وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة فرحات عباس– سطيف1–
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

رسالة:

مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية

الموضوع:

دراسة تحليلية للمنظمة العالمية للتجارة وتداعياتها على الاقتصاد الجزائري

من إ عداد الطالبة:
بلعة جويـــدة

تحت إشراف الأستاذ:
الدكتور: حاج صحراوي حمودي

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة	الجامعة الأصلية	الصفة
صالح صالحي	أستاذ	سطيــف	رئيسا
حمودي حاج صحراوي	أستاذ محاضر قسم أ	سطيـف	مقرِّرا
الطاهر هارون	أستاذ	بـاتنـة	مناقشا
عمار عماري	أستاذ	سطيـف	مناقشا
آمال شوتري	أستاذ محاضر قسم أ	برج بو عريريج	مناقشا
مصطفى بودرامة	أستاذ محاضر قسم أ	سطيـف	مناقشا

السنة الجامعية 2014– 2015

بسم الله الرحمن الرحيم

الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى من ارتبط رضا الله

برضاهما ولهما الفضل بعده في وجودي وربياني

وأرشداني وسهرا على راحتي إلى الوالدين أطال الله

في عمريهما ومتعهما بالصحة والعافية

إلى زوجي وأبنائي: إسلام، إنصاف، رهام وسامي

إلى إخوتي وأخواتي وجميع أفراد عائلتي

إلى كل الزملاء والأصدقاء والأحباب

إلى هؤلاء جميعا اهدي حصاد جهدي وثمرة عملي

جريدة

شكر وعرفان:

بعد الشكر والحمد لله الذي منّ علي ووفقني لإنجاز هذا العمل المتواضع أتقدم بخالص عبارات الشكر والتقدير والعرفان والاحترام والامتنان لأستاذي الفاضل والكريم المشرف الدكتور حاج صحراوي حمودي على قبوله الإشراف على هذا البحث وعلى توجيهاته القيمة ونصائحه الرشيدة.

كما أتقدم بأسمى معاني الشكر والتقدير إلى كل أعضاء لجنة المناقشة الموقرة على قبولهم مناقشة موضوع الرسالة، ومساهمتهم في إثراء جوانبه.

كما أشكر كل من ساعدني أو ساهم من قريب أو من بعيد في انجاز هذا العمل.

" جزاهم الله عني كل خير"

فهرس

المحتويات

فهرس المحتويات

المحتوي	الصفحة
فهرس المحتويات	I
فهرس الجداول	XII
فهرس الأشكال	XV
قـــائـــمـــة المصطلحات	XVII
مقدمة	أ-ح
الفصل الأول: نشأة المنظمة العالمية للتجارة	90-1
تمهيـــــــــــد	2
المبحث الأول: الغات بين النشأة والمفاوضات	3
المطلب الأول: الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الغات)	3
الفرع الأول: تعريف الغات ونشأتها	3
الفرع الثاني: مبادئ الغات	4
الفرع الثالث: أهداف الغات ووظائفها	6
الفرع الرابع: أجهزة الغات وآلية عملها	7
المطلب الثاني: تحرير التجارة وأزمة المبادلات بعد ظهور الغات	9
الفرع الأول: مفهوم تحرير التجارة	9
الفرع الثاني: التناقض بين المبادئ والمصالح في التجارة الدولية	13
المطلب الثالث: جولات مفاوضات الغات	17
الفرع الأول: مفاوضات ما قبل أوروغواي	17
الفرع الثاني: جولة أوروغواي	19
الفرع الثالث: مؤتمر مراكش	23
المبحث الثاني: المنظمة العالمية للتجارة	26
المطلب الأول: تعريف نشأة المنظمة العالمية للتجارة	26
الفرع الأول: ماهية المنظمة ونشأتها	26
الفرع الثاني: العلاقة والاختلاف بين المنظمة العالمية للتجارة والغات	30

المطلب الثاني: أهداف ووظائف ومهام ومبادئ المنظمة العالمية للتجارة وهيكلها التنظيمي	29
الفرع الأول: أهداف المنظمة	29
الفرع الثاني: وظائف ومهام المنظمة	30
الفرع الثالث: مبادئ ومجالات عمل المنظمة	32
الفرع الرابع: الهيكل التنظيمي للمنظمة	33
المطلب الثالث: آليات المنظمة العالمية للتجارة وأسلوب الانضمام إليه	38
الفرع الأول: آلية صنع القرار	38
الفرع الثاني: آلية فض المنازعات التجارية	39
الفرع الثالث: آلية مراجعة السياسات التجارية	45
الفرع الرابع: أسلوب الانضمام والانسحاب والإعفاء من الالتزامات	46
المبحث الثالث: التكتلات الاقتصادية الإقليمية وعلاقتها بالمنظمة	48
المطلب الأول: مفهوم التكتلات الاقتصادية الإقليمية	48
الفرع الأول: مراحل التكتل الاقتصادي	49
الفرع الثاني: أهداف التكتلات الاقتصادية الإقليمية	51
الفرع الثالث: شروط التكتل الاقتصادي الإقليمي	51
الفرع الرابع: مزايا المتكتل الاقتصادي الإقليمي	52
المطلب الثاني: التكتلات الاقتصادية الإقليمية والتجارة الدولية	53
الفرع الأول: التكتلات الاقتصادية الإقليمية والغات	53
الفرع الثاني: التكتلات الإقليمية والمنظمة العالمية للتجارة	54
الفرع الثالث: مكانة التكتلات الاقتصادية الإقليمية في التجارة الدولية	55
المطلب الثالث: التكتلات الاقتصادية العربية	58
الفرع الأول: مزايا التكامل الاقتصادي العربي	59
الفرع الثاني: معوقات ومقومات التكتل الاقتصادي العربي	60
المبحث الرابع: المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة	63
المطلب الأول: المؤتمرات قبل سياتل	63
الفرع الأول: مؤتمر سنغافورة	63

الفرع الثاني: مؤتمر جنيف	66
المطلب الثاني: مؤتمر سياتل	68
الفرع الأول: القضايا المطروحة في المؤتمر	68
الفرع الثاني: أسباب فشل المؤتمر	71
المطلب الثالث: المؤتمرات بعد سياتل	72
الفرع الأول: مؤتمر الدوحة	72
الفرع الثاني: مؤتمر كانكون	75
الفرع الثالث: مؤتمر هونغ كونغ	81
الفرع الرابع: مؤتمر جنيف	85
الفرع الخامس: مؤتمر جنيف	88
الفرع السادس: مؤتمر بالي	90
خلاصة الفصل الأول	91
الفصل الثاني: اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة	92-185
تمهيـــــــــــد	93
المبحث الأول: اتفاقيات تحرير التجارة الدولية في السلع	94
المطلب الأول: اتفاقيات تحرير التجارة في السلع الزراعية	94
الفرع الأول: النفاذ للأسواق	94
الفرع الثاني: إزالة التشوهات السعرية	96
الفرع الثالث: اتفاقية تطبيق الإجراءات الصحية	100
الفرع الرابع: تعويض الدولة النامية	103
المطلب الثاني: اتفاقية تحرير التجارة الدولية في السلع المصنعة	103
الفرع الأول: بروتوكول السلع المصنعة	104
الفرع الثاني: اتفاقية المنسوجات والملابس	105
المطلب الثالث: اتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة	110
الفرع الأول: أسباب إدراج اتفاق إجراءات الاستثمار ضمن اتفاقية التجارة في السلع	110
الفرع الثاني: مبادئ اتفاق إجراءات الاستثمار	111
المبحث الثاني: اتفاقيات تحرير تجارة الخدمات	113

