جامعة الجزائر 3

كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير

قسم علوم التسيير

مطبوعة بيداغوجية موجهة لطلبة السنة الثالثة، قسم العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية بعنوان:

الجمركة و التبادل التجاري

من اعداد : د. فراح فريال

السنة الجامعية 2021-2022

مواصفات مقياس الجمركة و التبادل التجاري

جامعة الجزائر 3 **كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير**

مواصفات المقياس:

- ✓ **مقياس يقدم في إطار البرنامج البيداغوجي لطلبة:** ليسانس في العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير.
- ✓ **المستوى:** السنة الثالثة ليسانس قسم علوم تجارية تخصص تجارة دولية .
- ✓ **وحدة التعليم الخاصة بالمقياس:** المنهجية
- ✓ **رصيد المقياس:** 05.
- ✓ **معامل المقياس:**02.

أ/- البيانات الأساسية:

- ✓ **إسم المقياس:** الجمركة و التبادل التجاري (سداسي)؛
- ✓ **الحجم الساعي المعتمد:**

- **المحاضرة:** 1 ساعة و30 دقيقة. - **الأعمال الموجهة:** 1 ساعة و 30 دقيقة.

- ✓ **تقييم المقياس:** امتحان كتابي للمحاضرة في نهاية السداسي، و امتحان كتابي للأعمال الموجهة. بالإضافة الى تقييم المراقبة المستمرة

ب/- البيانات المهنية:

- **أهداف المطبوعة:** تهدف المطبوعة إلى الوصول بالطالب إلى فهم واستيعاب أساسيات التجارة الدولية و علاقتها بالمنظومة الجمركية ، وفق اخر الإصلاحات و التغيرات الاقتصادية من خلال التعرض لدور مختلف المتدخلين في السلسلة اللوجستيكية للتجارة الدولية .
- **المعارف السابقة المطلوبة :** يتطلب دراسة هذا المقياس ان يكون الطالب لديه مكتسبات قبلية حول المالية العامة ، نظريات التجارة الدولية ، نظرة حول النظام الجمركي .
- **قائمة المراجع للتحضير للمقياس:**

يحتاج تحضير هذا المقياس إلى الاعتماد على العديد من المراجع ، قوانين وكتب و اطروحات وكذا مواقع الانترنت المتخصصة و مختلف التقارير الرسمية وغيرها من المحاضرات المعروضة على المواقع التعليمية(كما يمكن الاطلاع على قائمة المراجع)

- **أساليب التقييم:**
  - ✓ امتحان المحاضرة في نهاية السداسي؛
  - ✓ امتحان الأعمال الموجهة والذي يكون مرة في نهاية السداسي لتقييم مستوى الاستيعاب لدى الطلبة؛
  - ✓ تكليف الطلبة ببحوث ضمن مجموعات ؛
  - ✓ تقييم الحضور الذهني للطالب من خلال نشاطه و مشاركاته أثناء حصص الأعمال الموجهة.

- **توقيت التقييم:**

تقييم امتحان المقياس يكون بعد أربعة عشر أسبوع من المحاضرات والأعمال الموجهة.
:تقييم الأعمال الموجهة يكون ✓ من خلال البحوث التي يكلف الطلبة بها ✓ من خلال التفاعل ، المناقشة والمشاركة والتحضير أسبوعيا؛ ✓ من خلال بطاقات القراءة و مختلف الاعمال التي يكلف بها الطالب

- **الامكانيات المطلوبة للتعليم والتعلم:**

يتطلب تدريس المقياس و الوصول بيه إلى مستوى الاستيعاب لدى الطالب إلى قاعات للمحاضرات والأعمال الموجهة مجهزة بالوسائل البيداغوجية الضرورية.

الفهرس

العنوان	الصفحة
الدرس الأول : مدخل الى التجارة الخارجية	01
ماهية التجارة الخارجية	01
مراحل تطور التجارة الخارجية	03
الدرس الثاني النظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية	08
I–النظريات الكلاسيكية في تفسير التجارة الخارجية	08
II–النظريات الحديثة في تفسير التجارة الخارجية	12
الدرس الثالث : التفاوض التجاري و عقود البيع	16
–I التفاوض التجاري	16
1– تعريف التفاوض	16
–2مراحل العملية التفاوضية	17
3– صفات المفاوض الناجح	20
II– عقد البيع	22
1– مفهوم عقد البيع الدولي	22
2– خصائص عقد البيع	22
3– اثار عقد البيع	23
4– اركان عقد البيع	25
5– شروط البيع	26
6– مراحل ابرام العقود التجارية	27
الدرس الرابع : تقنيات النقل الدولي	29
1– ماهية النقل الدولي	29
2– معايير اختيار وسائل النقل الدولي	32
3– تكاليف النقل الدولي	33

4-أسس تحديد تسعيرة النقل	33
5- مستندات النقل الدولي	35
الدرس الخامس: العبور و التراميز	38
I- نظام العبور وأشكاله	38
1مفهوم نظام العبور :	38
2- أشكال العبور :	38
3- مراحل العبور	39
4- البضائع المستثناة من نظام العبور	39
5-أعوان العبور	40
II- التراميز terms commercial international	41
1- تعريف التراميز	41
2- مجموعات مصطلحات التجارة الدولية (التراميز)	42
الدرس السادس : آليات تمويل التجارة الخارجية	48
1- التوطين البنكي	48
2- التحصيل المستندي	51
3- الاعتماد المستندي	54
الدرس السابع : الإجراءات الجمركية	60
1.الإجراءات التمهيدية للجمركة	61
2- التصريح بالبضاعة الجمركية	62
3- المراقبة و الفحص	67
4- التصفية و الرفع.	68
الدرس الثامن : الإصلاحات الجمركية الجزائرية في ظل مخطط عصرنة إدارة الجمارك 2007-2013	69
I- عصرنة ادارة الجمارك	69
II- الإصلاحات الخاصة بالسياسات الجمركية	74

III- الإصلاحات الخاصة بالميكانيزمات الجمركية	78
الدرس التاسع : الاصلاحات الجمركية وفق المخطط الاستراتيجي للجمارك للفترة 2016-2019	81
1- توطيد النظام التشريعي والتنظيمي	81
2- تكييف تنظيم الخدمات:	81
3- تحديث إدارة الموارد البشرية	82
4- الاحتراف والتدريب	83
5- إعادة تنظيم نظم المعلومات واستخدامها لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات	83
6-تقنين تيسير الجمارك، تبسيط الإجراءات وتخصيصها.	83
7- في مجال الإجراءات الجمركية	84
8- بناء قدرات الرقابة الجمركية	85
9- التواصل والترويج للعلاقات الجمركية	86
10- تأكيد استخدام الوسائل اللوجستية	87
11- توطيد الرقابة الداخلية الوقائية	87
الدرس العاشر : الاتفاقيات التجارية الجزائرية متعددة الاطراف	88
I- الشراكة مع الاتحاد الأوروبي	88
II -الانضمام الى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى	92
III -مشروع الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة	93
IV- الانضمام الى منطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية	96
قائمة المراجع	99

الدرس الأول : مدخل الى التجارة الخارجية

ان موضوع التجارة الخارجية هو محل دراسة العديد من الكتاب والمفكرين، وذلك لما لهذا القطاع الحيوي من أهمية كبيرة تبرز من خلال الدور الذي لعبته وما زال تلعبه في ازدهار الأمم وتقدمها، محاولين في نفس الوقت إبراز الأسباب الحقيقية وراء قيامها بين الدول.

I-ماهية التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية الجسر الذي يربط الدول ، والذي يسمح لها لكل منها بتصريف الفائض من انتاجها او استراد حاجياتها من فائض انتاج دولة اخرى[1] .

1- مفهوم التجارة الخارجية

تعرف التجارة الخارجية على انها احد فروع علم الاقتصاد ، التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة [2]

كما تعرف كذلك على انها مجموعة القواعد القانونية التي تنظم الأعمال التجارية ، تقوم على أساس التدفق من السلع و الخدمات المصدرة و المستوردة في آن واحد فهي انعكاس للكفاية الإنتاجية الذاتية للاقتصاد الوطني و المتمثلة في الصادرات ، و تعبيرا عن عجز القاعدة الإنتاجية الوطنية عن الاستجابة للطلب المحلي ممثلة في الواردات .

يستعمل اصطلاح التجارة الخارجية بمعناه الضيق على كل من الصادرات و الواردات المنظورة و غير المنظورة ، بينما يحمل مفهوم التجارة الخارجية بالمعنى الواسع على تغطية كل من:

-الصادرات و الواردات المنظورة أي السلعية .

---

[1] سلطاني سلمى ،دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية حالة الجزائر"، رسالة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر،2003،ص10

[2] السيد محمد احمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية ، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، مصر،2009،ص08

-الصادرات و الواردات غير المنظورة أي الخدمات .

-الهجرة الدولية أي الأفراد عبر دول العالم .

-الحركات الدولية لرؤوس الأموال .

2- أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول

يرجع قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، ويعود ذلك لعدة أسباب منها[1]:

الأسباب الاقتصادية: وتتمثل في زيادة تكاليف الاستثمارات في العمليات الإنتاجية في الدول النامية، وبالتالي زيادة الطلب على الصادرات ، وكذا إمكانية استغلال فرص تسويقية في الأسواق الخارجية

الأسباب السياسية: وتعود الى رغبة الدول في توسيع اسواقها و الاستيلاء على أسواق خارجية لدول معينة ، وبالتالي السيطرة على اقتصاديات تلك الدول من خلال التبادل التجاري بين هذه الدول والدول الأخرى و ذلك لأسباب سياسية

الظروف الطبيعية: تسود في كل دولة او منطقة جغرافيا ظروف طبيعية معينة تجعلها تتميز و تتخصص في إنتاج بعض السلع او المواد الأولية ، كما هو الحال بالنسبة للدول العربية في إنتاج النفط ، الدول الأوربية في النشاط الزراعي ، البرازيل في إنتاج البن واندونيسيا في إنتاج المطاط.

التكاليف النسبية في الانتاج: يقوم هذا المفهوم على أساس التخصص في إنتاج السلع حيث تقوم التجارة اذا تم انتاج السلعة "ا" في البلد x باقل تكلفة من المنتوجات الأخرى وتبادلها مع الدولة y التي تقوم بإنتاج السلعة "ب" بالتكاليف منخفضة كذلك فكل دولة متخصصة في انتاج سلعة معينة باقل تكلفة .

[1] فراح فريال ،الإصلاحات الجمركية كأداة لتحرير التجارة الخارجية و تعزيز الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة دراسة حالة الجزائر ، أطروحة دكتوراه ، جامعة الجزائر 3 ، 2018 .ص04

3- أهمية التجارة الخارجية

أهمية التجارة الخارجية تزداد من دولة إلى أخرى حسب مستوى تقدمها الاقتصادي، حيث تنخفض أهميتها في الدول كبيرة الحجم ذات الإمكانيات الضخمة و التي تنتج محليا معظم احتياجاتها .و تزداد أهمية في الدول صغيرة الحجم التي تنتج عدد محدود من السلع و الخدمات و تعتمد على الخارج لتلبية حاجات المجتمع، كما تختلف هذه الأهمية في نفس الدولة من فترة زمنية لأخرى حسب السياسة التجارية التي تطبقها اتجاه العالم الخارجي.

ان للتجارة الخارجية دورا محوريا في تحقيق التنمية الاقتصادية، فنمو الصادرات مرتبط بدرجة كبيرة بالناتج المحلي الإجمالي و بالتالي بالتنمية، فالبلدان التي تنمو بسرعة تميل إلى تصدير المزيد من السلع، و الصادرات بدورها تساهم في عملية التنمية لما تجنيه من عملات أجنبية كعنصر من عناصر الإنتاج .

على غرار ما كان معروفا في القرن العشرون فقد تناقص تأثير التجارة الخارجية على التنمية في الدول النامية نظرا لتراجع العرض او الطلب .

كما يرى جون ستيوارت ميل ان أهمية التجارة الخارجية تبرز في دورها الآني لخلق التوازن بين العرض الإنتاجي غير المرن و بين الطلب شديد المرونة، إضافة الى دورها طويل المدى في توفير متطلبات التنمية من السلع الاستثمارية اللازمة لإعادة بناء الهيكل الإنتاجي.[1]

II- مراحل تطور التجارة الخارجية

1- مرحلة الحمائية في التجارة الخارجية (فترة التجاريين)

كان التجاريون يسعون الى تحقيق الفائض من المعادن النفيسة عن طريق التجارة الخارجية، بهدف تحقيق المصلحة الاقتصادية الوطنية، و بما ان ذلك لا يتحقق بشكل تلقائي فكان من الضروري على الدولة أن تتدخل لتقييد الواردات من جهة و العمل على تشجيع الصادرات و تحقيق مكاسب أكبر من جهة أخرى، و من هنا تظهر الأسباب التي قادت الى سياسة التقييد الشديدة للتجارة الخارجية في هذا العصر.[2]

---

[1] نفس المرجع أعلاه ، ص 5

[2] كبير سمية ،الإصلاح السياسة التجارية في الجزائر ،مع دراسة تجارب بعض الدول ،أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر ،كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير،2007،ص9

من الأساليب الرئيسية التي اتبعها التجاريون للتحكم في التجارة الخارجية، تنظيم احتكار الدولة لها حيث كانت هذه الأخيرة تمنع الأجانب من التجارة في سلع معينة أو في مناطق معينة، كما قامت الدولة بتنظيم و إدارة تجارة الصادرات الوطنية بطرق مباشر، و حدث ذلك في كل من البرتغال ، اسبانيا، هولندا و بريطانيا[1].

فاذا درسنا حالة بريطانيا مثلا ، فلم تكن قط سياستها التجارية نموذجا للتبادل الحر الذي طالما دافعت عنه، حيث انه بين سنة 1721(سنة عملية الإصلاح التجاري التي قام بها "روبرت وولبول"، أول رئيس وزراء بريطاني) و سنة 1846 اين تم إلغاء القانون الخاص بالقمح ، مارست بريطانيا سياسة الحماية التجارية بخفض الرسوم على النشاطات الضرورية للتصدير و رقابة الدولة على نوعية الصادرات. و خلاصة القول فأن بريطانيا عمدت في هذه الفترة إلى حماية صناعاتها أكثر من كل الدول الأوروبية الأخرى[2]

كان هناك مفكرين و اقتصاديين اخرين غير التجاريين الذين دافعوا عن الحمائية على راسهم "فريدريك ليست" الذي الف أطروحة بعنوان النظام الوطني للاقتصاد السياسي سنة1841 ، عالج فيها ضرورة حماية الصناعات الناشئة من منافسة الصناعات الأجنبية و سمى ذلك بالحمائية المربية ، فهو يعتقد ان الدولة مجبرة في مرحلة ما من الخروج مؤقتا من مرحلة الحرية و تبني الحمائية ، التي تكون مؤقتة و متناقصة لفترة تسمح بنمو الصناعات الناشئة الى ان تصل الى مرحلة النضج و الاكتمال[3]

2- مرحلة حرية التجارة الخارجية (فترة الكلاسيك)

بفضل تشريعات ثورة "كروميل" (1642-1646)، تم التخلي تدريجيا عن تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية و تقييدها للتجارة الخارجية داخل البلدان الأوروبية، فقد هاجم "كروميل" نظام الاحتكار الرسمي الذي كانت تمنحه

[1] عبد الحكيم مصطفى الشرقاوي، "الجات. الهدف و الغاية"، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية،مصر2003، ص 14.
*بصفة عامة كانت اقتصاديات التصدير متواجدة في أيدي ملاك الأراضي و كبار الاروبيين ، القاطنين في اسبانيا و البرتغال، هذه التجارة ساهمت في بناء الاقتصاد الأوروبي لكنها لم تكن حرة بل كانت تنظمها الحكومات الأوروبية الناشئة عن طريق المؤسسات الاحتكارية .نظر في ذلك إلى :
Theotonio Deux Saints, « Croissance, commerce extérieur et libre échange », décembre 2004, [en ligne]. http://www.elcorreo.eu.org/article.php3?id-article=2790(page consultée le 13 septembre 2017)
[2] http://www.mondipolar.com/juin03/articles/chang.htm consultée le 13 septembre 2017
[3] كبير سمية ،مرجع سبق ذكره ،ص19

بريطانيا للصناعات، فقامت هذه الأخيرة بخطوات حاسمة نحو التبادل الحر مع إلغاء القوانين الخاصة بالقمح سنة 1846، كما تم التخلص من عدد من القيود الرسمية التي فرضتها الدولة على الأسعار و الأجور .

ارادات بريطانيا أن تستفيد من تقدمها التكنولوجي لتحفيز صادراتها و أرباحها و استثماراتها، و ذلك بفتح سوقها للمنافسة . حسب المؤرخ الاقتصادي " بول بايروك" فان التقدم التكنولوجي الذي سمح لبريطانيا بالتحول إلى نظام التبادل الحر تحقق في ظل القيود الضريبية المرتفعة و التي ظلت تطبق لفترة طويلة.

اعتنق الكثيرون تيار آدم سميث الذي نص على عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي ، فاعتبر أنصار هذا التيار أن التقسيم الدولي للإنتاج هو المبدأ الأساسي في العلاقات الاقتصادية بين الدول. كانت الفترة 1842 – 1873 فترة رواج و تدعيم لتيار الحرية الاقتصادية، فقد سادت هذه الآراء في كل من بريطانيا و فرنسا، اللتان تمتعا بالتفوق الصناعي، فأتاحت لهم التجارة الخارجية فرصة توسيع أسواقهم لتصريف منتجاتهم الصناعية، و كذا إمداد صناعاتهم بمستلزماتها من المستعمرات–التي تخصصت في ظل هذه الظروف في إنتاج المحاصيل الزراعية و المواد الأولية– فكانت خير سند لنمو الصناعة[1].

تواصلت هذه الفترة الليبيرالية في التجارة الخارجية إلى غاية نهاية سنة 1870 في أغلب الدول الأوروبية[2].ففي سنة 1860مثلا عقدت كل من بريطانيا و فرنسا معاهدة "كوبن" التي تنص على تخفيض أو إلغاء الرسوم الجمركية فيما بينها

اما في المناطق الأخرى خارج أوروبا، فقد كان يسودها نزعة حمائية (خاصة في و م أ)، حيث نادى الاقتصاديون مثل "هنري كاري" في و م أ و "فريديريك ليست"[3] في ألمانيا بضرورة حماية المنتجات الصناعية الوطنية من غزو السلع البريطانية و الفرنسية

[1] زينب حسين عوض الله، " الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا"، الدار الجامعية، مصر 1998، ص ص285-290.

[2]Marie Andre et autres, « L'économie mondiale », Breal et H&K, Paris,2002, p70.

[3] لاكثر تفصيل انظر نهج لبناء الإقتصاد الوطني : دراسة في فكر "فريدريك ليست" على الموقع https://www.lebarmy.gov.lb/ar/content consulter le 14-09-2017

و ابتداء من سنة 1872و حتى الحرب العالمية الأولى شرعت الدول الأوروبية (باستثناء هولندا و بريطانيا التي ظلتا على مبدأ حرية التجارة) .الواحدة تلوى الأخرى بانتهاج السياسة الحمائية التجارية ففي فرنسا مثلا و بالتحديد في سنة 1892 زادت قوانين Melineمن الحمائية في الزراعة . و بصفة عامة فقد ارتفعت الرسوم الجمركية على كل المنتجات، خاصة المنتجات الزراعية التي فرضت عليها الحماية بدرجة اكبر .

3- مرحلة العودة إلى الحمائية و تراجع التجارة في أوروبا (فترة ما بعد ح ع 1)

لقد أدى تقطع سبل المواصلات التجارية البحرية إلى إضفاء حماية طبيعية للمنتجات الصناعية داخل كل الدول [1]. كما كان للحرب العالمية الأولى دورا أساسيا في انتشار سياسة الحمائية التجارية ، فمن جهة فقد امتنعت الدول الأوروبية التجارة مع الدول التي تحاربها ومن جهة أخرى راقبت تجارتها مع الدول المحايدة. و بالتالي سعت كل البلدان المتحاربة إلى تحقيق مصلحتها الاقتصادية القومية بمعزل عن مصالح البلدان الأخرى ، وبالنسبة لباقي الدول التي أقامت صناعات حديثة فلم تكن متخوفة من منافسة المنتجات الصناعية الأوروبية بسبب انشغال هذه الأخيرة في استعمال كافة إمكانياتها لمواجهة الحرب.[2]

بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى ، قامت أغلبية البلدان بحماية صناعتها الجديدة من منافسة السلع الأجنبية. برفع مستوى الرسوم الجمركية. فقامت " و م أ" مثلا برفع رسومها الجمركية بموجب قانون "وال ستريت "[3] الصادر سنة 1930نتيجة الأزمة الاقتصادية في الفترة 1920-1921، ونفس الامر بالنسبة لفرنسا ، اليابان و ألمانيا، و حتى بريطانيا التي كانت تعتبر دولة ليبيرالية اتخذت بعض الإجراءات لحماية صناعتها. و مع انتشار الكساد على المستوى العالمي انهارت الثقة في سياسة الحرية التجارية و وضعت أسس جديدة لتنظيم و التحكم في تجارتها الخارجية مما أدى إلى كبح المبادلات التجارية ، فانتشرت بقوة سياسة الحمائية التجارية و تنوعت أساليبها، فبالإضافة إلى رفع الرسوم الجمركية ، فقد فرضت الدول قيود كمية على وارداتها و انتهجت سياسة الرقابة على الصرف.

---

[1] عبد الحكيم مصطفى الشرقاوي، الغات الهدف و الغاية ، دار الفكر الجامعي، مصر ،2003 ، ص 25.

[2] كبير سمية ،مرجع سبق ذكره ،ص11

[3]http://mondiploar.com/juin03/articles/chang.htm consulter le 13-08-2014

و في أواخر سنة 1931، اتبعت خمسة و عشرون دولة منهج" و م أ" بزيادة رسومهم الجمركية على السلع التي مصدرها" و م أ". يمكن القول أن الحمائية كانت نتيجة و ليس سبب لفترة الكساد[1] فباندلاع الحرب العالمية الثانية عادت سياسة حضر التجارة مع الدول الأعداء و مراقبتها بدقة مع الدول المحايدة القليلة، و زاد على ذلك تأميم التجارة الخارجية .

4- حرية التجارة الخارجية مع ظهور الجات (فترة ما بعد ح ع 2)

تميزت الفترة الموالية للحرب العالمية الثانية بالتوجه نحو تحرير التجارة الخارجية نتيجة للنمو الكبير الذي عرفه مجال التعاون الاقتصادي الدولي، الذي ظهر أساسا في البلدان المتقدمة اقتصاديا كالولايات المتحدة الامريكية ، فتم الاتفاق على إنشاء اتفاقية التعريفة الجمركية "الجات" لتنظيم التجارة الدولية، و التي تهدف إلى تحرير التجارة الخارجية و تخليصها من القيود.

فبعد استقرار الصناعات في للدول المتقدمة كأوروبا ، أمريكا و اليابان و غيرها و قيام المنافسة مجددا بين الدول ، لم يعد هنالك مبرر لتقييد التجارة الخارجية .اما الدول النامية فقد بدأت في ذلك الوقت بعمليات تصنيع، من اجل بناء قاعدة صلبة لمواجهة منافسة الدول المتقدمة.[2]

[1] Jaime de Melo – Jean Marie Grether, « Commerce international », Edition De Boeck Université, Belgique, 2000, p 14.
[2] كبير سمية ،مرجع سبق ذكره ،ص12

الدرس الثاني النظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية

تعتمد كل الدول في عالمنا المعاصر على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجاتها من السلع والخدمات، هذه الخاصية هي التي تميز العلاقات الاقتصادية بين الدول منذ عصور طويلة، والحقيقة التي تؤكدها التجارة الخارجية كل يوم هي عدم قدرة دول العالم العيش منعزلة عن بعضها البعض متبعة سياسة الاكتفاء بصورة شاملة ولفترة طويلة ، و هو ما يفسر قيام التجارة الخارجية بين الدول

I- النظريات الكلاسيكية في تفسير التجارة الخارجية

وتتمثل هذه النظريات فيما يلي:

1- نظرية الميزة المطلقة (نظرية آدم سميث)

كان "سميث" أول اقتصادي حاول تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول وكذا التخصص الدولي في كتابه "ثروة الأمم" الذي صدر سنة 1776 ، حيث استخدم لأول مرة مفهوم الميزة المطلقة.

وقد بدا نظريته بنقد اراء التجاريين ، و بالذات فيما يتعلق بطبيعة الثروة وقياسها على ما تحتويه الدولة من معادن نفيسة .كما افترض "سميث" بأن كل دولة يمكن أن تنتج سلعة واحدة على الأقل أو مجموعة من السلع بتكلفة حقيقية أقل مما يستطيع شركاؤها التجاريون، وبالتالي فإن كل دولة ستكسب أكثر فيما إذا تخصصت بتلك السلعة التي تتمتع فيها بميزة مطلقة، ومن ثم تقوم بتصديرها وتستورد السلع الأخرى،[1] وقد اعتبر أدم سميث أن التكلفة الحقيقية تقاس بمقدار وقت العمل اللازم لإنتاج السلعة، وحسب هذا المفهوم فإن السلع ستتبادل ببعضها البعض وفقا لنسبة العمل المستخدمة في إنتاجها.[2]

و قد قامت هذه النظرية على مجموعة من الفرضيات من أهمها :

- وجود دولتين تنتجان سلعتان مختلفتان .
- قيمة السلعة تتحدد بعامل واحد و هو العمل .

[1] .زينب حسين عوض الله ،الاقتصاد الدولي ،دار الجامعة الجديدة ،مصر،1999 ،ص 47

[2] رشاد العصار وآخرون، "التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن ،2000 ص 21.

– التوظيف الكامل لعوامل الإنتاج داخل البلد الواحد

– عدم قدرة تنقل عناصر الإنتاج بين الدول المختلفة و تنقلها في البلد الواحد

–ثبات الغلة في كافة مراحل الإنتاج[1] .

الجدول رقم 1 بين تكاليف انتاج السكر و القهوة لكل من الجزائر و تونس .

البلد /السلعة	السكر	الحليب الجاف
الجزائر	30(التكلفة)	40
تونس	60	20

من معطيات الجدول و حسب نظرية سميث فان الجزائر لها الميزة المطلقة (تكاليف الإنتاج المقاسة بساعات العمل) في انتاج السكر فتخصص فيه و تستورد الحليب من تونس ، و تونس لها الميزة المطلقة في صناعة الحليب الجاف فتتخصص فيه و و تستورد السكر من الجزائر .

