستثناءات، يمكن أن تستخدم كإجراءات حمائية (بن عبد العزيز، 2016، ص 213):

- حسب المادة 06 من اتفاقية الوقاية فإنه يمكن للأعضاء اتخاذ إجراءات وقائية أو شرطية إذا كان هناك ضرر ناتج عن الواردات؛ حيث يمكن للدول الأعضاء زيادة التعريف الجمركية المطبقة على الواردات بشرط أن لا تتجاوز 200 يوم.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

- سحب أو تعديل التزامها؛ أي التراجع عن تحرير قطاع معين، وذلك بعد إجراء مفاوضات مع البلد العضو/ أو الأعضاء الذين يمكن أن يتضرروا من هذا السحب أو التعديل (بن عبد العزيز، 2016، ص 213).

- لا تسري الإجراءات الوقائية على الواردات التي يكون مصدرها البلدان النامية، إذا كانت هذه الواردات لا تزيد عن 03% من إجمالي واردات البلد المستورد، وهذه الحالة محققة كون الصادرات الجزائرية ضئيلة ولا يمكنها أن تفوق هذه النسبة.

ثانيا: الزيادة غير المتوقعة في الواردات من أية سلعة زراعية وخطرها على نظيرتها المحلية.

إذا كان الضرر السابق يمس سلعة صناعية معينة نتيجة زيادة غير متوقعة في الواردات من سلعة نظيرة لها، فإن الضرر الحالي وفي نفس المعنى يمس سلعة زراعية محددة.

وبالنظر للأهمية الكبيرة التي يحتلها القطاع الزراعي عند العديد من الدول الأعضاء داخل المنظمة -سواء كانت نامية أو متقدمة- في احتواء العمالة والزيادة في الدخل الإجمالي من خلال الصادرات الزراعية، كان من الضروري على المنظمة العالمية للتجارة (م ع ت) أن تدرج آلية للوقاية تخص هذا القطاع.

هذه الآلية الوقائية ما هي إلا مجموعة من الاستثناءات الواردة في الاتفاق العام للوقاية؛ حيث ينص الاتفاق العام بعدم اللجوء إلى الحد من الواردات باستخدام القيود الكمية، أو بالرفع من الرسوم الجمركية عما التزمت به الدولة في جداول تنازلاتها، إلا من خلال إجراء تحقيق شفاف من جهة محايدة داخل الدولة خطواته كما يلي:

- أن يرفع المنتجون المحليون للسلعة اللآزم حمايتها ووقايتها في نظرهم، والذين يدعون أنهم تضرروا من ارتفاع الواردات الأجنبية بشكوى كتابية إلى السلطات المعنية.

- أن يتم إثبات هذا الضرر، وبعدها يتم التعويض، وعليه وحسب آلية الوقاية الخاصة باتفاق الزراعة فإنه يسمح للدول الأعضاء بالمنظمة أن يرفعوا الرسوم الجمركية، أو يستخدموا القيود الكمية للحد من الواردات في الحالات التالية (بن عبد العزيز، 2016، ص 213):

• ارتفاع الواردات كميًا عن حدود معينة.

• انخفاض أسعار سلعة ما في سوقها المحلي عن حدود معينة.

والجزائر باعتبارها بلدا ناميا له قدرات زراعية يمكن له أن ينتفع مستقبلا من هذه الآلية حماية لقطاعه الزراعي.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الرأهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

ثالثا: الزيادة المفرطة في الواردات المضرة بميزان المدفوعات والصناعات الوطنية

من المبادئ الأساسية التي قامت عليها المنظمة العالمية للتجارة هو تجريم استخدام القيود الكمية لتقييد الواردات حسب نص المادة الحادية عشر من اتفاقية إنشاء المنظمة، إلا أن هذا المبدأ أو الأصل له استثناءات نوجزها فيما يأتي:

- حسب المادة "12" من هذه الاتفاقية فإن أي بلد عضو في حال تعرض ميزان مدفوعاته إلى عجز يمكنه استخدام القيود الكمية.

- إن المادة "18" من هذه الاتفاقية قد منحت للدول النامية استثناءات إضافية نوردتها فيما يأتي:

- يحق للدول النامية ومنها الجزائر الاستعانة بالقيود الكمية لحماية ميزان مدفوعاتها على الرغم من عدم توفر الشروط السابقة الواردة في المادة "12".
- يحق للدول النامية ومنها الجزائر استخدام القيود الكمية لوقاية صناعاتها الوطنية، سواء كانت ناشئة أو غير ناشئة طالما أن تلك الصناعات مطلوبة.

رابعا: خطر الإغراق على الصناعة المحلية

حسب المادة "6" من اتفاقية الجات المنقحة في جولة الأوروغواي، فإن ظاهرة الإغراق لا تثبت إلا بتحقيق ثلاثة شروط وهي:

- شرط الإغراق وهو أن تباع السلعة المستوردة في سوق البلد المستورد (السوق المحلي) بسعر أقل من سعرها في البلد المصدر.

- شرط الضرر الملموس وهو أن ينتج عن بيع السلعة المصدرة (الأجنبية) في سوق البلد المستورد (السوق المحلي) بسعر منخفض إلى حدوث ضرر حقيقي بالصناعة المحلية، يتمثل في تقلص حجم المبيعات، أو تراجع حجم الاستثمارات، أو تدني في مستوى الأرباح، أو انخفاض في العمالة لصناعة وطنية محلية موجودة فعليا على أرض الواقع.

- شرط العلاقة السببية؛ أي ضرورة وجود علاقة سببية بين بيع السلعة المستوردة بسعر منخفض عن 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 يكون كساد عام في البلد المستورد مثلا. (بن عبد العزيز، 2016، ص 216)

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

وفي هذال الإطار، يتعين على الدول المتضررة والتي تدعي وجود حالة إغراق لأسواقها من جانب دولة أو دول معينة إقامة الدليل على ذلك وفقا للأحكام الواردة بنصوص اتفاقية "الجات"، وتتلخص هذه الأحكام في (شيخي، 2012، ص 64):

- إثبات بالأدلة أنّ الإغراق سينجر عنه أضرار بعض أو كلّ الصناعات المحليّة.
- تقوم الجهات المعنية بقضايا الإغراق في المنظمة العالمية للتجارة بإجراء تحقيقات في مدّة أقصاها عام واحد.

- في خضم عملية التحقيق يتعهد طرفا النزاع بتقديم أدلة الإثبات أو النفي على وقائع النزاع للجهات المختصة.

- من حقّ الدولة المستوردة بعد 60 يوما من بدء التحقيق أن تفرض رسوم مكافحة الإغراق ولا يمكنها أن تتعدى 9 أشهر ابتداء من هذا التاريخ، وعلى المنتجين المحليين تقديم ضمانات تكافئ الرسوم المؤقتة، ولا يتم تحصيل هذه الرسوم إلا عند تحديد الرسوم النهائية.

- إذا انتهى التحقيق بصحة الإغراق وأضراره، فمن حقّ البلد المستورد أن يفرض ضريبة جمركية إضافية ضد الإغراق تكون مكافئة لهامش الإغراق؛ أي الفارق الموجود بين سعر البيع في البلد المصدر وسعر البيع في البلد المستورد، على أن تطبق لمدة خمس سنوات منذ بداية تطبيقها، أي بعد يوم من نشر القرار في الجريدة الرسميّة.

تجدر الإشارة هنا، أنّ فرض الرسوم النهائيّة لمكافحة الإغراق يتم تحصيلها بنفس الأسلوب الذي يتم به تحصيل الرسوم الجمركيّة العادية، كما يجب على المستورد دفع كلّ من الرسوم الجمركيّة ورسوم مكافحة الإغراق معا. (بن موسى، 2004، ص 233)

إنّ هذه الإجراءات المضادة للإغراق ستخدم مصالح الجزائر في حال انضمامها إلى المنظمة من المنافسة الأجنبية غير المشروعة.

خامسا: خطر الدّعم على تنافسيّة المنتجات المحليّة

هناك تشابه كبير بين الضّرر الذي يحدثه الإغراق والضّرر الذي يحدثه الدّعم على تنافسيّة المنتجات المحليّة أمام المنتجات الأجنبيّة، فإذا ثبتت الشروط الثلاثة كما هو الشأن بالنسبة للإغراق وهي: الدّعم، والضّرر الملموس، والعلاقة السببيّة، هنا يصبح للبلد المستورد الحقّ في فرض ضريبة مضادة للدّعم تسمى "الرّسم التّعويضي".

إنّ أحكام المنظمة العالمية للتجارة تمنع أي عضو من اللّجوء إلى اتخاذ الإجراءات التّعويضيّة المقابلة للدّعم إلا بعد تقديم الأدلّة الكافية لإثبات الضّرر، كما أنّ هذه الأحكام لا تسمح بزيادة مستويات الدّعم الذي

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الراهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

تقدّمه الدول الأعضاء في الجات عن مستويات الدعم الذي قدّمته لمنتجاتها في عام 1986، ويجب إلغاء هذا الدعم في حالة ما إذا بلغت صادراتها مرحلة تنافسية في السوق العالمية (دحماني، 2012، ص 97).

وفي هذا الإطار، تضمّن اتفاق الدعم -كما رأينا سلفا في الجانب النظري من هذه الدراسة- إلغاء الرسوم التعويضية خلال خمس سنوات من تطبيقها، مالم ينقرّر بناء على تحقيق في هذا الشأن أنّ الضرر سيستمر في حالة إلغاء هذه الرسوم، وهذا الإجراء يخدم الجزائر باعتبارها بلدا ناميا يسعى للانضمام.

إنّ هذا الاتفاق سيمنح مزايا تفضيلية للدول النامية عموما، وفي هذا السياق، سنأخذ الجزائر كنموذج لإبراز هذه المزايا فيما يأتي:

- بالنسبة للدول النامية التي يزيد فيها نصيب الفرد عن 1000 دولار من الناتج المحلي الإجمالي في السنة ومنها الجزائر، فإنّه مسموح لها تقديم دعم لصادراتها لفترة عشر سنوات فقط، وبعد ذلك يتم إلغاء هذا الدعم.

- مسموح للدول النامية ومنها الجزائر ولمدة خمس سنوات من تاريخ ممارسة منظمة التجارة العالمية لمهامها أن تقدّم دعما تفضيليا لمنتجاتها المحلي على المنتج المستورد.

- بالنسبة للدعم الذي يكون في إطار برامج الخصخصة أو الخصخصة فإنّه يجوز للجزائر باعتبارها بلدا ناميا أن تقوم بالإجراءات التّديمية الآتية:

- إعفاء المشروعات من الديون المستحقة عليها.
- تحمّل الدولة بعض التكاليف الاجتماعية للمشروعات (كما في حالة تسريح العمال مثلا).
- المساعدة على تأهيل المشروعات العامة للبيع مما يجعلها أكثر جاذبية للقطاع الخاص.