المطلب الأول: مفهوم تجارة الخدمات ونطاق تطبيقها	114
الفرع الأول: مفهوم تجارة الخدمات	114
الفرع الثاني: نطاق تطبيق الاتفاقية	115
المطلب الثاني: مبادئ الاتفاقية	115
الفرع الأول: الالتزامات العامة	115
الفرع الثاني: التعهدات المحددة	120
المطلب الثالث: القطاعات التي يشملها التحرير	124
الفرع الأول: انتقال الأشخاص لطبيعيين	124
الفرع الثاني: النقل الجوي	124
الفرع الثالث: الخدمات المالية	125
الفرع الرابع: النقل البحري	126
الفرع الخامس: الاتصالات عن بعد	126
المبحث الثالث: الاتفاقيات المتعلقة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية	130
المطلب الأول: الأحكام العامة للاتفاقية والمبادئ الأساسية والحقوق التي تعالجها	131
الفرع الأول: طبيعة ونطاق تطبيق الالتزامات	131
الفرع الثاني: مبادئ الاتفاقية	132
الفرع الثالث: أهداف الاتفاقية	133
الفرع الرابع: الحقوق التي تعالجها الاتفاقية	133
المطلب الثاني: إنفاذ حقوق الملكية الفكرية واكتسابها وتسوية المنازعات	142
الفرع الأول: إنفاذ حقوق الملكية الفكرية	142
الفرع الثاني: اكتساب حقوق الملكية الفكرية وتسوية المنازعات	144
المطلب الثالث: الترتيبات الانتقالية والمؤسسية	145
الفرع الأول: الترتيبات الانتقالية	145
الفرع الثاني: الترتيبات المؤسسية والأحكام النهائية	145
المبحث الرابع: اتفاقيات الإجراءات	149
المطلب الأول: اتفاقات حماية الإنتاج الوطني	149
الفرع الأول: اتفاق مكافحة الإغراق	149

الفرع الثاني: اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية	158
الفرع الثالث: اتفاق الوقاية	166
المطلب الثاني: اتفاق الحواجز الفنية أمام التجارة	169
الفرع الأول: الهدف من الاتفاق ونطاق تطبيقه	170
الفرع الثاني: اللوائح الفنية والمقاييس	170
الفرع الثالث: المطابقة للوائح الفنية والمقاييس	171
الفرع الرابع: المعلومات والمساعدة الفنية	172
المطلب الثالث: اتفاقات الإجراءات المصاحبة للتجارة	173
الفرع الأول: اتفاق التقييم الجمركي	173
الفرع الثاني: اتفاق الفحص قبل الشحن	176
الفرع الثالث: اتفاق قواعد المنشأ	179
الفرع الرابع: اتفاق إجراءات الترخيص بالاستيراد	182
خلاصة الفصل الثاني	185
الفصل الثالث: تجربة الجزائر في مجال التنمية الاقتصادية والإصلاحات الاقتصادية	186-241
تمهيـــــــــد	187
المبحث الأول: العلاقة بين سياسة التجارة الخارجية واستراتيجية التصنيع	188
المطلب الأول: سياسة التجارة الخارجية في الدول النامية	189
الفرع الأول: دور التجارة الخارجية في التنمية	189
الفرع الثاني: استراتيجية التجارة الخارجية لتحقيق التنمية بترويج الصادرات مقابل إحلال الواردات	190
الفرع الثالث: استراتيجية تنمية الصادرات	191
الفرع الرابع: استراتيجية إحلال الواردات ونتائجه	193
المطلب الثاني: استراتيجية التصنيع في الجزائر	195
الفرع الأول: توجيه النفقات الاستثمارية	195
الفرع الثاني: مساوئ استراتيجية الصناعات المصنعة	198
المبحث الثاني: الإصلاحات الاقتصادية الجزائرية	201

المطلب الأول: الإصلاحات الاقتصادية للفترة 1980-1989	201
الفرع الأول: تصحيح توزيع الاستثمارات العمومية	201
الفرع الثاني: معالجة مشكل الديون الخارجية	203
الفرع الثالث: الاهتمام بالقطاع الخاص الوطني والأجنبي	203
الفرع الرابع: إعادة الهيكلة	204
الفرع الخامس: إصلاحات النظام النقدي	206
المطلب الثاني: الإصلاحات الاقتصادية للانتقال إلى اقتصاد السوق (الفترة ما بعد1989)	207
الفرع الأول: دافع الإصلاحات	207
الفرع الثاني: الجوانب التي شملها الإصلاح	208
المبحث الثالث: دعائم التحول إلى اقتصاد السوق	212
المطلب الأول: الخوصصة	212
الفرع الأول: البوادر الأولى للخوصصة	212
الفرع الثاني: تبني عملية الخوصصة	213
المطلب الثاني: ترقية الاستثمار	215
الفرع الأول: محتوى القانون	215
الفرع الثاني: نتاج القانون	216
المطلب الثالث: الشراكة	220
الفرع الأول: محتوى الاتفاق	220
الفرع الثاني: النظام التعريفي المتفق عليه بين الجزائر والاتحاد الأوروبي	221
الفرع الثالث: تقييم اتفاق الشراكة الأوروجزائرية	223
المبحث الرابع: تقييم نتائج الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر	228
المطلب الأول: المؤشرات الاقتصادية الداخلية	228
الفرع الأول: نسب نمو الناتج الداخلي الخام	228