رغم ان هذه النظرية كانت بمثابة حجر الأساس لقيام التجارة الدولية الا انها تعرضت لمجموعة من الانتقادات و كان ابرزها فيما يخص عدم إمكانية الدول التبادل فيما بينها ان لم يكن لديها ميزة مطلقة، مما سيؤدي الى تقلص حجم التجارة الخارجية وهذا متناقض مع الواقع .كما اعتبر التفوق المطلق هو أساس التخصص الدولي و في الحقيقة فان التفوق النسبي هو من يحقق التخصص الدولي . اما التجارة الدولية فهي ليست امتدادا للتجارة الداخلية بل مختلفة تماما عنها .

2- نظرية التكاليف النسبية (نظرية دافيد ريكاردو)

جاء الاقتصادي "دافيد ريكاردو" *[2] بنظرية النفقات أو المزايا النسبية لمعالجة الثغرات التي كانت في تحليل "آدم سميث"، الذي قال ان الدولة التي تتميز في كل الميادين بإنتاجية أقل من الدول الأخرى لا يمكنها دخول

[1] رعد حسن الملان اساسيات التجارة المعاصرة دار الرضا للنشر، سورية 2000 ص ص 152-153

[2]* اقتصادي و رجل اعمال انجليزي ولد سنة 1772 دخل عالم الاقتصاد و هو يبحث عن حلول لمشكلات عصره من اهم ما نشره كتاب أسس الاقتصاد السياسي و الضرائب سنة 1817 ما جعل منه اكبر اسم بعد ادم سميث

الأسواق الدولية ، ولا القيام بمبادلات تجارية، فانتقد دافيد ريكاردو" هذه النظرية موضحا أن التبادل بين دولتين يقوم عندما تتمتع كل منهما بميزة نسبية في إنتاج سلعة ما ، وليس بميزة مطلقة كما أشار إليه "سميث"، و إن من مصلحة كل دولة التخصص في إنتاج السلعة التي تتمتع فيها بميزة تنافسية[1]، ويرتكز هذا التحليل على مجموعة من الفرضيات من أهمها:

– وجود دولتين و سلعتين و عاملين من عوامل الإنتاج

– المنافسة التامة في أسواق السلع وأسواق عوامل الإنتاج.

–حرية تحرك عوامل الإنتاج من نشاط الى اخر على المستوى المحلي و عدم حركية رؤوس الأموال على الصعيد الدولي.

–ثبات الغلة (تكلفة الوحدة الواحدة لا تتغير).

– التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج [2]

الجدول رقم 2 يبين تكاليف انتاج المنسوجات و الأعشاب لكل من انجليترا و البرتغال

الدولة /السلعة	المنسوجات	الأعشاب
انجليترا	100 (التكلفة)	120
البرتغال	90	80

نقوم بحساب الميزة النسبية حسب نظرية كالتالي ريكاردوا :

1– في انجليترا : تكلفة انتاج المنسوجات / تكلفة انتاج الأعشاب

0.83= 120/100

تكلفة انتاج الأعشاب / تكلفة انتاج المنسوجات

1.2= 100/ 120

[1]. Naji Jammal : le commerce international – théories, techniques et application, éditions renouveau pédagogique (ERPI), Québec, 2005, pp 18-19.

[2] ميراندا زغلول .التجارة الدولية .كلية التجارة. جامعة الزقازيق.مصر.2010.ص31

في البرتغال : تكلفة انتاج المنسوجات / تكلفة انتاج الأعشاب

1.12 = 80/90

تكلفة انتاج الأعشاب / تكلفة انتاج المنسوجات

0.89 = 90/80

و بالتالي فان انتاج وحدة واحدة من المنسوجات ستكلف 0.83 في انجليترا ، بينما تكلف 1.12 في البرتغال و عليه فان انجليترا لديها الميزة النسبية في صناعة المنسوجات . اما الأعشاب فان انتاج وحدة واحدة منها ستكلف 1.2 في انجليترا و 0.89 في البرتال و بالتالي البرتغال لها الميزة النسبية في الأعشاب .

و قد وجهت مجموعة من الانتقادات الى هذه النظرية و كانت ابرزها التركيز على عنصر العمل فقط و اهمال باقي العناصر، افتراض الاستغلال الكامل للموارد واغفالها لعامل النقل و نفقته .

3- **نظرية القيم الدولية (جون ستوارت ميل)**

جاءت نظرية "ميل" مكملة لنظرية "ريكاردو"، فقد كان اهتمامه منصب على جانب الطلب في التجارة الدولية وهو ما أهمله تحليل « ريكاردو» وبصفة خاصة تطرق الى نسبة التبادل التي بمقتضاها يتم تبادل السلع دوليا وحسب رأي« ميل» فإن نسبة التبادل سوف تقع داخل الحدود التي تقررها التكاليف النسبية في الدولتين وبمعنى آخر ستقع بين نسبتي التبادل الداخليتين في كلتا الدولتين ، وتتحدد بالطلب المتبادل للدولتين .كما أوضح أن القيمة الدولية للسلعة ستتحدد عند المستوى الذي يحقق التعادل في الطلب المتبادل.[1]ويرى ميل أنه يوجد معدل وحيد ، بين المعدلات الممكنة ، و الذي يقع بين معدل التبادل الأدنى والأقصى ، ها الأخير يحقق التعادل بين قيمة الواردات و قيمة الصادرات للبلدين باعتبار أن صادرات البلد الأول هي واردات البلد الثاني ، وأن أي معدل آخر غير هذا يؤدي إلى الاختلاف بين الصادرات والواردات فيقع أحد البلدان في فائض والآخر في عجز . و قد قام تحليل "**ميل**" على عدة فرضيات أهمها: – قيام التجارة بين الدولتين على سلعتين.

[1]حسام عمي داود وآخرون, اقتصاديات التجارة الخارجية, الطبعة الاولى , دار الميسرة للنشر والتوزيع عمان, 2002 ,ص13

– معدلات التبادل الدولية تقع بين معدلات التبادل الداخلية في كلتا الدولتين .

– ان الدولة ذات الطلب المرن تعود عليها الفائدة الاقل و الدولة ذات الطلب الغير مرن تعود عليها الفائدة الاكبر من التجارة الدولية.[1]

ومن بين اهم الانتقادات التي وجهت لهذه النظرية اعتمدها شقيها المطلق و النسبي على نظرية القيمة في العمل و اهملت بقية عناصر الإنتاج إضافة الى افتراضها ان الانتاج و التخصص الدولي يخضع لقانون الغلة.

II–النظريات الحديثة في تفسير التجارة الخارجية

1- نظرية الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج(هكشر واولين)

لقد استخلصنا أن أساس التجارة الدولية يكمن في اختلاف الميزات النسبية بين الدول، التي هي نفسها تنشأ من اختلافات في تكلفة الفرصة البديلة بين الدول هذا ما أشار إليه الاقتصاديان السويديان "هيكشر وأولين" في نظريتهما حول التجارة الدولية ، حيث أرجعا قيامها إلى عاملين أساسيين هما :

– اختلاف الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج فيما بين الدول المختلفة.

– اختلاف نسب مزج عوامل الإنتاج في دوال الإنتاج المختلفة.

فطبقا لنظرية "هيكشر– أولين" الدولة التي يكون لها ميزة نسبية في إنتاج السلع التي تتميز فيها بكثافة استخدام عوامل الإنتاج التي تكون متوفرة لديها بكثرة ، هي التي تتخصص في انتاج تلك السلع، وهما في هذه الحالة يفترضان أن جميع الدول لها نفس دوال الإنتاج (ما يعني قدر متساوي من خدمات عوامل الإنتاج سينتج نواتج متساوية في جميع الدول)، لكن العرض النسبي لعوامل الإنتاج ومن ثم الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج تختلف بين الدول.[2] وتتفق نظرية "هيكشر–أولين" مع النظرية "الريكاردية" في كون شروط التبادل هو تمكن كل بلد من عرض منتجاته بسعر أدنى.

[1] محمد عبد العزيز ،الاقتصاد الدولي ،دار الجامعة المصرية ، مصر ، 2000، ص ص 23-24

[2]. كامل بكري: " الاقتصاد الدولي – التجارة والتمويل" ، الدار الجامعية، الإسكندرية ، مصر، 2001، ص ص 46–49.

ان نظرية الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج مبنية على منطق الاختلاف بين الأمم، مما يعني أن أي دولة لا تستطيع أن تكون مصدرة ومستوردة في نفس الوقت لنفس التشكيلة من المنتجات، وعليه فهي لا تفسر لنا ذلك الجزء الهام من المبادلات الذي يتم بين الدول المتقدمة التي تتشابه اقتصادياتها من حيث مخصصات العوامل وتتقارب مستويات تقدمها، كما تتشابه المنتجات التي هي محل تجارتها البينية.

لقد بنيت نظرية (**هكشر واولين)** "HOS" على فرضيتي المنافسة التامة وثبات الغلة، وهما فرضيتين غير واقعيتين لذا وجب التخلي عنها لصالح فرضية المنافسة الناقصة، ولصالح إمكانية استغلال وفرات الحجم (تناقص التكاليف) الذي تحققه الشركات المبدعة. كما أنها مبنية على منطق الاختلاف بين الأمم، مما يعني أن أية دولة لا يمكنها أن تكون مصدرة ومستوردة في نفس الوقت لنفس التشكيلة من المنتجات، وهي في ذلك لا تفسر الجزء المبادلات التي تتم بين فروع الشركات المتعددة الجنسيات، والتي لا تأخذ في الحسبان وجودها حتى.[1]

2- **نظرية الفجوة التكنولوجية "Michael Posner"**

لقد طور "Posner" سنة 1961 تحليلا جديدا يرتكز على التغيرات التكنولوجية، وذلك بتوسيع نتائج أنشطة البحث والتطوير على صعيد الشركات إلى المجال الدولي، ذلك لأن احتكار شركة مبدعة لإنتاج سلعة جديدة تستهلك من طرف المقيمين ومن غير المقيمين يؤدي إلى تصديرها إلى الخارج ، طالما لم يتمكن منافسوها من إنتاج منتج منافس، وقيام التجارة هنا يعتمد من جهة على الفجوة التكنولوجية " (الاختلافات التكنولوجية أو اختلاف دوال الإنتاج وهو مبدأ "ريكاردي")، ومن جهة ثانية هو امتداد لأطروحة "Shumpiter" في كتابه " Théorie of développement" سنة 1934 الذي يحلل فيه الدور المحدد للتكنولوجيا في ديناميكية الرأسمالية بتعديل فروض نظرية "هيكشر-أولين". حيث تفرض النظريية على ان الدورة التجارية تبدا عندما ينتج المنتج من المؤسسة صاحبة براءة الاختراع، ثم في فروعها، ثم في كل مكان تكون فيه التكلفة اقل ما يمكن .و اعتبرت نظرية الفجوة التكنولوجية اطارا مفيدا لشرح و توقع طبيعة التجارة الدولية ،و كذا توسع الشركات متعددة الجنسيات.[2]

---

[1]. عبد الحميد زعباط : " نظريات التجارة الدولية ومحدوديتها"، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، مجلة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر ، الجزائر، العدد 10، 2004، ص ص 135-136.

[2] سالمي حمزة، اثار تحرير التجارة الخارجية على اقتصاديات الدول النامية ، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية ،جامعة الجزائر3

3- نموذج دورة حياة المنتج (لفرنون)

في سنة 1966 جاءت نظرية دورة حياة المنتج لـ "Raymond Vernon" آخذا في الحسبان استراتيجيات الشركات التي تصاحب التغيرات التكنولوجية على طول فترة الحياة الاقتصادية للمنتج، واستند في تحليله على الشركات الأمريكية التي في بداية دورتها الإنتاجية تنتج منتجا جديدا بكميات قليلة وبتكاليف مرتفعة وتباع بأسعار مرتفعة، وعند بداية نمطية المنتج تنخفض تكلفته بفعل وفرات الحجم فينخفض سعر البيع ويصدر المنتج، وفي مرحلة ثالثة يظهر منافسون أجانب مما يؤدي بالشركات الأمريكية إلى نقل ميدان إنتاجها إلى البلدان الصناعية، وعندما تصبح التكنولوجيا مستقرة ومعروفة يصبح المنتج نمطيا (اتصافه بخصائص نظرية "هيكشر –أولين".)[1] وفي المرحلة الأخيرة يتراجع فيها الطلب الإجمالي في" و.م.أ "والاحتياجات المتبقية يتم إشباعه بالاستيراد من فروعها بالخارج، فالمنتج يتقادم وتبرز منتجات جديدة منافسة، ويحدث انتقال لإنتاجه في البلدان النامية[2].

4- نظرية نموذج الأوز الطائر (لكنام اكماتسو)

تقوم تجربة التنمية الصناعية في دول جنوب شرق آسيا بصفة عامة ، ودولة ماليزيا بصفة خاصة على ما يعرف بنظرية سرب الأوز الطائر، والتي سبق أن وضع تصوراً لها العالم الإقتصادي الياباني 'أكاماتسو كانامه' في عام 1937م ، ثم ذاع صيتها على يد "بروس كمنغز" في سنة 1984 كنظرية بديلة شكلت إختراقاً لنماذج التنمية الصناعية التي طرحها الغربيون.

مثلت نظرية التنمية الإقتصادية في دول شرق آسيا بأسراب الأوز الطائرة، حيث تأتي في مقدمة السرب اليابان بإعتبارها القائد، ويليها السرب الأول الذي يضم كوريا الجنوبية وتايوان وهونج كونج وسنغافورا ، ثم السرب الثاني ويشمل ماليزيا وتايلاند واندونيسيا، أما السرب الثالث فيضم كمبوديا والفيتنام. وتفصل بين كل سرب والذي يليه مسافة تحددها سرعة السرب ومقدار علو طيرانه وهو ما يعكس مرحلة ونمط التطور الإقتصادي في كل دولة[3]

،2016، ص 25

[1] فراح فريال ، مرجع سبق كره ، ص14

[2] سامي عفيفي حاتم ، التجارة الخارجية بين التنظيم و التنظير ، الدار المصرية اللبنانية ،مصر ،1991 ص ص 121-132

[3]ttps://www.marefa.org consulter le08-05-2013

تنص النظرية على أن الدول الناهضة "السرب اللاحق " تميل الى الصناعات الأقل تقدماً مقارنة بالدول التي تفوقها في التطور الإقتصادي "السرب السابق "، فاليابان تاريخياً كانت تستورد النسيج من بريطانيا ثم تحولت الى منتجع ومصدر للنسيج ، و إستطاعت أن تطور صناعات جديدة تعتمد على كثافة رأس المال والتقنية العالية مثل صناعة السيارات والإلكترونيات. وفي مرحلة تالية تحولت صناعة النسيج إلى السرب الأول بالإستفادة من تقنية اليابان ومحاكاة نمطها. وبدورها طورت دول السرب الأول من إقتصادها وصارت تنتج سلعاً كثيفة رأس المال وعالية التقنية، وانتقلت صناعة النسيج إلى دول السرب الثاني التي تدرجت في تطورها التاريخي من إقتصاديات تعتمد على العمالة غير الماهرة إلى صناعات تعتمد على العمالة الماهرة والتقنية المتطورة وكثافة رأس المال. ويتضح من عملية التطور التدريجي أن دول جنوب شرق آسيا إستفادت من فكرة تقسيم العمل فيما بينها ، من خلال قيام روابط صناعية مشتركة بين الدول الآسيوية الناهضة واليابان، و قد لعبت الإستثمارات اليابانية دوراً كبيراً في إيجاد هذه الروابط الأمر الذي ساعد على وجود تبادل تجاري كبير وتدفقات مالية ضخمة ومنتظمة من اليابان إلى دول شرق آسيا إلى جانب إنتقال التقنية اليابانية وأساليب الإدارة، إضافة الى توظيف المزايا التجارية النسبية في كل بلد من أجل النمو الاقتصاد.[1]

[1]ttps://www.sudaress.com/alintibaha/27859 consulter le 6-05-2013

الدرس الثالث : التفاوض التجاري و عقود البيع

I-التفاوض التجاري

تعتبر المفاوضات أحد مظاهر حياتنا اليومية وهي جوهر نشاط الاعمال على مستوى المنظمات على اختلاف أنواعها واحجامها وطبيعة نشاطها، وتؤدي هذه الأخيرة دورا هاما وبارزا في مجال عقود التجارة الدولية وذلك استجابة للتطور الهائل في وسائل الإنتاج الصناعي والتكنولوجي، والثورة المعلوماتية في مجال استخدام وسائل الاتصال الحديثة في التفاوض على العقود وابرامها.

I- تعريف التفاوض :

التعريف 01: التفاوض هو النشاط الذي يتضمن مشاركة طرفين او أكثر، في إطار السعي لإيجاد حل مرضي ، غير عنيف لقضية تهم الطرفين مع الاخذ بعين الاعتبار واقع كل منهما.[1]

التعريف 02: هو نوع من الحوار وتبادل الاقتراحات بين طرفين او أكثر، بهدف التوصل الى اتفاق يؤدي الى حسم القضية المتفاوض بشأنها، او قضايا نزاعية بينهم مع الحفاظ على المصالح المشتركة وتعميقها.[2] أي ان التفاوض ينشا تأسيسا على وجود مصلحة او أكثر و وجود قضية نزاعية او أكثر.

التعريف 03: تستوجب عملية التفاوض بذل مجهودات شخصية و فنية من قبل الفاعلين ، بغرض الحصول على نتيجة جيدة ومقبولة لهم، انطلاقا من مواقف أولية متعارضة.[3]

---

[1] زياد خليل قبلان، التفاوض الدولي وتسوية المنازعات الدولية،2021، سوريا، ص13

[2] صديق محمد عفيفي، مصطفى محمود ا بوبكر، التفاوض في الحياة والاعمال، الدار الجامعية، القاهرة، سنة2000، ص23

[3] زياد خليل قبلان، مرجع سبق ذكره ، ص 14

2-مراحل العملية التفاوضية[1]

المرحلة الأولى: تحديد وتشخيص القضية التفاوضية

حيث يتم معرفة ، تحديد وتشخيص القضية المتفاوض بشأنها ومعرفة كافة عناصرها وعواملها المتغيرة ومرتكزاتها الثابتة، وكذا تحديد كل طرف من أطراف القضية الذين سيتم التفاوض معهم و ما يهدفون اليها من التفاوض.

المرحلة الثانية: تهيئة المناخ للتفاوض

ان هذه المرحلة هي خطوة مستمرة وممتدة تشمل وتغطي كافة الفترات الأخرى الى ان يتم الاتفاق النهائي، .

اذ يحاول كل من الطرفين المتفاوضين خلق جو من التجاوب والتفاهم مع الطرف الاخر ، وتكون هذه المرحلة عادة قصيرة وبعيدة عن الرسميات وتقتصر عادة على لقاءات النادي او على حفلات التعارف يتم فيها تبادل عبارات المجاملة والترحيب.

المرحلة الثالثة: قبول الخصم للتفاوض

وهي عملية أساسية من عمليات وخطوات التفاوض ، يقتنع فيها الطرف الاخر بان التفاوض هو الطريق الوحيد لحل النزاع القائم ، او للحصول على المنفعة المطلوبة او لجني المكاسب والمزايا التي يسعى الى الوصول اليها. ويجب علينا ان نتأكد من صدق رغبة وحقيقة نوايا الطرف الاخر، وان قبوله للتفاوض ليس من باب المناورات او لكسب الوقت .

المرحلة الرابعة التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والاعداد لها و يتم ذلك من خلال:

- اختيار أعضاء فريق التفاوض ، واعدادهم وتدريبهم على القيام بعملية التفاوض المطلوبة واعطائهم خطاب التفويض الذي يحدد صلاحياتهم .

[1]تواتي احمد نور الهدى ،النظام القانوني للتفاوض في عقود التجارة الدولية ، مذكرة ماستر ، جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة ،2013 ، ص21

- وضع الاستراتيجيات التفاوضية ، واختيار السياسات التفاوضية المناسبة لكل مرحلة من مراحل التفاوض.
- الاتفاق على اجندة المفاوضات، وما تتضمنه من موضوعات او نقاط او عناصر سيتم التفاوض بشأنها واولويات تناول كل منها في التفاوض.
- اختيار مكان التفاوض وتجهيزه واعداده وجعله صالحا ومناسبا للجلسات التفاوضية، وتوفير كافة التسهيلات الخاصة به.

المرحلة الخامسة: بدء جلسات التفاوض الفعلية

حيث تشمل هذه الخطوة عمليات أساسية لا يتم التفاوض الا بوجودها :

- اختيار التكتيكات التفاوضية المناسبة من حيث تناول كل عنصر من عناصر القضية التفاوضية اثناء التفاوض على القضية وداخل كل جلسة من جلسات التفاوض.
- الاستعانة بالأدوات التفاوضية المناسبة، خاصة المستندات والبيانات والحجج المؤيدة لوجهات نظرنا والمعارضة لوجهات نظر الطرف الاخر.
- ممارسة الضغوط التفاوضية على الطرف الاخر سواء داخل جلسة التفاوض او خارجها. وتشمل هذه الضغوط العوامل التالية: الوقت، التكلفة ، الجهد ،عدم الوصول الى نتيجة ، الضغط الإعلامي الضغط النفسي
- تبادل الاقتراحات وعرض وجهات النظر في إطار الخطوط العريضة لعملية التفاوض ، وفي الوقت نفسه دراسة الخيارات المعروضة والانتقاء التفضيلي منها.

المرحلة السادسة: الوصول الى الاتفاق الختامي وتوقيعه

من الناحية القانونية لا قيمة لأي اتفاق ما لم يتم توقيعه في شكل اتفاقية، موقعة وملزمة للطرفين المتفاوضين، ويجب الاهتمام بان تكون الاتفاقية شاملة وتفصيلية تحتوي على كل الجوانب، ومراعى فيها اعتبارات الشكل والمضمون ومن حيث جودة وصحة ودقة اختيار الالفاظ حتى لا تنشا أي عقبات اثناء التنفيذ الفعلي للاتفاق التفاوضي.

3- خصائص المفاوضات

يمكننا تلخيص خصائص التفاوض في العقود التجارية فيما يلي:

- التفاوض أداة لفض النزاع و استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة ، فالتفاوض أداة يتم اللجوء اليها للمحافظة على المصالح المشتركة.
- التفاوض عملية اجتماعية معقدة تتأثر بهيكل العلاقات الاجتماعية، وتؤثر فيها وتتأثر باتجاهات المفاوضين.
- التفاوض عملية تتأثر بشخصية المفاوضين ، كما تتأثر بالقوى والموارد المتاحة لهم، ليس فقط من زاوية المحتوى المادي والموضوعي وانما من زاوية ما يدركه كل طرف من تلك القوى والموارد و كيفية استخدامها بذكاء.
- يركز المفاوض في كثير من الأحيان على ما يتحقق في الاجل القصير مقارنة بما يمكن تحقيقه في الاجل الطويل ، لان الأهداف قصيرة الاجل أكثر وضوحا وتحديدا بينما الأهداف طويلة المدى أكثر غموضا وعمومية، كما ان كفاءة الشخص غالبا ما تقاس بما انجزه بالفعل وليس بما يحتمل ان ينجزه في المستقبل وهو ما يدفعه للتركيز على الإنجاز قصير الاجل.

- مهارات التفاوض تتوقف بدرجة كبيرة على المام المفاوض بالعديد من العلوم في المجالات الإنسانية، الاقتصادية ، السياسية والاجتماعية فالتفاوض علم وفن في نفس الوقت.

- التفاوض عملية تمارس داخل كل النشاطات ، وفي كل مجالات الحياة و لا تنحصر فقط في المستوى الدولي او المجال السياسي او العسكري.

4- صفات المفاوض الناجح: [1]

ا-**المعرفة الفنية** وتغطى المعرفة بالمنتج والسوق والقضايا الفنية والمالية و القانونية التي تهم المفاوض أثناء عملية التفاوض.

ب - الخصائص والمواصفات الشخصية، الطموح المرتفع، الحضور الجيد، التفكير ألابتكاري. الوضوح والدقة في النطق ، الاستماع الجيد ، الإمكانية اللغوية الجيدة للغة التفاوض ، التصميم ، العقلية المنظمة ، التفاؤل ، الهدوء والنزاهة ، الاستمتاع بعملية التفاوض.

ج- صفات أخرى يجب توفرها في المفاوض:

- يجب أن يكون شخص واضحا سريع التفكير، ذلك لأن الأخذ والعطاء فى المفاوضات الفنية الصعبة يتطلب القدرة على سرعة التفكير.

- يجب أن يكون قادر على التعبير عن نفسه بسهولة وبوضوح ، ذلك لأن الاتصال الجيد والفعال هو ضرورة لايستغنى عنها .

- ينبغي أن يملك المفاوض القدرة على التحليل خاصة فيما يتعلق بدراسة وجهات نظر الآخرين،

[1] خيلية وريدة ، مطبوعة دروس بعنوان تقنيات إدارة التفاوض ، موجهة لطلبة الماستر تخصص اتصال تنظيمي ، كلية الاعلام و الاتصال جامعة الجزار 3 ،2019 ، ص15

● يجب أن يكون شخصا موضوعيا ذلك أنة في حرارة واصطدام المناقشات يصعب أن يظل الإنسان هادئا، كما يجب أن يكون مدخل المفاوض لموضع النزاع مطابقا لوجه نظر المؤسسة وأهدافها والا يؤثر وجهة نظره أو اتجاهاته الشخصية على ذلك.

● يجب أن يكون المفاوض صبورا ، فأحيانا نجد أن إتاحة الفرصة كاملة للطرف الأخر في التعبير عن نفسه وشرح موقفة بحرية قد يساعد على حل القضايا بدون المزيد من الجدل والعناء. "

● ينبغي ان يمتلك القدرة على أخذ وجهه نظر الطرف الاخر فى الحسبان بموضوعية وواقعية، وأن يتصور نفسه في مكان الطرف الأخر حتى يمكن وضع أوليات الطرح الموضوعي للمطالب.

● ينبغي أن يكون المفاوض لبقا متزنا، وأن يكون لدية القدرة على ضبط النفس ، ودودا وعلى دراية تامة بأساسيات السلوك الإنساني ومهارات التعامل مع الآخرين.