- عدم فرض رسوم تعويضية على واردات المنتجات الناشئة في هذه البلدان، إذا كان حجمها لا يزيد عن 04% من الواردات الكلية من هذه المنتجات في البلدان المستوردة (بن عبد العزيز، 2016، ص 217).

إضافة لهذه الحقوق المتمثلة في أهم السياسات التجارية الحماية التي يمكن للجزائر أن تستخدمها لدرء الأضرار التي قد تتعرض لها في مسيرتها التجارية داخل المنظمة، هناك حقوق أخرى في إطار السياسات التجارية يمكن للجزائر أن تكتسبها بمجرد انضمامها الرسمي إلى المنظمة، وتتمثل أساسا في:

- تعهّد الأطراف الأخرى أعضاء المنظمة بتنفيذ القواعد العامة للسلوك التجاري عند التعامل مع الدولة العضو الجديدة ولتكن الجزائر في كافة المجالات التي تتضمنها الاتفاقيات، أي الالتزامات العامة المنصوص عليها في الاتفاقيات تمثل حقوقا لباقي الدول الأعضاء ومنها الجزائر.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

- من حقّ الدولة العضوة الجديدة ولتكن الجزائر أن تنفذ سلعها وخدماتها الوطنية إلى أسواق الدول الأخرى الأعضاء وذلك تبعا لحدود التثبيت الجمركي الواردة في جداول باقي الدول الأعضاء.

- المشاركة في المفاوضات المستقبلية مما يكفل الدفاع عن المصالح التجارية التي تهتمّ تلك الدول، وصياغة الاتفاقيات الجديدة التي تقرّها الاجتماعات الوزارية (شيخي، 2012، ص 108).

- استفادة الجزائر من مبدأ تفضيل الدول النامية داخل المنظمة العالمية للتجارة، هذا المبدأ المنصوص عليه في كثير من نصوص اتفاقية الجات وكذا المنظمة العالمية للتجارة أشهرها المادة 18 من اتفاقية إضافة إلى القرارين الملحقين بالاتفاقية والصادرين بتاريخ 29 نوفمبر 1979 وهما:

- القرار الملحق المتعلقة بالمعايير التجارية المتخذة في ميزان المدفوعات والذي طور عند إنشاء منظمة التجارة العالمية من خلال ملحق الاتفاقية المنشئة والمتعلقة بمراجعة ميزان المدفوعات وقد ذكرناها سابقا المزايا التفضيلية المقدّمة للدول النامية ومنها الجزائر في هذا المجال.
- القرار الملحق باتفاقية الجات المتضمن الوقاية من أجل التنمية.

- الاستفادة من آلية التكيف* كضمانة لحماية الاقتصاد الجزائري، إذ يمكن للجزائر الاستفادة من آجال التكيف في جانبين اثنين:

- الجانب القانوني الصّرف؛ أي الاستفادة من مدة زمنية محدّدة من أجل صياغة نصوص قانونية تتوافق مع أحكام المنظمة العالمية للتجارة، وهذا ما تطرّقنا إليه في الفرع الأول الخاص بالالتزامات عندما أشرنا إلى أهم النصوص القانونية المستحدثة التي توافقت مع نصوص المنظمة العالمية للتجارة.
- الجانب الاقتصادي من خلال تقوية الاقتصاد الوطني في فرع معيّن قبل فتحه أو مسابته لتحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وفي هذا الجانب يبرز دور الدولة التّأهيلي في حماية الاقتصاد الجزائري بغية تعظيم مكاسب الاندماج في الاقتصاد العالمي.

إنّ عملية التّأهيل يجب أن تكون على ثلاث مستويات** متكاملة تشمل التّأهيل الاقتصادي على المستوى المحلي، على المستوى المغاربي وعلى المستوى العالمي (بن عبد العزيز، 2016، ص 217).

* المقصود بأجل التكيف المدة الزمنية المعطاة لأي دولة من أجل تكييف أنظمتها (سواء القانونية أو الاقتصادية) لتتماشى مع حكم من الأحكام الملزمة للمنظمة العالمية للتجارة.

لمزيد من المعلومات حول آلية التكيف أنظر إل: عليان لخضر، مرجع سابق، من صفحة 322 إلى صفحة 329.

** لمزيد من الشروحات حول مستويات التّأهيل أنظر إلى: بن عبد العزيز سفيان، مرجع سابق، من ص 217 إلى ص 220.

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

تجدر الإشارة هنا إلى أنّ كلّ الدّول منحت مدّة للتّكيف تبتدئ من يناير 1995 وهو تاريخ بداية سريان الاتفاقية المنشئة للمنظمة العالمية للتجارة غير أنه ورد استثناء واحد مرتبط باتفاقية الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة أين يبدأ تاريخ سريان مدّة التّكيف من يناير 1996.

بعد هذا العرض المستفيض لكلّ من الالتزامات التي يجب على الجزائر الوفاء لها وكذا الحقوق التي يمكن أن تحصل عليها، فإننا يمكن استنتاج ما يلي:

- جلّ الالتزامات المقدّمة ماهي إلا سياسات تجارية تحريرية على الجزائر تنفيذها حتّى تكسب ثقة الدّول الأعضاء.

- جلّ الحقوق التي يمكن جنيها لن تكون إلا من خلال اتباع سياسات تجارية حمائية من خلالها تستطيع الجزائر تكييف تشريعها وتأهيل اقتصادها، وكلّما كانت هذه السياسات ذكيّة؛ أي أحسن توجيهها كلّما كان حجم الخسائر الناجمة عن الانضمام قليلة خاصّة في الأجل القصير.

من هذا كلّه يتّضح أن سياسات التّجارة الخارجيّة للجزائر في حال الانضمام هي مزيج بين الحرّية والحماية، غير أن الحرّية هي الغالبة (الأصل) والحماية هي المؤقتة (الاستثناء).

الفصل الخامس: السياسات التجارية الجزائرية بين الأزمة البترولية الزاهنة وتحدي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

خلاصة الفصل الخامس:

تضمّن الفصل الخامس الذي بين أيدينا ثلاثة مباحث، **المبحث الأول** تناول مفهوم الأزمات السّعرية للنفط وعوامل حدوثها آخذين أزمة عام 2014 نموذجا.

في هذا المبحث ركّزنا جهدنا على شرح العوامل المختلفة المؤدية لحدوث هذه الأزمات والتي تنوعت بين عوامل اقتصادية وعوامل غير اقتصادية، ثم استعرضنا تاريخيا أهم الأزمات السّعرية للنفط التي عرفها لعالم على مدار أربعين عام أي من سنة 1973 إلى سنة 2013، لنعرج في آخر المبحث على التعريف بأزمة سعر النفط لعام 2014 من حيث أسبابها الحقيقية وتداعياتها على الاقتصاد العالمي والاقتصاد الجزائري.

المبحث الثاني تكفل ببيان أهم السياسات التجارية الحمائية التي اتخذتها السلطات الجزائرية للتقليل من الآثار السلبية لأزمة عام 2014 على الاقتصاد الجزائري من خلال استعراض أهم الإجراءات التجارية المتخذة في ذلك والتي تعددت بين إجراءات كبح الاستيراد، وإجراءات ترقية الصادرات خارج المحروقات، وإجراءات تقييم مسار الاندماج في الاقتصاد العالمي بين مراجعة الاتفاقيات التجارية القديمة والبحث عن فضاءات جديدة تخدم الاقتصاد الوطني؛ لنصل في ختامه إلى استعراض أهم النتائج المحصّلة من تطبيق هذه الإجراءات الحمائية.

المبحث الثالث حاولنا فيه كشف ملامح السياسات التجارية الجزائرية في حال انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة؛ لأجل ذلك قمنا بداية باستعراض أهم الجولات التفاوضية التي أجرتها الجزائر في الفترة الممتدة من سنة 1996 إلى سنة 2014 مع المنظمة، ثم بيّنا بعد ذلك العوامل الحقيقية المعيقة لعملية الانضمام والتي تفرّعت بين عوامل تاريخية، وعوامل هيكلية، وعوامل تفاوضية، لنصل في آخر المبحث إلى بيان الآثار المحتملة لهذا الانضمام على السياسات التجارية الجزائرية من خلال إحصاء أهم الالتزامات التجارية التي يجب على الجزائر الوفاء بها للانضمام إلى المنظمة، لكن بالمقابل قمنا بإحصاء أهم الثمار التجارية التي يمكن أن تقطفها من وراء هذا الانضمام.

الختام

حاولت هذه الدراسة -تحديدا- إبراز ملامح السياسة التجارية الجزائرية في حال الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، كما أشارت إلى موقع الأزمة البترولية لعام 2014 من كل ذلك من حيث تأثيرها على السياسات التجارية الجزائرية وكذا من حيث تأثيرها على عملية الانضمام؛ لذا جاءت هذه الدراسة لتوضيح أهمية تصويب سياساتنا التجارية من ناحيتين، ناحية تأهيل اقتصادنا الوطني من جانب رفع قدراته الإنتاجية وتنويع صادراته غير النفطية، وكذا من جانب التسريع في عملية الانضمام وفق مقتضيات المنظمة العالمية للتجارة.

1- اختيار فرضيات الدراسة:

حتى نتأكد من صحة أو خطأ الإجابات المؤقتة التي طرحناها في بداية الدراسة، فإننا سنقوم باختبارها فيما يأتي:

1-1/ الفرضية التي فحواها أن: القيود الكمية ممثلة أساسا في نظام الحصص هي الأدوات الأكثر تقييدا للتجارة الدولية هي فرضية صحيحة، فالقيود الكمية ممثلة أساسا في نظام الحصص -حسب الدراسة- هي أكثر الأدوات تكبيلا لحركة التجارة الدولية وأكثرها فعالية في كبح جماحها، وتتجلى هذه الفعالية في المظاهر الآتية:

- في فترة الأزمات الاقتصادية التي تنتاب الدول، نجد أن الحكومات تستعين بنظام الحصص لماله من دور حاسم في التقليل من الواردات من خلال تأثيره الكمي المباشر عليها، وهذا ما لا نجده مثلا في نظام الرسوم الجمركية، ولعل استعانة الحكومة الجزائرية به غي الأزمة الأخيرة لعام 2014 لخير دليل على ذلك.

- لا يمكن تصور نظام لتراخيص الاستيراد فعال -وهو من القيود الكمية المباشرة- دون وجود لنظام الحصص مسبقا، وتحديد الحصص المستوردة شرط أساسي لتوزيع تراخيص الاستيراد من طرف الجهة المعنية بذلك.

- اكتشفنا من الدراسة أن الإجراءات الرمادية -وهي إحدى أبرز أدوات الحماية الجديدة- ما هي إلا امتداد وتطوير لنظام الحصص، فالدول المتقدمة لو أنها لم تجده أي نظام الحصص نظاما فعالا للحماية لما طوّرت إلى أساليب جديدة ممثلة في التّحديد الاختياري للصادرات، وسياسة التوسّع الاختياري للمستوردة، وترتيبات التسويق المنظم، هذه الأساليب التحايلية تمّ الاتفاق على إلغائها في مفاوضات جولة الأورغواي.