الفرع الثاني: تطور نسب التضخم	229
الفرع الثالث: تطور الميزانية العامة	231
الفرع الرابع: النتائج الاجتماعية	233
المطلب الثاني: المؤشرات الاقتصادية الخارجية	234
الفرع الأول: تطور ميزان المدفوعات واحتياطات الصرف	235
الفرع الثاني: تطور سعر صرف الدينار	236
الفرع الثالث: المديونية الخارجية	238
خلاصة الفصل الثالث	241
الفصل الرابع: التجارة الخارجية في الجزائر	242-290
تمهيـــــــــد	243
المبحث الأول: سياسة التجارة الخارجية الجزائرية	244
المطلب الأول: الرقابة على التجارة الخارجية	245
الفرع الأول: نظام الحصص	245
الفرع الثاني: التعريفة الجمركية	246
الفرع الثالث: الرقابة على الصرف	247
المطلب الثاني: احتكار الدولة للتجارة الخارجية	247
الفرع الأول: التراخيص الإجمالية للاستيراد	248
الفرع الثاني: تأميم التجارة الخارجية	249
الفرع الثالث: محاولة الإنقاص من احتكار الدولة للتجارة الخارجية	249
المطلب الثالث: تحرير التجارة الخارجية	250
الفرع الأول: التحرير المقيد للتجارة	250
الفرع الثاني: العودة إلى مراقبة الدولة للتجارة الخارجية	252
الفرع الثالث: التحرير التام للتجارة الخارجية	254
المبحث الثاني: تطور التجارة الخارجية الجزائرية	257
المطلب الأول: تحليل تطور التجارة الخارجية في الفترة 1964-1989	257
الفرع الأول: تحليل تطور التجارة الخارجية خلال الفترة 1964-1985	257
الفرع الثاني: تحليل تطور التجارة الخارجية خلال الفترة 1986-1989	258

الفرع الثالث: تحليل تطور التجارة الخارجية خلال الفترة 1990-2013	260
المطلب الثاني: تحليل الميزان التجاري للفترة 1990-2013	263
الفرع الأول: تطور الميزان التجاري خلال الفترة الممتدة من 1990 إلى 2013	263
الفرع الثاني: هيكل التجارة الخارجية	265
المبحث الثالث: التوزيع الجغرافي للمبادلات الخارجية ومكانة لخدمات	273
المطلب الأول: التوزيع الجغرافي للمبادلات الخارجية	273
الفرع الأول: التوزيع الجغرافي بالنسبة للصادرات	273
الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي بالنسبة للواردات	279
المطلب الثاني: نصيب الخدمات في التجارة الخارجية الجزائرية	284
الفرع الأول: تطور ميزان الخدمات الجزائري	284
الفرع الثاني: تطور هيكل الخدمات الجزائرية	286
خلاصة الفصل الرابع	289
الفصل الخامس: تداعيات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاد	290-349
تمهيـــــــــد	291
المبحث الأول: العلاقة بين الجزائر والمنظمة	292
المطلب الأول: الإطار التنظيمي	292
الفرع الأول: اهتمام الجزائر بالمنظمة	292
الفرع الثاني: الجهة المشرفة على متابعة المفاوضات	293
الفرع الثالث: إطار العلاقة مع المنظمة العالمية للتجارة	294
المطلب الثاني: استراتيجية التفاوض	295
الفرع الأول: متطلبات التفاوض	295
الفرع الثاني: استراتيجية التفاوض الجزائرية	296
المطلب الثالث: دوافع وأهداف الانضمام إلى المنظمة	296
الفرع الأول: إنعاش الاقتصاد والوطني	297
الفرع الثاني: تحفيز وتشجيع الاستثمارات	297

الفرع الثالث: الاستفادة من المزايا الممنوحة للدول النامية الأعضاء	297
الفرع الرابع: مسايرة التطورات العالمية	298
المبحث الثاني: مفاوضات الانضمام إلى المنظمة	299
المطلب الأول: المطلب الأول: شروط وإجراءات ومفاوضات الانضمام	299
الفرع الأول: شروط الانضمام	299
الفرع الثاني: إجراءات ومفاوضات الانضمام	299
المطلب الثاني: المشاكل المواجهة في المفاوضات	305
الفرع الأول: مسألة الإصلاح من خلال برامج صندوق النقد الدولي	305
الفرع الثاني: العلاقة بين المفاوضات وقطاع المحروقات	305
الفرع الثالث: رسوم الخدمات الجمركية	306
الفرع الخامس: حقوق الملكية الفكرية	306
الفرع الخامس: الاتصالات عن بعد	306
الفرع السادس: مسألة القطاع العام الاستراتيجي	307
المبحث الثالث: تداعيات الانضمام على القطاعات الاقتصادية	308
المطلب الأول: التداعيات على القطاع الزراعي	308
الفرع الأول: واقع الزراعة في الجزائر	309
الفرع الثاني: الآثار الإيجابية والسلبية	315
المطلب الثاني: التداعيات على القطاع الصناعي	318
الفرع الأول: واقع الصناعة الجزائرية	318
الفرع الثاني: الآثار الإيجابية والسلبية	322
المطلب الثالث: التداعيات على قطاع الخدمات	325
الفرع الأول: التداعيات على تجارة الخدمات المالية والمصرفية	326
الفرع الثاني: الآثار التداعيات على القطاع السياحي والخدمات الأخرى	329
المطلب الرابع: التداعيات على حقوق الملكية الفكرية والتجارية	333
الفرع الأول: واقع حقوق الملكية الفكرية والتجارية	334
الفرع الثاني: الآثار السلبية أو الإيجابية	335
المطلب الخامس: التداعيات على السياسة الجمركية	337

الفرع الأول: تطور النظام التعريفي	337
الفرع الثاني: تطوير وعصرنة النظام الجمركي	341
الفرع الثالث: التعريفة الجمركية في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة	343
الفرع الرابع: التقييم الجمركي حسب المادة السابعة من اتفاقية الغات	344
الفرع الخامس: الآثار الناجمة عن تطبيق المادة السابعة للغات	345
خلاصة الفصل الخامس	348
الخاتمة	349
المراجع	357
الملخص	386

فهرس

الجداول

فهرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
1	جولات مفاوضات الغات بين 1947 و 1986	17
2	آلية اتخاذ القرار في المنظمة العالمية للتجارة	39
3	صيغ التكامل والمميزات المرفقة بها	50
4	نصيب الاقتصاديات وبعض التكتلات الإقليمية في التجارة الدولية للسلع لسنة 2012.	57
5	قيمة التجارة العالمية في المنسوجات والملابس	106
6	كيفية إدماج قطاع المنسوجات والملابس في اتفاقات الغات.	108
7	جدول التعهدات المحددة	122
8	جدول نموذجي للتعهدات	123
9	نصيب الصناعات الثقيلة من الاستثمارات الموجهة للقطاع الصناعي خلال1967-1979	196
10	حجم الانفاق الاستثماري لمختلف القطاعات خلال الفترة(1970-1977)	197
11	تطور إيرادات الصادرات في السلع والخدمات (1980-1991)	199
12	تطور نسبة خدمة الدين (خدمة الدين/ صادرات السلع والخدمات)	199
13	توزيع الاستثمارات على القطاعات في الفترة (1980/1984)	202
14	نسب توزيع الاستثمارات على المخططات التنموية (1967-1989)	202
15	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 1995-2012	217
16	المستثمرين الأجانب العشر في الفترة(1998-2001)	218
17	المستثمرون الأجانب العشر خارج قطاع المحروقات في الفترة(2000-2005)	219
18	تطور نسب نمو الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (1990-2013)	228
19	تطور نسب التضخم خلال الفترة (1990-2013)	230
20	تطور الميزانية العامة خلال الفترة (1990-2013)	231
21	تطور نسبة البطالة خلال الفترة (1990-2013)	233
22	تطور ميزان المدفوعات واحتياطات الصرف خلال الفترة (1990-2013)	235
23	تطور سعر صرف الدينار مقابل الدولار خلال الفترة (1990-2013)	236
24	تطور المديونية الخارجية للجزائر ومؤشراتها خلال الفترة (1990-2013)	239