● ينبغي أن تتوافر لدية روح الفكاهة والدعابة ، اذ لا يمكن كسب كل نقطة في التفاوض، فروح الفكاهة في تقديم التنازلات أثناء المناقشة تؤدي الى حل الكثير من القضايا ، وتطفي جوا من الود والمرونة في تداول المواضيع الصعبة.[1]

[1] نفص المرجع أعلاه ، ص17

II- عقد البيع

هو عقد يلتزم بمقتضاه البائع بأن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حق مالي مقابل عوض . حيث ان البائع يحصل على مقابل على ما لما ينقله الى المشترى و المشترى يحصل مقابل ما يدفعه للبائع. [1]

1- مفهوم عقد البيع الدولي:

تعد عقود البيوع الدولية للبضائع والخدمات أكثر أنواع العقود شيوعا ، وقد تم البحث بصفة مستقلة في هذا النوع من العقود بشكل واسع ومكثف ، من قبل الكثير من الكتاب وكذلك لقيت مكانة هامة في الاتفاقيات الدولية، وعقود البيع الدولي للبضائع في حقيقتها يعني بيع أي شيء محسوس بثمن محدد على النطاق الدولي او هي البيوع التي تتعلق بالمنقولات المادية وغير المادية التي تقوم عليها التجارة الدولية.[2]

اما عقود بيع الخدمات فتعد ضمن عقود البيوع الدولية، لأنها أصبحت شائعة ومطلوبة على نطاق واسع خارج النطاق الإقليمي.

2- خصائص عقد البيع

- **عقد ناقل للملكية :** فهو من أعمال التصرف. حيث تنتقل ملكية الشيء المبيع إلى المشتري بمجرد انعقاد العقد أي متى كان العقد صحيحاً مستوفي جميع الشرود اللازمة لصحته.

- **عقد معاوضة :** عقد البيع هو عقد ملزم للجانبين, يلتزم المشتري بدفع الثمن مقابل التزام البائع نقل ملكية الشيء المبيع له.

- **عقد رضائي :** يتم بمجرد تلاقي الإيجاب والقبول. ليس هناك حاجة إلى إفراغ العقد في قالب شكلي لكي يكون صحيحاً. مع ذلك, هناك بعض الحالات الاستثنائية والتي يتطلب فيها النظام اتخاذ بعض الإجراءات الشكلية

[1] المادة 351 من القانون المدني الجزائري

[2] مية ملوكي، استراتيجيات التفاوض في لبرام عقود التجارة الخارجية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2018/2017، الجزائر، ص ص21-22

بدونها يعتبر العقد باطلاً بطلاناً مطلقاً. كبيع السفينة والطائرة والذي اشترط النظام لكي يكون العقد صحيحاً أن يكون مكتوباً و مسجلاً[1]

3- اثار عقد البيع

يرتب على عقد البيع آثار على كل من البائع و المشتري نوجزها فيما يلي:[2]

ا- بالنسبة للبائع

-الالتزام بنقل ملكية المبيع :

يرتب عقد البيع على عاتق البائع التزاماً بنقل ملكية المبيع إلى المشتري، ويختلف هذا الالتزام بحسب المبيع، فإذا كان المبيع منقولا معينا بالذات فإن الالتزام بنقل الملكية ينفذ فورا وبمجرد انعقاد العقد وبقوة القانون، أما إذا كان المبيع منقولا معينا بالنوع فإن تنفيذ التزام البائع بنقل الملكية يعلق على قيام البائع بإفراز المبيع ، وإذا كان المبيع واردا على عقار فإن الالتزام بنقل الملكية لا يتحقق إلا بتسجيل عقد البيع.

- **الالتزام بتسليم المبيع :**

يترتب هذا الالتزام بمجرد العقد ولو لم ينص عليه فيه، فهذا الالتزام من مقتضيات عقد البيع فلا فائدة من التزام البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري إذا لم يتضمن هذا لنقل تسليم المبيع حتى يتمكن المشتري من حيازته والانتفاع به ، أما عدم تنفيذ هذا الالتزام فيؤثر سلبا على المشتري خاصة في بيع المنقول المعين بالذات، لأنه إذا لم ينفذ البائع التزامه بتسليم المبيع للمشتري وقام ببيعه مرة أخرى وتسليمه للمشتري الثاني، فضّل الثاني على المشتري الأول رغم انتقال الملكية إليه بمجرد العقد إعمالا لقاعدة الحيازة في المنقول بحسن نية سند الملكية .[3]

[1] محمد صبري السعدي, شرح القانون المدني الجزائري النظرية العامة للالتزام, الطبيعة الثانية, الجزء الاول ,دار الهدى الجزائر , 2010 ص 83.,
[2] الياس ناصيف العقود الدولية الائتمانية في القانون المقارن، توزيع منشورات الحلبي الحقوقية لبنان ، 2010،ص 86
[3]نفس المرجع أعلاه

-الالتزام بضمان التعرض و الاستحقاق :

بمقتضى هذا الضمان يلتزم البائع الامتناع عن كل ما من شأنه حرمان المشتري من كل أو بعض سلطاته على المبيع، أو حرمانه من الانتفاع به انتفاعا هادئا، ويجب عليه أيضا دفع تعرض الغير للمشتري، و يعد هذا التزام بالضمان في الواقع التزاما مزدوجا، فهو من ناحية يلتزم بعدم التعرض شخصيا للمشتري سواء في ملكيته أو في حيازته للمبيع، ومن ناحية أخرى يلتزم البائع بضمان تعرض الغير للمشتري أي ضمان التعرض الصادر من أجنبي عن العقد يدّعي بحق على المبيع يهدد المشتري في ملكيته أو يعكر حيازته.

-الالتزام بضمان العيوب الخفية

أي ان يكون المبيع خاليا من العيوب التي تنقص من قيمته أو من نفعه، إذ يتقرر التزام البائع بضمان العيوب الخفية لأن المشتري نظر عند تحديد الثمن إلى الفائدة المرجوة من المبيع، فإذا كان في المبيع عيب ينقص من مقدار هذه الفائدة لم يحقق المشتري مقصده من هذا الشراء .

و العيب الخفي الذي يضمنه البائع هو الآفة الطارئة التي تخلو منها الفطرة السليمة للمبيع كالسوس في الخشب والضعف في الأساس الذي يهدد البناء القائم

ب-التزامات المشتري

يقابل التزامات البائع التزامات تقع على عاتق المشتري وتتمثل هذه الأخيرة في: الالتزام بالوفاء بالثمن، الالتزام بدفع نفقات البيع وتكاليف المبيع، وكذا الالتزام بتسلم المبيع .

-الالتزام بالوفاء بالثمن:

هو الالتزام الأساسي الذي يقع على عاتق المشتري، إذ يلتزم بدفع الثمن المتفق عليه في العقد أو ذلك الذي تم تحديده فيما بعد وفقا لأسس التقدير الموضوعية المتفق عليها في العقد، وقد يتفق الطرفان على أن يدفع الثمن على عدة أقساط أو دفعة واحدة.

-الالتزام بدفع نفقات البيع وتكاليف المبيع:

إذا لم يكن هناك اتفاق أو عرف ينص على انه نفقات عقد البيع تقع على عاتق البائع، فإن هذه النفقات تقع على المشتري، وهي تشمل مثلا نفقات تحرير عقد البيع كأتعاب الموثق الذي يحرره، ومصاريف استخراج الشهادات العقارية، وكذا رسوم التصديق على التوقيعات وسوم التسجيل إذا كان المبيع عقارا.

فإذا قام البائع بدفع بعض هذه النفقات أو كلها فإنه يمكن ان يضيفها الى الثمن باعتبارها من ملحقاته

-الالتزام بتسلم المبيع :

يتم تنفيذ التزام المشتري بتسلم المبيع عندما يستولي عليه فعليا، بعد ان يفي البائع بالتزام التسليم ، اذ يكون من المستحيل على المشتري التسلم ما لم يسبقه التسليم .

4- اركان عقد البيع :

- **الرضا** :يتحقق في عقد البيع بتوافق إرادتي البائع والمشتري كأصل عام، على إحداث الأثر القانوني المقصود منه (من عقد البيع).ولا يكفي وجود الرضا بل ينبغي ان يكون الرضا صحيحا من حيث الاهلية وعدم وجود عيوب الرضا ، كما يجب تراضي الطرفين .

-**المحل:** لعقد البيع محلان رئيسيان هما المبيع و الثمن

المبيع أن يكون المبيع موجوداً أو قابلاً للوجود ،قابلاً للتعيين، ملك البائع

و من خصائص الثمن أنه يجب أن يكون مقدراً أو قابلاً للتقدير و أن يكون حقيقيا

-**السبب في عقد البيع**. فيكون سبب التزام البائع بنقل الملكية هو التزام المشتري بدفع الثمن، و سبب التزام المشتري بدفع الثمن هو الحصول على ملكية الشيء المبيع من البائع، فإذا تخلف سبب التزام أحد الطرفين فلا وجود للبيع[1]

5- شروط البيع

ا-شروط العاقدين:

- الأهلية: أي أن يكون كل من المتعاقدين عاقلاً ومميّزاً، أنّ الصبي المميّز يجوز بيعه مع أن يكون موقوفاً على موافقة وليه.
- تعدد العاقد: أي لا يجوز أن يتم العقد عن طريق شخص واحد، أو أن يكون وكيل واحد عن طرفي العقد.
- الرضا والاختيار: يجب أن يُظهر كل من العاقدين الرضا في الاختيار، لما سيقوم به من بيع أو شراء.
- أن يكون البائع مالكاً لمحل العقد: يجب أن يكون البائع قادراً على التصرّف في المبيع، وهذا يتطلّب أن يكون المبيع في ملكيته.[2]

ب-شروط المبيع:

- أن يكون المبيع موجوداً: بحيث لا يصح أن ينعقد العقد على المعدوم.
- أن يكون المبيع مالاً متقوّماً: عدم انعقاد العد على الأشياء التي لا تعتبر مالاً
- أن يكون المبيع مملوكاً: أن يكون المبيع مملوكاً لمن يقوم بالعقد.

---

[1] نفس المرجع أعلاه ، ص50

[2] https://e3arabi.com/%D8%A7%D8%B3%D9%84%D8%A7%D9%85/%D8%A3%D8%B1%D9%83%D8%A7%D9%86-%D8%B9%D9%82%D8%AF-%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B9-%D9%88%D8%B4%D8%B1%D9%88%D8%B7%D9%87/consulte le 01-11-2021

- أن يكون المبيع معلوماً: أي أن يكون المبيع معلوماً وظاهراً لكل من العاقدين، ولا جهالة في أي جانب منه، حيث يجب أن يتحقق العلم بالمبيع من خلال تحديده.

6- مراحل ابرام العقود التجارية

يمكن ان نحصر مراحل ابرام عقود التجارة الدولية في ستة مراحل وهي كالتالي:[1]

أولا: مرحلة المفاوضات

ان المفاوضات هي أسلوب للتوصل الى ابرام عقود التجارة الدولية، او هي مناقشة مشتركة لعناصر عقد مقترح تهدف الى الوصول لصيغة او تصور مشترك مقبول بين الطرفين، وتشهد هذه المرحلة عقد اجتماعات متصلة او متقطعة سواءا كان ذلك مباشرة، او من خلال تبادل المعلوماتية، كما تشهد تبادلا للمقترحات والتقارير والدراسات الفنية بما في ذلك الاستشارات القانونية، للتعرف عما يسفره الاتفاق من حقوق والتزامات للطرفين.

ثانيا: مرحلة الابرام

يعبر عن مرحلة الابرام عندما يضع بين مصدر ومستورد بشكل خطي كامل ما تم الاتفاق عليه فيما بينهما، وتأتي هذه المرحلة بعد الانتهاء من المفاوضات، حيث يصبح من خلالها العقد كاتفاق كامل، وان العقد هو الشكل النهائي لكامل ما تم الاتفاق عليه، وهذا مستنبط من " قاعدة الاثبات بالكلام " وعموما فان هذه المرحلة تشهد تجسيدا عمليا لزمن اقتران الايجاب مع القبول من قبل طرفي المفاوضات.

ثالثا: مرحلة الوفاء بالتنفيذ

تعبر هذه المرحلة عن قيام الفريقين بتنفيذ التزاماتهما بشكل دقيق وفق احكام العقد، ويتم الوفاء بالعقد عندما ينجز تنفيذ اخر التزام يقع على عاتق احد الطرفين بشكل كامل، وعادة التزام المصدر بضمان العيوب، غير انه

[1] عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية: النظرية المعاصرة، دار هومة، ط2، الجزائر، 2009، ص ص168-173

اذا حدث اثناء التنفيذ حالة قوة قاهرة او ظرف طارئ فانه ينشا على عاتق الطرفين اعمال شرط الطوارئ، وهو شرط يكون في العقد التجاري الدولي الذي يقضي بإعادة التفاوض لملائمة ذلك العقد للظروف التي حدثت.

رابعا: مرحلة الانتهاء

يتم انهاء العقد تنفيذا لأحكام واردة في العقد نفسه، ويكون على نوعين: الأول هو الانهاء دون سبب، ويحدث هذا عادة عندما يقرر المستورد ان يستغني عن العقد دون سبب، وهذا النوع يجب ان ينص عليه صراحة في العقد وهو امر غير معتاد في عقود التصدير النموذجية، اما الثاني فيحدث بسبب التقصير فيمكن ان يتم عند حدوث حالات التقصير والتي ينص العقد صراحة على انها تعطى لاحد الفريقين وعادة هذا الطرف يكون المشتري.

خامسا: مرحلة الإلغاء

تتم هذه المرحلة عندما يرتكب أحد الطرفين خرقا للعقد ويرفض الطرف الاخر متابعة تنفيذ العقد بسبب هذا الخرق، وتبدأ هذه المرحلة عندما ينهي أحد الفريقين العقد بسبب خرق مرتكب من قبل الفريق الاخر.

سادسا: مرحلة الفسخ

يتم الفسخ إذا اتفق الطرفان على وضع نهاية للعقد، ومؤداه ان يتحرر المتعاقدين من الالتزامات التي تقع على عاتق كل منهما بسبب العقد غير ان ذلك لا يعني ابراء المتعاقدين من جميع التزاماتهما، او انقضاء كافة شروط العقد اذ تظل بعض الشروط قائمة وواجبة النفاذ رغم الفسخ كما يجوز ان يتم إذا تبين لاحد طرفي العقد ان الطرف الاخر سيرتكب اخلالا جوهريا بالعقد في المستقبل.

الدرس الرابع : تقنيات النقل الدولي

يعتبر النقل من أهم فروع النشاط الإنساني ، فهو الوسيلة التي تساهم في انتقال شتى البضائع ، السلع و الأشخاص بين انحاء العالم ، و ذلك بمختف الطرق و التقنيات . يعتبر النقل البحري أقدم و أول الوسائل التي اعتمدها الإنسان في النقل ، لكن مع مرور الزمن تطور هذا الأخير و أصبح يعتمد على تقنيات و مهارات جديدة ، كما أنه يعتمد على معايير مختلفة و يتميز بعدة شروط حتى يحقق فعاليته في التجارة الدولية

1- ماهية النقل الدولي

ا- مفهوم النقل الدولي .

التعريف 1 : هو حركة للأفراد ، السلع ، المعلومات ، الأفكار و رأس المال من مكان الى أخر . [1]

التعريف 2 : كما يمكن تعريفه على انه أداة استراتيجية و حاسمة لنقل البضائع أو منتجات معين بين مختلف دول العالم ، حسب معايير و قواعد معينة وفق نظام لوجستي يتكون من العديد من الوسطاء . [2]

التعريف 3 : كما يعرف أيضا أنه حركة البضائع أو الأشخاص من بلد إلى آخر. و هذا يعني مرور البضائع عبر حدود بلد معين إلى بلد آخر عن طريق الجو أو البر أو البحر [3]

التعريف 4 : يعمل النقل الدولي في جميع أنحاء العالم و يتجاوز الحدود الوطنية ، يتم تنفيذه من قبل وكلاء الشحن و شركات النقل الذين يضمنون الشحن الآمن و السريع .

---

[1] humanities.uobabylon.edu.iq , 10/05/2021 , 22 :45 .

[2] Harbane Tassadit , Larras Zohra , Le transport international des marchandises à travers les procédures de dédouanement , faculté des sciences économiques commerciales et des science de gestion, université mouloud mammeri , tizi algérie , 2018 , P6

[3] www.saloodo.com , 10/05/2021 , 23.30.

ب- أنواع النقل الدولي .

النقل البحري : هو نوع من النقل المائي ، يتم من خلاله نقل الأشياء عبر المياه باستخدام السفن و الزوارق أو أي وسيلة أخرى تسير عبر المياه . يتم معظم نقل البضائع بين بلدان العالم بواسطة سفن كبيرة ، من ضمنها سفن الحاويات و ناقلات النفط و ناقلات المواد الأولية . و يعد النقل البحري من أقدم وسائل النقل التي استخدمها الإنسان خاصة من قبل الدول المجاورة للمسطحات المائية (محيطات، بحار، بحيرات). [1]

خصائص النقل البحري :

- التخصص عادة ما يكون النقل بالسفن يرتكز على نقل مادة معينة مثل: ناقلات النفط، ناقلات الموز بين أميركا الوسطى والولايات المتحدة، وناقلات عصير العنب بين الجزائر وفرنسا. إضافة الى سفن نقل الركاب

- زيادة الحمولة للسفينة الواحدة : حيث تصل في بعض السفن إلى عدة مئات الآلاف من الأطنان في المناطق ذات الغاطس المائي الذي يزيد على عشرة أمتار .

زيادة سرعة السفن و التي قد تصل إلى خمسون ميلاً بحرياً نتيجة التقنيات الحديثة المستخدمة في بنائها

- انخفاض تكاليف النقل البحري مقارنةً بوسائل النقل الأخرى.

- توفر و تنوع عدة خطوط نقل بحري رئيسية عبر العالم .

النقل الجوي الدولي : يعرف النقل الجوي الدولي بأنه نقل الركاب ، أو البضائع ، أو البريد ، من نقطة واقعة في دولة إلى نقطة واقعة في دولة أخرى ، بمقابل أجر أو تعويض مادي بواسطة الطائرة ، و ذلك على أساس منتظم أو غير منتظم. و يلاحظ أن هذا التعريف لا يشمل كل استخدامات للطائرة فهناك مجالات لا يطلق عليها النقل الجوي الدولي مثال ذلك الطيران العام أو ما يطلق عليه الأشغال الجوية ، أو طيران العمل الهوائي مثل استخدام الطائرة في مقاومة الآفات الزراعية ، عن طريق الرش الزراعي أو أعمال نثر البذور ، و أعمال التخطيط الإنشائي ، و غير ذلك من الأغراض .[2]

---

[1] HARBANE Tassadit , LARRAS Zohra , opecit , PP6-8

[2] http://www.moqatel.com/openshare/Behoth/ModoatAma1/Tiaranmadn/sec14.doc_cvt.htm le 17-08-2021 08.42

النقل البري : هو حركة الأشخاص و البضائع على اليابسة . فتنامي حاجة الناس إلى التنقل بأعداد كبيرة ، وكذا نقل كميات كبيرة من البضائع على البر براحة و أمان ، و في زمن قصير في العصر الحاضر يتطلب وجود وسائل نقل فعالة و سريعة و طرق صالحة لحركة تلك الوسائل .

وسائل النقل البرية كثيرة و متنوعة ، ابتداء من حمل الأشياء و السير بها أو جرّها أو تحميلها على الدواب ، و انتهاء باستخدام المركبات و الآلات الميكانيكية الذاتية الحركة التي تتغذى بمختلف أنواع الطاقة ، إضافة إلى الطرق و خطوط النقل المناسبة لحركتها.

ج- أهمية النقل الدولي .

- **نقل المواد الخام إلى المصنعين أو المنتجين :** تنقل وسائل النقل المواد الخام من الأماكن التي تتوفر فيها، إلى أماكن معالجتها بهدف إنتاج سلع تامة.
- **نقل البضائع إلى العملاء :** تحريك البضائع من مكان إلى آخر بسهولة وسرعة كبيرة، مما يؤدي ذلك إلى انتشار السلع في أجزاء مختلفة من العالم .
- **تحسين مستوى المعيشة :** تسهل وسائل النقل العملية الإنتاجية، وتمنح المستهلكين فرصة اختيار البضائع على اختلاف أسعارها، مما يرفع ذلك مستوى معيشة أفراد المجتمع.
- **المساعدة في حالات الطوارئ والكوارث الطبيعية:** تساعد وسائل النقل الدول في الأزمات القومية مثل الحروب أو الاضطرابات الداخلية، وتوفر اللوازم الضرورية للحد من الكوارث الطبيعية.
- **توفير فرص عمل :** يوفر النقل فرص عمل جديدة للأفراد مثل الطيارين، وطاقم الطائرة، وقبطان السفينة، وسائقي السيارات ، كما يوفر فرص عمل غير مباشرة مثل العمل في إنتاج وسائل النقل، ومعداته.
- **تنقل اليد العاملة :** يساعد النقل على تنقل الأيادي العاملة من مكان لآخر، فمثلاً يذهب العديد من عمال الهند للعمل في الدول الأجنبية، والعكس صحيح.

• **التقريب بين الأمم** : يسهل النقل حركة الأشخاص من دولة لأخرى، ويُساعد على تبادل الثقافات والآراء والممارسات بين الناس من جميع أنحاء العالم، مما يؤدي ذلك إلى خلق لغة تفاهم ووعي بينهم و لك عبر مختلف البلدان، ويُعزِّز شعور الأخوة الدولية .[1]

2- معايير اختيار وسائل النقل الدولي .

عند المفاضلة بين أساليب ووسائل النقل المختلفة (بحري، نهري، جوي، طرقي، سكة حديد، أنابيب)، يتم الاستناد على مجموعة من المعايير هي أهمها [2] :

• **التكلفة** : تتمثل في المبالغ الفعلية المدفوعة نظير استخدام وسيلة النقل ، إضافة إلى التكاليف الأخرى التي قد تترتب على ذلك الاستخدام مثل تكاليف التخزين، التغليف اللازم و للنقل.

• **الوقت (السرعة)** : يمثل الوقت المستغرق في نقل البضاعة من محطة الشحن إلى المخازن أو الأسواق المستهدفة، أحد اهم المعايير المستخدمة للمفاضلة بين وسائل النقل المختلفة، ونميز بين وسائل النقل من حيث قدرتها على تحقيق الترابط السريع بين محطات النقل .

• **الاعتمادية** : يشير هذا المفهوم إلى مدى الثقة في قدرة وسيلة النقل على تحقيق الانتظام في عملية الإمداد، حيث أن وسائل النقل يتأثر أداؤها بعوامل خارجية مثل أحوال الطقس، الحوادث المرورية، الازدحام...

• **تغطية السوق** : يقصد بها قدرة وسيلة النقل على إيصال السلع إلى مناطق محددة مثل المخازن أو الأسواق. لكن عدم وجود قنوات النقل كالأنهار ، السكك الحديدية أو مطارات في مناطق معينة، سيؤدي الى صعوبة خدمتها ، وهو ما يعني في ذات الوقت استبعاد وسائل النقل تلك كبدائل لخدمة هذه المناطق.

• **القدرات أو التسهيلات** : تعني مدى قدرة وسيلة النقل على توفير الإمكانيات والظروف المناسبة لنقل نوعيات معينة من السلع، فهناك بعض المنتجات تحتاج إلى درجات حرارة أو برودة معينة حتى تحتفظ بخواصها الأصلية،

---

[1] https://mawdoo3.com/%D8%A3%D9%87%D9%85%D9%8A%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%82%D9%84

[2] جيلح الصالح . ، محاضرات إمداد و نقل دولي ، السنة الثانية ماستر ، تخصص مالية و تجارة دولية ، كلية العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة ، 2021

وهناك البعض الآخر يحتاج إلى استخدام تسهيلات خاصة مثل المواد السائلة والغازات، فإذا لم تستطع وسيلة النقل توفير مثل هذه المتطلبات فإنها لا تعتبر مناسبة للغرض من عملية النقل .

- **الأمان:** إن وصول البضاعة بنفس الظروف والمواصفات التي شحنت بها يعكس مستوى أمان وسيلة النقل، ومع ذلك يتم التأمين عليها سواء من خطر السرقة أو التلف أو الفقدان أو الكسر...الخ
- **خصائص السلعة :** إلى جانب ما سبق ذكره يتم اختيار وسيلة النقل لاعتبارات أخرى أخرى منها طبيعة السلعة من حيث قابليتها للتلف ، الخطورة ، أو قيمتها (غالية ، رخيصة) ، فالسلع مرتفعة القيمة يكون صاحبها مستعدا لدفع أجرة نقل أعلى .

3- تكاليف النقل الدولي .

إن تكلفة النقل ليست السعر الذي تدفعه المؤسسة للحصول على الخدمة فقط ، بل تحدد هذه التكلفة وفق المسافة والحمولة، مضاف إليها أي تكلفة او خدمة إضافية تقدمها الوسيلة، مثل تكلفة خدمة المناولة والشحن في منطقة الشحن، أو تكلفة المناولة والتفريغ في مناطق الاستلام، أو تكلفة تغليف وإعداد وتجهيز البضاعة للشحن، إضافة إلى تكلفة التأمين على المنقولات . تتراوح هذه التكلفة بين 5% و15% من التكلفة الكلية للمنتجات ، وهي تشكل نصف تكاليف الإمداد تقريبا، ولذا تعد من أهم العوامل في تحديد مواقع الإنتاج ونقاط التخزين و البيع .

4-أسس تحديد تسعيرة النقل :

نظرا لأهمية عنصر تكاليف النقل في حساب أسعار النقل، لابد من تحديد العوامل التي تؤثر على هذه التكاليف وذلك لإحكام الرقابة عليها، هذه العوامل بعضها يرتبط بالبضاعة نفسها وبعضها يرتبط بسوق النقل والبضائع:[1]

[1] جيلح الصالح، مرجع سبق ذكره

أ. **العوامل المرتبطة بالبضاعة :**

تؤثر خصائص البضاعة في تسعيرة النقل وهذه الخصائص تشمل كل من :

- كثافة البضاعة أي وزن البضاعة المنقولة إلى حجمها، فنجد على سبيل المثال أن الحديد والمعلبات والورق تتميز بارتفاع نسبة وزنها بالنسبة لحجمها، وذلك عكس الملابس والالكترونيات واللعب، وبصفة عامة نجد أن البضائع ذات الكثافة المنخفضة تتحمل سعر نقل أكبر.
- معدلات استغلال مساحة وسيلة النقل اذ نجد العديد من السلع يمكن أن تشغل بالكامل المكان المخصص للشحن في وسيلة النقل المستخدمة، في حين أن بعض السلع الأخرى مثل السيارات والآلات لا تستطيع أن تملأ الفراغات المتاحة بالكامل.
- صعوبة/ سهولة المناولة فالبضائع التي تتميز بصعوبة مناولتها تتحمل أسعار نقل مرتفعة أما البضائع ذات الشكل النمطي (مثل مواد الخام ومعلبات...) فلا تحتاج إلى معدات مناولة ذات طبيعة خاصة، وبالتالي تكون تكلفة نقلها أقل.