- إذا أرادت الدولة التقليل من مدفوعاتها إلى الخارج بالعملة الصعبة فعليها انتهاج نظام الرقابة على الصرف فعال، ولا يتأتى ذلك إلا بوجود مسبق لنظام الحصص، فتحديد الحصص المستوردة مسبقا شرط أساسي للتحكم في حركة الصرف الأجنبي.

مما سبق، يتجلى أن نظام الحصص الممثل الأساسي للقيود الكمية هو نقطة الارتكاز الذي تقوم عليه الحماية التجارية للدولة المعاصرة، وما الأنواع الأخرى من القيود إلا تكملة له، ونظرا لخطورته على انسيابية

التجارة الدولية، فقد أرست اتفاقية الجات ومن بعد المنظمة العالمية للتجارة مبدأ حظر القيود الكمية، والتي لا يلجأ إليها إلا في بعض الحالات الاستثنائية كما ورد في استثناءات هذا المبدأ.

1-2/ الفرضية التي تنص على أن: المنظمة العالمية للتجارة تتبنى فلسفة حرية التجارة هي فرضية صحيحة، غير أن هذه الحرية هي حرية نسبية وليست مطلقة، وتظهر هذه النسبية من وجهين اثنين، **الوجه الأول** في القوانين التي أرستها اتفاقية الجات ومن بعدها المنظمة العالمية للتجارة التي تهدف في جملها إلى تحرير التجارة الدولية، غير أن هناك نصوصا وردت -كما رأينا- في اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة - وهي قليلة- تحمل في طياتها بعدا حمائيا خاصة ما تعلق بالامتيازات التفضيلية الممنوحة للدول النامية والأقل نموا، **الوجه الثاني** من هذه النسبية يظهر في مدى التزام الدول المنضوية في المنظمة بتجسيد ما اتفق عليه من نصوص، وهنا نتكلم على ممارسات الدول المتقدمة التي تلتفت الانتباه والتي ترفع شعار الحرية التجارية داخل المنظمة؛ إذ يقول فيهم الاقتصادي المصري الكبير إبراهيم العيسوي ما يلي: «إنهم أصحاب مبادئ حين يتكلمون، وأصحاب مصالح حين ينفذون»، بمعنى أنهم يجسدون شعار الحرية إذا لم تتعارض مع مصالحهم لكنهم يقبلون على الشعار إذا كانت هذه الحرية لا تتماشى مع مصالحهم، ولعل ما أحدث في اعتقادنا نوعا من التوازن في هذا المجال هما الآليتان المستحدثتان من جولة الأوروغواي وهي آلية مراقبة السياسات التجارية للدول، وآلية فض النزاعات التجارية واللذان تعتبران أهم مكسب يعمل على الحفاظ مصالح الدول المنضوية ومن ثم الحفاظ على هدف الحرية التجارية.

1-3/ بالنسبة للفرضية الأولى والتي نصها: «عملية انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة هي حتمية وليس خيارا هي فرضية صحيحة يؤكدها الواقع؛ حيث أن المنظمة العالمية للتجارة تضم 164 دولة عضوة، تسيطر على حوالي 98% من التجارة العالمية والنتاج المحلي الإجمالي العالمي، كما تشمل في ظلها أكثر من 90% من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. هذه الحقائق تؤكد الدراسة كما يؤكد موقع المنظمة بتاريخ 29 جويلية 2016 وهو تاريخ انضمام أفغانستان إلى المنظمة، وعليه فما على الجزائر إلا مسيرة هذه الحركة العالمية وإلا أصيبت بداء العزلة الدولية».

1-4/ بالنسبة للفرضية الثانية والتي مفادها أن السياسات التجارية الجزائرية غلبت عليها الطابع الحمائي من الاستقلال إلى يومنا هذا وهي فرضية صحيحة وهذا ما أكدته الدراسة في الفصل الرابع منها ويعود ذلك لعوامل داخلية وعوامل خارجية، العوامل الداخلية تتمثل في فتوة الدولة الجزائرية بعد الاستقلال؛ إذ ليس من مصلحتها إطلاق العنان لتجارتها الخارجية من الوهلة الأولى؛ بل عليها التريث في تحرير تجارتها الخارجية حماية لصناعتها الناشئة؛ صف إلى هذا العوامل الخارجية المتمثلة أساسا في الأزمات البترولية التي شهدتها اقتصادنا الوطني ممثلة أساسا في الأزمة البترولية لعام 1986 والأزمة البترولية لعالم 2014.

1-5/ فيما يتعلق بالفرضية الثالثة القائلة أنّ الأزمة البترولية لعام 2014 لم تؤخر عملية انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة وهي فرضية خاطئة، فقد كشفت الدراسة في فصلنا الخامس والأخير أنّ الأزمة البترولية لعام 2014 قد كشفت هشاشة الاقتصاد الوطني أمام الهزات الخارجية وبيّنت الأمور الآتية:

- أننا لم نستفد من دروس أزمة عام 1986؛ إذ مازال اقتصادنا رهين تقلبات أسعار البترول في الأسواق العالمية؛ فلم تتخطّ صادراتنا غير النفطية على مدار 28 سنة (1986-2014) 2 مليار دولار كما أكّدت الدراسة، وهذا يبين غياب الرّشادة في تسيير قطاع التجارة الخارجية خاصة في العهد البوتفليقي (1999-2019)، فرغم البحبوحة المالية التي عرفتها البلاد، لم نستغل تلك الأموال لبناء اقتصاد قوي تنافسي متنوع الصادرات، والسبب ببساطة هو انتشار الفساد وما ظاهرة تضخيم الفواتير المتعلقة بالاستيراد لا خير دليل على ذلك.

- وما زاد من طين بلّة -كما أكّدت الدراسة- جائحة كورونا التي أدخلت الاقتصاد العالمي عموديا والاقتصاد الجزائري خصوصا في شلل تام لمدة ثلاث سنوات تقريبا؛ كل هذه العوامل مجتمعة أخّرت عملية تواصل الجزائر مع المنظمة العالمية للتجارة وعطلت مسار الانضمام.

2- النتائج العامة للدراسة:

لقد تمكّنت هذه الدراسة من الوصول بنا إلى حزمة من النتائج نورد أهمّها فيما يأتي:

- المنظمة العالمية للتجارة فضاء عالمي يمكن للدول النامية المنضوية أن تتاور فيه للدفاع عن حقوقها وتميرير بعض مطالبها خاصة وأنّ بعض الآليات المجسّدة داخل المنظمة تخدمها كآلية مراقبة السياسات التجارية، وآلية التصويت، وآلية فضّ النزاعات، صف إلى ذلك تجسيد مبدأ المفاوضات التجارية والذي يكرس نوعا من الديمقراطية، وما حدث في مؤتمر سيائل لعام 1999 خير دليل على ذلك، وهذا ما يشجّع الدول النامية الرّاغبة في الانضمام كالجزائر على السعي لهذا الأمر في أقرب وقت.

- الدراسات المتعلقة بعملية الانضمام تؤكد أنّ موضوع الانضمام إلى المنظمة شكله قانوني ومضمونه اقتصادي وغايته سياسية، ولعل ما يؤكّد هذا الطّرح هي المفاوضات التجارية التي يجريها البلد الرّاغب في الانضمام مع الأطراف الأخرى المنضوية، وعندما نقول مفاوضات معناه وجود اتصالات معلنّة وخفية بين الأطراف المتفاوضة، الغرف المغلقة، المصالح المشتركة، الدبلوماسية الاقتصادية وغيرها من الأمور التي تدخل هذا المضمار، وهذا ما لمسناه في ملف انضمام الجزائر.

- مشكلة عدم انضمام الجزائر إلى المنظّمة العالميّة للتجارة لا تكمن في عدم تكييف سياساتها التجاريّة ومنظومتها القانونية مع متطلبات المنظّمة العالميّة للتجارة؛ بل إنّ الجزائر خطت خطوات عملاقة في هذا المجال بشهادة فريق التفاوض الممثل للمنظّمة الذي قال في عام 2009 أنّ الجزائر كيّفت 90% من قوانينها، إنّما المشكلة تكمن في ضعف الموقف التفاوضي للطرف الجزائري ويرجع ذلك لعدم امتلاكه لنقاط قوة كثيرة منها على الخصوص ضعف الاقتصاد وبخاصة القوة التصديرية.

- انضمام الجزائر إلى المنظّمة العالميّة للتجارة لا يعني بناتا الإلغاء التام لسياسة الحماية التجاريّة ولا إطلاق العنان التام لسياسة الحرّية التجاريّة، فبلدنا باعتباره بلدا ناميا يمكنه الاستفادة من الاستثناءات التي تقرّها نصوص المنظّمة العالميّة للتجارة في هذا المجال - كما رأينا ذلك في الفصل الخامس-؛ أي يحمي اقتصاده حماية ذكيّة، فعلى سبيل المثال لا الحصر له الحق في استخدام القيود الكميّة مثلا عند اختلال ميزان المدفوعات، وله الحق في استخدامها كذلك عندما تكون سلعة زراعية معينة قد تضررت من تزايد الواردات الأجنبية، كذلك له الحق في الحماية ضدّ الدّعم غير المشروع للسلعة المستوردة من خلال ضريبة مضادة للدّعم وهكذا، وعليه فإنّ أي بلد منضوي في المنظّمة أو سينضم إلى المنظّمة كالجزائر ستكون سياسته التجاريّة مزيجا بين الحماية والحرّية.

- إبرام اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي عام 2002، والذي دخل حيّز التنفيذ في عام 2005، كان من الأخطاء الاستراتيجية التي ارتكبتها السّلطة الحاكمة للبلد آنذاك ونحن في طريقنا للانضمام إلى المنظّمة العالميّة للتجارة؛ حيث أضعف هذا الاتفاق الموقف التفاوضي للجزائر مع الأطراف المفاوضة، بسبب أنّ هذه الأخيرة قد طالبت بتقديم نفس المزايا التفضيلية المقدّمة لدول الاتحاد الأوروبي، وهذا بطبيعة الحال غير ممكن، وهذا ما عطّل مسار الانضمام.

- مصيدة البحبوحة الماليّة في العهد البونفليقي (1999-2019) والتي كانت من عام 2004 إلى عام 2014 بسبب الطفرة الكبيرة المحققة في أسعار البترول العالميّة، أدت إلى انتشار سياسة الاستيراد العشوائي غير المدروسة، والتي فاقت من حجم الواردات في هذه الفترة إلى 60 مليار دولار في المتوسط، مما أدى إلى استنزاف الكثير من العملة الصعبة، هذه السياسة العرجاء لم تخدم لا الاستثمار ولا الإنتاج ولا حتّى الاستهلاك، وهذا ما جعل استراتيجية التّصدير خارج المحروقات تراوح مكانها؛ إذ لم تتجاوز الصّادرات خارج المحروقات حدود 2 مليار دولار نهاية 2013، إنّ هذا الوضع الذي عشناه بداية من عام 1999 يشبه إلى حدّ كبير عهد الانفتاح الاقتصادي الذي عشناه ابتداء من عام 1979 بمجيء الرئيس "الشاذلي بن جديد" أين وقعنا في نفس المصيدة، وهذا يدلّ أنّنا لم نتعلم من أخطائنا.