25	حجم الديون المعاد جدولتها خلال الفترة (1994-1998)	239
26	معدلات الضريبة الجمركية حسب نوع السلع المستوردة	247
27	تطور التجارة الخارجية بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (1990-2013)	261
28	تطور رصيد الميزان التجاري ومعدل تغطية الواردات خلال الفترة 1990-2013	263
29	الهيكل السلعي للصادرات خلال الفترة (1990 – 2013)	266
30	تطور الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات (1990-2013)	268
31	الهيكل السلعي للواردات خلال الفترة 1990 – 2013	270
32	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (1990 – 2013)	274
33	العملاء العشر الأوائل خلال الفترة 1990 – 2013	277
34	التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية خلال الفترة (1990-2013) (	280
35	الموردون العشر الأوائل خلال الفترة 1990-2013	281
36	تطور ميزان الخدمات الجزائري للفترة 1990 – 2013	284
37	تطور صادرات الخدمات الجزائرية خلال الفترة 1990-2013	286
38	تطور واردات الخدمات الجزائرية خلال الفترة 1990-2013	288
39	تطور الميزان التجاري الزراعي للجزائر خلال الفترة (1995 – 2011)	312
40	مساهمة القطاع الزراعي في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (1990 – 2012)	314
41	القيمة المضافة للقطاع الصناعي الجزائري ونسبة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي (1995/2012)	321
42	تطور الإيرادات السياحية للجزائر وعدد السياح الوافدين خلال الفترة(2000-2011)	329
43	مساهمة قطاع السياحة الجزائري في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 2000-2009	330
44	ميزان المدفوعات السياحي للجزائر خلال الفترة 1990-2011	331
45	معدلات التعريفة الجمركية حسب طبيعة السلعة	338
46	تطور الإيرادات الجمركية خلال الفترة (2000-2013)	341

فهرس

الأشكال

فهرس الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1	الإطار العام لجولة أوروغواي	22
2	النظام الاقتصادي العالمي	26
3	الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة	34
4	حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر للفترة (1980-2002) (	216
5	الاستثمارات الأجنبية المباشر في الجزائر خلال الفتر 1980-2013	217
6	تطور نسبة البطالة خلال الفترة 1990-2013.	233
7	تطور الصادرات والواردات والميزان التجاري خلال الفتر 1990-2013.	265
8	العلاقة بين تطور قيمة الصادرات الكلية وقيمة صادرات المحروقات في الفترة 1990-2013	267
9	التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خلال الفترة 1990-2013	269
10	التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة 1990-2013	272
11	نصيب العملاء العشر الأوائل من الصادرات الجزائرية خلال الثلاثي الأول من سنة 2014.	279
12	نصيب الموردين العشر الأوائل من الواردات الجزائرية خلال الثلاثي الأول من سنة 2014.	283
13	تطور صادرات وواردات وميزان الخدمات خلال الفتر 1990-2013.	285
14	النظام المنسق لتعيين وترميز البضائع	343

قائمة المصطلحات

| المصـــطلـــــــ

Accord sur les textiles et les vêtements **ATV**	Agreement on Textiles and Clothing **ATC**	اتفاقية المنسوجات والملابس
Accord multifibres	Multi-Fiber Agreement	اتفاقية الألياف المتعددة
Accord sur les Mesures Concernant les Investissements et liées au Commerce	Agreement on Investment Measures and Trade-related	اتفاق بشأن تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة
Accord General sur le Commerce des Services **AGCS**	General Agreement on Trade in Services **GATS**	الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات **(جاتس)**
Accord sur les Aspects des Droits de Propriété Intellectuelle **ADPIC**	Agreement on Aspects of Intellectual Property Rights **TRIPS**	اتفاق جوانب حقوق الملكية الفكرية **(تربس)**
Accords relatifs aux procédures **AP**	Agreements relating to the procedures **AP**	اتفاقيات الإجراءات
Accord sur la Protection de la Production Nationale **APPN**	Agreement on the Protection of National Production **APNP**	اتفاقات حماية الإنتاج الوطني
Accord sur l'Anti-dumping **AAD**	Anti-dumping Agreement **ADA**	اتفاق مكافحة الإغراق
Accord sur les Subventions et les Mesures Compensatoires **ASMC**	Agreement on Subsidies and Countervailing Measures **ASCM**	اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية
Accord sur les sauvegardes **AS**	Agreement on Safeguards **AS**	اتفاق الوقاية
Accord sur les Obstacles Techniques au Commerce **AOTC**	Agreement on Technical Barriers to Trade **ATBT**	اتفاق بشأن الحواجز التقنية أمام التجارة
Règlements Techniques et Normes **RTN**	Technical Regulations and Standards **TRS**	اللوائح الفنية والمقاييس
Accords portant sur les procédures liées au commerce	Agreements relating to the procedures associated with the trade	اتفاقات الإجراءات المصاحبة للتجارة
Accord de l'Evaluation en Douane **AED**	Customs Valuation Agreement **CVA**	اتفاق التقييم الجمركي
Accord sur l'Inspection Avant expédition	Agreement on Pre-shipment Inspection	اتفاق الفحص قبل الشحن
Accord sur les Règles d'Origine **ARO**	Agreement on Rules of Origin **ARO**	اتفاق قواعد المنشأ

Accord sur les Procédures de Licences d'Importation **APLI**	Agreement on Import Licensing Procedures **AILP**	اتفاق إجراءات الترخيص بالاستيراد
Accords Commerciaux Plurilatéraux **ACP**	Plurilaterals Trade Agreements **PTA**	اتفاقيات التجارة متعددة الأطراف
Accords Commerciaux Bilatéraux **ACB**	Bilateral Trade Agreements **BTA**	اتفاقيات التجارة ثنائية الأطراف
Les blocs économiques	Economic blocs	التكتلات الاقتصادية

مقدمة

مقدمـــــــة

نشأت المنظمة العالمية للتجارة في جولة الأوروغواي سنة 1994 من أجل الاشراف على إدارة التجارة الدولية وفق أسس ومبادئ لبرالية، معتمدة في ذلك على الاستعانة بالمؤسستين الدوليتين صندوق النقد الدولي والبنك العالمي.