ب. **قيمة البضاعة** فكلما ارتفعت قيمة البضاعة كلما دفع الشاحن تسعيرة نقل أكبر، وكلما تزايد احتمال تعرض البضائع المنقولة للتلف أو السرقة (كما هو الحال بالنسبة للمجوهرات أو الحاسبات الآلية وغيرها...)، كلما زادت أعباء النقل وبالتالي زادت التسعيرة

ت. **العوامل المرتبطة بسوق النقل:**

بالإضافة إلى خصائص البضاعة، تتأثر تكلفة النقل أيضا بظروف السوق مثل:

- **درجة المنافسة السائدة بين الوسائل المختلفة والمنافسة في عرض الوسيلة الواحدة :** فكلّما زادت حدة المنافسة بين وسائل النقل المتاحة كلما قلّت أسعارها والعكس ، اذ تمثل المنافسة بين المنتجات المعروضة عاملا هاما في تحديد سعر وتكلفة النقل .
- **موقع السوق (مسافة النقل)** : وهذا العامل يحدد طول المسافات التي ستنقل البضائع خلالها، لذا فكلّما بعدت الأسواق عن مراكز الإنتاج كلّما زادت تكلفة النقل والشحن والعكس صحيح .

• **القيود الحكومية المفروضة على وسائل النقل :** قد تؤدي إلى إضافة تكاليف جديدة نتيجة ضرورة استيفاء بعض الشروط، مما قد يزيد من تكلفة النقل، وبنفس المنطق قد تقوم هذه القيود بتحديد أسعار وسائل النقل مثلا مما قد يخفض تكلفة النقل.

• **الموسمية في عمليات النقل** ان تركيز النقل في فترة معينة يمكن ان يمثل ضغطا على وسائل النقل المتاحة مما قد يرفع أسعارها، وبالتالي يزيد من تكلفة النقل والعكس في حالة انخفاض حركة النقل .

5- مستندات النقل الدولي .

إن عقد النقل الدولي للبضائع يتم إثباته وتجسيده ماديا من خلال وثيقة (مستند النقل) ، تعد في الغالب وفق نموذج موحد لكل نمط من وسائل النقل، وهنا نميز بين مستندات نقل يعدها الناقل وأخرى يعدها وكلاء العبور.

ا-**بوليصة أو سند الشحن :** وثيقة تثبت استلام البضائع للشحن صادرة عن شخص يعمل في مجال نقل البضائع أو إرسالها و هي أنوعين :

- **بوليصة الشحن البحري :** هي وثيقة تصدر من الناقل البحري أو وكيله أو ربان السفينة إلى الشاحن ، يثبت تسلمه البضائع على ظهر السفينة ، و استعداده لنقلها إلى الوجهة المتفق عليها في عقد النقل البحري ، و يحرر سند الشحن على الأقل من أربع نسخ تسلم إلى كل من الناقل البحري ، الشاحن ، ربان السفينة ، و تبقى النسخة الأصلية مع وكيل السفينة في الميناء الذي أصدر سند الشحن .

- **بوليصة الشحن الجوي :** هي وثيقة تأكيد الناقل بالإستلام و استعداده لنقل البضائع ، و إيصال صادر عن شركة طيران دولية للسلع ، وهي دليلا على عقد النقل ، لكنها ليست وثيقة تثبت ملكية البضاعة و بالتالي فإن بوليصة الشحن الجوي غير قابلة للتداول .

ب-بطاقة النقل البري الدولي "CMR" :

تمثل إشعار الشحن ، و دليل إثبات تحمل الناقل مسؤولية نقل البضائع ، يكون الإشعار خالي من التحفظات اذا ما كانت البضاعة في حالة جيدة ، و يعتبر إشعار الشحن تجسيدا لعقد الشحن ، و يجب إعداده بالشكل الذي

يتفق مع قواعد الإتفاقية المتعلقة بالنقل عبر الطرق Convention relative au contrat de transport international de Route par Marchandise

لذذى تسمى باختصار "CMR" ، و تتكون هذه الوثيقة من أربع نسخ : نسخة حمراء للمرسل، نسخة زرقاء للمرسل إليه، نسخة خضراء للناقل و نسخة سوداء للناقل الثانوي إن وجد . كما ينبغي أن تحتوي على مجموعة من التفاصيل أهمها : تاريخ الإشعار و مكان صدوره ، اسم و عنوان المرسل ، اسم و عنوان الناقل ، مكان و تاريخ تحميل السلع ، مكان التسليم ، وصف طبيعة السلع و طريقة التغليف ، عدد الرزم و عالماتها الخاصة ، الوزن الكلي أو الكميات الموصوفة ، رسوم الشحن و الرسوم الإضافية ، الرسوم الجمركية ، و رسوم أخرى قد تقيد منذ صياغة العقد و حتى موعد التسليم .

ج-دفتر النقل البري الدولي "TIR" :

هو مختصر لعبارة "Carnet de Transit Routier International" المنبثق من معاهدة الأمم المتحدة للنقل الدولي للبضائع لعام 1975 تعد إتفاقية "TIR" من أهم و أشمل الأنظمة في مجال الجمارك للمرور العابر عبر الطرق .

يمكن استخدام كل دفتر TIR للنقل مرة واحدة فقط ، و عند إنتهاء النقل البري الدولي في مكتب الجمارك المستقبل للسلع ، يجب أن يسلم السائق الدفتر مؤشر عليه حسب الأصول من قبل سلطات الجمارك المستقبلة ، كما يجب على السلطات الجمركية أن تؤكد على الفور إنهاء عملية النقل البري الدولي إلكترونيا ، و يتم إرجاع دفاتر TIR للجمعية الوطنية الضامنه ، و التي تقوم بدورها بإرسال دفاتر TIR إلى الإتحاد الدولي للنقل البري للرقابة النهائية و الأرشفة .

د-وثيقة النقل الدولي بالسكة الحديدية :

وثيقة يعدها المرسل و شركة السكة الحديدية ، و هي تجسيد لعقد نقل البضاعة هذه الوثيقة تكون وفق نموذج مطابق للنموذج المحدد من طرف الإتفاقية الدولية المتعلقة بنقل البضائع واسطة السكة الحديدية .

هـ-الوثائق الصادرة عن وكلاء الشحن أو العبور :

•**وثيقة استلام وكيل الشحن أو العبور** : وثيقة يصدرها وكيل الشحن أو العبور، يثبت فيها أنه استلم البضاعة بحالة جيدة في مستودعاته أو مخازنه من عند الشاحن أو المرسل ، و بأنه يضعها في متناول المرسل إليه ، أو أنه سيعيد إرسالها له .

•**منزل الشحن الجوي** : تستخدم للطرود المجمعة في شحنة واحدة ، تعدها شركات التجميع للنقل الجوي للبضائع ، و بعد توقيعها من قبل شركة الطيران تسلم للشاحن ، و هذا التوقيع يثبت مسؤولية الناقل الجوي .

•**قائمة التعبئة:** وهي وثيقة أساسية مطلوبة على وجه الخصوص من قبل الجمارك، سواء للتصدير و الإستيراد ، ضرورية لكل من للناقلين، شركات المناولة ، و العميل ، لذلك يجب على المصدر التأكد من أنه قد أعدها بطريقة دقيقة و مقروءة ، حيث أنه بعد الإنتهاء من التعبئة و التغليف و وضع العالمات على الطرود ، يتم تحديد على قائمة التعبئة كل من علامات الطرد ، ترقيمه ، وزنه الإجمالي بالكلغرام ، وزنه الصافي بالكلغرام ، أبعاده بالسنتيمتر و الحجم بالسنتيمتر مكعب ، و تفاصيل المحتويات في كل طرد ، و أخيرا عدد الطرود ، و الوزن الإجمالي و الحجم الإجمالي.

الدرس الخامس: العبور و التراميز

مع توسع و تطور التجارة الخارجية والعلاقات الدولية، أصبح من الضروري وجود طرق و قواعد تنظمها لتسهيل حركة التعامل، وعلى هذا الأساس سعت كل من الدول العالم و المنظمات الدولية إلى استحداث أنظمة جمركية اقتصادية تتماشى مع التطور الاقتصادي. و التي كان من ابرزها نظام العبور و تطبيق التراميز

I- نظام العبور وأشكاله

1- مفهوم نظام العبور :

هو نظام اقتصادي جمركي يسمح للمتعاملين الاقتصاديين بنقل بضائعهم تحت المراقبة الجمركية من مكتب جمركي يدعى مكتب الدخول (الانطلاق)، نحو مكتب آخر (مكتب الوصول) و هذا برا أو جوا . مع تعليق جميع الحقوق و الرسوم الجمركية و الإجراءات المتعلقة برقابة التجارة الخارجية أو تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي. يمكن استعمال طريق واحد للنقل أو عدة طرق متتالية .[54]

2- أشكال العبور :

العبور المباشر و يتمثل في العبور من مكتب الدخول إلى التراب الوطني نحو مكتب آخر للخروج و هو العبور الدولي.

العبور نحو الداخل و يتمثل في العبور من مكتب الدخول نحو مكتب داخلي.

العبور نحو الخارج و يتمثل في العبور من مكتب داخلي نحو مكتب خارجي.

العبور الداخلي و هو النقل بين مكتبين داخليين أو على المستودعات الجمركية [55]

---

[54] الملحق المعين "هـ" من اتفاقية كيوتو المعدلة

[55] منشور رقم 73/م ع ج/ديوان/م 120 المؤرخ في /19/ 09 1999 المتعلق بعبور البضائع عن طريق البر

3- مراحل العبور

أولا التصريح: على المستفيدين من نظام العبور بمختلف أنواعه التقيد بتقديم تصريح مفصل يحدد فيه كل مواصفات البضاعة.

ثانيا التشميع: على أعوان مكتب الدخول وضع التشميع أو أي وسيلة أخرى للتعرف على شاحنات النقل مثلا باستثناء العبور عن طريق السكك الحديدية. في حالة حدوث أي حادث أو مشكل تسبب في إتلاف التشميع ، أو حدوث ضياع يأثر على تشخيص البضائع خلال عملية النقل، على المتعامل أو الناقل أن يعلم في أقرب الآجال مكتب الجمارك أو الدرك الوطني الأقرب من مكان الحادث.

ثالثا المدة: تحدد مدة العبور قبل انطلاق العملية (مكتب الدخول)، و عند الاكتمال أي بمكتب الوصول توجه البضائع الى نظام جمركي آخر.

رابعا تقديم البضائع عند الوصول: إلا في حالة القوة القاهرة، يستوجب على المعني الرئيسي او الناقل أن يتعهد بتقديم البضائع الموضوعة تحت هذا النظام كاملة و في حالة جيدة إلى مكتب الوصول، أما النقائص المكتشفة أثناء عملية التفريغ فتدون في كشف تباين يتضمن عدد الطرود المسجلة في بيان الحمولة، و الكمية المستقبلة[56]

4- البضائع المستثناة من نظام العبور

لا تمنح الاستفادة من نظام العبور مطلقا لقائمة البضائع التالية :

- العلامات المزورة .
- البضائع التي تحمل علامات مزورة توحي بالمنشأ الجزائري.
- الكتب ، المجلات ، الأفلام و كل الأشياء الأخرى المضرة بالأخلاق و الآداب العامة
- المخدرات و كل المواد المهيجة الأخرى ، و كذا المواد المضرة بالصحة العمومية (إدارة الجمارك تطلب إجراء فحص صحي و مراقبة صحة البضائع العابرة) [57]

[56]المادة 117 من الامر 02-08 المؤرخ في 24 يوليو 2008 يحدد كيفية تطبيق المادة 118 من قانون الجمارك الجزائري

[57]لمادة 126 من القانون رقم 79 -07 الصادر في 21 جويلية 1979 المعدل و المتمم.

5-أعوان العبور:

تكون الإجراءات المبسطة للعبور في النقل عن طريق السكك الحديدية أو عن طريق الجو و يعتبر رجل العبور أساس الوساطة في عمليات النقل . مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل، يعمل لحساب موكله ، مكلف باستلام البضائع من الناقل البحري وبإتمام المعاملات الجمركية وبإجراء عقود التأمين، و إذ لزم الأمر يقوم بالتعاقد على نقل البضائع مجددا ، بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو ، لإيصالها إلى المكان المحدد، ومختلف هذه المهام القانونية تمثل الأعمال العامة والخاصة المخولة لرجل العبور، والذي يمكن أن يكون:[58]

وكيل النقل :

هو شخص مادي أو معنوي ، يلتزم تحت مسؤوليته وباسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، وهذا في إطار احترام شروط القانون التجاري مقابل سعر جزافي، فهو يقوم بتنظيم وتحقيق كل العمليات المتتالية ، بالوسائل التي يراها ملائمة من البداية إلى النهاية.

الوكيل المعتمد لدى الجمارك:

يعرف الوكيل بأنه الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم لحساب الغير بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل بالبضائع ، سواء مارس هذه المهمة ممارسة رئيسية أو كانت تكملة لنشاط رئيسي، و على العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى الجمارك مستوى علمي محدد إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية و المالحة البحرية.

[58]محمود حامد، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار حميثرا للنشر والترجمة، القاهرة، مصر، 2017.

وكيل بالعمولة :

يتمثل عمله في التوزيع، الشحن وتفريغ السلع، كما يمكن أن يكون أيضا مكلف بالعبور في الميناء، إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ ، وهو غير مسؤول عن نقل البضاعة بوسيلة أخرى ،[59] و من الجهة القانونية فهو لا يحاسب الا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله.

II- **التراميز** terms commercial international

1- **تعريف التراميز**

وتعرف بقواعد الincoterms وهي اختصار للكلمة الانجليزية terms commercial international، أي مصطلحات التجارة الدولية و هي تعبر عن مجموعة من القواعد المتعارف عليها دوليا لتفسير أهم المصطلحات المستعملة في عقود التجارة الدولية ، وقد قامت غرفة التجارة الدولية سنة 1936 بوضع هذه القواعد في صيغ قانونية تجارية معروفة على الصعيد الدولي ، إذ تحدد و تعين التزامات طرفي عقد البيع الدولي ، فيما يخص نقل البضاعة و التأمين عليها ، والتعامل بشأن التخليص الجمركي ، كما تستخدم في حالة نشوب نزاع تجاري.

وبصفة عامة فان مصطلحات التجارة الدولية هي قواعد مشتركة لتسهيل التجارة الدولية أو شروط تحدد وتنظم التزامات المصدر والمستورد، والتي تشمل التكاليف والمخاطر، بهدف تسهيل عمليات التجارة الدولية عن طريق عرض لغة مشتركة.

[59] حمود حامد، نفس المرجع أعلاه.

2- مجموعات مصطلحات التجارة الدولية (التراميز)

بشكل عام ، يتم تصنيف مصطلحات التراميز إلى 4 فئات رئيسية ، مذكورة أدناه:

الجدول رقم 3 بين مجموعات التراميز

المجموعة	E	F	C	D
مكوناتها	EXW	FCA-FAS-FOB	CFR-CIF-CPT-CIP	DAF – DES – DEQ – DDU – DDP

- **المجموعة E و تتكون من :**

- **EXW – EX-WORK التوصيل الى باب المصنع**

في هذه الطريقة ، يكون البائع مسؤولاً فقط عن تسليم البضائع للعميل أمام باب المصنع. أي أن البائع يسلم المنتج إلى المشتري في المستودع أو مكان الإنتاج. و بالتالي سيتحمل المشتري جميع المسؤوليات من هذه اللحظة فصاعدًا. كالتحميل و شحن ، وسائل النقل و الشحن ، التأمين ، الجمارك و مخاطر النقل يمكن استخدام هذه الطريقة على جميع الطرق و أساليب الشحن و التخلية.

كما يجب ذكر المكان الدقيق لتسليم الشحنة بالتفصيل وبشكل واضح في العقد لتقليل مخاطر المشترى.

يفضل عدم استخدام هذه الطريقة للتصدير الدولي للبضائع. هذه الطريقة اكثر ملائمة للمعاملات الداخلية.

➢ **المجموعة F و تتكون من**

- **FCA – FREE CARRIER ناقل مجاني – التسليم إلى المكان المحدد في بلد المنشأ**

في هذه الطريقة ، تنتهي مسؤولية البائع تمامًا عند اجتياز البضائع لعمليات التصدير ، واستكمال الإجراءات الجمركية وتسليم الشحنة إلي الناقل أي الحامل. يحدد المشتري هوية الناقل ومكان تسليم البضاعة له ويجب ذكرها في العقد. ، بعد تسليم البضاعة إلى الناقل ، يُعفى البائع من المسؤولية ولا يتحمل أي مسؤولية بعد ذلك، فمن الآن فصاعدًا ، تقع جميع المسؤوليات والمخاطر على عاتق المشتري.

نقطة الخطر في هذه العملية هي وقت الشحن. حيث يتحمل المشتري جميع تكاليف الشحن والتأمين. و في هذه الطريقة ، يمكن للمشتري استخدام جميع طرق و اساليب الشحن و وسائل النقل. كما يوصى بتحديد المكان الدقيق لتسليم البضائع في العقد لتجنب أي مشاكل.

- **FAS: Free Alongside Ship شحن مجاني إلى جانب التوصيل الى السفينة**

في هذه الطريقة ، تنتهي مسؤولية البائع تمامًا عندما يتم تسليم البضائع بجوار السفينة ، عند مبدأ الوجهة وعلى الرصيف. فيتحمل المشتري مسؤولية جميع التكاليف المتعلقة بالنقل والتأمين وفحص البضائع. و مسؤولية جميع المخاطر الناشئة عن تلف البضائع أثناء التحميل والنقل. و عليه فهذه الطريقة مناسبة فقط للنقل البحري أو النقل في الممرات المائية للبلاد.

إذا لم يتم تحديد مكان تسليم البضائع في العقد ، يجوز للبائع تسليم البضائع في مكان أكثر ملائمة ،

- **FOB : Free Board تسليم البضائع على ظهر السفينة عند المبدآ او الوجهة**

تنتهي مسؤولية البائع عند دخول البضائع إلى درابزين السفينة. يتحمل المشتري مسؤولية جميع التكاليف المتعلقة بالنقل والتأمين والتفتيش. فهذه الطريقة مخصصة فقط للنقل البحري والممرات المائية. و يتم تحديد تسليم البضائع على سطح السفينة من قبل طرفي العقد في أي ميناء كان .

- **المجموعة C و تتكون من :**

في أساليب هذه المجموعة، يكون البائع ملزمًا بتحمل جميع تكاليف نقل البضائع إلى الوجهة ، ولكن جميع المخاطر أو الخسائر أو الأضرار التي تلحق بالبضائع يتحملها المشتري. و بالتالي يمكن القول أنه في هذه الطريقة ، يتم تقاسم المسؤوليات.

- **FR– Cost and Freight التكلفة والشحن إضافة الى تكاليف الشحن إلى الوجهة.**

تنتهي مسؤولية البائع عندما تمر البضائع فوق درابزين السفينة ويتم تحميلها. و يتحمل البائع تكاليف الشحن اما تكلفة التأمين فيتحملها المشتري

- **CIF: Cost , Insurance and Freight التكلفة والتأمين و أجرة الشحن الى الوجهة**

هذه الطريقة تخص النقل البحري. فبعد مرور البضائع عبر درابزين السفينة وتحميلها ، تنتهي مسؤولية البائع. اذ يتحمل البائع تكلفة النقل وكذلك التأمين على البضائع.و يلتزم هذا الأخير بتسليم البضائع إلى المستلم في ميناء الوصول المحدد. و نقطة تحويل المخاطر في هذه الطريقة هي بالضبط درابزين السفينة في ميناء المصدر .

- **CPT: Carriage Paid To تسليم و دفع أجرة النقل إلى الوجهة**

يتحمل الباع تكلفة شحن ونقل البضائع وفقًا للوجهة المحددة، تستخدم هذه الطريقة في الغالب في النقل البري والجوي. تنتهي مسؤولية البائع عندما يسلم البضائع إلى الناقل الأول. و من هنا فصاعدًا تكون المخاطرة ، تكلفة التأمين وعقد المعاينة و الفحص على عاتق المشتري.

تستخدم هذه الطريقة في الغالب للشحنات المجمعة التي تستخدم فيها طريقة الشحن نفسها.

- **CIP: Carriage and Insurance Paid to التسليم مع دفع رسوم الشحن والتأمين إلى الوجهة**

هذه الطريقة مناسبة أكثر لحمل البضائع المتكونة من عدة اجزاء، تنتهي مخاطر هذه الطريقة عندما يصل البائع بالبضائع إلى النقطة المتفق عليها في العقد مع المشتري. في هذه المرحلة ، يسلم البائع البضائع إلى شركة النقل أو إلى شخص آخر يحدده المشتري في العقد باعتباره المستلم ، و عليه جميع التكاليف المتعلقة بالتأمين ونقل البضائع هي مسؤولية البائع بالكامل. اما تكلفة العقد و المعاينة وجميع التكاليف المتعلقة بالتفتيش فهي من مسؤولية المشتري.

في هذه الطريقة هناك نوعان من الوجهات ، فيتم تسليم البضائع في الوجهة الأولى إلى شركة النقل و تقع المخاطر بعدها على عاتق المشتري. اما الوجهة الثانية فهي المكان الذي يمثل الوجهة النهائية للبضائع و يكون البائع ملزمًا بإحضار البضائع إلى هذه النقطة.

- **المجموعة D و تتكون من :**

في هذه المجموعة يكون البائع ملزمًا بتسليم البضائع إلى الوجهة ، كما تقع مسؤولية جميع المخاطر والتكاليف المتعلقة بالبضائع على عاتق البائع.

- **DAF – Delivered At Frontier التسليم على الحدود المعيّنة**

يتم النقل بشكل أساسي عن طريق السكك الحديدية وفي هذا النوع من النقل ، يمكن الحصول على وثيقة وطنية من السكك الحديدية تشمل جميع عمليات النقل إلى الوجهة النهائية وتؤمن البضائع لتلك الفترة الزمنية.

- **DES – Delivered Ex Ship إتمام التسليم على متن السفينة عند الوجهة**

يقوم البائع بتسليم البضائع إلى المشتري على سطح السفينة في ميناء الوصول ، ويكون المشتري مسؤولاً عن إجراءات التخليص وتكاليف دخول ميناء الوصول.

- **DEQ – Delivered Ex Quay التسليم عند رصيف الميناء**

يسلم البائع البضائع إلى المشتري في ميناء الوصول عندما ينقل البضاعة من السفينة إلى الميناء ويدفع رسوم النقل.

- **DDU – Delivered Duty Unpaid التسليم دون دفع الرسوم و الضرائب**

حيث يسلم البائع البضاعة في بلد المقصد دون تخليص البضاعة للاستيراد ودفع الرسوم الجمركية والضرائب

- **DDP – DDP –Delivered Duty Paid التسليم إلى الوجهة مع دفع الرسوم الجمركية والضرائب.**

التوصيل إلى الوجهة مع دفع الرسوم الجمركية والضرائب. يقوم البائع بتسليم البضائع إلى المشتري في بلد المقصد بعد تخليص البضائع ودفع الرسوم الجمركية . و الجدول ادناه يلخص ما تم التطرق اليه

الجدول رقم 4 يبين مسؤولية كل من البائع و المشتري في مختلف أنواع التراميز

التراميز	الشحن	التفريغ	النقل	الجمركة عن التصدير	الجمركة عن الاستراد	التامين	المخاطر
EXW	المشتري	المشتري	المشتري	المشتري	المشتري	المشتري	المشتري
CFR	البائع	المشتري	البائع	المشتري	المشتري	المشتري	المشتري
CIF	البائع	المشتري	البائع	البائع	البائع	البائع	المشتري
CPT	البائع	المشتري	البائع	البائع	البائع	المشتري	المشتري
CIP	البائع	المشتري	البائع	البائع	البائع	البائع	المشتري
DAT	البائع	المشتري	البائع	البائع	البائع	البائع	المشتري
DAP	البائع	المشتري	البائع	البائع	البائع	البائع	البائع

DDP	البائع	المشتري	البائع	البائع	المشتري	البائع	البائع
FOB	البائع	المشتري	المشتري	البائع	البائع	المشتري	المشتري
FCA	البائع	المشتري	المشتري	البائع	البائع	المشتري	المشتري
FAS	البائع	المشتري	المشتري	البائع	البائع	المشتري	المشتري

الدرس السادس : آليات تمويل التجارة الخارجية

لقد عرف التبادل التجاري الدولي منذ نهاية الحرب العالمية الثانية انطلاقة سريعة، وذلك باللجوء لتقنيات تمويل متطورة من طرف البنوك ، من أجل تسهيل المبادلات التجارية ، تتمثل هذه الوسائل في تقنيات الدفع المباشر للأوراق التجارية، وتقنيات الدفع المستندية وتعتبر هذه الأخيرة من أهم وسائل الدفع الحديثة، والتي تم تطويرها بشكل كبير لأنها آلية وأداة تضمن أقصى حماية للبائع والمشتري ، وتعزز درجة الثقة بين الأطراف و توفر لهم احتياجاتهم المالية .تنقسم تقنيات التمويل المستندي الى الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي ، لكن قبل الشروع في شرحهما سنتطرق أولا الى التوطين البنكي

1- التوطين البنكي .

هي المرحلة التي تسبق تنفيذ كل عملية تمويل عقد تجاري مع الخارج ، و هذا ما تنص عليه تنظيمات التجارة الخارجية ، حيث يعتبر التوطين عملية إجبارية في التجارة الخارجية تستوجب القيام بعدة إجراءات محددة من طرف البنك المركزي.