- من المفارقات العجيبة في تاريخ السياسة التجارية الجزائرية أنه وفي ظلّ حصار أمني مطبق على الجزائر "عزلة شبه دولية" تمّ الإعلان الرسمي لتحرير كلي لتجارتنا الخارجية ابتداء من عام 1994 تحت ضغوطات خارجية لصندوق النقد الدولي مع عزلة تجارية، أي أنّ عدد الدول المتعاملة مع الجزائر يعدّ على أصابع اليد الواحدة ممثلة أساسا في بعض دول الاتحاد الأوروبي كإيطاليا، وروسيا، والصين، وإذا كان هذا الوضع متفهما بسبب الوضع الأمني المتردي، غير أنّ العزلة التجارية بقيت بعد عام 2002، حيث أنّ هذا العام هو عام تحسن الوضع الأمني وقيام بداية تعافي الاقتصاد، وقيام زيادة وتيرة التحرير التجاري خاصة بتوقيع اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، رغم هذه المؤشرات الإيجابية فإنّ تجارتنا الخارجية لم تتوسع إلى مناطق أخرى كالمنطقة المغاربية، والمنطقة الإفريقية، وهذا يدلّ على غياب إستراتيجية تجارية إقليمية، وهذا الأمر كان من العوامل التي جعلت إستراتيجية التصدير خارج المحروقات تراوح مكانها رغم توفر كل شروط النجاح في الفترة 2002-2019.

- أثبتت هذه الدراسة أنّ انتشار الفساد في قطاع التجارة الخارجية بمختلف مظاهره (الاعتماد المستندي، تضخم الفواتير، التهرب من تطبيق الرسم النوعي المؤقت) يؤدي إلى ظاهرة الاحتكار السلبي لقطاع التجارة الخارجية؛ أي سيطرة لوبيات متفردة على قطاع التجارة الخارجية، وهذا يؤدي إلى الاستيراد العشوائي غير المدروس، الذي لا يخدم لا المستهلك ولا المنتج، مما يثبط السياسات الحمائية لكبح الواردات والتي تمثلت أساسا في القيود الكمية (نظام الحصص، نظام رخص الاستيراد)، وهذا ما لمسناه خاصة في فترة الدراسة 2014-2020 وهي فترة الأزمة.

- بناءً على النتيجة السابقة، بينت الدراسة أنّ الرسوم التصحيحية أو الرسوم الإضافية مثل "الرسم النوعي المؤقت" الذي طبقتّه الجزائر في عزّ أزمة كورونا وهي أشدّ إيلا من الأزمة البترولية لعام 2014 هي أكثر نجاعة في كبح الواردات من القيود الكمية؛ صف إلى ذلك فإنّ الرسوم الإضافية التصحيحية لا تتعارض مع قوانين المنظمة العالمية للتجارة بينما القيود الكمية فهي تتعارض معها.

3- اقتراحات وتوصيات الدراسة:

التصقت بالاقتصاد الجزائري على مدار ستة عقود تقريبا ثلاثة عقد أعاقته حركته وشلت التنمية فيه، هذه العقد هي على الترتيب والترتيب مهم: عقد الفساد، عقد الارتهان إلى النفط، وعقد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة. وفي اعتقادنا فإنّ حلّ العقد الثالثة لا يتأتى إلاّ بحلّ العقد الأولى والثانية، وفي هذا المضمار تؤدي السياسات التجارية دورا محوريا في رفع هذه الأغلال على الاقتصاد الجزائري عموما وقطاع التجارة الخارجية خصوصا ضمن ثلاث إستراتيجيات كبرى وهي:

- استراتيجية مكافحة الفساد لحلّ عقدة الفساد.
- استراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات لحلّ عقدة الارتهان إلى النفط.
- استراتيجية الانضمام لحلّ عقد الانضمام.

على ضوء هذه الاستراتيجيات الثلاث، نقدّم الاقتراحات والتوصيات الآتية:

أ/ بالنسبة لاستراتيجية مكافحة الفساد:

يقوم الفقه الإسلامي على قاعدة فقهية مهمّة مفادها «درء المفسدة قبل جلب المصلحة»، هذه القاعدة تنطبق على أي قطاع ينخره الفساد؛ فلا يمكننا تطويره؛ أي جلب المصلحة له إلا بتطهيره من درن الفساد، بلغة أخرى لا يمكننا تفعيل الاستراتيجية الثانية والاستراتيجية الثالثة إلا بتفعيل الاستراتيجية الأولى والتي تقوم في اعتقادنا على أساسين اثنين هما:

أ-1/ أساس الحوكمة؛ أي تطبيق مبادئ الحكم الرّاشد على قطاع التّجارة الخارجيّة؛ بعبارة أخرى تجسيد التّسيير الفعّال والصّارم لهذا القطاع وفق هذه المبادئ، والتي من أهمّها: المسائلة والمحاسبة، الشّافية، الجاهزيّة والاستجابة، المساواة أو العدل الاجتماعي، سيادة القانون، الرؤية الاستراتيجية، الفعاليّة والكفاءة.

أ-2/ تعميم الرّقمنة على كلّ مؤسّسات قطاع التّجارة الخارجيّة، والتي لها علاقة مع هذا القطاع، وهنا نذكر مؤسسة الجمارك، مؤسسة الميناء، المؤسّسات البنكية، البنك المركزي، وزارة التّجارة، وزارة المالية، قطاع الضرائب وغيرها من المؤسّسات.

ب/ بالنسبة للاستراتيجية الثانية المتعلّقة بترقية الصّادرات خارج المحروقات، فإنّنا نقدّم التوصيات الآتية:

- توسعة الاستثمارات في مجال المحروقات بترولا وغازا لزيادة الإنتاج، وإشباع الطّلب الدّاخل، وتعظيم الصّادرات بما يحقّق مداخيل إضافيّة بالعملّة الصّعبة.

- توجيه مداخيل المحروقات إلى الاستثمار الخلاق للثروة مما يرفع من مساهمة القطاعات غير النفطية (القطاعات الزّائدة) كقطاع الزراعة، وقطاع الصناعة، وقطاع السياحة، وقطاع المناجم في النّاتج المحلّي الإجمالي، خاصة تلك المعنيّة بالتّصدير، ويخفف من دائرة الفجوة الحاصلة في البنية السّليّة للميزان التّجاري.

- عصنة وتطوير قطاعا الجمارك والنّقل باعتبارهما بوابتا البلد مع العالم الخارجي وذلك وفق المعايير الدّوليّة حتّى يكونا أداة لتسهيل التّجارة وتفعيلها.

- توسعة الموانئ المحليّة وتطويرها، وتهيئة المطارات الدّولية والمحليّة مع تحسين خدماتها حتّى تكون منطلقا لتفعيل حركة التّصدير من طرف المصدرين الخواص.

- خلق بيئة استثمارية مستقرة قانونيا، هادئة سياسيا وأمنيا، جذابة اقتصاديا، وهذا للمستثمر الوطني والأجنبي كي يساهما في خلق الثروة وزيادة الإنتاج وتفعيل التصدير.
- إحداث تنسيق فعال بين المنظومة البنكيّة والمنظومة الجمركية من خلال تبسيط إجراءات التوطين البنكي وإجراءات الجمركة خدمة للمصدرين وعملية التصدير.
- إحداث نظام يقظة فعال خاص بالواردات على قاعدة لا أستورد إلا ما أحتاج دون إحداث ندرة في السوق، يسيّر هذا النظام هيئة تتكوّن من ممثلي مختلف القطاعات بالإضافة إلى ممثلي المستوردين يترأسها وزير التجارة، وهذا كلّه لتفادي الاستيراد العشوائي المبدّد للعملة الصعبة.
- احداث نظام يقظة فعال خاص بالصادرات خارج المحروقات، يحصي بشكل دقيق عدد المصدرين الحقيقيين، وعدد المنتجات الفعلية الموجهة للتصدير، يشرف على هذا النظام هيئة تتكوّن من ممثلي مختلف القطاعات بالإضافة إلى ممثلي المصدرين وكذا ممثلي منظمات أرباب الأعمال يترأسها وزير التجارة، وهذا بغية تفعيل عملية التصدير خارج المحروقات وتعظيم مداخيلنا من العملة الصعبة.
- تفعيل دور الغرف التجاريّة والشركة الجزائرية للمعارض والتصدير في مرافقة المصدرين من البداية إلى النهاية، حتّى تتشكل لديهم مع الوقت الخبرة الاقتصادية، والتجربة الميدانية، والثقافة التصديرية.
- تفعيل دور الوكالة الوطنية المكلفة بالاستثمار وإعطائها كامل الصلاحيات في جذب المستثمرين المحليين والأجانب خاصة في مجال منح العقار، مع تقليص أجل دراسة الملفات إلى أقصى ما يمكن من خلال نظام الشباك الوحيد، وهذا كلّه لتحريك عجلة الاستثمار فالإنتاج فالتصدير.
- إجراء ملتقيات تكوينية للمصدرين باستمرار وعلى الدوام لتعريفهم بمجالات هامة في عملية التصدير منها الذكاء الاقتصادي، إدارة جودة المنتج وكلّ ما يتصل بها خاصة شهادات الإيزو التي تسمح للمنتج الوطني بأن يخترق الأسواق الدوليّة.
- لا يمكننا أن نتحدث عن اختراق الأسواق الدولية من طرف المنتج الوطني دون تفعيل الأمور الآتية:
 - إقامة معارض دولية ووطنية للتعريف بالمنتج الوطني سواء في الدّاخل أو الخارج.
 - تفعيل ما يسمى بالدبلوماسية الاقتصادية؛ أي لا يبقى دور السفراء والقناصلة محصورا في الوظيفة الإدارية والدبلوماسية بل يتعداه إلى الوظيفة الاقتصادية؛ من حيث التعريف بفرض الاستثمار بالجزائر، وكذا التعريف بالمنتج الوطني، فالسفير أو القنصل يمكن أن يؤدي دورا محوريا في إبرام الاتفاقيات المتعدّدة وإقامة الشراكات المختلفة.

- فتح خطوط جديدة مباشرة في النّقل الجوي خاصة على المستوى الإفريقي وعلى مستوى أوروبا الشرقية وأمريكا اللاتينية لأنّ هذا يساعد المتعاملين الاقتصاديين على اكتشاف فرص الاستثمار الجديدة.
- فتح فروع بنكيّة لبنوكنا في الخارج وهذا ما سيسهل لمصدرينا من تحويل أموالهم بسهولة وسرعة.