هذه المنظمات الثلاث تشكل ثالوث النظام الاقتصادي العالمي الذي وضعت أسسه الدول الصناعية الليبرالية التي تؤمن بحرية النشاط الاقتصادي وحرية التجارة وتحرير المبادرة الفردية من أجل الإبداع والتطوير، إضافة إلى التخصص في الإنتاج وزيادة الكفاءة الإنتاجية وتقوية الميزة التنافسية.

معظم الدول النامية تبنت النظام الاشتراكي، إلاّ أنّه بعد انهياره لم يبق لها من مفر سوى التوجه إلى اقتصاد السوق وتطبيق قواعده سواء بإرادتها المحضة أم بضغوط خارجية من مؤسسات دولية خاصةً بالنسبة إلى تلك الدول التي تعاني من المديونية الخارجية.

الجزائر تعتبر من الدول النامية التي سعت إلى تقديم طلب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من أجل الاستفادة من مختلف المزايا التي تمنحها للدول النامية ولتلك الدول التي تمر بمرحلة انتقالية، ومن أجل الدخول في التقسيم الدولي الجديد للعمل والاستفادة من مزاياه.

الآثار الناجمة عن النظام الجديد للتجارة العالمية الذي أرست قواعده اتفاقية مراكش لن يقتصر على الدول الأعضاء فقط؛ بل سيطال حتى تلك الدول غير المنضمة، فمثلا ارتفاع الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية سيؤثر على كل الدول المستوردة للغذاء سواء كانت أعضاء أم لا في المنظمة.

إنّ التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري لها أهمية بالغة في التأثير على مستوى أداء القطاعات الإنتاجية، حيث أن الصادرات تؤدي دورًا مهمًا في تشكيل الموارد المالية التي تسمح باستيراد الغذاء ومستلزمات الإنتاج.

إنّ مستوى التنمية الاقتصادية يعتمد أساسًا على الظروف الاقتصادية الداخلية، إلّا أنّ هذا لا يعني أن التجارة الدولية لا تساهم في تحريك عملية التنمية، فتبنى استراتيجية تنمية الصادرات أو استراتيجية إحلال الواردات قد تساهم بكفاءة عالية في ذلك، وهذا ما يدل على أن نجاح أي استراتيجية للتنمية يجب أن يأخذ بعين الاعتبار كل المتغيرات الاقتصادية الداخلية والخارجية معا.

في إطار الاندماج في الاقتصاد العالمي تتجلى ضرورة تطوير التجارة الخارجية لكل الدول مهما كانت متقدمة أو نامية. فبالنسبة إلى الأولى فهذا هو هدفها المنشود أي إيجاد منافذ تسويقية أوسع لمنتجاتها وإلا عانت من الركود والكساد. أما بالنسبة إلى الثانية فتعتبر مشكلة نظرًا لمستوى تنميتها المتدني وحداثة صناعتها غير القادرة على المنافسة، مما يستدعي القيام بإصلاحات اقتصادية جذرية قد تتطلب إمكانيات فنية ومالية لا تقدر عليها.

بما أن تحرير التجارة الدولية أصبح المبتغى الأول للدول المصنعة فإن المؤسسات المالية والنقدية والتجارية الدولية حفزت وحثت عليه واتخذت كل الإجراءات والتدابير اللازمة لذلك.

تبنت الجزائر إصلاحات اقتصادية بعد أزمة 1986، فاعتمدت على برنامج التصحيح الهيكلي الذي فرض عليها من طرف صندوق النقد الدولي وعملت على تهيئة اقتصادها من أجل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة. فالتحدي الذي يواجهه الاقتصاد الجزائري هو القدرة على تغيير الخصائص الأساسية المميزة للمبادلات التجارية التي اتسمت بها قبل مرحلة التهيئة والاستعداد للانضمام.

إشكالية البحث:

على ضوء ما تقدم، فإنّ إشكالية هذا البحث يمكن تلخيصها في السؤال التالي:

ماهي المنظمة العالمية للتجارة، وهل يمكن للجزائر الانضمام إليها بأقل تكلفة اقتصادية ممكنة؟

إضافة إلى هذا يهتم البحث بأهمية تفعيل السياسات التجارية الخارجية الجزائرية طيلة فترة الإصلاحات الاقتصادية التي شهدتها الدولة ومدى نجاحها في تعزيز وضعية الميزان التجاري وتخليصه من حالة التبعية لتقلبات أسعار المحروقات والتعرض الدائم للتغيرات الظرفية للاقتصاد الدولي.

ومنه تندرج الأسئلة التالية ضمن الإشكالية:

- ما هي الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة في مختلف القطاعات؟
- ما هي مزايا وعيوب تحرير التجارة الخارجية؟
- ما هي الاستراتيجية الممكنة لتجنب تهديدات واستغلال فرص الانضمام إلى المنظمة؟
- هل استعدت الجزائر لمواجهة تهديدات الانضمام للمنظمة؟

فرضيات البحث:

لبلوغ الهدف المرجو من البحث والإجابة على التساؤلات المطروحة سوف يتم اختبار الفرضيات التالية:

1- المنظمة العالمية للتجارة هي امتداد للغات تركز على المصالح التجارية للدول الصناعية دون الاهتمام بمصالح الدول النامية.

2- قبول الجزائر بكل أحكام وقواعد المنظمة العالمية للتجارة والتزامها بها حتى تُقبل عضويتها.

3- إنَّ انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة والتحرير الكامل للتجارة سيؤدي إلى زيادة المنافسة المحلية والأجنبية مما ينجر عنها آثارًا إيجابيةً وسلبيةً على التجارة الخارجية وهيكلها.

4- الآثار السلبية تكون أكثر في الأجل القصير والمتوسط خاصة بالنسبة إلى القطاعات والأنشطة غير القادرة على التكيف.

أهداف البحث:

تكمن أهداف البحث في توضيح ما يلي:

- تحديد مكانة وأهمية التجارة الخارجية في اقتصاد أي دولة.
- مكانة وأهمية ودور كل من الغات والمنظمة العالمية للتجارة في رسم معالم الاقتصاد العالمي.
- التوصل إلى تحديد أهم الآثار الاقتصادية العامة التي تنجم عن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مع الأخذ بعين الاعتبار كل الفرص والامتيازات التي تمنحها المنظمة للدول النامية.

أهمية البحث:

تتمثل أهمية البحث في تحديد مكانة الاقتصاد الجزائري في الخريطة الاقتصادية العالمية طبقًا للنظام العالمي الجديد، وبالتحديد تحت مظلة المنظمة العالمية للتجارة التي تلعب دورًا هامًا في تحريك وتسيير الاقتصاد العالمي من جهة. وفي الفضول والرغبة في معرفة وتقصي أسباب تأخر انضمام الجزائر إلى المنظمة من جهة أخرى.