ا-**مفهوم التوطين** : يقصد بالتوطين ذكر اسم البنك التي سيتولى سير العملية المالية الاستيراد أو التصدير ، بحيث أن بنك المستور يقوم بعملية التوطين للمستورد ، و بنك الإشعار يقوم بعملية التوطين للمصدر مع تحديد رقم حساب الزبون و قيمة البضاعة و هو معيار مراقبة الصرف الموضوعة من طرف البنك المركزي".[1]

[1] سعدون صفوان انيس ، الاعتماد المستندي و دوره في تمويل التجارة الخارجية ، مكرة ماجستير ، جامعة البليدة ، 2004، ص 70

ب-مبدأ التوطين :

بالنسبة للمستورد : يقوم المستورد باختيار البنك قبل إنجاز أو جمركة عمليته ، و البنك يلتزم بالقيام بكل العمليات و الإجراءات البنكية كما نص عليه التنظيم .

- **بالنسبة للبنك الموطن :** يقوم البنك بفتح ملف التوطين و جمع الوثائق مسبقة " وثائق جمركية ، تجارية و مالية التي تسمح بضمان الدخول الفعلي للسلعة و الخدمات لبلد المستورد ، و أن تسديدها منتظم حسب قرارات المصرف المعمول بها .

ج- عملية التوطين

قبل الشروع في عملية التوطين يجب التأكد من أن المستورد :

-يملك سجل تجاري و رقم التعريف الجبائي

-أن لا تكون صادرة عليه إلغاء التوطين على كل عمليات التجارة الخارجية .

-ان يتحلى بوضح مالي او ضمانات حقيقية تأهله للقيام بعمليات التجارة الخارجية [1].

كما يجب التأكد من أن المنتوج :

- لا يكون مضروب أو غير خاضع للقوانين الدولية المسوح بها

- يوافق المواصفات و النوعية المقررة من طرف القوانين الخاصة بآجال الاستيراد .

- ان يكون يوم الاستحقاق محمي باذن مسموح أو تأشيرة معطاة من طرف السلطات الكفيلة بهذه المواد

[1] بومدش راوية ، درويش مليكة ، الاعتماد المستندي و دوره في تمويل التجارة الخارجية ، مكرة ماستر ،2013، ص 55

د-مراحل التوطين البنكي :

بأمر من الزبون يقوم البنك بفتح توطين خاص بهذا الاخير ، حتى يسمح له بعملية الاستيراد أو التصدير. على ان يستوفي الزبون على الشروط التالية :

- حساب لدى البنك .

-إرفاق الملف بفاتورة نموذيجية أو نهائية .

-حد أدنى لرصيد الحساب يقدر ب 10,000,00 دج حتى يتسنى للبنك تغطية مصاريف التوطين

- طلب خطي للتوطين من أجل القيام بعملية نمو الخارج مرفوق بتعريفته الجبائية [1]

بعد ذلك يشرع البنك في تنفي أما العمليات التالية :

- مراجعة الوثائق المقدمة له من طرف الزبون و ذلك من خلال التحقق من صحة الإمضاء ، و من وجود الرصيد الكافي .

- وضع الختم المناسب له.(يضع البنك ختمه في الطلب و الفاتورة ، و كذا الختم الخاص بالتوطين .)

- خصم المصاريف من الحساب المصرفي للزبون .

بعد هذه العملية يتحصل الزبون على وصل التسوية (الورقة البيضاء تعطى للزبون أما الورقتين الصفراء و الوردية يحتفظ بهما البنك .)

تعتبر هذه الشهادة إجبارية لمراقبة الاستيراد من طرف البنك و من طرف الإدارات العمومية المختصة و هي متكونة من العناصر التالية :

[1] شراطي عميروش ، تقييم الاعتماد المستندي ضمن أدوات الدفع الدولية –حالة– الجزائر مذكرة ماجستير 2014 ، ص138

- رمز البنك و رمز وكالة التوطين .
- مفتشية الجمارك لمكان جمركة السلع.
- رمز التوطين
- معلومات خاصة بالمستورد.
- معلومات تتعلق بالمورد .
- كيفية الدفع .
- قيمة الاستيراد .

2- التحصيل المستندي

ا- تعريف التحصين المستندي :

هو عملية تتم بين البنوك ، حيث يقوم البنك بموجبها يتحصيل المدفوعات باسم البائع ، و ذلك بتسليم المستندات إلى الزبون ، و هي تستخدم عندما يكون الطرفين على معرفة تامة بعضهما البعض أي وجود ثقة بينهما ، و يكون الدفع في التحصيل المستندي حسب الشروط المتفق عليها ، إما نقدا أو مقابل توقيع كمبيالة ، غير أن البنك لا يتحمل أي مسؤولية و لا يقع عليه أي التزام في حالة فشل العملية [1].

ب- أطراف التحصيل المستندي

- **الطرف المنشئ للعملية** " **المصدر أو البائع أو المحول** " هو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل، كما يقوم كذلك بتسليم المستندات إلى البنك الذي يتعامل معه مرفقا بأمر التحصيل.

البنك المحول " **بنك المصدر أو المرسل** : هو ذلك البنك الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي يتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.

[1] صدوقي فاروق ، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية ، مذكرة ماجستير ، جامعة الجزائر ، 2007، ص65

– **البنك المحصل " المستقبل "** : هو البنك الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إليه من المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.

– **المستورد "المشتري "** : هو الذي يكون في العلاقة التعاقدية مع البائع في عقد التصدير و الاستيرد للبضاعة، وبالتالي يقدم له مستندات التحصيل على الشحنة أو التوقيع على الكمبيالة.[1]

ج – الوثائق المستعملة في عملية التحصيل المستندي :

– **الفاتورة التجارية** : و تتضمن كل المعلومات الخاصة بالبضاعة مثل : الكمية ، النوعية ، الحجم، القيمة، الوزن و المواصفات ...

– **شهادة المنشأ** : و هي الشهادة التي تثبت مكان أو موطن صنع البضاعة الأصلي .

– **شهادة صحية** : و هي الشهادة المحررة من اجل تأكيد سلامة البضاعة .

شهادة الفحص و الرقابة : هي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة الى تفتيش أجهزة الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة .

الشهادة الجمركية: تشمل كل المستندات التي تثبت خضوع البضاعة لكل الإجراءات الجمركية

وثائق التأمين : هي تلك المستندات التي تؤمن البضاعة المرسلة ضد كل الأخطار المحتملة التي تتعرض لها اثناء النقل .

– **الوثائق المتعلقة بوسائل النقل** و يتم إصدارها من طرف صاحب وسيلة النقل " برا او بحرا و يسلمها للمصدر فيها يتم إثبات نقل البضاعة و التكفل بها و تعرف بوليصة الشحن.

[1] زينات وليد ، اليات تمويل التجارة الخارجية و إدارة مخاطرها ، مذكرة ماستر ، جامعة الجزار 3 ، 2020 ص 35

هـ- مراحل عملية التحصيل المستندي :

تتم عملية التحميل المستندي وفقا المراحل التالية :

- يقوم الطرفان " المستورد و المصدر" بإبرام عقد تجاري، وتحدد فيه طريقة التسديد بواسطة التحصيل المستندي
- يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
- يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه
- يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد ، و عليه يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
- يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميلة
- يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- يقوم بنك المستورة بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر، سواء نقدا أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد
- يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله [1]

و - مزايا و عيوب التحصيل المستندي :

- عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة

- تتيح المستورد الوقت الكافي لمعاينة البضاعة المرسلة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها ، فالتسديد يؤجل إلى حين وصول البضاعة .

[1] احمد غنيم ، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي ، مصر ، 2003 ، ص 100

– تسليم المستندات للمشتري تتوقف على رغبة البائع ، إما بحصوله على قيمة المستندات فورا من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة، وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري.

غير أن هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق الصالح المستورد بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما قد يؤدي إلى :

- تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة
- في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين.
- كما انه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة

3- الاعتماد المستندي

ا- **تعريف الاعتماد المستندي :**

هي عملية يلتزم فيها البنك تبعا لطلب من المستورد بتسديد ديونه اتجاه المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله ، مقابل استلام الوثائق و المستندات التي تبين أن المصدر قام فعلا بإرسال السلع المتعاقد عليها. [1]

كما يمكن تعريف الاعتماد المستندي على أنه تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محله في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي ، مقابل استلام الوثائق أو المعدات التي تدل على أن المصدر قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها "

و بالتالي فالعلاقة التي تنجم عن فتح اعتماد مستندي تربط بين أربعة أطراف هم :

[1] عمران عبد الحكيم ، استراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة –دراسة حالة البنوك العمومية بولاية المسيلة – مذكرة ماجستير ، جامعة محمد بوضياف المسيلة ، 2007 ، ص ص 84-85

المستورد وهو الزبون الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي .

البنك فاتح الاعتماد وهو بنك المستورة الذي يفتح الاعتماد طبقا للشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد،

البنك المبلغ للاعتماد وهو البنك المراسل الذي يرسل إليه المالك طلب فتح الاعتماد

المستفيد أو المصدر :هو البائع المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصاحبه

ب- أنواع الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي القابل للإلغاء :

وهنا يستطيع المستورد ان يلغي الاعتماد في اي وقت سابق لشحن البضاعة، كما يستطيع البنك فاتح الاعتماد أن يلغيه في أي وقت يشاء ، إذا أخل عميله المستورد بالتزامه في سداد قيمة التامين المطلوب منه .وبالطبع لا يقبل المصدر مثل هذا النوع من الاعتمادات إلا إنا كان واثقا من سمعة المستورد الطيبة ومتانة مركزه المالي.[1]

الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء او النقض .

وهنا لا يستطيع البنك الغاء الاعتماد أو الرجوع عنه أو زيادته أو تخفيضه إلا بموافقة المصدر المستفيدة ، أو بعد انتهاء فترة الضمان المنصوص عليها عند فتح الاعتماد. كذلك لا يستطيع المصدر أو المستورد إلغاءه إلا إذا اتفق الطرفان على غير ذلك . يستعمل هذا النوع من الاعتماد بكثرة لارتفاع درجة الضمان به [2]

[1] خالد امين عبد الله ، إسماعيل إبراهيم الطراد ، إدارة العمليات المصرفية المحلية و الدولية ، دار وائل للنشر و التوزيع ، عمان ، 2006 ، ص 213

[2] نفس المرجع أعلاه

الاعتماد المستندي المؤكد وغير القابل للإلغاء :

ويقدم ضمانا أكثر من الأنواع السابقة إذ يشتمل بالإضافة إلى عدم القابلية للإلغاء على تعهدين بالوفاء الأول من البنك فاتح الاعتماد، والثاني من البنك المراســـل والمبلغ لـه الاعتماد، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة ثقة المصدر.[1]

ج- **المستندات المطلوبة في عملية الاعتماد المستندي**

ج1- **المستندات الأساسية**

الفاتورة التجارية من أهم المستندات لسير عملية الاعتماد المستندي ، حيث أنها تضمن صلاحية العقد التجاري الذي يربط بين المصدر و المستورد ، و هي الوثيقة الأساسية الأولى لما لها من أهمية فهي تبين نوعية البضاعة أو حجمها و الكمية و السعر المتفق عليه ، و يجب على البنك ان يفحصها جيدا و يتأكد من كل المعلومات الموجودة بها .

بوليصة الشحن والنقل : وهي عبارة عن مستند يعترف فيه قائد الباخرة بانه شحن البضاعة من اجل

نقلها وتسليمها لصاحبها ، وإن كانت وسيلة النقل غير الباخرة فانه يتطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة .

شهادة التامين : وهي تلك المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسلة ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تعرض لها أثناء النقل.

[1] نفس المرجع

ج2- **المستندات الثانوية :**

- **شهادة المنشأ**، وهي الشهادات التي تثبت مكان صنع البضاعة.

- **شهادة صحية** وتفيد أن هذه البضاعة خالية من الأمراض و تصدر من جهات متخصصة .

- **شهادة التحليل** " نوعية البضاعة " : و هي شهادة تصدر من طرف مخابر مختصة حيث تقوم بتحليل و فحص عينات من البضاعة ، خاصة فيما يكون تركيب المواد فيها مهم مثل الأدوية .

-**وثيقة التعبئة** تطلب هذه الوثيقة عادة في البضائع غير المتشابهة التي تعتمد على الوزن و ذلك لمعرفة محتويات كل طرد مثل الأدوات المنزلية ، قطع الغيار ، الملاس .

-**شهادة الوزن** يثبت فيها الوزن الصافي و الوزن الإجمالي للبضاعة في حالة عدم تحديد شروط الاعتماد للجهة التي يجب أن تصدر هذه الشهادة، فعلى البنوك أن تقبل شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم به .

- **الوثائق الجمركية** : وهي مختلف المستندات التي تثبت مكان وضع البضاعة أي مكان خضوع البضاعة لكن الإجراءات الجمركية .

شهادة التصريح بالتصدير : و تتمثل هذه الوثيقة في شهادة تبين فيها أن البضاعة خرجت من موطنها الاصلي بصفة قانونية .[1]

د-خطوات تنفيذ الاعتماد المستدي :

يمكن تقسيم مراحل سير عملية الاعتماد المستندي إلى مرحلتين اساسيتين :

[1] زينات وليد ، مرجع سبق ذكره ، ص 41

د1- **فتح الاعتماد المستندي:**

تستند العلاقة بين الأمر بفتح الاعتماد وبنكه إلى عقد الاعتماد فهذا الأخير هو الذي يحكم العلاقة بين الطرفين، ويتم فتح الاعتماد المستندي وفق المراحل التالية :[1]

- يوقع الأمر طلب فتح الاعتماد الذي يوضع فيه بصورة دقيقة وواضحة البيانات الضرورية وفقا الشروطا لمتفق عليها مع المصدر في عقد البيع.

- يتحقق البنك من ان عميله يستطيع توفير الغطاء النقدي اللازمة سواء من خلال حسابه المفتوح لديه او من خلال تسهيلات ائتمانية .

- بمجرد تقديم العميل الضمانات المتفق عليها مع البنك ، يقوم ها الأخير بإبلاغ المستقيد بفتح الاعتماد لصالحه بواسطة البنك المراسل في بلده، وذلك بإرسال خطاب الاعتماد الي يتضمن كل البيانات وشروط الاعتماد، بالإضافة إلى طلب تأكيد الاعتماد من طرف البنك المراسل في حالة تقديم العميل تعليمات بذلك .

- بعد إبلاغ المستفيد من طرف بنكه بطلب فتح الاعتماد يتحقق بدوره من أن شروط الاعتماد مطابقة لما تم الاتفاق عليه في عقد السبيع.

د2-تنفيذ الاعتماد :

بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الاعتماد يشرع كل الأطراف في تنفيذ التزاماتهم العملية كما يلي[2] :

- يشحن المصدر البضاعة ويستلم الثمن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة باتجاه المستود.

[1] Philippe guarsuault ,stephane priami , les operations bancaire a l'international , banque éditeur , 1999 , p 131

[2] IBID pp 138-140

– يقدم المصدر لبنكه المستندات المطلوبة خلال المدة المحدد.

– بعد الفحص و التدقيق يدفع البنك المؤكد للمستفيد حسب الاتفاق .

–يرسل البنك المؤكد المستندات للبنك فاتح الاعتماد الذي يتحقق بدوره انها مقدمة ضمن صلاحية الاعتماد و انها مستوفية لسائر الشروط التي طلبها العميل .

– يدفع البنك فاتح الاعتماد للبنك المؤكد حسب الاتفاق

, وفي الأخير يسلم البنك فاتح الاعتماد المستندات لعميله حتى يتمكن من تسلم البضاعة ويقوم بالدفع للبنك، علما بأن العميل المستورد ملزم بدفع جميع العملات والمصاريف المتعلقة بتسيير الاعتماد ".

هـ– مزايا الاعتماد المستندي

–ا بالنسبة للمستورد المستورد

– التخفيض من الخطر التجاري بما ان المشتري متأكد منه و لا يدفع لمستورده ما دام تسلم البضاعة لم يشهد عليه بعد

– إعطاء دليل القدرة على وفاء المستورد اتجاه المستورد

پ– **بالنسبة للمصدر** "

–إعطاء امان كبير للبائع بضمان الدفع كما يضمن له عدم انسحاب المستورد و هذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجارية

– توفير الأمن الكافي للدفع الإضافي إذا كان هذا الاعتماد مؤكد من طرف بنكه و الذي يدفع في حالة وجود خلل في دفع المشتري.

على الرغم من أن الاعتماد المستندي يعتبر من التقنيات المساعدة على ضمان حقوق كل اطرافه الا ان العملاء يميلون كذلك للتحصيل باعتباره اقل تعقيدا و اكثر مرونة

الدرس السابع : الإجراءات الجمركية

تعرف الجمارك بأنّها الإدارة التي أوكل إليها مراقبة تطبيق الأنظمة الجمركية بهدف تحصيل الضرائب الجمركية المستحقة للخزينة العمومية ، استيفاء الشروط والقيود الاستيرادية المقرر عليها ، حماية النظم الاقتصادية لكل دولة، وإي خرق لهذه التشريعات أو الإخلال بها يمثل إخلال بالنظام الاقتصادي الذي تحميه التشريعات الاقتصادية والذي تعد القوانين الجمركية من أبرزها وأهمها.[1]

إدارة الجمارك الجزائرية هي مصلحة عمومية ذات طابع إداري تحت وصاية وزارة المالية، وإطار عملها واسع، فهي تتدخل في كل عمليات التجارة الخارجية، وهي مسؤولة كذلك عن مراقبة الصادرات والواردات من السلع والخدمات ورؤوس الأموال المارة عبر الحدود، وكذا قبض الضرائب والرسوم المفروضة عليها حسب تعريفة معينة.[2]

عرفت المهام الموكلة لإدارة الجمارك عدة تطورات متزامنة مع التطور المستمر لسياسة التجارة الخارجية للدولة. هذه المهام التي تم التطرق إليها في المادة الثالثة من قانون الجمارك تطورت عبر مختلف المراحل التي مرت بها إدارة الجمارك من مهامها التقليدية الجبائية والاقتصادية من خلال الحصول على الضرائب والرسوم المقررة على الواردات ، ضبط الميزان التجاري ، تقديم احصائيات المبادلات التجارية وأنواع السلع الصادرة والواردة بشكل سريع وقريب من الصحة ، الى مهمتها الحمائية اذ تحمل على عاتقها مهمة حماية الاقتصاد الوطني.[3]

---

[1] عز الدين معلم ، منظومة إدارة الجمارك الجزائرية في محاربة ظاهرة تقليد العلامة التجارية، مذكرة ماجستير ، جامعة يوسف بن خدة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، الجزائر 2009 ،ص 93

[2] مراد زايد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق حالة الجزائر، أطروحة دكتورة :كلية العلوم الاقتصادية ،جامعة الجزائر،ص 196

[3] المادة 3 من قانون الجمارك الجزائرية

I-.الإجراءات التمهيدية للجمركة:

يجب إحضار كل بضاعة مستوردة أو أعيد استيرادها أو معدة للتصدير أو للنقل من مركبة إلى أخرى أو لإعادة التصدير، أمام مكتب الجمارك المختص قصد إخضاعها للمراقبة الجمركية، فيتمثل هذا الإجراء في إلزامية إحضار البضاعة في أسرع اجل إما إلى اقرب مكتب للجمارك أو إلى مكان أخر تعنيه إدارة الجمارك، و إما داخل منطقة حرة، قصد و ضعها بدون تأخر تحت المراقبة الجمركية.[1]

أ/ حالة النقل البري: يجب أن يتم إحضار البضاعة إلى المكتب الجمركي عبر طريق يدعى الطريق القانوني، و هو الطريق الأقصر المباشر بين الحدود و اقرب مركز للجمارك، و الذي لا يجوز الابتعاد عن خطة إلا في حالة و جود حالة طارئة أو قوة قاهرة. [2]

ب/ حالة النقل البحري: لا يسمح برسو السفن إلا في الموانئ التي يوجد فيها مكتب للجمارك، و يجب أن تسجل البضائع المنقولة في « بيان الحمولة» الذي يعد بمثابة جرد يوقعه الربان و يوضع تحت تصرف أعوان الجمارك.

أن ربان السفينة ملزم بالإحضار الجمركي للبضاعة ، بمجرد الدخول إلى المنطقة البحرية من النطاق الجمركي ، التي تمتد على طول 24 ميل بحريا بدأ من شاطئ، و يتعين عليه أن يقدم: بيان الحمولة موقع من طرفه ، بيان مؤونة الطاقم، قائمة الركاب و كل الوثائق المطلوب [3]

ج/ حالة النقل الجوي:

يخضع النقل الجوي إلى إجراءات مشابهة للنقل البحري، بحيث لا يجوز للمراكب الجوية التي تقوم برحلة دولية أن تهبط في غير المطارات التي توجد فيها مكاتب جمركية، إلا إذا أذنت لها بذلك مصالح الطيران المدني بعد استشارة إدارة الجمارك ، و يجب على قائد المركبة الجوية فور و صولها أن يقدم لأعوان الجمارك بيان البضاعة، و التي

---

[1] المادة 51 قانون جمارك

[2] انظر المواد من 60 إلى 61 مكرر

[3] .أنظر المواد من 53 إلى 58 مكرر من ق ج

تعرف أيضا بتسمية « رسالة النقل الجوي» و يحتوي على معلومات حول وسيلة النقل، نوع البضاعة، عدد الطرود، الوزن ، مكان الشحن كما يلزم بتقديم بيان مؤونة الطائرة و كل الوثائق المطلوبة من إدارة الجمارك[1]

II- التصريح بالبضاعة الجمركية

ا- تقديم البضاعة أمام الجمارك:

تأتي في المرحلة الثانية بعد عملية الإحضار، و يتعلق الامر بإلزامية تقديم البضاعة أمام الجمارك من طرف الشخص الذي يقوم بإدخالها. يتم الإيداع بتصريح موجز من طرف الناقل، في ظرف 24 ساعة التالية من وصول البضاعة (اما الباخرة للميناء ، الطائرة إلى المطار او السيارة إلى المكتب الجمركي) التصريح الموجز هو عبارة عن وثيقة مكتوبة تكون إما في شكل مطبوعة إدارية مقررة لهذا الغرض ، و إما في شكل وثيقة تجارية تعد بمثابة تصريح ، شريطة أن تتضمن المعلومات الضرورية التي تسمح بالتعرف على البضاعة و مراقبتها. و يؤدي إيداع البضاعة لدى الجمارك إلى إخلاء مسؤولية الناقل عنها ، لتحول المسؤولية و تصبح على عاتق مستغل مساحات التخليص الجمركي ، و ذلك في الحالة التي تكون فيها البضاعة في حالة انتظار إيداع التصريح إذا تعذر القيام به فور و صول البضاعة إلى مكتب الجمارك.

ب - إيداع التصريح المفصل :

يمثل التصريح المفصل الوثيقة المحررة وفقا للأشكال المنصوص عليها في قانون الجمارك و التي يبين المصرح بواسطتها النظام الجمركي الواجب تحديده للبضائع و كذا تصفية الحقوق و الرسوم الجمركية المستحقة. فكل بضاعة مستوردة أو مصدرة، يجب أن تكون محل تصريح مفصل و هذا ما يسمى « بالطابع الإلزامي للتصريح المفصل » [2]

[1].أنظر المواد من 62 إلى 65 من ق ج

[2].المادة 75 من ق.ج،ج

إن التصريحات المفصلة كتابية و تمضي من طرف المصرح (صاحب أو مالك البضاعة ،الوكيل المعتمد لدي الجمارك ،ناقل البضاعة في بعض الأحيان).[1] كما يجب أن يحتوي علي كل المعلومات الضرورية لتطبيق الإجراءات الجمركية كما يعتبر المصرح مسئولا أمام إدارة الجمارك عن صحة المعلومات الواردة في التصريح المفصل.[2]

1-مكان إيداع التصريح المفصل:

تتم الإجراءات الجمركية على مستوى المكاتب الجمركية المختصة و المتواجدة على الحدود البرية، البحرية، و المطارات حيث يمكن أن نميز ثلاث أنواع من المكاتب: [3]

- مكاتب جمركية ذات صلاحيات عامة يمكن لها القيام بجميع العمليات الجمركية من استيراد و تصدير.

- مكاتب جمركية ات اختصاص معين تختص بعمليات مختصة مثل المحروقات

- مكاتب جمركية ذات صلاحية محدودة: تختص بعمليات معينة كالاتي لها طابع تجاري (السياحة).

2- زمن إيداع التصريح المفصل:

ان تحديد مواقيت فتح و غلق المكاتب تحدد بمقرر من المدير العام للجمارك حسب حركة العمل.[4]

و يمنح أجل 21 يوم ابتداء من تاريخ تسجيل الوثيقة التي رخص بموجبها تفريغ البضاعة،[5] كما أنه لا يمكن إيداع التصريح المفصل قبل وصول البضاعة. الا في حالات استثنائية سمح المشرع إيداع تصريح مسبق، تسهيلا لعملية التخليص للمصرح و السماح لإدارة الجمارك من مباشرة المعاينة التمهيدية للبضائع خاصة السريعة التلف.[6]

---

[1] المادة 78 من ق.ج،ج

[2].المادة:89 فقرة 1 من قانون الجمارك

[3] المادة 76 ق.ج،ج

[4]المادة 34 من ق،ج،ج،

[5] المادة 76 من ق،ج،ج

[6]المادة 86 من ق،ج،ج،

3- البيانات الأساسية المطلوبة في إعداد التصريح المفصل:

لقد تم تحديد شكل و مضمون التصريح المفصل بموجب المادة 02/82 من ق.ج.ج، و التي نقلت الى المادة خمسة من المقرر رقم (12) و الذي حدد البيانات الجوهرية الواجب توفرها في التصريح المفصل كالتالي :

- **التعريفة الجمركية:**

تفرض الدّولة على كل السلع والبضائع (إلاّ ما كان منها معفى) ضرائب ورسوم عند اجتيازها الحدود الإقليمية، يتم فرض هذه الاخيرة من خلال وثيقة تسمى " التعريفة الجمركية". يطبق قانون التعريفة على البضائع المستوردة أو المصدرة عند تاريخ تسجيل التصريح المفصل"[1]

تعتمد التعريفة الجمركية الجزائرية على النظام العالمي المسمى بالنظام المنسق. يوفر هذا النظام نوع من التنسيق بين مختلف الأطراف المتدخلين في السلسلة اللوجستيكية (الإدارات العمومية، المتعاملين الاقتصاديين، ناقلي البضائع، البنوك الخ...).