ج/ بالنّسبة للاستراتيجية الثالثة المتعلّقة باستراتيجية الانضمام إلى المنظّمة العالمية للتجارة، فإنّنا ننصح بالتوصيات الآتية:

- تجسيد كل ما يتعلّق بالاستراتيجيتين السابقتين.
- إعادة النظر في اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي مما يعزّز موقفنا التفاوضي داخل أروقة المنظّمة العالمية للتجارة.
- عدم الاكتفاء فقد بالأدوات التقليدية لحماية اقتصادنا الوطني في فترة ما قبل الانضمام، إنّما يمكن اللّجوء إلى الأدوات الذكيّة والحديثة في الحماية، والتي تتبناها المنظّمة مثل التكتلات الاقتصادية، تخفيض العملات، المعايير البيئية وغيرها.
- العمل على تكوين وفد تفاوضي في المستوى المطلوب المتخصص والمتمكن تحت رعاية وزارة التجارة؛ وأن لا نقع في نفس الخطأ الذي وقعنا فيه عندما أبرمنا اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي أين أسند الأمر إلى وزارة الخارجية.
- العمل على تنويع علاقاتنا الاقتصادية بشكل مكثف، ولا تبقى علاقتنا الاقتصادية محصورة في عدد من المتعاملين كفرنسا، إيطاليا، الصين، روسيا، تركيا، مما يقوي مستقبلا موقفنا التفاوض داخل أروقة المنظّمة.
- بناءً على التّوصية السابّقة فإنّنا ننصح بتفعيل الاتحاد المغاربي، وكذا تفعيل العمل الاقتصادي داخل الاتحاد الإفريقي من خلال منطقة التّجارة الحرّة الإفريقية، وكذا تعزيز التّقارب الجزائري العربي في إطار منطقة التّجارة الحرّة العربية.
- الاستفادة من تجارب الدّول النّفطية التي سبقتها في الانضمام إلى المنظّمة العالمية للتجارة والتي تشبهنا إلى حدّ كبير في بنيتها الاقتصادية كالسعودية، والإمارات، والبرازيل، وروسيا.
- وضع سقف زمني للانضمام إلى المنظّمة والذي أراه هو عام 2035؛ إذ أنّ خمسة عشر سنة أي من عام 2020 كافية لتحضير شروط الانضمام خاصة وأنّنا بلد ممتص للثروة وله إمكانيات كبيرة.

4- أفاق البحث:

لم تستوعب هذه الدّراسة جميع النّقاط الّتي أردنا دراستها، لذا نقترح المواضيع الآتية الّتي نراها تكملة لموضوع الدّراسة وهي:

- تكييف السّياسات التجاريّة الجزائريّة وفق متطلبات المنظّمة العالميّة للتجارة وأثره على الاقتصاد الوطني.
- انضمام الجزائر إلى المنظّمة العالميّة للتجارة وأثره على القطاع الجمركي.
- انضمام الجزائر إلى المنظّمة العالميّة للتجارة وأثره على قطاع النّقل.
- محاولة تحليل عقد الاقتصاد الجزائري دراسة حالة -عقدة الفساد- مع بيان استراتيجيّة المعالجة.
- محاولة تحليل عقد الاقتصاد الجزائري دراسة حالة -عقدة الارتهان إلى النفط- مع بيان استراتيجيّة المعالجة.
- محاولة تحليل عقد الاقتصاد الجزائري دراسة حالة -عقدة الانضمام إلى المنظّمة العالميّة للتجارة- مع بيان استراتيجيّة المعالجة.
- محاولة تحليل القضايا العالقة في مسار انضمام الجزائر إلى المنظّمة العالميّة للتجارة دراسة قانونية، اقتصادية، وسياسية.
- دور الذكاء الاقتصادي في تفعيل مسار انضمام الجزائر إلى المنظّمة العالميّة للتجارة.
- محاولة تقييم التجربة الجزائريّة في تنظيم التّجارة الخارجيّة فترة 1962-2026 مالها وما عليها.
- منظّمة البريكس هل ستكون بديلا للمنظّمة العالميّة للتجارة وموقع الدّول الناميّة من ذلك -حالة الجزائر-.

في الأخير نحمد الله تعالى أن وفقنا لإتمام هذا العمل المبارك، ونسأله أن يجعله في ميزان حسناتنا يوم القيامة، إنّه ولي ذلك والقادر عليه.

أخوكم في الله، الفقير إلى الله
الطالب لحمش مهدي
موزاية في يوم الاثنين
11 محرم 1446 الموافق لـ
الاثنين 07 جويلية 2025

قائمة المراجع

قائمة المراجع باللغة العربية:

أولاً: الكتب

- 1- الإقداحي هشام محمود، العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2009.
- 2- التريكي هيفاء عبد الرحمن ياسين، آليات العولمة الاقتصادية وأثارها المستقبلية في الاقتصاد العالمي، دار الحامد، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2010.
- 3- الحجّار بسام، العلاقات الاقتصادية الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2003.
- 4- الحريري محمد خالد، العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات جامعة دمشق، سوريا، دون سنة.
- 5- الحصري طارق فاروق، الاقتصاد الدولي، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة، مصر، 2010.
- 6- العبادي عبد الناصر نزال، المنظمة العالمية للتجارة واقتصاديات الدول النامية، دار الصفاء، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 1999.
- 7- العصار رشاد وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2000.
- 8- العيسوي إبراهيم، الغات وأخواتها النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الثالثة، بيروت، لبنان، 2001.
- 9- المجذوب أسامة، الجات ومصر والبلدان العربية من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثانية، القاهرة، مصر، 2002.
- 10- المجذوب أسامة، العولمة والاقليمية مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثانية، القاهرة، مصر، 2000.
- 11- الموسوي ضياء مجيد، الاقتصاد الجزائري في مواجهة أزمة تهاوي أسعار الطاقة إلى غير رجعة، مؤسسة كنوز الحكمة للنشر والتوزيع، بن عكنون، الجزائر، 2015.
- 12- النجار سعيد، الاقتصاد العالمي والبلاد العربية في عقد التسعينات، دار الشروق، القاهرة، مصر، 1991.
- 13- النجار سعيد، سياسات التجارة الخارجية والبيئية للبلاد العربية، صندوق النقد العربي، أبوظبي، الإمارات، 1992.
- 14- بن عبد العزيز سفيان، الأساليب والمعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية، النشر الجامعي الجديد، تلمسان، الجزائر، 2016.
- 15- تومي عبد الرحمن، الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الواقع والآفاق، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، القبة القديمة، الجزائر، 2011.

- 16- جريب جيمس، الاقتصاد الدولي، ترجمة مطانيوس حبيب وآخرون، المركز العربي للتعبير والترجمة والتأليف والنشر، دمشق، سوريا، 2013.
- 17- جليد نور الدين وبوعافية رشيد، الاقتصاد الجزائري 50 سنة من الاستقلال، منشورات مخبر الاقتصاد الرقمي بالجزائر، جامعة خميس مليانة، الجزائر، 2012.
- 18- حشاد نبيل، الجات ومنظمة التجارة العالمية أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد العربي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، مصر، 2001.
- 19- خالد الهادي، المرأة الكاشفة لصندوق النقد الدولي مع الإشارة إلى علاقته بالجزائر، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، بوزريعة، الجزائر، 1996.
- 20- رمزي محمود، منظمة التجارة العالمية قلعة استنزاف موارد الدول النامية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2014.
- 21- سامي عفيفي حاتم وآخرون، سياسات التجارة الخارجية، جهاز للنشر وتوزيع الكتب الجامعية، جامعة حلوان، مصر، 2006.
- 22- سبيرو جون إدلمان، سياسات العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة خالد قاسم، مركز الكتب الأردني، عمان، الأردن، 1997.
- 23- سعداوي سليم، الجزائر ومنظمة التجارة العالمية معوقات الانضمام وآفاقه، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القبة القديمة، الجزائر، 2008.
- 24- سهير محمد السيد حسن ومحمد محمد البناء، الاتجاهات الحديثة في السياسات التجارية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2007.
- 25- شيحة مصطفى رشدي، المعاملات الاقتصادية الدولية، دراسة في الاقتصاد الدولي من منظور اقتصاد السوق والتحرر الاقتصادي، دار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 1993.
- 26- طالب عوض محمد، التجارة الدولية وسياسات، معهد الدراسات المصرفية، عمان الأردن، الطبعة الأولى، 1995.
- 27- عاطف السيد، الجات والعالم الثالث دراسة تقويمية للجات واستراتيجية المواجهة، مجموعة النيل العربية، مدينة نصر، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2002.
- 28- عبد الباسط وفا، سياسات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2007.
- 29- عبد الحميد نبيه نسرين، نظرية التجارة العالمية ومنظمة التجارة العالمية، المكتب الجامعي الحديث، القاهرة، مصر، 2012.
- 30- عبد السلام رضا، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة، مصر، 2017.

- 31- عبد العزيز محمّد سمير، منظمة التجارة العالمية ومؤتمراتها الوزاريّة وقائع ... ومشاكل، وتحديات، المكتب العربي الحديث، الجزء الثالث، الإسكندريّة، مصر، 2006.
- 32- عبد الله حسين، مستقبل النفط العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 2006.
- 33- عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003.
- 34- عجة الجبالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القبة القديمة، الجزائر، 2007.
- 35- عدلي سوزي ناشد، اتفاقية العوائق الفنية أمام التجارة تقييد أم تحرير للتجارة الدوليّة، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2010.
- 36- عوض الله حسن زينب، العلاقات الاقتصادية الدوليّة، الدار الجامعية للمطبوعات والنشر، الإسكندرية، مصر، 2004.
- 37- غويني العربي، الواجبات الاقتصادية للدولة في ظلّ المستجدات العالمية، النشر الجامعي الجديد، تلمسان، الجزائر، 2016.
- 38- فصل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية للدول النامية، مكتبة مدبولي، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2000.
- 39- فوزي عبد الرزاق، استراتيجيات التجارة الخارجية، زمزم ناشرون وموزعون، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2016.
- 40- قابل صفوت محمّد، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008.
- 41- قديّ عبد المجيد، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية دراسة تحليلية تقييمية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.
- 42- قديّ عبد المجيد، الاقتصاد الجزائري بين الإصلاحات والارتهان إلى النفط، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، بوزريعة، الجزائر، 2016.
- 43- لاشين فتحي عبد القادر وآخرون، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS) وعلاقتها بقطاع النقل في الدول العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2005.
- 44- متناوي محمّد وناصر دادي عدون، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة أسباب الانضمام والنتائج المرتقبة ومعالجتها، دار المحمديّة العامة، الجزائر، 2003.
- 45- مجدي محمود شهاب وعادل أحمد حشيش، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 1990.
- 46- مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1996.