مكانة البحث ودوافع اختياره:

يعتبر مجال البحث في الاقتصاد الدولي من البحوث التي تكتسي أهمية أكاديمية بالغة، ولقد وقع اختيار هذا الموضوع بدافع موضوعي يتعلق ببروز كيان اقتصادي جديد مهم على الساحة الدولية قد يكون له آثار اقتصادية هائلة على كل دول العالم المتقدمة والنامية، مما يستدعي البحث والتطلع ومعرفة كل ما يتعلق به.

إضافة إلى هذا الرغبة المُلحّة في معرفة كل النتائج والتحديات التي سيواجهها الاقتصاد الجزائري في حالة الانضمام، خاصة وأنّ الجزائر كانت من الدول المهتمة بالمنظمة وشاركت في اتفاقية إنشاءها كمراقب وقدمت طلبا رسميا للانضمام منذ 1997.

منهج البحث:

تم الاعتماد على المنهج الوصفي والتحليلي، حيث تم استعراض وتحليل كل المعلومات المتعلقة بالبحث، والاعتماد على المنهج الاستقرائي للوصول إلى علاقات معينة بين المتغيرات الهامة في البحث، واعتماد منهج الاستنباط من خلال استنتاج واستخلاص نتائج معينة انطلاقًا من الوصف والتحليل.

حدود البحث:

تتمثل الحدود الموضوعية للبحث في آثار تحرير التجارة الخارجية من خلال كل الإصلاحات التي باشرتها الدولة في هذا المجال للاندماج في الاقتصاد الدولي سواء الذاتية أو التي كانت من جراء الاتفاق مع صندوق النقد الدولي والتي استمرت فيها من أجل الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

أما الحدود الزمنية فقد ركزت أكثر على فترة التحرير أي مطلع التسعينات حتى نهاية 2013، وبالنسبة للحدود المكانية فتمثل الاقتصاد الجزائري وبالخصوص التجارة الخارجية.

الدراسات السابقة

مما لاشك فيه أنه منذ ظهور المنظمة العالمية للتجارة برزت العديد من الدراسات البحثية والرسائل العلمية والمؤلفات التي سبقت هذا البحث والتي اهتمت بمحاولة استنتاج آثار هذا الكيان الجديد على التجارة الدولية سواء بالنسبة إلى الدول المتقدمة أو النامية، وخاصة الدول العربية وهذا ما يمكن اعتباره نقطة الاتفاق مع البحث المقدم غير أنّ هذا الأخير تميَّز عن غيره بالخصائص التالية:

ألمّ بموضوع المنظمة العالمية للتجارة بصورة متكاملة من كافة جوانبه وتصوُّراته البحثية وممارساته، حيث سلطّ الضوء على تحليل نشأتها وكل اتفاقياتها وتداعياتها على الاقتصاد الجزائري، في حين أنّ الدراسات السابقة ركَّزت على جوانب معيّنة وأغفلت جوانب أخرى.

ومن أهم تلك الدراسات السابقة نذكر الأعمال التي تناولت بعض جوانب الموضوع بصورة جزئية؛ وأخرى خصَّصت له دراسة مستقلة، ولعلّ من أهمها:

1- دراسة غياط شريف بعنوان الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية الجزائرية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة عنابة،2006-2007.

تهدف هذه الدراسة إلى تقييم آثار منظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية الجزائرية في ظل السياسات والأوضاع الاقتصادية السائدة، فتوصل الباحث إلى أنّ صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات تحد من فرص الاستفادة من الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، بسبب ضعف القدرة التنافسية للقطاع الصناعي والزراعي والخدمات في الجزائر.

2- دراسة أحمد حبيب صلاح، بعنوان الآثار الاقتصادية المتوقعة لانضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية، وزارة التخطيط السعودية، 2006.

تهدف هذه الدراسة إلى الإشادة بأهمية الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية من خلال وضع برامج تسعى إلى تقليص الآثار السلبية وتعظيم الآثار الايجابية في كل المجالات، لانّ عدم الانضمام سيؤدي إلى انكماش الاقتصاد السعودي وعزله والى انخفاض معدلات النمو الكلية والقطاعية مما سيؤثر سلبًا على الأهداف التنموية للمملكة. فتوصل الباحث إلى أنّ الآثار السلبية ستكون في الأجل القصير إلاّ أنّه يمكن تفاديها في الأجل الطويل إذا ما واصلت المملكة مسار التنمية.

3- دراسة آيات الله مولحسان، بعنوان المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية، دراسة حالة (الجزائر- مصر)، أطروحة دكتوراه علوم اقتصادية غير منشورة، جامعة باتنة،2010-2011.

تهدف هذه الدراسة إلى تبيان آثار الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة على التجارة الخارجية لكل من الجزائر ومصر، قصد التعرف على الايجابيات والسلبيات الناتجة من جراء انضمامهما واستشراف الآفاق المستقبلية لاقتصاد الدولتين في ظل المنظمة. فخلص الباحث إلى أن الدولتين يمكن أن تتحقق فيهما النتائج نفسها مع وجود بعض الاختلافات نظرا للتباين في بعض مستويات التنمية والهياكل الاقتصادية.

4- دراسة Brice Crottet، بعنوان:

L'OMC et la protection de la santé publique, thèse de doctorat, Paris2, 2010.

تهدف هذه الدراسة إلى إظهار الدور الذي تلعبه المنظمة العالمية للتجارة كحكَم وحارس يعمل على التوازن الطبيعي بين حقوق وواجبات الأعضاء في النظام متعدد الأطراف، حيث يوجد تضارب بين مصالح الدول في حماية الصحة العامة والأهداف الاقتصادية للمنظمة، وهذا فعلًا ما خلص إليه الباحث.

5- دراسة مصطفى لقزولي، بعنوان:

Les mécanismes d'aide au développement : FMI et OMC, thèse de doctorat, Paris 5, 2009.

تهدف هذه الدراسة إلى إظهار الفرق بين آليات المساعدة والدعم المقدمة للدول النامية من طرف صندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة العالمية، من أجل تحقيق النمو والحفاظ على استقرارها وحل النزاعات التي قد تنشأ بينها وبين الدول الأخرى. ولقد أثبتت الدراسة هذا التباين في ميكانيزمات كل هيئة.

6- دراسة Ling Ying Shi، بعنوان

L'intégration dans le commerce mondial de la chine et son adhésion à l'OMC, thèse de doctorat, Paris 10, 2004.