- **.المنشأ**

يشكل المنشأ العنصر الثاني من التصريح المفصل للبضائع، يسمح المنشأ بتطبيق مختلف التدابير الجمركية (التعريفة، تصفية الحقوق و الرسوم و تطبيق مختلف الاتفاقيات التجارية و التعريفية المبرمة مع مختلف البلدان).يعبر منشأ بضاعة ماعن البلد الذي استخرجت من باطن أرضه هذه البضاعة أو جنيت أو صنعت فيه.[2]

تحدد شروط اكتساب المنشأ بقرار مشترك بين الوزيرين المكلفين بالمالية والتجارة.

[1] المادة 06 مكرر من قانون الجمارك ،

[2] المادة:14 من قانون الجمارك

يجب التمييز بين المنشأ و البلد المصدر. البلد المصدر هو الذي ترسل منه البضاعة بصفة مباشرة إلى الإقليم الجمركي يمكن إثبات منشأ البضائع المستوردة أو المصدرة عن طريق شهادات المنشأ التي تسلمها غرف التجارة و الصناعة أو مصالح الجمارك.

- **القيمة لدى الجمارك:**

تشكل القيمة لدى الجمارك إحدى العناصر الأساسية للتصريح المفصل، تعرف القيمة لدى الجمارك بأنها وعاء حساب الحقوق و الرسوم الجمركية تستعمل القيمة لدى الجمارك لتحديد مبالغ الحقوق و الرسوم المستحقة وكذلك المبالغ المتعلقة بالكفالة البنكية.

يجب على المصرح تقديم الفواتير الخاصة بالعملية التجارية و بيان لمختلف عناصر الفاتورة لتحديد القيمة لدى الجمارك حيث يوجد حاليا نظامين يتم من خلالهما تحديدها أولهما نظام اتفاقية بروكسل والمادة7 من الاتفاقية العامة للتجارة و التعريفات الجمركية[1].

4 –البيانات الأخرى المطلوبة في التصريح المفصل : رمز النظام الجمركي المختار، عدد الحاويات ، طبيعة الطرود ، علاماتها ، رقمها ، عددها ووزنها الإجمالي و الصافي، القيمة لدى الجمارك، رمز بلد الشراء و البلد المصدر و بلد المنشأ، النظام الجبائي و التعريف الامتيازي، التعيين التعريفي للمورد المرسل إليه في الخارج، طريقة التمويل، وسيلة النقل، التصريح الموجز، طريقة دفع الحقوق و الرسوم، تعهد مكتوب من المصرح رقم الاعتماد و القرض، التوقيع بخط اليد.

- كما يرفق التصريح المفصل : بالفواتير و ووثائق أخرى مثل إشعار بالوصول، بيان النقل البحري (حالة سفينة)، السجل التجاري، قائمة الطرود...

[1] المادة 16 من قانون الجمارك (بعد تعديل سنة 1998)

5- **شكل وثيقة التصريح المفصل:** إن شكل وثيقة التصريح المفصل موحد، بموجب أمر المديرية العامة للجمارك[1] . يكون صالح لجميع العمليات الواردة ضمن الأنظمة الجمركية ، العرض للاستهلاك ، العبور ، المستودعات، القبول المؤقت، التصدير النهائي، التصدير المؤقت، إعادة التصدير...

يودع التصريح المفصل على 04 نسخ : نسخة بيضاء (الأصل) تحتفظ بهما إدارة الجمارك، نسخة زرقاء خاصة بالمصرح كإثبات، نسخة صفراء خاصة بالبنك و نسخة حمراء نسخة الرجوع خاصة بالأنظمة الموافقة.

6-إلغاء التصريح المفصل

يمكن للمصرح تقديم طلب إلغاء التصريح المفصل في الحالات التي تنص عليها المادة 89 مكرر من قانون الجمارك و التي يمكن حصرها في النقاط التالية :

1-عند الاستيراد :

إذا أثبت أن البضائع التي تم التصريح بها بالتفصيل خطأ أو انه لم يعد للتصريح ما يبرره نظرا لظروف خاصة.

2-عند التصدير:

- إذا أثبت أن الضائع لم تغادر الإقليم الجمركي،
- إذا اثبت انه لم يستفيد من الامتيازات المرتبطة بالتصدير.

عندما تبلغ مصلحة الجمارك المصرح بنيتها في القيام بفحص البضائع لا يقبل طلب الإلغاء إلا بعد فحص البضائع و عدم وجود مخالفة, و تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عند الاقتضاء بمقرر من المدير العام للجمارك[2].

[1] المادة 02 من المقرر رقم 12

[2] المادة 89 مكرر من قانون الجمارك

III- المراقبة و الفحص.

يتم الفحص بمعرفة و تحت مسؤولية ضابط المراقبة (المفتش) ، و يتم بحضور الوكيل المعتمد لدى الجمارك او من يمثله و حسب القانون يجب ان يتم الفحص بحضور صاحب البضاعة ، حيث يتم التأكد من تطابق او عدم تطابق المعلومات المصرح بها مع البضائع المراد جمركتها و الفحص يتم على مرحلتين :

ا- مرحلة فحص الوثائق:

يجري المفتش فحص دقيق للتصريح المفصل من اجل اكتشاف الاخطاء الموجودة به ، او نقص في الوثائق لذلك فانه يقوم بالدرجة الاولى بالتأكد من وجود كل الوثائق و ما دون في التصريح المفصل ، و طبقا للقانون يلزم المفتش بإجراء فحص جمركي على الوثائق فقط دون البضائع.

ب- فحص البضائع ماديا :

يمكن لأعوان الجمارك تفتيش البضائع المصرح بها جزئيا او كليا اذا ما بدا لهم ذلك ضروريا للتأكد من صحة المعلومات الواردة في التصريح بهذه البضائع، فالفحص المادي هو بمثابة المقاييس القانونية او التنظيمية المتخذة من قبل ادارة الجمارك للتأكد من ان التصريح معد بصفة صحيحة و بان الوثاق المرفقة به قانونية و ان البضائع مطابقة للمعلومات المؤشرة على التصريح المفصل.

ج- اماكن الفحص: المخازن و مساحات الايداع المؤقت هي الاماكن الخصصة للفحص، كما انه يمكن اجراءه في محلات المتعامل الاقتصادي بناء على طلب المصرح و لاسباب تراها ادارة الجمارك مقبولة ، و تحمل المصرح كل النفقات و المسؤوليات المترتبة على ذلك.[1]

[1] https://www.douane.gov.dz/spip.php?article474 le 30-7-2021 a 14.23

VI- التصفية و الرفع.

بعد ان يفرغ مفتش الفحص من عملية الفحص ، و يتبين له انها مطابقة من خلال وثيقة التصـريح و ما سـجل بها من بيانات ، و من خلال الفحص المادي للبضـائع يحول الملف من مصـالحه الى مصـالح قابض الجمارك لتحصـيل الحقوق و الرسـوم ، و بعدها يتقدم المصـرح مباشـرة الى مصـلحة القباضـة و يقوم بتخليص الحقوق و الرسوم و يستلم مقابلها ايصالا بالدفع ، يحتوي ها الايصال على بيانات التالية : رقم الايصال، طريقة الدفع ، الحقوق و الرسـوم المطبقة مع مبالغ اخرى كالفوائد على التأخير ، مبلغ خاص باسـتمارة التصـريح ، الغرامات المالية الخ. يتم تدوين هذه المبالغ مع القيود الموافقة لها . يوقع الايصـــال من طرف قابض الجمارك و يحرر في 3 نسـخ ، الاولى تسـلم للمصـرح ، الثانية لمصـلحة المحاسـبة و الثالثة تخصـص للأرشـيف و بذلك يكون المصـرح قد رفع عن كاهله دفع الحقوق و الرسـوم الجمركية و تحلل من مسـؤوليته تجاه الخزينة العمومية و منه رفع البضاعة.

الدرس الثامن : الإصلاحات الجمركية الجزائرية في ظل مخطط عصرنة إدارة الجمارك 2007-2013

كان لابد على إدارة الجمارك ان تتأقلم مع التغيرات و التحديات الحاصلة في الاقتصاد العالمي ، و بالتالي اصبح اصلاح المنظومة الجمركية حتمية اكثر منه اختيار ، الامر الذي تجسد بمجموعة من المشاريع و المخططات و البداية كانت مع مشروع عصرنة إدارة الجمارك للفترة 2007-2013 الذي شمل جميع الهياكل الأساسية للجمارك الجزائرية من ناحية الإدارة الجمركية والسياسة الجمركية والأنظمة الجمركية الاقتصادية و كذا التسهيلات الجمركية .

I- عصرنة ادارة الجمارك

إن عصرنة إدارة الجمارك شملت عدة محاور أساسية ارتأينا تقسيمها كالتالي :

1- التنظيم العام لإدارة الجمارك

اعتمدت إدارة الجمارك على تنظيم جديد كإجراء اولي لإعادة تنظيم يكون أكثر ملائمة بالنظر إلى التغييرات التي كانت سائدة في ذلك المحيط. حيث تم ضبط استراتيجية التغيير في المؤسسة الجمركية و التي نصت على اعادة تركيز مهام الجمارك في سياق اقتصاد السوق ، وضع التنظيم والوسائل في قمة هذه المهام ، إعادة النظر في مناهج و آليات تسيير المؤسسة و مراقبة المصالح الجمركية و تكييفها مع الحيط الجديد.

وقد تمحور برنامج العصرنة حول المحاور التالية :

- تثمين الموارد البشرية و التكوين
- تطوير الهياكل القاعدية و التجهيزات
- تطوير المعلوماتية
- إعادة البناء التنظيمي و الوظيفي للمصالح
- الإعلام والاتصال

– إصلاح قانون الجمارك و النشاط المعياري القانوني

– المراقبة الجمركية للمحروقات

– تحسين التحصيل

– تكثيف مكافحة الغش

– التعاون الدولي

وفي الفترة الممتدة ما بين 2003و 2007 تم استحداث اثنتي عشر مديرية جهوية، ثلاث و اربعون مفتشيه أقسام واثنتي عشرة مديريات جهوية، تسعة و اربعون مفتشية اقسام على التوالي.

كما عرفت المديرية المركزية للجمارك سنة 2008 تعديلا جديد في تنظيمها فبالإضافة إلى المفتشية العامة وخمس مديريات للدراسات، شهدت مديرية التسيير الإداري استحداث مديرية مكلفة بالعلاقات العامة والإعلام إضافة إلى مديرية الهياكل القاعدية والتجهيزات و المديريات التقنية.

اما فيما يتعلق ببرنامج عصرنة المؤسسة الجمركية للفترة 2007 – 2013 فقد مس جميع الجوانب المتعلقة بالنشاط الجمركي(.تنظيم المصالح[1]، الحق الجمركي، التقنية الجمركي ،المراقبة، نظام المعلومات و الموارد) كما تم إعطاء أهمية خاصة للوضع التدريجي لمنظومة جديدة قائمة على نجاعة المصالح للتحول إلى منطق النتيجة (رسالة مهمة – عقد نجاعة – مراجعة مدونة مؤشرات النجاعة، – تصميم نظام معلومات حول منظومة النجاعة).

و يمكن تلخيص تطور تنظيم المصالح في تلك الفترة كما يلي:

– مراجعة تنظيم الإدارة المركزية للمديرية العامة للجمارك بإنشاء احد عشرة مديرية مركزية ، خمس مديريات للدراسات ، سبع رؤساء دراسات ، اثني و ثلاثون مديرية فرعية[2]

[1] l' Arrêté du 19 février 2007 fixant l'implantation et la compétence territoriale des directions régionales et des inspections divisionnaires des douanes.

[2]المرسوم التنفيذي رقم 08-69 المؤرخ في 24 فيفري 2008 المتعلق بتنظيم وسير الإدارة المركزية للمديرية العامة للجمارك

– اصدار القرار الوزاري المؤرخ في 7 مارس 2010 المحدد لتنظيم الإدارة المركزية في مكاتب (اثني و تسعون مكتب مركزي محدد لمهام المديرين)

– تحديد مهام مكاتب الإدارة المركزية للمديرية العامة للجمارك (المنشور رقم 427 المؤرخ في 10 مارس 2011).

–مراجعة تنظيم المفتشية العامة للجمارك

– بتحديد تنظيم ومهام المفتشية العامة للجمارك :إنشاء المتفشيات الجهوية – زيادة عدد المفتشين والمكلفين بالتفتيش وخمسة أقسام جهوية بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 08–69 المؤرخ في 24 فيفري 2008

– تحديد الاختصاص الإقليمي للمتفشيات الجهوية للجمارك :أربع متفشيات :غرب ، وسط ، شرق و جنوب وفق القرار مؤرخ في 18 أكتوبر 2009 المعدل والمتمم

– إنشاء مراكز الحراسة الجمركية بالقرار الوزاري المشترك المؤرخ في 26 جوان 2008 – الجريدة الرسمية رقم 44 لـ 3 أوت 2008 مصالح مكلفة بتوحيد مكافحة التهريب بالتعاون مع وحدات حراسة الحدود.

–مراجعة التقسيم الاقليمي للمصالح الخارجية :خمسة عشر مديرية جهوية و اثنتي و خمسون مفتشية أقسام بموجب القرار المؤرخ في 3 نوفمبر 2010 في الجريدة الرسمية رقم 74 لـ 5 ديسمبر 2010

– تقوية مصالح المديريات الجهوية عبر إنشاء مكاتب الجمارك، الفرق متعددة المهام و المفتشيات الرئيسية المتخصصة

– إعادة تنظيم المديريات الجهوية للمديرية العامة للجمارك

–استحداث أربعة مديريات مركزية و المتمثلة في :مدرية الرقابة البعدية ،مدرية المعلومات الجمركية ، مدرية العلاقات العمومية و مدرية الهياكل و التجهيزات

–استحداث مديريتين فرعيتين مركزيتين مكلفتين بمحاربة التقليد .و التغطية

– وضع تقسيم جديد لمصالح المفتشية العامة للجمارك

–إعادة هيكلة المصالح الخارجية للجمارك للاستجابة لمتغيرات التجارة الخارجية

و بناءا على الاستراتيجية الجديدة المتبعة من طرف ادارة الجمارك ,خاصة الجوانب المتعلقة بتحسين صورة المؤسسة والتقرب من مختلف الشركاء وتحسين نوعية الخدمات مع مختلف المتعاملين تم تنظيم جديد في سنة 2008 نشا بموجبه مديرية العلاقات العامة والإعلام، هذه الأخيرة دخلت حيز العمل الفعلي في سنة 2010

2- تحديث نظام تسيير المعلوماتية

إن التغيرات الجديدة السياسية والاقتصادية الوطنية والدولية في ظل انفتاح التجارة الخارجية وفق الاتفاقيات الدولية و تماشيا مع تحديات العولمة للتبادلات. تبين ان الطرق والمنهجية المعمول بها قد أصبحت غير ملائمة، ونظام الإعلام الآلي الذي أنشئ سنة 1986 قد أصبح غير صالح فكان لابد من التغيير.

فتمت المصادقة على برنامج للإصلاحات من طرف مجلس وزاري مشترك بتاريخ 22 نوفمبر سنة 1993 ، تقرر فيه جعل المعلوماتية النقطة الأساسية في التغيير ، انطلاقا .من هنا ظهر المركز الوطني للإعلام الآلي الذي أنشئ سنة 1993 كمصلحة متخصصة لا مركزية للمديرية العامة للجمارك ذات الاختصاص الوطني .

و سعيا من إدارة الجمارك على التأقلم مع التغيرات قامت بتبني نظام الإعلام والتسيير الآلي للجمارك والذي يرمز اليه بالحروف الأولى "**SIGAD**"[1]

3-عصرنة الوسائل البشرية إدارة الجمارك

وعيا من إدارة الجمارك بأن التحديات التي تنتظرها لا بد أن تكون متكفلا بها من طرف نخبة بالتوازي مع المحيط السوسيو- اقتصادي السائد، فقامت المديرية العامة للجمارك، علاوة على توظيف الإطارات المتخرجة من الجامعات و المعهد الاقتصادي الجمركي و الجبائي، إلى فتح قسم متخصص بالجمارك على مستوى المدرسة الوطنية للإدارة وذلك ابتداءا من سنة 1992.

[1] SYSTEME D'INFORMATIQUE ET DE GESTION DE LA DOUANE ALGERIENNE

إن فتح مناصب لهذه الإطارات لم يسمح فقط برفع مستوى التأطير من 3.5%إلى 12% ، وإنما سمح كذلك باحداث التجديد وإعادة تحديد شروط موافقة شغل مناصب المسؤولية و القرار المتخذ على مستوى المؤسسة الجمركية.

الزيادة العددية في الموظفين كانت أكثر وضوحا وأكثر أهمية في بعض المراحل مقارنة بالأخرى، الامر الأمر يفسر من جهة بالتطور في تنظيم المصالح بتخصيص الموارد وتوفير الهياكل الإدارية للعمل والتكوين ومن جهة أخرى بالتغيرات الحاصلة في المحيط الاقتصادي للبلاد كالإصلاحات الاقتصادية وتحرير التجارة الخارجية[1]

تضاعف عدد أفراد الجمارك 22مرة منذ الاستقلال و في فترة مخطط عصرنة إدارة الجمارك 2007 – 2013 سجلت مساهمة تعدادية بأكثر من 5550 إطار وعون.

كما عرف معدل الإناث بدوره تطورا ملحوظا خاصة منذ سنة 2006 نتيجة سياسة التوظيف المتبعة من قبل إدارة الجمارك لتشجيع إدماج الإناث في سلك الجمارك حيث كان هذا المعدل يقدر ب 12%[2] سنة 2007 ليصل 20% سنة 2013

كما عرفت منظومة الجمارك الجزائرية خسائر في صفوفها نتيجة للازمة الأمنية التي شهدتها البلاد في سنوات التسعينيات من جهة ، و المخاطر التي يتعرض لهم أعوان الجمارك اثناء تأدية مهامها في مكافحة مختلف تيارات الغش والأنشطة الغير شرعية من جهة اخرى.

ان أي زيادة في فعالية أي تنظيم لا تكون إلا بتطوير نوعية العنصر البشري ، لذلك وضعت إدارة الجمارك تحسين شروط الحياة و العمل لمستخدميها محورا أساسيا لاستراتيجية عصرنتها. فالتكفل بالجوانب الاجتماعية في تسيير الموارد البشرية يعتبر حجر الاساس في تأدية نشاطاتها اليومية وتتجسد هذه الاهتمامات فيما يلي :

[1] المرحلة 1990 – 2000 سجلت زيادة في التعداد بأكثر من 5600 إطار و عون

[2] إحصائيات المديرية العامة للجمارك، 2012

– توفير العناية الطبية والبسيكولوجية لأعوان الجمارك خاصة على مستوى المصالح الخارجية كتامين العلاج والمراقبة الطبية لهم ولعائلاتهم واكتشاف الأمراض المزمنة ومختلف الحالات الطارئة (و قد وفرت لذلك حوالي 70طبيب مختص و طبيب عام).

– إمضاء اتفاقيات مع التنظيمات الوطنية كاتصالات الجزائر "موبيليس "، "الخطوط الجوية الجزائرية "تسمح بمنح امتيازات اجتماعية وتدابير تفضيلية للجمركي وذوي الحقوق بالنسبة لمختلف الادارات.

– إعادة بعث النشاط الرياضي والتربوي لجميع الجمركيين وتشجيع إنشاء الجمعيات في مختلف الأنشطة الرياضية.

– التكفل بعائلات أعوان الجمارك ضحايا الإرهاب أو المتوفين أثناء أداء الخدمة.

II– الإصلاحات الخاصة بالسياسات الجمركية

1– التعديلات الخاصة بالتعريفة الجمركية

تفرض الدّولة على مجمل السلع والبضائع (إلاّ ما كان منها معفى) ضرائب ورسوم عند اجتيازها الحدود الإقليمية، يتم فرض هذه الاخيرة من خلال وثيقة تسمى " التعريفة الجمركية". يطبق قانون التعريفة على البضائع المستوردة أو المصدرة عند تاريخ تسجيل التصريح المفصل"

تشمل التعريفة الجمركية على كل من : بنود المدونة، وبنودها الفرعية الخاصة بالنظام المنسق لتعيين وترميز البضائع قصد تصنيفها ، وكذا البنود الفرعية الوطنية المعدّة حسب المقاييس المحدّدة في هذه المدونة"

-التعديل التعريفي للفترة (2000-2010)

ا-التعريفة الجمركية لسنة 2001:

بموجب هذه التعريفة انخفضت معدلات التعريفة الجمركية الى اربع معدلات عوض خمسة مقسمة كالتالي[1]:

- معدل 0% خاص ببعض السلع كالبذور و المواد الصيدلانية
- معدل5% يطبق على المواد الأولية و المواد الأساسية
- معدل 15% مطبق على المواد الوسطية الموجهة للصناعة التحويلية
- معدل 30% مطبق على المواد على المواد التامة الصنع .

ب-التعريفة الجمركية لسنة 2002:

وضعت السلطات الجزائرية إجراءات تعريفية جديدة ، نص عليها قانون المالية التكميلي لسنة2001 ، و تجسد محتواها في كل من الأمر رقم 01.02 المؤرخ في 20أوت 2001 و قانون المالية لسنة 2002 جاءت هذه الإصلاحات التعريفية للتغلب على بعض النقائص و وضع التصحيحات اللازمة لصدور الأمر المتعلق بإنشاء تعريفة جمركية جديدة تضم الإجراءات التالية [2]:

-معدل 40% بدلا من 45% فيما يخص الحقوق الجمركية .

-الإلغاء الكلي للرسم الخاص الإضافي.

-الغاء القيمة الإدارية و تعويضها بالرسم التعويضي المؤقت

- وضع قانون مؤسساتي مؤقت

-وضع ثلاثة معدلات لحقوق الجمارك بدلا من أربعة.

[1] مداني لخضر، ، تطور سياسة التعريفة الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف و التكتلات الاقتصادية الإقليمية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، جامعة الجزائر3 2006، ص 113

[2] ans de sacrifices, de dévouements, de réalisations, rapport des douane algérienne ,Alger,2012 p35 50,

ج- التعريفة الجمركية لسنة 2010

بمقتضى القانون رقم 01-15 المؤرخ في 21 اكتوبر 2010 المتضمن المصادقة على الأمر 02.02 الصادر في 20 أوت لسنة2010، تم إنشاء تعريفة جمركية جديدة تتميز بشكل مختلف تماما عن سابقتها و من بين مميزاتها الرئيسية ما يلي:

-هيكل تعريفي جديد حيث تعرض الهيكل التعريفي إلى عدة تغيرات، فزيادة على الجوانب الخاصة بالتحرير و بعض التصحيحات التقنية التي أدخلت عليه تم إلغاء عدة وضعيات تعريفية في الوقت الذي استحدثت فيه أخرى . كما أدخلت تغيرات وتخصيصات على بعض الفصول لتسهيل مراقبة موادها .

- وضع ثلاثة معدلات للتعريفة الجمركية : تخص حقوق الجمارك بمعدل مرتفع 30%، معدل متوسط 15 %، و معدل منخفض 5% بالإضافة إلى الإعفاء[1]

من اهم الإصلاحات التي مرت بها التعريفة الجمركية الجزائرية اتخاذ التعريفة الجمركية المنسقة كبديل عن التعريفة الجمركية السابقة و التي تعتمد على مبادئ المنظمة العالمية للجمارك .

2- التعديلات الخاصة بالقيمة لدى الجمارك

ان تبني مفهوم القيمة لاتفاقية بروكسل ادى الى ظهور العديد من الممارسات الضارة بالاقتصاد الوطني مثل التهرب الضريبي الناتج عن التقليل من القيمة المصرح بها ، أو تحويل الأموال إلى الخارج عن طريق تضخيم القيمة المصرح بها ، و لمواجهة هذه المخالفات وبهدف المراقبة و التحكم أكثر في القيم المصرح بها قامت إدارة الجمارك بتطبيق نظام القيم الإدارية للحد من أساليب الغش الممارسة على القيم المصرح بها كمرحلة أولى و من ثم حماية الإنتاج الوطني كمرحلة ثانية.

تعرف القيم الإدارية بأنها قيم السلع المختلفة التي تضعها اللجنة الوطنية للتقييم و اللجنة الوطنية لحماية المنتوج الوطني، هذه القيم الإدارية تعتمدها إدارة الجمارك في عملية تقييم البضائع المستوردة لهدف حساب الضرائب

[1] IDEM ،p36

و الرسوم الجمركية. فإعداد القيم الإدارية يخص السلع الكمالية والسلع المستوردة التي هي محل غش و تلاعب ، و كذا السلع التي تلحق ضررا بالإنتاج الوطني .

اتخذت إدارة الجمارك من القيم الإدارية وعاء ضريبيا تحسب من خلاله الضرائب و الرسوم الجمركية، و في نفس الوقت هي أداة فعالة لحماية الإنتاج الوطني وتوجيه الاستيراد و ذلك من خلال تحديد القيمة الملائمة للسلعة وقد ساهمت هذه الطريقة في انخفاض واردات المواد الكمالية، و انخفاض في استيراد السلع المنتجة محليا إضافة الى زيادة في الحصيلة الجمركية.

4- التغيرات الحاصلة في قانون الجمارك حسب تعديلات سنة 2010

يعتبر قانون الجمارك المرآة العاكسة التي دونت فيها كل الإصلاحات التي تمت على مستوى المنظومة الجمركية بكل جوانبها . فقد شهد هذا القانون ثلاث عمليات مست المواد المكونة له تمثلت في الإلغاء , التعديل و الاستحداث و من اهم التغيرات و التعديلات التي لاحظناه في هذا القانون : [1]

- استحداث او تعديل بعض المواد التي مست تسهيلات الإسترداد .
- إعادة تحديد القيمة الجمركية و التفاصيل الخاصة بالتصريحات الجمركية .
- قوانين جباية الملكية الفكرية .
- إعادة النظر في النطاق الجمركي.
- تحديد مدة مكوث البضائع في كل من حفظ البضائع، القبول المؤقت و نظام التحويل.
- الإجراءات المتخذة في حالة تلف المواد عند تواجدها بالموانئ الخاصة أو التخزين أو الإيداع المؤقت
- شروط وصفات المتعامل الاقتصادي المعتمد.
- أنواع و طرق الرقابة

[1] القانون رقم 79-07 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق لـ 21 يوليو سنة 1979 المتضمن قانون الجمارك، المعدل و المتمم بموجب القانون رقم 98-10المؤرخ في 29 ربيع الثاني 1419 الموافق 22 غشت 1998. و المعدل في سنة 2010

-استعمال الأنظمة الجمركية الاقتصادية

-إعفاء بعض المنتجات من الرسوم الجمركية

استراد الأمتعة الشخصية و تصديرها من طرف الدبلوماسيين العائدين نهائيا للجزائر (البضاعة المسموح بها (الوزن و الثمن

-تجريم بعض الأفعال التي لم تكن من قبل.