- 47- محمد عبد الله شاهين محمد، الآثار السلبية لمنظمة التجارة العالمية على الدول العربية، دار يافا للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2018.
- 48- محمد متولي محمد زايد، اتفاقيات منظمة التجارة العالمية وآثارها على الدول النامية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر، 2019.
- 49- محمود حامد محمود، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار حميثر للنشر، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2017.
- 50- محمود يونس، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1999.
- 51- مسعداوي يوسف، دراسات في التجارة الدولية، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، القبة القديمة، الجزائر، 2010.
- 52- مصطفى محمد عزّ العرب، سياسات وتخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 1988.
- 53- مصطفى بشير، نهاية الزرع الأزمة والحلّ، جسر للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، المحمدية، الجزائر، 2015.
- 54- مصطفى بشير، اقتصادنا الفرصة المتبقية، جسر للنشر والتوزيع، المحمدية، الجزائر، 2016.
- 55- معاشو عمار، عقود المفتاح، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر العاصمة، الجزائر، 1986.
- 56- ملهوتر كمال وآخرون، جعل التجارة الخارجية في خدمة الناس، المكتبة الشرقية، بيروت، لبنان، 2003.
- 57- مياسي إكرام، الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، بوزريعة، الجزائر، 2011.
- 58- زايدي بلقاسم، المالية والتجارة الدولية ملخصات المحاضرات وتمارين منهجية الجزء الأول، النشر الجامعي الجديد، تلمسان، الجزائر، 2016.
- 59- لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السادسة، الجزائر، 2007.

ثانياً: الرسائل والأطروحات الجامعية

2-1/ رسائل الماجستير

- 60- إيزام خالد، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، الإجراءات- الوسائل- الأهداف خلال العشرية الأخيرة (1990-2000)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2002.
- 61- بداوي مصطفى، المنظمة العالمية للتجارة وتحرير الخدمات المالية والمصرفية دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة سعد دحلب البليدة، الجزائر، 2004.

- 62- بسطالي حدّاد، استراتيجيات سياسة التّجارة الدّولية في ظلّ النّظام الاقتصادي العالمي دراسة حالة الجزائر من 1990 إلى 2010، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة سطيف 1، الجزائر، 2013.
- 63- بشّاري سلمى، الإصلاحات الجمركية الجزائرية ودورها في تفعيل التّجارة الخارجية، رسالة ماجستير في العلوم التّجارية غير منشورة، جامعة الجزائر 3، 2014.
- 64- بن مسعود عطا الله، أثر المنظمة العالمية للتّجارة على تحرير القطاع الزراعي في اقتصاديات الدّول النامية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة ورقلة، الجزائر، 2009.
- 65- بن موسى كمال، من الجات إلى المنظمة العالمية للتّجارة، دراسة تحليلية للنظام التّجاري الدولي ومستقبله، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 1996.
- 66- بن يوسف حسينة، ترقية الصّادرات الصّناعية خارج المحروقات في الجزائر (2000-2010)، رسالة ماجستير في العلوم التّجارية غير منشورة، جامعة الجزائر 3، 2012.
- 67- بلحاج نور الهدى، أثر تحرير التّجارة الخارجية على المؤشرات الاقتصادية الكلية دراسة حالة الجزائر 2000-2009، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة بسكرة، الجزائر، 2004.
- 68- بورويس عبد العالي، دور النّظام الجمركي في تحرير التّجارة الخارجية حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 1997.
- 69- بوشايب حسينة، واقع وآفاق التّجارة الخارجية الجزائرية في ظلّ التّحوّلات المعاصرة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001.
- 70- بوطمين سامية، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتّجارة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001.
- 71- حمشة عبد الحميد، دور تحرير التّجارة الخارجية في ترقية الصّادرات خارج المحروقات في ظلّ التّطوّرات الدّولية الرّاهنة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة بسكرة، الجزائر، 2013.
- 72- حوّاش طارق بن زياد، العولمة وانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتّجارة آفاق وتحديات، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001.
- 73- خضراوي حفيظة، السياسة التّجارية للاتحاد الأوروبي وأثرها على الدّول النامية حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012.
- 74- ديبش أحمد، دوافع تحرير التّجارة الخارجية والصّرف في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 1997.
- 75- دحمانى خالد، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتّجارة على قطاع التّجارة الخارجية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر 3، 2012.

- 76-زايد مراد، الحماية الجمركية في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 1994.
- 77- زيرمي نعيمة، التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة تلمسان، الجزائر، 2011.
- 78- شيخي حفيظة، ترشيد السياسات التجارية من أجل الاندماج الإيجابي للجزائر في الاقتصاد العالمي "المنظمة العالمية للتجارة"، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة وهران 2، 2012.
- 79- عبد اللاوي خديجة، آلية المنظمة العالمية للتجارة لتقييم السياسات التجارية، رسالة ماجستير في قانون الأعمال المقارن غير منشورة، جامعة وهران، 2013.
- 80- علودة نجمة دامية، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، رسالة ماجستير في قانون الأعمال، جامعة تيزي وزو، الجزائر، 2014.
- 81- فراح صبرينة، تطوّر سياسة التعريف الجمركية في ظلّ النظام التجاري متعدّد الأطراف والعولمة دراسة حالة الجزائر في إطار التبادل الحرّ مع الاتحاد الأوروبي، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2011.
- 80- لحمش مهدي، النظام الجمركي ومسار تطوره في الجزائر فترة 1962-2002، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004.
- 81- لوصيف فيصل، أثر سياسات التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 1970-2012، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة سطيف 1، الجزائر، 2014.
- 82- محمد يوسف أمال اسماعيل، تطوّر مفهوم الميزة التنافسية للصادرات وفق نظريات التجارة الدولية الحديثة مع دراسة القدرات التنافسية للصادرات وفق نظريات التجارة الدولية الحديثة مع دراسة القدرات التنافسية للصادرات الصناعية المصرية ابتداء من عام 1980، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة القاهرة، مصر، 2004.
- 83- مفتاح حكيم، السياسات التجارية والاندماج في النظام التجاري العالمي الجديد، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2003.
- 84- مولحسان آيات الله، الآثار المحتملة للمنظمة العالمية للتجارة على التجارة الخارجية للجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة بسكرة، الجزائر، 2004.
- 2-2: أطروحات الدكتوراه
- 85- بن ذيب رشيد، تنظيم وتطوّر التجارة الخارجية حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2003.

- 86- بن عبد العزيز سفيا، إشكالية حماية الاقتصاد الجزائري في ظلّ الانفتاح الاقتصادي، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة الأغواط، الجزائر، 2016.
- 87- بن موسى كمال، المنظمة العالمية للتجارة والنظام التجاري العالمي الجديد، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004.
- 88- بوخالفة علي، انضمام الجزائر لمنظمة التجارة العالمية وانعكاساتها على مشكلة التغذية، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة باتنة، الجزائر، 2015.
- 89- بورويس عبد العالي، تحليل التحوّل إلى اقتصاد السوق على ضوء النظام الجمركي الجزائري، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر 03، 2014.
- 90- بونوة سميّة، تقصي السياسة التجارية المثلى لمواجهة أثر الأزمات الاقتصادية الخارجية على قطاع التجارة الخارجية دراسة مقارنة بين الجزائر وفرنسا، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الشلف، الجزائر، 2018.
- 91- بيبّي يوسف، السياسة الاقتصادية لتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة مع الإشارة إلى الحالة الجزائرية، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2007.
- 92- جعفري عمار، السياسات الحمائية الجديدة في ضوء اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة سياسة تخفيض العملة نموذجا مع الإشارة إلى حالة الصين، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة بسكرة، الجزائر، 2018.
- 93- زايد مراد، دور الجمارك في ظلّ اقتصاد السوق حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006.
- 94- شتاتحة عمر، فعالية السياسة التجارية في الحدّ من آثار تقلبات أسعار النفط على الميزان التجاري دراسة حالة الجزائر في الفترة 1970-2019، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة غرداية، الجزائر، 2019.
- 95- عبد الجليل هجيرة، العوامل المؤثرة في تنافسية الاقتصاد الجزائري، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة تلمسان، الجزائر، 2017.
- 96- عزّ الدين يوسف، استراتيجيات التسويق لشركات التصدير والصعوبات التي تعترضها في الجزائر، أطروحة دكتوراه في علوم التصرف، جامعة المنار، تونس، 2021.
- 97- عطية العجلة صلاح مازن، السياسة التجارية للدولة الفلسطينية، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر 03، 2007.
- 98- عليان لخضر، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم القانونية والإدارية غير منشورة، جامعة بومرداس، الجزائر، 2018.

- 99- غريبي أحمد، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة وأثره على السياسات المالية والتفديّة، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2009.
- 100- قموح مولود، نظام تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، أطروحة دكتوراه علوم في القانون، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2018.
- 101- كبير سميّة، سياسة التجارة الخارجية في ظلّ الاصلاحات الاقتصادية مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2008.
- 102- كرمي مليكة، تحرير التجارة الخارجية وآثارها على الدول العربية في ظلّ المنظمة العالمية للتجارة، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر 03، 2017.
- 103- مزوري الطيب، تحليل تجارب الدول النفطية في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة: دروس للاقتصاد الجزائري، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة وهران 02، الجزائر، 2018.
- 104- مفتاح حكيم، السياسات التجارية في عصر العولمة، دراسة تقييمية استشرافية لحالة الجزائر، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر 03، 2019.
- 105- مولحسان آيات الله، المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر ومصر، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة باتنة، الجزائر، 2011.

ثالثا: المقالات والمدخلات العلمية

- 106- الجوزي جميلة، ميزان المدفوعات الجزائري في ظلّ السعي للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، العدد 11، جامعة ورقلة، الجزائر، 2012.
- 107- العرجون مطيع وبن سحنون سمير، ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات أفاق وتحديات مقارنة وصفية تحليلية للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2010-2019، مجلة أبحاث، المجلد 07، العدد 1، جامعة الجلفة، الجزائر، جوان، 2020.
- 108- بوديسة عثمان، أداء السياسات العامة الجزائرية في مواجهة تداعيات الأزمة النفطية 2014-2020، مجلة مدارات سياسية المجلد 6، العدد 2، مركز المدار المعرفي للأبحاث والدراسات، الجزائر، 2022.
- 109- بورويس عبد العالي، التطور الجمركي وأثره على التسهيل التجاري حالة الجزائر، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 8، العدد 1، جامعة الوادي، الجزائر، مارس 2023.
- 110- بوضياف سامية، سياسة تحرير التجارة الخارجية وأثره على التنافسية الدولية، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، العدد السابع، جامعة البليدة، الجزائر، 2018.