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل الإصلاحات القانونية للمؤسسات في الصين الهادفة إلى تطوير النظام الاقتصادي وترقية الصادرات من جهة، ودراسة الملف القانوني المرتبط بالعلاقات الاقتصادية للصين مع الولايات المتحدة الأمريكية ومع أوروبا لانّ انضمام الصين إلى المنظمة العالمية للتجارة يعني مراحل التفاعل بين الصين وشركائها الغربيين. فتبين أنّ الصين تمكنت فعلًا من الاندماج في التجارة العالمية، واقتحام أسواق عديدة وتحقيق أهدافها من الانضمام إلى المنظمة، وإلغاء جزء هام من العراقيل التي كانت تواجهها.

7- دراسة عبد السلام حسين جاسم العنزى بعنوان:

Protection des droits possessifs intellectuels dans les pays du Golf et l' OMC , thèse de doctorat , Université de Strasbourg 3, mai 2004.

تهدف هذه الدراسة إلى إظهار مدى تطابق تشريعات دول الخليج مع مبادئ اتفاقية منظمة التجارة العالمية الخاص بحقوق الملكية الفكرية الأدبية والى حماية حقوق الملكية الفكرية الصناعية والتجارية في كل من دول الخليج العربي واتفاقية المنظمة العالمية للتجارة.

8- دراسة مهدي راسم بعنوان:

Analyse économique des négociations tarifaires internationales menées sous l'égide du GATT OMC, Paris 1, 2006.

تهدف هذه الدراسة إلى وضع تحليل اقتصادي لكل مراحل التفاوض التي تمت تحت كنف الغات والمنظمة العالمية للتجارة، واستخلاص كل الإجراءات والسياسات الجمركية التي يمكن أن تتخذها كل دولة على المستوى المحلي والدولي، من خلال نموذج التفاوض الذي يسمح بتوضيح المحددات الاقتصادية والسياسية والمؤسساتية للتعريفات الجمركية المشتركة وأهمية التخفيضات الجمركية المتبادلة.

9- دراسة رامي كاسر لايقة بعنوان التحديات الاقتصادية التي تواجه سورية في ظل المتغيرات الدولية، رسالة دكتوراه ، كلية الاقتصاد، قسم الاقتصاد والتخطيط، جامعة دمشق، نوفمبر 2008.

تهدف هذه الدراسة إلى تقييم آثار اندماج سوريا في الاقتصاد العالمي؛ فتم عرض تطور الاقتصاد السوري وواقعه إضافة إلى الخصائص البنيوية والهيكلية التي يتميز بها، وأهم المشكلات التي يعاني منها البناء المؤسسي للدولة، كذلك تحديات العمالة والانتقال إلى اقتصاد السوق الاجتماعي، والتحديات الخارجية وتشمل تحديات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وجذب الاستثمارات الأجنبية.

على الرغم من الاستفادة من هذه الدراسات ذات الصلة بالموضوع في تكوين خلفية وإطار مرجعي لمادة البحث؛ إلا أنه لم يكن هناك بحًث مستقل تناول موضوع دراسة تحليلية للمنظمة العالمية للتجارة وتداعياتها على الاقتصاد الجزائري، على نحو مفصَّل ومتكامل.

صعوبات البحث:

عند إنجاز هذا البحث صادفت الباحثة عدة صعوبات، تتمثل في:

- من حيث الجانب النظري فإن الموضوع تم تناوله بإسهاب، حيث أن المراجع في هذا المجال كانت متعددة بمختلف اللغات سواء العربية أو الفرنسية أو الانجليزية، إلا أن الصعوبة التي واجهت الباحثة هي التشابه الكبير لأنها كانت تضم معلومات وصفية وقانونية لا يمكن أن تختلف، مما صعّب على الباحثة التعبير عن هذه المعلومات بأسلوب خاص بها، حيث تجد نفسها أقرب من كاتب ما أو من آخر في كثير من الأوقات.

- صعوبة الحصول على المعلومات والمعطيات حول وضعية الجزائر وعملية الانضمام وكل ما يتعلق بالمفاوضات التي ينطوي عليها طابع الكتمان والسرية، ضف إلى ذلك مصداقية المعلومات، حيث تجد أحيانًا اختلافًا في الإحصائيات المستقاة من الجهات الرسمية فتخلق مشكل الاختيار بينها، وفي بعض الأوقات معلومات جهة واحدة تختلف، وهذا ما يزيد الأمر تعقيدا.

أدوات البحث:

لقد اعتمدت الباحثة على مصادر مختلفة للمعلومات من كتب ودوريات وجرائد ونشريات اقتصادية مقروءة ومسموعة عبر وسائل الإعلام، ومواقع الانترنت والاتصال بالهيئات والإدارات الرسمية الوطنية.

محتوى البحث:

لقد تضمن هذا البحث خمسة فصول، وهي:

الفصل الأول يرتكز على الجانب النظري لنشأة المنظمة العالمية للتجارة، حيث تطرق بشكل من التفصيل والتحليل لظهور الغات ومبادئها ووظائفها وأهدافها، وجولات المفاوضات الدولية لتحرير التجارة الدولية وصولًا إلى جولة أوروغواي التي تم إعطاؤها جانبًا مهمًا نظرًا لأهميتها ومكانتها، وميلاد المنظمة العالمية للتجارة، لأنّها تشكل المحور الأساسي، فدرست من حيث نشأتها وعلاقتها واختلافها مع الغات، وأهدافها ووظائفها ومهامها ومبادئها ومجالات عملها، وأجهزتها المختلفة. وأسلوب الانضمام والانسحاب منها والإعفاء من الالتزامات، وفض النزاعات التجارية، ومراجعة السياسات التجارية. كما أوليت المؤتمرات الوزارية للمنظمة أهمية كبيرة منذ أول مؤتمر حتى الأخير من جانب القضايا المطروحة والنتائج المتوصل إليها. أيضًا تمَّ التطرق إلى التكتلات الاقتصادية الإقليمية وعلاقتها بالمنظمة العالمية للتجارة ودورها في إنجاح وتعظيم مكاسب الانضمام.

أما الفصل الثاني فقد اهتم بجميع اتفاقيات المنظمة، حيث تم تخصيص كل مبحث منه إلى اتفاق معين، فكان الاهتمام باتفاقيات تحرير التجارة في السلع، واتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة، واتفاقية تطبيق الإجراءات الصحية، واتفاقية تحرير تجارة الخدمات، والاتفاقية المتعلقة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية، واتفاقيات الإجراءات التي تناولت اتفاق مكافحة الإغراق، واتفاق الدعم والإجراءات التعويضية، واتفاق الوقاية، واتفاق الحواجز الفنية أمام التجارة، والاتفاقيات المصاحبة للتجارة التي تشمل التقييم الجمركي، والفحص قبل الشحن وقواعد المنشأ والترخيص بالاستيراد.