-شروط و طرق بيع الجمارك للبضائع المحجوزة.

إلغاء بعض الرسوم الجمركية أو تقليصها (إلغاء الرسم الإضافي المؤقت , تقليص معدلات الرسم على القيمة المضافة إلى معدلين)[1].

III- الإصلاحات الخاصة بالميكانيزمات الجمركية

1- الأنظمة الاقتصادية الجمركية

تعرف المادة 123 من قانون الجمارك الأنظمة الجمركية على انها الإعفاءات التي تستفيد منها البضائع والسلع سواء عند دخولها أو خروجها من الإقليم الجمركي، مهمتها حماية الاقتصاد الوطني والعمل على تشجيعه ، كما يمكن لإدارة الجمارك أن تقرر تعليق أو استبعاد الاستفادة من الأنظمة الجمركية الاقتصادية لكل من تعسف في استعمالها، بمقتضى مقرر من المدير العام للجمارك [2].

كما تقوم الأنظمة الجمركية الاقتصادية من جهة بحماية اقتصاد الدولة وترقية التجارة الخارجية من خلال التسهيلات والامتيازات الممنوحة لترقية كل من الصادرات و الاستثمارات و من جهة أخرى فهي تسمح بتأجيل تطبيق التعريفة الجمركية ، وتنوع التدابير القانونية لفائدة مستعمليها ، تضم الأنظمة الاقتصادية الجمركية التي مستها الإصلاحات ما يلي [3]:

[1] فراح فريال مرجع سبق ذكره ، ص 107

[2] المادة 123 مكرر من قانون الجمارك مؤسسة بالمادة 54 من قانون المالية لسنة 2012.

[3] المادة 75 مكرر معدلة بالمادة 7.من قانون الجمارك

العبور الجمركي ، المستودع الجمركي (الي يضم كل من المستودع العمومي، المستودع الخاص، المستودع الصناعي) ، نظام القبول المؤقت ، إعادة التموين بالإعفاء، المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية و التصدير المؤقت

2-التسهيلات الجمركية

يمكن تقسيم التسهيلات الجمركية إلى تسهيلات إجرائية واخرى مالية، فبالنظر إلى الالتزامات المفروضة على المتعاملين الاقتصاديين خاصة ما يتعلق بإتمام الإجراءات القانونية، تأتي التسهيلات الجمركية الإجرائية لتمنح بعض المزايا كتسريع، تبسيط وتنسيق عملية الجمركة، و كذا تكييفها مع المتطلبات الجديدة لاقتصاد السوق. أما التسهيلات المالية فتتمثل في الإعفاءات ، تأخير الدفع والمعاملة التفاضلية، و يمكن تلخيص هذه التسهيلات الجمركية كما يلي :

مخازن و مساحات الإيداع المؤقت[1] ، نظام الإيداع الجمركي، [2] التسهيلات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل [3] استعمال الإعلام الآلي في عملية الجمركة ، الجمركة عن بعد ، عملية الفحص في المحل ، استعمال السكانير في عملية الفحص ، نظام التسيير الآلي للمخاطر و الذي تم من خلاله استحداث ثلاث أروقة احمر ،اخضر و برتقالي . منح صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد[4]: و اخر اجراء كان المصالحة الجمركية و التي تعتبر اتفاق بين إدارة الجمارك و طالب المصالحة يلتزم هذا الأخير بموجبه تسديد مبلغ من المال للخزينة العمومية بسبب ارتكابه مخالفة جمركية (سواء غش، تهرب، تحايل)

[1] المادة 66 من نفس المرجع أعلاه

[2] المادة 203. من. قانون الجمارك .و لمزيد من التوضيع ارجع الى المواد 209،205،204 من نفس القانون

[3] للمادة 75 من قانون الجمارك

[4] المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم 93-12

VI- تطوير أجهزة وآلية مكافحة الغش والتهريب الجمركي

قامت الجمارك الجزائرية بإنشاء مديرية الاستعلامات الجمركية ، تكوين موظفين مكلفين بالتحقيقات و المراقبة اللاحقة (280 عون،) ، التوقيع على اتفاقيات تعاون و تبادل الخبرات و التجارب في هذا المجال ، وضع دوريات مختلطة على طول الحدود البرية و تدعيم نقاط المراقبة الجمركية ، و كذا مراقبة المرور عند الحدود للأشخاص ، وسائل النقل، البضائع و رؤوس الأموال.

كما تم اعتماد أدوات جديدة مثل دفاتر الأعباء بالنسبة لتصدير بعض المنتجات الحساسة للتزوير، وكذا إنشاء مراكز للمراقبة بالإعلام الآلي عند الخروج من حواجز الموانئ المزودة بالماسحات والمربوطة بالمركز الوطني للإعلام الآلي.[1]

اما في مجال مكافحة التهريب فقد قامت بتعديل قانون التهريب و إعادة العمل بحق إدارة الجمارك ببيع البضائع المحجوزة في المزاد العلني وفقا لقانون المالية 2007 ، إقامة مراكز جمركية لمراقبة الحدود بالتعاون مع مصالح الدرك الوطني، و فيما يخص محاربة التقليد فقد انشات إدارة الجمارك مصلحة مركزية مكلفة بمكافحة التقليد و ضاعفت المعاهدات مع مالكي العلامات التجارية الاكثر عرضت لهذه الظاهرة.

[1] بشاري سلمى ،الإصلاحات الجمركية الجزائرية و دورها في تفعيل التجارة الخارجية ، مذكرة ماجستير ، جامعة الجزائر 3 ،2014ص 117

الدرس التاسع : الاصلاحات الجمركية وفق المخطط الاستراتيجي للجمارك للفترة 2016-2019

جاءت إصلاحات المخطط الاستراتيجي للجمارك للفترة 2016-2019 مكملا لبرنامج عصرنة إدارة الجمارك للفترة 2007-2013 و أسفرت الإجراءات التي اتخذتها الإدارة العامة للجمارك لهذه الفترة عن الإنجازات التالية:

1- توطيد النظام التشريعي والتنظيمي:

الإطار التشريعي للإجراءات الجمركية هو أساسا قانون الجمارك، وقد أدى ذلك إلى تكييف هذا التشريع في مختلف جوانبه (التسهيلات، النظم الاقتصادية، ومكافحة الغش) من خلال قانون الجمارك الجديد سنة 2017. من خلال هذا الاخير تم وضع مختلف النصوص التنظيمية المتعلقة على وجه الخصوص بما يلي:

- إدارة حسابات التوقف وحسابات العبور الحالية؛
- إجراء استخدام الماسحات الضوئية.
- القبول المؤقت لمعدات الأعمال والخدمات؛
- إجراءات إنشاء ومراقبة وثائق التخليص الجمركي؛

وضع اللمسات الأخيرة على مشروع المراسيم التنفيذية المتعلقة بكل من القبول المؤقت، قائمة السلع المستبعدة من نطاق المادة 156 من قانون 1985 و ضريبة المعدل الثابت.[1]

2- تكييف تنظيم الخدمات:

في إطار تنظيم الخدمات، تم إعادة تنظيم الإدارة المركزية، بما في ذلك المفتشية العامة بالمرسومين التنفيذيين رقم 177-90 و 17-91 المؤرخ 20 فبراير 2017 المتعلقين بتنظيم وتشغيل الإدارة المركزية للمديرية العامة للجمارك والمفتشية العامة للجمارك على التوالي[2]

[1] فراح فريال ، مرجع سبق ذكره ،163

[2] الجريدة الرسمية رقم 13 الصادرة في 26 فبراير 2017

انشاء مركز وطني للإشارات ونظام المعلومات الجمركية و هو مسؤول أساسا عن تولي نظام المعلومات الجديد للجمارك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 17-92 المؤرخ 20 شباط / فبراير 2017.

بالإضافة إلى ذلك تم تعديل المرسوم التنفيذي رقم 11-421 المؤرخ 8 كانون الأول / ديسمبر 2011 الذي يحدد تنظيم وأداء الخدمات الخارجية للمديرية العامة للجمارك.

3- تحديث إدارة الموارد البشرية عن طريق :

- وضع الصيغة النهائية لمشروع تنقيح المركز الخاص؛
- تعديل النظام الداخلي؛
- وضع مشروع يمنح سلطة التعيين لرؤساء الدوائر الخارجية.
- وضع الصيغة النهائية لمشروع المقرر الذي يحدد إجراءات وشروط الحصول على وظائف معينة في الخدمات الخارجية للإدارة العامة؛
- تحديث دليل إجراءات الموارد البشرية؛
- الانتهاء من جمع الوثائق والمستندات الإدارية الخاصة بالموارد البشرية؛
- وضع تسميات محددة و دقيقة للوظائف و المهام؛
- تحديث مستودع المعاملات والمهارات ؛
- إطلاق عمل نظام المعلومات المخصص لإدارة الموارد البشرية ،و رقمنة وثائق إدارة الموارد البشرية.

وفيما يتعلق بالعمل الاجتماعي، تم الشروع في إعادة تخصيص صلاحيات مراقبة ورصد إدارة الأجهزة الاجتماعية للجمارك، منح إعانات اجتماعية لموظفي الجمارك (الإسكان ،النقل ،الطب المهني والتأمين)

وإحياء الممارسة الرياضية في الجمارك.[1]

[1] تقرير حول انجازات المخطط الاستراتيجي للفترة 2016-2017 ، المديرية العامة للجمارك 2018

4- الاحتراف والتدريب:

اشرفت المديرية العامة للجمارك على التدريب المستمر لعمالها خاصة في المواضيع الرئيسية ، كالتزييف، كتائب الجمارك، تقنية المعلومات وتقنيات الاستقبال ،نهج العمليات ومارب وأمن الحدود والتجارة الدولية، الحظر ، مكافحة الفساد. بالإضافة إلى ذلك نظمت عدة مؤتمرات كجزء من التعاون بين الخدمات، وإنشاء لجنة توجيهية للتدريب، والجديد في هذا المجال هو تنظيم الزيارات إلى موقع الشركات للسماح لموظفي الجمارك للاستفسار عن واقع البيئة الاقتصادية.

5- إعادة تنظيم نظم المعلومات واستخدامها لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات

يشمل مشروع تصميم نظام المعلومات الجمركية الجديد كل من الأجهزة ، الشبكات والبرمجيات.

فعلى مستوى الاجهزة تم التفاوض حول شراء مقر لمشروع مركز البيانات (مرحلة منح العقود المؤقتة) ريثما يتم التوصل إلى نتيجة الشراء. اما في مجال شبكة نقل البيانات فقد شرعت ادارة الجمارك في دراسة القائمة وتعريف بنية الشبكة؛ اضافة الى اعداد مسودة المواصفات الفنية.

اما بالنسبة للبرمجيات فقد اعتمدت المديرية العامة للجمارك على عملية رسم خرائط العمليات التجارية ، تحسينها واختبار العمليات المجددة قبل تطوير تطبيقات حاسوبية قادرة على التعامل معها تلقائيا. [1]

6-تقنين تيسير الجمارك، تبسيط الإجراءات وتخصيصها.

بغية الارتقاء بمستوى أداء "تيسير الجمارك"، التي تعتبر أداة لتعزيز القدرة التنافسية للشركات، ولا سيما الشركات ذات التوجه الدولي، تم المساهمة في إزالة الموانع و تعزيز صيغة التخليص الجمركي عن بعد بالاتصال المباشر مع نظام "سيغاد" البالغ عدد المشتركين فيه 1269 مشتركا؛ وكذا تصميم إجراء للموافقة على المتعاملين الاقتصاديين الذين يمكن لهم أن يستفيدوا من تسهيل التصريح الخاص استنادا إلى نظام ادارة المخاطر. [2] وبناء

[1] فراح فريال ، مرجع سبق ذكره ، ص 166

[2] انظر أحكام قانون المالية لسنة 2010،

على ذلك تم الشروع في اعتماد المرسوم التنفيذي رقم 12-93 المؤرخ 1 مارس 2012 الذي يحدد شروط وطرق الاستفادة من مركز (أوج No. 14 أوف).

وبالإضافة إلى ذلك صدرت تعليمة تحدد الترتيبات العملية للموافقة على صفة المتعاملين الاقتصاديين المعتمدين والتسهيلات الممنوحة لهم فإلى غاية ديسمبر 2017 صدر ما يقارب 370 موافقة على اعطاء هذه الصفة . و من أجل تعزيز ونشر الإجراءات اللازمة للموافقة على هذا الامتياز ، نظمت أيام استفسار وحلقات عمل. كما تم الغاء مركزية إجراءات ربط المتعاملين الاقتصاديين بنظام سيغاد.

وفي السياق نفسه تشارك إدارة الجمارك في أعمال لجنة الأعمال التجارية المكرسة لتحسين مناخ الأعمال في الجزائر من خلال استكشاف مجالات التحسين في حدود صلاحياتها.

7- في مجال الإجراءات الجمركية:

- تم إلغاء السجل التجاري للوثائق المطلوبة لدعم المحاسبة بالتفصيل؛ استخدام الخبرة التقنية للبضائع؛ معاملة السلع في المجموعة؛ العمل بنظام التراخيص والحصص؛ استيراد وتصدير البضائع بموجب نظام الترخيص. إضافة إلى ذلك قامت المديرية العامة للجمارك بتحديث الإجراءات الإدارية الخاصة ووضعها على الإنترنت، كما باشرت في مشروع لإعادة صياغة شكل ومحتوى البيان الجمركي.

وخلال نفس الفترة، أعدت مسودات تعليمات تتعلق بكل من تقسيم البيان الجمركي للأروقة الحمراء و الخضراء، تشجيع مبيعات الشحنة، الزيارة المشتركة لسلع الجمارك والتجارة. كما بدأت في عملية التجهيز الجمركي للتبرعات. و كذا تطوير دليل المصدر.

وفي إطار الانظمة الاقتصادية الجمركية فقد تم الإفراج عن استهلاك السلع بعد القبول المؤقت. و نظام التصدير المؤقت للتجهيز الخارجي للمواد الثمينة (الذهب والفضة والبلاتين).

اما فيما يخص التعريفة الجمركية فقد تم :

- وضع وتنفيذ تعريفة جمركية مكونة من 10 أرقام؛

– تكامل وتنفيذ تعديلات تسمية النظام المنسق لعام 2017؛

– تنفيذ أحكام قانون المالية لعام 2017 بإدراجها في تعريفة المستخدم؛

– تحرير ونشر التعريفات الجمركية؛

– وضع كتاب قرار تصنيف التعريفات لعام 2016 (القرارات المتخذة في عام 2015).

اما الرسوم والضرائب، فقد أعد لها مسودة تعليمات بشأن الترميز الأبجدي والحواسيب التي تجمعها الجمارك

8– بناء قدرات الرقابة الجمركية:

ولتعزيز مكافحة الغش نفذت الجمارك الإجراءات التالية:

– تحديث قواعد بيانات صناعة البناء والتشييد وغيرها من الآلات المتداول وسفن الترفيه؛

– تطوير وتحديث دليل التدريب على التقييم الجمركي؛

– تحديد قيم النطاق ل 158 مجموعة فرعية بشأن 151 منتجا؛

–وضع جهاز المشاهد للقيم المرجعية.

– توحيد وحدات وضع الفواتير ؛

– توقيع اتفاقية مع "طومسون رويترز".

– إعداد مسودة السيطرة المباشرة على القيمة الجمركية المعلنة.

وفيما يتعلق بأدوات مراقبة الجمارك فقد انطلق كل من :

– مشروع ميثاق مراقبة الجمارك؛

– التعميم على استخدام الماسح الضوئي.[1]

– التعميم المتعلق بخطة توطين ما قبل المصارف؛

– تعميم توثيق إدخال المحتالين في السجل الوطني

[1] تقرير حول المخطط الاستراتيجي للجمارك 2016–2019 توجيهات استراتيجية ،معاينات و نشاطات مبرمجة، المديرية العامة للجمارك2016

– اعداد مسودة لإعداد خطط الرقابة السنوية بعد الحدث.

– دليل الوكيل الملاحق؛

– جمع السوابق القضائية.

9– التواصل والترويج للعلاقات الجمركية:

نتج عن استراتيجية المعلومات والاتصالات للمديرية العامة للجمارك الإنجازات التالية:

– تعميم استخدام الشبكة الداخلية؛

– نشر مجلة اخبار الجمارك كل شهرين؛

– التحديث الدائم للموقع مع النصوص التنظيمية والإجراءات الجمركية الجديدة.

– استكمال نظام معلومات إدارة المظالم ؛

– توفير جميع الخدمات في حسابات البريد الإلكتروني؛

– إدخال رقم مجاني53–10؛

المشاركة في وضع خطة القطاع بالتعاون مع وزارة المالية لإصلاح الخدمة العامة وتنفيذ الجزء المتعلق بالجمارك.

كما تم تعزيز قطاع الاتصالات الجمركية من خلال :

– وضع تعليمات تأطر متابعة مواسم الاصطياف ؛ تنظيم المناسبات و الأعياد الوطنية؛ التمثيلية في الأحداث. (الاحتفال باليوم الجمركي الدولي)؛ خلية السهر لمتابعة توقع الأزمات وتحليل ردود الفعل.

– توحيد الاتصالات الداخلية "فلاش اخبار الجمارك " و " فلاش اخبار الصحة ".

– تبسيط الإجراءات الجمركية الإدارية من خلال استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، و مثالا على ذلك إنشاء أقسام مخصصة على الموقع الجمركي للمسافرين، اللوائح ، نشاط التصدير، تحميل المطبوعات الجمركية ، نشر إعلان العملة ، نشر استبيان للتغذية المرتدة، إنشاء عناوين بريد إلكتروني لصالح جميع المدراء و إنشاء صندوق اقتراح "jeparticipe@douane.gov.dz".

10- تأكيد استخدام الوسائل اللوجستية:

بالنظر إلى الحالة المالية الراهنة، اعتمدت إدارة الجمارك نهجا إداريا يرتكز على مكافحة النفايات بجميع أنواعها، وتجميع استخدام الموارد البشرية والمادية والمالية. و كذا تعزيز قدرات الخدمات الجمركية .

و في اطار مشاريع التجديد تم انشاء كل من مقر مجلس الإدارة العامة ومقر القيادة العامة ببشار، واحد عشر مقرا جديدا للتفتيش الجمركي، 3 مقرات دوريات ، مجمع دار البيضاء (الجزائر العاصمة). كما تم انشاء في ورقلة كل من مديرية عامة ، تسعة مفتشيات جهوية ، 5 مراكز حدودية، دورية ، ومجمع. [1]

11- توطيد الرقابة الداخلية الوقائية:

لقد تولت الإدارة المركزية نشاط مراقبة الخدمات من خلال:

-الرقابة الداخلية للبرامج السنوية ؛

- وضع إجراء متابعة للتحقيقات التي تجريها المفتشية العامة للخدمات الجمركية؛

- تطوير معايير التحكم ولوحات التحكم المحوسبة المتكاملة في نظام " سيغاد " من خلال تحسين وحدات التحكم الموجودة ، تطوير عدد قليل من وحدات جديدة بعد النماذج المعمول بها .

-جمع ، تقاضي وإدارة الإيرادات وإجراءات التخليص الجمركي والموارد البشرية وتشغيل الكتائب.

وفي إطار تجميع بعثات المراقبة الداخلية مع الهيئات الحكومية الأخرى، عززت المديرية العامة للجمارك التنسيق فيما بين الخدمات مع منتدى إدارة الإنترنت، ومكتب تنسيق الشؤون الإنسانية، ومكتب الأمم المتحدة المعني بالمخدرات والجريمة. [2]

[1] فراح فريال ، مرجع سبق ذكره ، ص 169

[2] نفس المرجع أعلاه ، ص170

الدرس العاشر : الاتفاقيات التجارية الجزائرية متعددة الاطراف

في إطار مسيرة تحرير الجزائر لتجارتها الخارجية بدافع حتمية الاندماج في الساحة الدولية وعقد فرصة جديدة نحو الانفتاح التجاري، فارتات الجزائر أن يكون ذلك عن طريق إقامة علاقة شراكة مع الاتحاد الأوروبي وإنشاء مناطق حرة على المستوى الدولي ، ويبقى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة اهم مسعى .

I- الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

تندرج هذه الاتفاقية في إطار مشوار برشلونة الذي دعت إليه المجموعة الأوروبي بغرض تطوير علاقات التعاون مع بلدان الضفة الجنوبية للبحر الأبيض المتوسط و بغرض إنشاء "منطقة ازدهار مشتركة" على المدى الطويل.

لقد مرت المفاوضات الأورو-جزائرية لعقد اتفاقية الشراكة بثلاث مراحل:

1-**بداية المفاوضات الأورو- جزائرية 1993-1997** حيث طلبت الجزائر منذ 31 أكتوبر 1993 خوض مفاوضات مع الاتحاد الأوربي على غرار باقي الدول المتوسطية بهدف عقد اتفاقية الشراكة، في الوقت الذي تحركت فيه دول أوربا تجاه دول المغرب العربي عارضة إبرام اتفاقيات شراكة بهدف قطع الطريق أمام الولايات المتحدة الأمريكية التي طرحت آنذاك المشروع الشرق أوسطي، وفي سنة 1994 عقدت الجزائر أول لقاء مع وفد الاتحاد الأوربي بالجزائر لتبادل وجهات النظر حول المحاور الأساسية لمستقبل المفاوضات والمنهجية الواجب إتباعها في ذلك، وهو الأمر الذي أدى إلى تكوين ست ورشات تعالج القضايا التالية: الزراعة والصناعة والخدمات والتعاون الاقتصادي والمالي والتعاون الاجتماعي والثقافي، وخلال هذه الفترة جاء إعلان برشلونة حيث لعبت الجزائر دورا هاما في المناقشات التحضيرية لهذا المؤتمر رغم العزلة السياسية التي كانت تعاني منها بسبب الأزمة الداخلية، وفي مطلع سنة 1997 توقفت أعمال الورشات السابقة نتيجة اختلاف وجهات النظر في كيفية معالجة الملفات الاقتصادية والسياسية

2 –الانطلاقـة الرسـمية لمفاوضـات (1997–2001) : إن الانطلاقة الرسمية للمفاوضات الأوربية الجزائرية لعقد اتفاق الشراكة كانت ببروكسل في 4–5 مارس 1997 وعقدت الجولة الثانية والثالثة يومي 21 و23 أفريل، 27 و28 مايو 1997 على التوالي دون أن تسفر على نتائج واضحة، وتوقفت المفاوضات لمدة ثلاث سنوات، ويعود ذلك إلى أن الجزائر تحاول كل مرة أن يتفهم الاتحاد الأوربي خصوصيات اقتصادها، وبنية تجارتها الخارجية المعتمدة على المحروقات بأكثر من 90% .

وبتاريخ 17 أفريل 2000 استأنفت مفاوضات الجلسة الرابعة بتحفيز من الطرف الجزائري، وتميزت المفاوضات بسرعة انعقادها، حيث تم عقد 14 جولة مفاوضات إلى غاية انتهائها في 05 ديسمبر 2001.

3 –نهاية المفاوضات وإبرام اتفاق الشراكة: بعد عدّة جولات من المفاوضات بين الجزائر والاتحاد الأوربي لعقد اتفاق الشراكة، وبالضبط في الجولة السابعة عشر تخطى المفاوضون عدد من القضايا، حيث تم التنازل عن مبدأ خصوصية الاقتصاد الجزائري، فيما قبل الطرف الأوربي إدراج مسألتي حرية تنقل الأشخاص ومكافحة الإرهاب ضمن إطار المفاوضات.

بعد استكمال جولات المفاوضات تم التوقيع بالأحرف الأولى على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي يوم 19 ديسمبر 2001 بمقر اللجنة الأوربية ببروكسل، والتوقيع الرسمي عليه في 22 أفريل 2002 بمدينة فالنسيا (Valance) الاسبانية من طرف عبد العزيز بالخادم وزير الخارجية الجزائري و Chris Patten وكذا وزراء خارجية الاتحاد الأوربي، بحضور رئيس الجمهورية عبد العزيز بوتفليقة، على هامش الندوة الخاصة لوزراء خارجية الدول المتوسطية، وقد قامت الحكومة الجزائرية تحسبا لدخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ تنصيب لجنة وزارية دائمة لمتابعة حسن تطبيق الاتفاق وكذا دعم إجراءات الرقابة التنافسية وجمع المعلومات الإحصائية،

وقبل دخول الاتفاق حيز التنفيذ في 1سبتمبر 2005 ،تمت الوطني الجزائري بتاريخ 14 مارس 2005 .المصادقة عليه من طرف البرلمان الأوربي كما تمت المصادقة عليه من طرف المجلس الشعبي[1]

هذه الاتفاقية لا تنحصر فقط على إنشاء منطقة التبادل الحر فحسب، بل تشمل كذلك جوانب اقتصادية (فرع تجاري ، تعاون اقتصادي و مالي ، تدفقات استثمارية) و جوانب سياسية ، اجتماعية و ثقافية ضرورية لتنمية مستدامة.

تتمثل أهمية هذه الاتفاقية بالنسبة للجزائر في التعاملات التجارية الخارجية التي تبلغ نسبة 60 %مع المجموعة الأوروبية.

قامت وزارة التجارة تحضيرا لتنفيذ اتفاقية الشراكة مع المجموعة الأوروبية بإعداد "دليل الكتروني" يمكن تصفحه عبر شبكة معلوماتية ، و الموجه لرؤساء المؤسسات و المتعاملين الاقتصاديين، و تم إيداع نسخ منه للصحافة ، كما تم اتخاذ إجراءات لحماية المنتوجات الوطنية و ذلك بموجب مراسيم تنفيذية نشرت في الجريدة الرسمية رقم 43 بتاريخ 22 جوان2005 و كان اهمها ما يلي :

- إجراءات ضد إغراق الأسواق بالسلع (المادة22)
- إجراءات تعويضية (المادة 23)
- إجراءات حمائية (المادة 24)
- إجراءات استثنائية لصالح الصناعات الحديثة النشأة أو بعض القطاعات التي تعاد هيكلتها (المادة11)
- النظام الجديد للتفكيك الجمركي المتعلق باتفاق الشراكة بين الجزائر و الإتحاد الأوربي.[2]

[1] مروش يوسف اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية وأثارها المستقبلية على القطاع الصناعي الجزائري مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص : تحليل اقتصادي جامعة الجزائر3 كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير قسم العلوم الاقتصادية 2012 ص 30

[2] https://www.commerce.gov.dz/ar/a-presentation-de-l-accord-d-association consulter le30.09.2021

يهدف اتفاق الشراكة الى إقامة منطقة تبادل حرة خلال فترة انتقالية مدتها اثن عشر سنة ابتداءا من تاريخ دخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ. و بالتالي سيتم فتح الأسواق الجزائرية أمام المنتجات الأوروبية والأسواق الأوروبية أمام المنتجات الجزائرية و حدد لهذا الاتفاق خمسة أهداف رئيسية تتمثل فيما يلي:[1]

-توفير إطار ملائم للحوار السياسي بين الأطراف بهدف تدعيم العلاقات فيما بينهما والتعاون في جميع المجالات.