- 111- ثابت محمد ناصر وعيساني العارم، أثر المديونية الخارجية على النمو الاقتصادي، دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر 2000-2015، مجلة الحوار المتوسطي، المجلد العاشر، العدد 10، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2019.
- 112- حفاف وليد، الاستثمار الأجنبي المباشر والمنظمة العالمية للتجارة لتحليل وتقييم اتفاقيات إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة على الدول النامية، مجلة رؤى اقتصادية، المجلد 6، العدد 2، جامعة الوادي، الجزائر، ديسمبر 2016.
- 113- حليس عبد القادر، دور منظمة الجمارك العالمية في تجسيد اتفاقية تسهيل التجارة الدولية، مجلة رؤى اقتصادية، المجلد 7، العدد 2، جامعة الوادي، الجزائر، ديسمبر 2017.
- 114- حيدوشي عاشور ومولاي بوعلام، إدارة العائدات النفطية في الاقتصاد الجزائري وأثرها على سلوك بعض متغيرات الاقتصاد الكلي خلال الفترة 2000-2013، مداخلة لمقابلة في اليوم الدراسي الموسوم بـ "نحو استراتيجية جديدة للتنوع الاقتصادي في الجزائر في ظل تراجع أسعار النفط"، كلية الاقتصاد، جامعة البويرة، الجزائر، دون سنة.
- 115- دربال عبد القادر ودحماني الهوارية، آثار انضمام الجزائر إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى على التبادل التجاري الجزائري مع دول المنطقة، مجلة الدراسات الاقتصادية المعمّقة، العدد 05، جامعة مستغانم، الجزائر، 2017.
- 116- زروقي جمال الدين، واقع السياسات التجارية العربية وآفاقها في ظل اتفاقية منظمة التجارة العالمية، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المجلد الأول، العدد 1، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 1998.
- 117- زيرمي نعيمة، مسلسل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين المد والجزر، مجلة الآداب واللغات، المجلد 16، العدد 01، جامعة تلمسان، الجزائر، 2016.
- 118- شرفي منصف، تداعيات انهيار أسعار النفط سنة 2014 على الاقتصاد العالمي والتدابير الضرورية لمواجهتها في الجزائر، مجلة الحقيقة، المجلد 17، العدد 4، جامعة قسنطينة 2، الجزائر، ديسمبر 2018.
- 119- شطبيبي محمود مريم، انعكاسات انخفاض أسعار النفط على الاقتصاد الجزائري، مداخلة مقدمة في إطار أشغال الندوة الموسومة بـ: "أزمة أسواق الطاقة وتداعياتها على الاقتصاد الجزائري قراءة في تطورات أسواق الطاقة، كلية الشريعة والاقتصاد"، جامعة العلوم الإسلامية، قسنطينة، الجزائر، 15 ماي 2015.
- 120- شلال زوهير وآخرون، الأزمة النفطية لعام 2014 وانعكاساتها على بعض المتغيرات الاقتصادية، المجلة الدولية للأداء الاقتصادي، المجلد 1، العدد 2، جامعة بومرداس، الجزائر، 2018.
- 121- عبيد سليمة، مسار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 08، مخبر الاقتصاد الرقمي، جامعة خميس مليانة، الجزائر، ماي 2013.
- 122- قرومي حميد وبن ناصر محمد، ضرورة التنوع الاقتصادي في ظل انهيار أسعار النفط، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، العدد 11، جامعة البليدة 2، الجزائر، جوان 2017.

- 123- محمّد السيّد جيهان وفهمي حسين إيناس، أثر الصّدّات الاقتصاديّة الكليّة في سوق العمل على الاقتصاد المصري، مجلة المستقبل العربي، العدد 71، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 2015.
- 124- مفتاح حكيم، السياسات التجاريّة الجزائريّة وأزمات تراجع أسعار المحروقات، مجلّة الإبداع، المجلّد 11، العدد 1، جامعة البليدة 2، الجزائر، جوان 2021.
- 125- نايت سيد أحمد كريمة، رخص الاستيراد كآليّة لتقليل الاستيراد، مداخلة ملقاة في اليوم الدّراسي الموسوم بـ: "الإجراءات الجديدة لتطوير التجارة الخارجيّة خارج المحروقات"، كلية الحقوق، جامعة تيزي وزو، الجزائر، 11 ماي 2016.
- 126- نياذ تسعديت، رخص التّصدير كآلية لتطوير التجارة الخارجيّة خارج المحروقات، مداخلة ملقاة في اليوم الدّراسي الموسوم بـ: "الإجراءات الجديدة لتطوير التجارة الخارجيّة خارج المحروقات"، كلية الحقوق، جامعة تيزي وزو، الجزائر، 11 ماي 2016.

رابعاً: التقارير والمنشورات الأخرى

- 127- البنك الاسلامي للتنمية، التجارة في المستقبل، نشرية، 1998.
- 128- الدليل الشامل لاتفاقيات منظمة التجارة العالميّة، وزارة الاقتصاد والتجارة السّوريّة، 2006.
- 129- التّشاشيبي وآخرون، الجزائر وتحقيق الاستقرار والتّحوّل إلى اقتصاد السّوق، صندوق التّقد الدولي، واشنطن، الولايات المتحدة الأمريكيّة، 1998.
- 130- تقرير المعهد العربي للتخطيط، العدد 57، الكويت، 2005.
- 131- تقرير بنك الجزائر لعام 2013.
- 132- تقرير بنك الجزائر لعام 2014.
- 133- تقرير بنك الجزائر لعام 2015.
- 134- تقرير بنك الجزائر لعام 2016.
- 134- تقرير بنك الجزائر لعام 2017.
- 135- تقرير بنك الجزائر لعام 2018.
- 136- تقرير بنك الجزائر لعام 2019.
- 137- تقرير بنك الجزائر لعام 2020.
- 138- معهد صندوق التّقد الدولي، السياسة التجاريّة والاصلاح التجاري في دورة دراسيّة عن سياسة وبرمجة الاقتصاد الكلي، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكيّة، 2001.

- 139- بشار سعيد، الخبير الاقتصادي فرحات آيت علي للخبر، التّعامل بالتّقد يكرس منطق احتكار التّجارة الخارجيّة، جريدة الخبر الجزائريّة، العدد 9007، الأربعاء 3 أكتوبر 2018.
- 140- بشار سعيد، جراء تماطل الحكومة في تطبيق الرّسم الوقائي المؤقت غموض وتخبّط في تسيير التّجارة الخارجيّة، جريدة الخبر الجزائريّة، العدد 9091، الثلاثاء 02 أبريل 2019.
- 141- جريدة الخبر الجزائريّة، العدد 10091، بتاريخ 13 ديسمبر 2021، حوار مع وزير التّجارة الجزائري السّابق مصطفى بن بادة حول تقييم اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وقضايا أخرى.
- 142- فاتح. ع، بطاقة وطنيّة خاصّة بالمنتجات محليّة الصّنع قريبا، جريدة الشروق اليومي الجزائريّة، العدد 6389، ليوم الأربعاء 22 جانفي 2020.
- 143- كيموش إيمان، سنة بيضاء للبنوك ولا قروض لرجال الأعمال منذ 4 أشهر، جريدة الشروق اليومي الجزائريّة، العدد 6216، ليوم 24 جوان 2019.
- 144- صواليلي حفيظ، ستخضع للرّسم الإضافي المؤقت مع بداية السّنة، أسعار الخضر والفواكه المستوردة ستلتهب في 2019، جريدة الخبر الجزائريّة، العدد 9039، ليوم الإثنين 5 نوفمبر 2018.
- 145- صواليلي حفيظ، الاعتماد المستندي لم يمنع ارتفاع فاتورة الاستيراد وتضخيم الفواتير، جريدة الخبر الجزائريّة، العدد 9109، الثلاثاء 23 أبريل 2019.
- 146- صواليلي حفيظ، لم يكن لدى السّلطات إرادة فعليّة في تقوية قطاع الجمارك، جريدة الخبر الجزائريّة، العدد 9109، الثلاثاء 23 أبريل 2019.
- 147- صواليلي حفيظ، الدّكتور الاقتصادي كمال سي محمّد للخبر لم تكن لدى السّلطات إرادة فعليّة لمواجهة ظاهرة تضخّم الفواتير في التّجارة الخارجيّة، جريدة الخبر الجزائريّة، العدد 9109، الثلاثاء 23 أبريل 2019.
- 148- صواليلي حفيظ، الحكومة الانتقاليّة تسعى لإنقاذ بقايا احتياطي الصّرف، جريدة الخبر الجزائريّة، العدد 9245، 01 جوان 2019.
- 149- صواليلي حفيظ، تحديد قائمة جديدة للمواد الممنوعة من التّصدير، جريدة الخبر الجزائريّة، العدد 9632، الخميس 27 أوت 2020.
- 150- صواليلي حفيظ، مبادلات الجزائر مع إفريقيا لا تتعدّى 3,5 مليون دولار، جريدة الخبر الجزائريّة، العدد 9759، الثلاثاء 05 جانفي 2021.
- 151- مسلم محمّد، من أجل بناء علاقات متوازنة مع الاتحاد الأوروبي إصرار رسمي جزائري على مراجعة اتفاق الشراكة، جريدة الشّروق اليومي الجزائريّة، العدد 6558، الثلاثاء 11 أوت 2020.

6-1- الدساتير

- 152- ميثاق طرابلس لعام 1962.
153- ميثاق الجزائر لعام 1964.
154- الميثاق الوطني لعام 1976.
155- الميثاق الوطني لعام 1986.
156- التعديل الدستوري لعام 1996.
157- التعديل الدستوري لعام 1996.

6-2- القوانين

6-2-1: قوانين المالية

- 158- قانون المالية لعام 1973.
159- قانون المالية لعام 1992.
160- قانون المالية لعام 1993.
161- قانون المالية لعام 1996.
162- قانون المالية لعام 1997.
163- قانون المالية لعام 2001.
164- قانون المالية التكميلي لعام 2009.

6-2-2: قوانين أخرى مهمة

- 165- القانون 144/62 المؤرخ في 1962/12/13 المتعلق بإنشاء البنك المركزي الجزائري.
166- القانون 157/62 المؤرخ في 1962/12/31 والذي مدد تطبيق التشريعات الفرنسية غير المخالفة للسيادة الوطنية ومن بينها تنظيمات التجارة الخارجية.
167- القانون 02/78 المؤرخ في 1978/02/11 المتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية.
168- القانون 11/82 المؤرخ في 21 أوت 1982 المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الوطني الخاص والذي يسمح بتأسيس الشركات المختلطة.
169- القانون رقم 29/88 المؤرخ في 19 جويلية 1988 والمتعلق بممارسة احتكار الدولة للتجارة الخارجية، الجريدة الرسمية، العدد 29، السنة 25، المؤرخة في 1988/07/20.

قائمة المصادر والمراجع

- 170- القانون رقم 10/90 المؤرخ في 14/04/1990 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية، العدد 16، السنة 27، المؤرخة في 18/04/1990.
- 171- القانون 16/90 المؤرخ في 07/08/1990 والمتضمن قانون المالية التكميلي، الجريدة الرسمية، العدد 24، السنة 27، المؤرخة في 15 أوت 1990.
- 172- القانون 15/15 المؤرخ في 15 يوليو 2015 المعدل والمتمم للأمر 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، الجريدة الرسمية، العدد 41، السنة 52، المؤرخة في 29 يوليو 2015.

6-3- الأوامر

- 173- الأمر رقم 10/70 المؤرخ في 20/01/1970 المتضمن المخطط الرباعي الأول.
- 174- الأمر 21/71 المتعلق بالمحروقات.
- 175- الأمر 24/71 المتعلق بالمحروقات.
- 176- الأمر 73/71 المتعلق بالثورة الزراعية.
- 177- الأمر 74/71 المتعلق بالتسيير الاشتراكي.
- 178- الأمر 68-72 المؤرخ في 29/12/1972 المتعلق بقانون المالية لعام 1973 والذي ورد فيه الإصلاح التعريفي لعام 1973.
- 179- الأمر 09/74 المؤرخ في 30/01/1974.
- 180- الأمر 11/74 المؤرخ في 30/01/1974 المتعلق بتحرير الصادرات.
- 181- الأمر 12/74 المؤرخ في 30/01/1974 المتعلق بإجراءات استيراد السلع وتصديرها.
- 182- الأمر 04/03 المؤرخ في 19 جويلية 2003 والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات البضائع وتصديرها، الجريدة الرسمية، العدد 43، السنة 40، المؤرخة في 20 جويلية 2003.
- 183- الأمر 08/06 المؤرخ في 15 يوليو 2006 المعدل والمتمم للأمر 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية العدد 47، السنة 43، المؤرخة في 29 يوليو 2006.

6-4- المراسيم

- 184- المرسوم 125/62 المؤرخ بتاريخ 19/12/1962 المتعلق بإنشاء الديوان الوطني للتجارة.
- 185- المرسوم 35/63 المتعلق بإلغاء التعريف الجمركية الإمتيازية الممنوحة لدول المجموعة الاقتصادية الأوروبية بما فيها فرنسا.
- 186- المرسوم 188/63 المؤرخ في 26 ماي 1963 المتعلق بالقيود الكمية على الواردات، الجريدة الرسمية، العدد 36، السنة 01، المؤرخة في 04 جوان 1963.
- 187- المرسوم 13/74 المتعلق بإجراءات تصدير السلع وبرمجة الصادرات.

- 188- المرسوم التنفيذي 84-390 المؤرخ في 22 ديسمبر 1984 والمتعلق بالترخيص للمؤسسات العمومية التعامل مع الشركاء الأجانب وبعض التجمعات في إطار المبادلات التجارية الدولية.
- 189- المرسوم 88-201 المؤرخ في 18 أكتوبر 1988 والمتعلق بإلغاء انفراد المؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي بأي نشاط اقتصادي أو احتكار التموين بالسلع والخدمات.
- 190- المرسوم التنفيذي رقم 207/94 المؤرخ في 16/07/1994 المتعلق بصلاحيات وزارة التجارة.
- 191- المرسوم التنفيذي رقم 431/97 المؤرخ في 16/11/1997 المتعلق بإلغاء أحكام المرسوم التنفيذي رقم 90/94 المؤرخ في 16/11/1997 والتي من أهمها إرفاق عملية التصدير بشهادة تفتيش.
- 192- المرسوم التنفيذي رقم 74-2000 المؤرخ في 2 أبريل 2000 المحدد للنشاطات الإنتاجية الموجهة للصناعات التركيبية ونماذج التجميع.
- 193- المرسوم التنفيذي رقم 01-309 المؤرخ في 16 أكتوبر 2001 المحدد لقائمة المنتجات الكيماوية والعضوية الموجهة لصناعة الأدوية المعفاة من الحقوق والرسوم الجمركية.
- 194- المرسوم التنفيذي رقم 04-39 المؤرخ في 12/06/2004 المتعلق بإنشاء المجلس الوطني لترقية الصادرات، الجريدة الرسمية، العدد 39، السنة 41، المؤرخة في 16 جوان 2004.
- 195- المرسوم التنفيذي رقم 05-222 المؤرخ في 22 يونيو 2005 والمتعلق بتنفيذ الحق في الإغراق.
- 196- المرسوم التنفيذي رقم 18-02 المتعلق بنظام الحظر، جانفي 2018.
- 197- المرسوم التنفيذي رقم 18-139 المتعلق بنظام الحظر، ماي 2018.
- 198- المرسوم التنفيذي رقم 19-21 المتعلق بنظام الحظر، جانفي 2019.

سابعاً: التعليمات والقرارات والأنظمة:

7-1/- التعليمات:

- 199- التعلية رقم 91-03 الصادرة عن بنك الجزائر بتاريخ 21 أبريل 1991 والمتضمنة شروط ومقاييس تمويل عمليات الاستيراد.
- 200- تعلية رئيس الحكومة رقم 625 المؤرخة في 18 أوت 1992 والمتعلقة بالتجارة الخارجية وتمويلها، الجريدة الرسمية، العدد 62، السنة 29، المؤرخة في 19 أوت 1992.
- 201- التعلية رقم 13/94 الصادرة عن رئيس الحكومة المؤرخة في 12 أبريل 1994 المتضمنة حل لجنة AD-HOC.
- 202- تعلية وزير الخارجية المؤرخة في 08 مارس 2016 المتعلقة بتفعيل الدبلوماسية التجارية.
- 203- التعلية رقم 111 الصادرة عن الوزارة الأولى بتاريخ 22 مارس 2020 المتعلقة بالقائمة الجديدة للمواد الممنوعة من التصدير.

- 204- قرار وزير الاقتصاد المؤرخ في 10 أبريل 1994 والمتضمّن وقف استيراد بعض السلع.
205- قرار الحكومة الصّادر في 15 ماي 2019 المتعلّق بتمديد أجل تسديد قيمة الواردات المعتمد ****
حاليا بالنسبة لبعض القطاعات.

- 206- النّظام رقم 02-17 المؤرخ في 25 سبتمبر 2017، المعدّل والمتمّم للنّظام رقم 01-07 المؤرخ في 03 فبراير 2007 والمتعلّق بالقواعد المطبّقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملّة الصّعبة.

قائمة المراجع باللّغة الأجنبيّة:

أولاً: باللّغة الفرنسيّة:

1- Les Ouvrages :

- 207- ALAIN Samuelson, Économie internationale contemporaine aspects réels et monétaires, OPU, Alger, 1993.
208- ANDRÉ Dumas, l'Économie mondiale, éditions Boeck université, troisième édition, Bruxelles, la Belgique, 2006.
209- ANNIE Krieger- KryMicki, l'organisation mondiale de commerce, deuxième édition, vuibre, 2005.
210- BARRE. R, Économie Politique, Tomme II, PRU, Paris, France, 1981.
211- BENISSAD Hocine, Économie du développement de l'Algérie, douzième édition, OPU, Alger, 1982.
212- BENSSAD Hocine, les réformes économiques en Algérie, OPU, Alger, 1993.
213- BÉRANGÈRE TAXIL, l'OMC et les pays en développement, éditions ellipses, Paris, France, 2008.
214- BOUDERSSA MAAMAR, la ruine de l'Économie sous le régime CHADLI, édition EL HIKMA, Alger, 1999.
215- BOUSSOUMAH MOHAMED, gestion socialiste des entreprises publiques, OPU, Alger, 1982.

- 216- BOUZIDI NACHIDA, le monopole de l'état sur le commerce extérieur : l'expérience algérienne (1974-1984), OPU, Alger, 1988.
- 217- BOUZIDI NACHIDA, 05 essais sur l'ouverture de l'Économie Algérienne, éditions ENAD, Alger, 1998.
- 218- BRAHIMI ABDELHAMID, l'Économie Algérienne, OPU, Alger, 1991.
- 219- CHRISTOPHE HECKLY, grand enjeux de l'Économie mondiale, éditions ellipses, Paris, France, 2008.
- 220- DAHMANI MOHAMED, l'Algérie à l'épreuve des réformes économiques, édition economica, Paris, France, 2000.
- 221- DOMINIQUE PANTZA, Institutions politiques commerciales internationales, ARMAND COLIN, Paris, France, 1998.
- 222- Flory Thiebaut, l'omc droit institutionnel et substantiel, Bruxelles, Belgique, 1996.
- 223- JEAN- LOUIS MUCCHEILLI, THIERRY MAYER, l'Économie internationale, éditions DALLOZ, Paris, France, 2005.
- 224- JEAN.M- SIROEN, la régionalisation de l'Économie mondiale, la découverte, Paris, France, 2004.
- 225- MAURICE BYE, Relations économiques internationales, DALLOZ, Paris, France, 1971.
- 226- MARIE- ANNICH BATHE, Économie de l'union européenne manuel, édition economica, Paris, France, 2000.
- 227- NAAS ABDELKARIM, Le système bancaire algérien de la décolonisation à l'Économie du marché, maison neuve et larose, Paris, France, 2003.
- 228- PETER HLIDERT et P. CHARTE KINDLE BERGER, Économie international tendances actuelles, economica, Paris, France, 1982.
- 229- RÉNÉ SANDRETTO, le commerce international, Armand Colin, Paris, France, 1989.

أولاً: باللغة الإنجليزية:

230- BEDRI KAMIL, Deter minants of mena countries to global shokssastate space approach the economic research forum cairo- working papier, 2010.

231- موقع وزارة الاقتصاد الإماراتية، تمت معاينة الموقع في 02 ماي 2021، أنظر الموقع:

http://www.economy.gov.ae/arabic/ministry/ministry_sector/fo

232- OPEC, OPRC-BASK et PRICE, Available on the following web site:

www.opec-org/opec-web/net/datagraphsntm visite le 31/03/2019.

233- l'Économie Algérienne principaux indicateurs 2000-2017

على الموقع: www.dgPP-mf.gov.dz تمت معاينة الموقع يوم: 18 مارس 2018 على الساعة: 17:00

234- التعريف الجمركيّ تدخل حيّز التنفيذ على الموقع:

<http://www.echouroukonline.com>

تمت معاينة الموقع بتاريخ: 2023/03/27 على الساعة: 07:48 صباحا.

235- <http://echouroukonline.com> التعريف الجمركيّ تدخل حيّز التنفيذ على الموقع

تمت معاينة الموقع يوم: 2023/08/27 على الساعة: 09:56 صباحا.

236- لماذا عادت الجزائر إلى أحضان منظمة التجارة العالمية على الموقع:

<http://indepentarabia.com/node/234861>

تمت معاينة الموقع يوم الثلاثاء: 10 سبتمبر 2024 على الساعة: 07:17 صباحا.

237- انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية: الجزائر تسير بوتيرتها على الموقع:

<http://www.aps.dz/ar/économie/52926-218-02-05-14-11-46>

تمت معاينة الموقع يوم الثلاثاء: 10 سبتمبر 2024 على الساعة: 07:36 صباحا.