-تنمية المبادلات وضمان مستقبل متوازن للعلاقات التجارية والاجتماعية بين الأطراف وتحديد شروط التحرير التدريجي لعمليات تبادل الأملاك ، الخدمات ورؤوس الأموال.

- تشجيع المبادلات البشرية وخاصة فيما يتعلق بالإجراءات الإدارية.

- تشجيع الاندماج المغاربي عن طريق تنمية المبادلات والتعاون ضمن المجموعة المغاربية من جهة وبين هذه الأخيرة والاتحاد الأوروبي من جهة أخرى.

-تشجيع التعاون في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والمالية.

II- الانضمام الى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

في إطار تطوير ودعم المبادلات الاقتصادية فيما بين البلدان العربية، قرر المجلس الاقتصادي و الاجتماعي لجامعة الدول العربية، بتاريخ 22 فيفري 1978، إعداد معاهدة لتسهيل المبادلات التجارية بين الدول العربية و التي تمت المصادقة عليها في تونس بتاريخ 10 فيفري 1981.

تهدف هذه الاتفاقية إلى تحرير المبادلات التجارية بين مختلف الدول العربية و كذا تسهيل الخدمات المتعلقة بالتجارة.

أعاد المجلس الاقتصادي و الاجتماعي لجامعة الدول العربية تفعيل هذه الاتفاقية بتاريخ 13 سبتمبر 1995. و تم تبني هذا المشروع في 1997, و كل دولة عربية ترغب في الدخول إلى هذه المنطقة , وجب عليها المصادقة على اتفاقية تيسير و تنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية, و الالتزام رسميا بتطبيق برنامجها التنفيذي الذي

[1]. الاتحاد الأوروبي، "الاتحاد الأوروبي – الجزائر : ربع قرن من التعاون"، تقرير من بعثة اللجنة الأوروبية بالجزائر، د.س ن

يهدف إلى وضع منطقة للتبادل الحر في مدة 10 سنوات ابتدءا من جانفي 1998 مع التخفيض للحقوق الجمركية بنسبة % 10 كل سنة.

كما تم تبني كل من مبدأ المعاملة الوطنية العربية ، مبدأ الشفافية ، مبدأ تبادل المعلومات ، مبدأ توحيد التعريفات ز كذا المعايير المتعلقة بأسس معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات , كنتيجة لتطبيق البرنامج التنفيذي.

صادقت 19 دولة عربية على اتفاقية تسهيل المبادلات التجارية بين الدول العربية وتتمثل في : الجزائر, الأردن, سوريا, الإمارات العربية المتحدة , البحرين , تونس , المملكة العربية السعودية, العراق , سلطنة عمان , قطر , الكويت , لبنان , مصر , المغرب , اليمن , موريطانيا , فلسطين, السودان . و تطبق جميعها محتوى الاتفاقية ما عدى موريطانيا ، **و** لم تصادق بعد على الاتفاقية كل من جزر القمر, جيبوتي و الصومال .

و تماشياً مع سياسة الانفتاح التجاري التي انتهجتها الجزائر ابتداء من سنة 2000، صادقت على ذات الاتفاقية في 04 أوت 2004. وقد قدمت ملف انضمامها إلى هذه المعاهدة بتاريخ 31 ديسمبر 2008 . وانضمت رسمياً إلى ذات الاتفاقية في الفاتح من جانفي 2009.[1]

ففي شهر أوت 2004 أعلن رسميا من خلال المرسوم الرئاسي رقم 223 المتضمن مصادقة الجزائر على اتفاقية تسهيل و تنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية.

فقد تقدمت الجزائر بملف الانضمام للمنطقة العربية للتبادل الحر لدى الأمانة العامة للجامعة العربية في 31 ديسمبر 2008. بعد الالتزام الرسمي من طرف الحكومة الجزائرية بتطبيق البرنامج التنفيذي للمنطقة , المبادلات التجارية بين الجزائر و البلدان العربية الأعضاء في المنطقة بدأت تستفيد من الإعفاء الكامل من الحقوق الجمركية ابتدءا من 01 جانفي 2009.

تم وضع نقطة اتصال على مستوى وزارة التجارة لتسيير و متابعة البرنامج التنفيذي , التي تعمل بالتنسيق مع نقاط الاتصال الأخرى للدول الأعضاء في المنطقة و كذا الأمانة العامة للجامعة العربية.

تتولى " لجنة التقييم و المتابعة" التي تم إنشاؤها على مستوى الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة (و التي تضم إضافة إلى القطاعات المعنية جمعيات أرباب العمل) متابعة المنطقة العربية للتبادل الحر .[2]

[1] http://www.mae.gov.dz/Zone-de-libre-echange-AR.aspx consulter le 30.09.2021
[2] https://www.commerce.gov.dz/ar/a-grande-zone-arabe-de-libre-echange consulter le30.09.2021

III- مشروع الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة

أنشئت منظمة التجارة العالمية سنة 1995، وهي من أصغر المنظمات العالمية عمراً فهي خليفة الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) والتي أنشئت في اعقاب الحرب العالمية الثانية.[1].

تشمل المنظمة التجارة العالمية على أكثر من 140 عضو يمثلون أكثر من 90% من التجارة العالمية. كما أن ثلاثون دولة أخرى تتفاوض بخصوص العضوية ، فهى المنظمة العالمية الوحيدة المختصة بالقوانين الدولية المعنية بالتجارة ما بين الأمم. و مهمتها الأساسية هى ضمان انسياب التجارة بأكبر قدر من السلاسة واليسر والحرية.

لقد كانت الجزائر سباقة عن غيرها من البلدان في تقديم طلب العضوية للمنظمة العالمية للتجارة، حيث بدأت اتصالاتها الأولية في إطار الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية عام 1987، لكنها لم تحصل على العضوية إلى يومنا هذا.

فقد سجلت الجزائر خلال مسارها للانضمام إلى المنظمة أثنى عشرة جولة من المفاوضات كالأتي:

الجولة الأولى انطلقت المفاوضات الأولى متعددة الأطراف سنة 1996 تلقت فيها الجزائر على ما لا يقل عن 500 سؤال مطروح من طرف كل من الاتحاد الأوروبي، اليابان، استراليا ،إسرائيل و الولايات المتحدة الامريكية [2]، وتناولت طبيعة الأسئلة هيكلة الاقتصاد الوطني وتطوره

الجولة الثانية: تواصلت المفاوضات سنة 1999 بالموازاة مع انعقاد مؤتمر سياتل بالولايات المتحدة الأمريكية وكان على الجزائر بدأ المفاوضات الثنائية، فتم تقديم مدونة تتضمن قواعد ومبادئ النظام التجاري الجزائري وشرعت الجزائر في تقديم الأجوبة الخاصة بالأسئلة المطروحة من أهم الشركاء وهم الو.م.أ ودول أوروبا الذين

[1] HYPERLINK "http://www.wtoarab.org/page.aspx?page_key=about_us"
http://www.wtoarab.org/page.aspx?page_key=about_us consulter le 25-12-2017

[2] ناصر دادي عدون ،الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة ،أسباب الانضمام و النتائج المنتظرة ، دار المحمدية،الجزائر،2003،ص143

طالبوا بتوضيحات أكثر. وجهت انتقادات كبيرة لملف انضمام الجزائر بسبب احتوائه على حوالي سبعة و ثلاثون قاعدة تخترق المبادئ القانونية المنصوص عليها من قبل المنظمة .

الجولة الثالثة: امتدت من 29 افريل إلي 06 ماي 2002و تركزت على تحديد ثلاث نسب للحقوق الجمركية(5 %، 15 %، 30%) كما تعهدت الجزائر فيها بإخضاع التخفيضات المتعلقة بالواردات إلى تشريع يتطابق مع قوانين المنظمة .

الجولة الرابعة: تم من خلالها إيداع المذكرة الإيضاحية في 15 نوفمبر 2002 شملت مواضيع مختلفة كالخوصصة، قطاع الاتصال والطاقة والمناجم ، وكذلك عقد الشراكة مع الإتحاد الأوروبي .

الجولة الخامسة: جرت في 20 ماي 2003 وفيها سعت الجزائر إلى ملائمة تشريعاتها مع تلك المطبقة في مختلف دول العالم، بالمصادقة على قوانين الملكية الصناعية ، فتح قطاع الخدمات، وملائمة نظامها الجمركي للنظم المعمول بها .

الجولة السادسة: امتدت من 28 نوفمبر 2003 إلى 15 جانفي 2004 من أجل مراجعة النصوص القانونية الغير متطابقة مع شروط الانضمام، وهو ما صرح به الوزير نور الدين بوكروح قائلا:"على الجزائر أن تسرع في أقلمة سياستها وتشريعها الاقتصادي مع القواعد الدولية لاقتصاد السوق وحرية التجارة خلال السنوات الأخيرة ".

الجولة السابعة: وجرت في 25 جوان 2004 ركزت مفاوضاتها حول دراسة مشاريع الأوامر الرئاسية التي مست العديد من المواضيع، بمشاركة 36 خبيرا من مختلف الوزارات.

الجولة الثامنة: في 25 فيفري 2005 و تلقى من خلالها الوفد الجزائري ما يقارب 300 سؤال ، تمت الإجابة عليها، إلى جانب التعرض ل11 قطاع في الخدمات ،و 161 قطاعا فرعيا للمنافسة من بينها الاتصالات السلكية والفندقة والمياه

الجولة التاسعة: جرت في 21 اكتوبر 2005 تعرضت لعدة مواضيع كالحماية التعريفية .

الجولة العاشرة: التي تم إقرارها في 17 جانفي 2008 ، خصصت لقطاع الفلاحة .

الجولة الحادية عشر: جرت في 05 افريل 2013وذلك بعد توقف المفاوضات لمدة خمس سنوات ، شارك فيها وزير التجارة مصطفى بن بادة بالعاصمة السويسرية جنيف، ، و بمشاركة اثني عشرة دولة ، قدمت الجزائر من خلالها اثني عشرة وثيقة تستجيب لأغلب متطلبات الانضمام، كعروض المراجعة المتعلقة بالسلع والخدمات ، مخطط العمل التشريعي ، مراجعت واقتراحات تعديل وتكملة وتحيين مشروع تقرير مجموعة العمل، وتتضمن أجوبة صريحة على الأسئلة المطروحة .

الجولة الثانية عشر: و هي اخر جولة الى يومنا هذا جرت في 21 مارس 2014 بجنيف أين استلمت الجزائر خلالها 173 سؤال إضافى من طرف كل من الاتحاد الأوروبي ، كندا ، الو م أ ، نيوزيلندا وأستراليا، للرد عليها قبل نهاية شهر جوان من نفس السنة ، حتى تستطيع الشروع في الجولة الثالثة عشر من المفاوضات سنة 2015.

الامر الي لم يحدث *

رغم مرور خمسة وعشرون (25)عاما من المفاوضات من أجل انضمام الجزائر لم ع ت ((OMC و ما قامت به من إصلاحات تشريعية واقتصادية متعاقبة، لم تصبح بعد عضوا في المنظمة، وهذا إن دل على شيء إنما يدل على وجود صعوبات تعترض مسار الانضمام يمكن إجمالها فيما يلي:

–الخصائص الاقتصادية للجزائر كطول فترة الاقتصاد المخطط و كذا أهمية القطاع العمومي في الجزائر بالإضافة الى انتشار الاقتصاد الموازي.[2]

[1]* لمزيد من التفاصيل انظر الى الفصل الثالث من أطروحة فراح فريال الإصلاحات الجمركية كاداة لتحرير التجارة الخارجية و تعزيز الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة 2018

[2] شامي رشيدة ، المنظمة العالمية للتجارة و الاثار المرتقبة على الدول النامية حالة الجزائر ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، جامعة الجزائر ، 2007 ، ص2019

– الإصلاحات الاقتصادية: حيث نلاحظ فشل الجزائر في القيام بإصلاحات الجيل الثاني ، التخوف من الجانب الدولي للإصلاحات [1]، عدم تحديد أي برنامج اصلاحات واضح ، البطء المسجل في تجسيد الإصلاحات والتعهدات المقدمة و أخيرا تأخر الترسانة القانونية في الميدان التجاري[2]

– تفضيل الانفتاح المحدود والذي يشمل الانفتاح الاقتصادي الجغرافي و الانفتاح في قطاعات معينة.

IV – الانضمام الى منطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية

في يوليو 2019، أعلن الاتحاد الإفريقي، إطلاق الاتفاقية القارية للتبادل الحر بهدف تطوير المبادلات التجارية بين بلدان القارة ، تهدف الاتفاقية إلى استغلال العدد الكبير من السكان الشباب وكذا تعزيز التجارة بين الأفارقة ، حيث تلتزم الدول الموقعة بإزالة الرسوم عن 90% من البضائع ، كما ستلغي التعريفة الجمركية تدريجيا على التجارة بين الدول الأعضاء بالاتحاد ، تعبر الجمارك والتجارة العابرة للحدود وتباين الأسعار وبعض المشكلات الفنية التي لا تتناسب مع بعض الدول في القارة، أبرز التحديات التى ستواجه العمل بمنطقة التجارة الحرة الأفريقية. وتنص الاتفاقية على استفادة الدول المنضمة من رفع القيود الجمركية، التي يمكن أن تصل إلى صفر بالمئة على مدى 5 سنوات بعد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، في يناير/كانون الثاني 2021. ومن المنتظر أن تشمل الاتفاقية 55 دولة إفريقية، يتجاوز عدد سكانها 1.2 مليار نسمة، كما يتوقع الاتحاد الإفريقي زيادة في حركة التجارة بين دول القارة بنسبة 60 بالمئة بعد عام من دخول المنطقة حيز التنفيذ

إيمانا بأهمية التكامل الاقتصادي الإفريقي، قررت الجزائر بتاريخ 21 مارس 2018، بكيغالي رواندا، التوقيع على اتفاقية منطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية، إضافة إلى البروتوكولات الثلاث المتعلقة بتجارة السلع، و تجارة الخدمات و فض النزاعات.[3]

[1] ناصر دادي عدون ، محمد منتاوي ، انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة الأهداف و العراقيل ، مجلة الباحث ، العدد 3 ،2004، ص 74

[2] وردة خزندار ، تاثير انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على المنظومة المصرفية ، مذكرة ماجستير ،جامعة منتوري قسنطينة 2012 ، ص47

[3] http://www.mae.gov.dz/Zone-de-libre-echange-AR.aspx consulter le 30-09-2021

في هذا الإطار، شرعت الجزائر بشكل رسمي في إجراءات التصديق على هذه الاتفاقية القارية وذلك بتاريخ 28 فيفري 2020. وأصدرت في نفس السياق بتاريخ 29 ديسمبر 2020 قانونا متعلقا بالتصديق على الاتفاقية المنشئة لهذه المنطقة الحرة.

ان نسبة التبادل التجاري السنوي بين الجزائر والبلدان الإفريقية الأخرى مجتمعة لا يتعدى 3 بالمئة من إجمالي حجم التجارة الجزائرية الخارجية، وفقا لبيانات رسمية جزائرية و عليه تسعى الجزائر إلى رفع التبادل التجاري مع بقية الدول الإفريقية، وخاصة بلدان الساحل، عبر طرق برية صحراوية تربطها بمالي والنيجر وموريتانيا .ففي 2020 سمحت الجزائر باستئناف التجارة الحدودية والمقايضة في محافظاتها الجنوبية المجاورة لدولتي مالي والنيجر، بعد توقفها لسنوات لـ"دواع أمنية".

و كانت الجزائر قد اطلقت قبل سنوات، خططا لزيادة صادراتها نحو بلدان إفريقية، كما فتحت صيف 2018 معبرا حدوديا بريا لأول مرة مع موريتانيا، لتصدير منتجات جزائرية إلى دول غربي إفريقيا[1].

[1] https://www.aa.com.tr/ar consulter le 30-09-2021

قامة المراجع

الكتب :

1. احمد غنيم ، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي ، مصر ، 2003
2. حسام عمي داود وآخرون, اقتصاديات التجارة الخارجية, الطبعة الاولى , دار الميسرة لمنشر والتوزيع عمان, 2002
3. خالد امين عبد الله ، إسماعيل إبراهيم الطراد ، إدارة العمليات المصرفية المحلية و الدولية ، دار وائل للنشر و التوزيع ، عمان ، 2006
4. رشاد العصار وآخرون، "التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن ،2000
5. رعد حسن الملان اساسيات التجارة المعاصرة دار الرضا للنشر، سورية 2000
6. زياد خليل قبلان، التفاوض الدولي وتسوية المنازعات الدولية، سوريا، 2021
7. زينب حسين عوض الله ،الاقتصاد الدولي ،دار الجامعة الجديدة ،مصر،1999
8. زينب حسين عوض الله، " الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا"، الدار الجامعية، مصر ،1998.
9. سامي عفيفي حاتم ، التجارة الخارجية بين التنظيم و التنظير ، الدار المصرية اللبنانية ،مصر ،1991
10. السيد محمد احمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية ، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، مصر،2009 ،
11. صديق محمد عفيفي، مصطفى محمود ا بوبكر، التفاوض في الحياة والاعمال، الدار الجامعية، القاهرة، سنة2000.
12. عبد الحكيم مصطفى الشرقاوي، "الجات. الهدف و الغاية"، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر2003،
13. عبد الحكيم مصطفى الشرقاوي، الغات الهدف و الغاية ، دار الفكر الجامعي، مصر ،2003
14. عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية: النظرية المعاصرة، دار هومة، ط2، الجزائر، 2009،
15. كامل بكري ، الاقتصاد الدولي – التجارة والتمويل– ، الدار الجامعية، الإسكندرية ، مصر، 2001،

16. محمد صبري السعدي, شرح القانون المدني الجزائري النظرية العامة للالتزام, الطبيعة الثانية, الجزء الاول ,دار الهدى الجزائر , 2010 ص 83.,

17. محمد عبد العزيز ،الاقتصاد الدولي ،دار الجامعة المصرية ، مصر ، 2000،

18. محمود حامد، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار حميثرا للنشر والترجمة، القاهرة، مصر، 2017

19. ميراندا زغلول .التجارة الدولية .كلية التجارة. جامعة الزقازيق.مصر.2010

20. ناصر دادي عدون ،الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة ،أسباب الانضمام و النتائج المنتظرة ، دار المحمدية،الجزائر.2003

21. الياس ناصيف العقود الدولية الائتمانية في القانون المقارن، توزيع منشورات الحلبي الحقوقية لبنان، 2010.

الاطروحات و المحاضرات

1. بشاري سلمى ،الإصلاحات الجمركية الجزائرية و دورها في تفعيل التجارة الخارجية ، مذكرة ماجستير ، جامعة الجزائر 3 ،2014

2. بومدش راوية ، درويش مليكة ، الاعتماد المستندي و دوره في تمويل التجارة الخارجية ، مكرة ماستر ،2013.

3. تواتي احمد نور الهدى ،النظام القانوني للتفاوض في عقود التجارة الدولية ، مذكرة ماستر ، جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة ،2013 ،

4. جيلح الصالح . ، محاضرات إمداد و نقل دولي ، السنة الثانية ماستر ، تخصص مالية و تجارة دولية ، كلية العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة

5. خيلية وريدة ، مطبوعة دروس بعنوان تقنيات إدارة التفاوض ، موجهة لطلبة الماستر تخصص اتصال تنظيمي ، كلية الاعلام و الاتصال جامعة الجزار 3 ،2019 ،

6. سالمي حمزة، اثار تحرير التجارة الخارجية على اقتصاديات الدول النامية ، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية ،جامعة الجزائر3 ،2016،

7. سعدون صفوان انيس ، الاعتماد المستندي و دوره في تمويل التجارة الخارجية ، مكرة ماجستير ، جامعة البليدة ، 2004،

8. سلطاني سلمى ،دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية حالة الجزائر"، رسالة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر،2003

9. شامي رشيدة ، المنظمة العالمية للتجارة و الاثار المرتقبة على الدول النامية حالة الجزائر ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، جامعة الجزائر ، 2007 .

10. شراطي عميروش ، تقييم الاعتماد المستندي ضمن أدوات الدفع الدولية –حالة– الجزائر مذكرة ماجستير 2014 .

11. صدوقي فاروق ، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية ، مذكرة ماجستير ، جامعة الجزائر ، 2007،

12. عز الدين معلم ، منظومة إدارة الجمارك الجزائرية في محاربة ظاهرة تقليد العلامة التجارية، مذكرة ماجستير ، جامعة يوسف بن خدة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، الجزائر 2009 ،

13. عمران عبد الحكيم ، استراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة –دراسة حالة البنوك العمومية بولاية المسيلة – مذكرة ماجستير ، جامعة محمد بوضياف المسيلة ، 2007 .

14. فراح فريال ،الإصلاحات الجمركية كأداة لتحرير التجارة الخارجية و تعزيز الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة دراسة حالة الجزائر ، أطروحة دكتوراه ، جامعة الجزائر 3 ، 2018 .

15. كبير سمية ،الإصلاح السياسة التجارية في الجزائر ،مع دراسة تجارب بعض الدول ،أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر ،كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير،20079

16. مداني اخضر، تطور سياسة التعريفة الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف و التكتلات الاقتصادية الإقليمية، مذكرو ماجستير في العلوم الاقتصادية ، جامعة الجزائر3 2006

17. مراد زايد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق حالة الجزائر، أطروحة دكتورة :كلية العلوم الاقتصادية ،جامعة الجزائر، 2005.

18. مروش يوسف اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية وأثارها المستقبلية على القطاع الصناعي الجزائري مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص : تحليل اقتصادي جامعة الجزائر3 كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير قسم العلوم الاقتصادية

19. مية ملوكي، استراتيجيات التفاوض في لبرام عقود التجارة الخارجية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2018/2017، الجزائر

20. وردة خزندار ، تاثير انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على المنظومة المصرفية ، مذكرة ماجستير ،جامعة منتوري قسنطينة 2012 .

القوانين ، التقارير و المقالات

1. الاتحاد الأوروبي، "الاتحاد الأوروبي – الجزائر : ربع قرن من التعاون"، تقرير من بعثة اللجنة الأوروبية بالجزائر، د.س ن
2. تقرير حول المخطط الاستراتيجي للجمارك 2016-2019 توجيهات استراتيجية ،معاينات و نشاطات مبرمجة، المديرية العامة للجمارك2016
3. تقرير حول انجازات المخطط الاستراتيجي للفترة 2016-2017 ، المديرية العامة للجمارك 2018
4. عبد الحميد زعباط : " نظريات التجارة الدولية ومحدوديتها"، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، مجلة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر ، الجزائر، العدد 10، 2004
5. قانون الجمارك الجزائرية
6. القانون المدني الجزائري
7. المادة 117 من الامر 02-08 المؤرخ في 24 يوليو 2008 يحدد كيفية تطبيق المادة 118 من قانون الجمارك الجزائري
8. المادة 126 من القانون رقم 79 -07 الصادر في 21 جويلية 1979 المعدل و المتمم
9. مرسوم التنفيذي رقم 08-69 المؤرخ في 24 فيفري 2008 المتعلق بتنظيم وسير الإدارة المركزية للمديرية العامة للجمارك
10. منشور رقم 73/م ع ج/ديوان/م 120 المؤرخ في /19/ 09 1999 المتعلق بعبور البضائع عن طريق البر
11. ناصر دادي عدون ، محمد منتاوي ، انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة الأهداف و العراقيل ، مجلة الباحث ، العدد 3 ،2004.

مواقع الانترنيت

1. Theotonio Deux Saints, « Croissance, commerce extérieur et libre échange », décembre 2004, [en ligne].

   http://www.elcorreo.eu.org/article.php3?id-article=2790)

2. http://www.mondipolar.com/juin03/articles/chang.htm consultée
3. https://www.lebarmy.gov.lb/ar/content consulter le 14-09-2017
4. http://mondiploar.com/juin03/articles/chang.htm consulter le 13-08-2014
5. ttps://www.marefa.org
6. ttps://www.sudaress.com/alintibaha/27859
7. humanities.uobabylon.edu.iq ,
8. www.saloodo.com ,
9. https://www.douane.gov.dz/spip.php?article474
10. http://www.moqatel.com/openshare/Behoth/ModoatAma1/Tiaranmadn/sec14.doc_cvt.htm
11. http://www.mae.gov.dz/Zone-de-libre-echange-AR.aspx
12. https://www.aa.com.tr/ar
13. https://www.commerce.gov.dz/ar/a-grande-zone-arabe-de-libre-echange "
14. http://www.wtoarab.org/page.aspx?page_key=about_us
15. http://www.mae.gov.dz/Zone-de-libre-echange-AR.aspx
16. https://www.commerce.gov.dz/ar/a-presentation-de-l-accord-d-association

المراجع باللغة الأجنبية

1. Harbane Tassadit , Larras Zohra , Le transport international des marchandises à travers les procédures de dédouanement , faculté des sciences économiques commerciales et des science de gestion, université mouloud mammeri , tizi algérie , 2018 ,
2. Marie Andre et autres, « L'économie mondiale », Breal et H&K, Paris,2002,.
3. Jaime de Melo – Jean Marie Grether, « Commerce international », Edition De Boeck Université, Belgique, 2000,
4. Naji Jammal : le commerce international – théories, techniques et application, éditions renouveau pédagogique (ERPI), Québec, 2005,
5. Philippe guarsuault ,stephane priami , les operations bancaire a l'international , banque éditeur , 1999 ,
6. l' Arrêté du 19 février 2007 fixant l'implantation et la compétence territoriale des directions régionales et des inspections divisionnaires des douanes
7. 50 ans de sacrifices, de dévouements, de réalisations, rapport des douane algérienne ,Alger,2012