بالنسبة إلى الفصل الثالث فقد تطرق إلى تجربة الجزائر في مجال التنمية الاقتصادية والإصلاحات الاقتصادية فتناول العلاقة بين سياسة التجارة الخارجية واستراتيجية التصنيع، والإصلاحات الاقتصادية الجزائرية التي طبقتها خلال فترات زمنية متباينة، ودعائم التحول إلى اقتصاد السوق، ثم تقييم نتائج هذه الإصلاحات.

أما الفصل الرابع فتناول التجارة الخارجية في الجزائر، من خلال التطرق إلى سياسة التجارة الخارجية الجزائرية التي طبقت عبر عدة مراحل، وتطور التجارة الخارجية الجزائرية وتوزيعها السلعي، ثم التوزيع الجغرافي للمبادلات الخارجية ومكانة الخدمات في التجارة الخارجية الجزائرية.

كما تعرض الفصل الخامس إلى تداعيات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاد الجزائري فتناول العلاقة بين الجزائر والمنظمة، ومفاوضات الانضمام إلى المنظمة، ثم تداعيات الانضمام إلى المنظمة على الاقتصاد الوطني.

الفصل الأول:

نشأة المنظمة العالمية للتجارة

تمهيـــــــد:

إنَّ نهاية الحرب العالمية الثانية سنة 1945، جعل الكثير من الدول تفكر في وسيلة أكثر نجاعة من الحرب لتطوير السياسة، وهي الاقتصاد، وبالتالي بات من الضروري الاهتمام بالمصلحة الاقتصادية لكل دولة بتنمية النشاطات الاقتصادية وإعادة بناء ما دمرته الحرب، وهذا بإنشاء ثلاث منظمات اقتصادية عالمية جديدة تقود النظام الاقتصادي العالمي.

عُقدت اتفاقية بريتون وودز من أجل إقامة نظام اقتصادي دولي يهدف إلى حماية العالم من انهيار اقتصادي وسياسي، فتم إنشاء صندوق النقد الدولي سنة 1944 لتسيير النظام النقدي الدولي بوضع القواعد التي تحدد استقرار أسعار الصرف وموازين المدفوعات وكيفية معالجة الاختلالات. ثم إنشاء البنك العالمي للتنمية سنة 1945 على أساس اتفاقية بريتون وودز، كذلك من أجل الإسراع بعملية التنمية في العالم عن طريق تسيير النظام العالمي الدولي، وتطبيق السياسات الاقتصادية المتعلقة بالتنمية والاستثمار والإصلاحات الهيكلية والإمداد بالتمويل اللازم لذلك.

إضافة إلى هاتين المنظمتين العالميتين تم التفكير في إنشاء منظمة عالمية للتجارة تحت اسم "المنظمة الدولية للتجارة" OIC باقتراح من حكومة الولايات المتحدة الأمريكية والذي طرحه المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة بإصدار توصية بعقد مؤتمر دولي للتجارة والعمل في لندن 1946 والذي لم تُختم أعماله حتى عام 1948 في هافانا، أين صدر ميثاق هافانا أو ما يعرف بميثاق التجارة الدولية والذي يتضمن إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، إلّا أنّ الكونغرس الأمريكي رفض التصديق رسميًا على هذا الاتفاق عام1950 وهذا بعد سحب الموافقة المبدئية.

يتطرق هذا الفصل إلى المباحث التالية:

- **المبحث الأول: الغات بين النشأة والمفاوضات**
- **المبحث الثاني: المنظمة العالمية للتجارة**
- **المبحث الثالث: التكتلات الاقتصادية الإقليمية وعلاقتها بالمنظمة**
- **المبحث الرابع: تطور القضايا المتعلقة بتحرير التجارة العالمية**

المبحث الأول: الغات بين النشأة والمفاوضات

عقب الحرب العالمية الثانية، تولدت الرغبة لدى الدول الرأسمالية في تشكيل عالم جديد يهتم بتعمير الدول وتنشيط الاقتصاد العالمي، فنشأ لهذا الغرض صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، وتمَّ العزم على تكوين القطب الثالث للعولمة والمتمثل في منظمة عالمية للتجارة، إلاَّ أن المحاولة فشلت فتولدت محلها الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الغات).

سيتعرض هذا المبحث للمطالب التالية:

- **المطلب الأول: الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الغات)**
- **المطلب الثاني: تحرير التجارة وأزمة المبادلات بعد ظهور الغات**
- **المطلب الثالث: جولات مفاوضات الغات**

المطلب الأول: الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الغات)

سيتم في هذا المطلب التطرق إلى التعريف بالغات ونشأتها بالتفصيل، وتحديد المبادئ التي تقوم عليها مع عرض الأهداف التي جاءت من أجلها. كما يتم تناول أجهزة الغات وخصائصها من خلال الفروع التالية.

الفرع الأول: تعريف الغات ونشأتها

إنّ اتفاقية الغات GATT لغويًا تشير إلى الاختصار الإنجليزي للعبارة General Agreement on Tarif and Trade أي الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة[1].

أما اقتصاديًا فهي اتفاقية دولية متعددة الأطراف من أجل تبادل المزايا التفضيلية بين الدول الأعضاء أو ما يطلق عليهم اسم الأطراف المتعاقدين، وتتعلق بتحرير التجارة الدولية من حيث القيود الجمركية أو ما يعرف بالقيود التعريفية من جهة ومن حيث القيود الكمية أو ما يسمى بالقيود غير التعريفية من جهة أخرى، وهكذا فإن هذه الاتفاقية جاءت من أجل تدعيم سياسات حرية التجارة التي ترى بأن المنافسة والانفتاح شرطان ضروريان للنمو والانتعاش الاقتصادي.

أما من الجانب المؤسسي فقد تشكلت سكرتارية الغات للإشراف على المفاوضات حول التعريفات الجمركية والقواعد المنظمة للتجارة الدولية في أكتوبر 1947 والتي دخلت حيز التنفيذ في جانفي 1948.

من الجانب القانوني فإن الغات هي معاهدة دولية تنظم التجارة الدولية بين الدول المتعاقدة[2] والتي كان عددها 23 دولة عند إبرام الاتفاقية أي عام 1947 والذي أصبح 118 دولة عند انتهاء عهدة هذه السكرتارية وبداية عهدة المنظمة العالمية للتجارة.

---

[1]– إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها، النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، الطبعة الأولى، مركز دراسات الوحدة العربية، 1995، ص 08.

[2]– أحمد العدلي، التجارة الدولية، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، القاهرة، 2006، ص123.

سيتم توضيح نشأة هذه السكرتارية بشكل تفصيلي فيما يلي، في بدايات القرن العشرين أثناء الحرب العالمية الأولى، اقترح كورديل هيل إنشاء منظمة عالمية للتجارة على مجلس النواب الأمريكي[1]، ثم طُرحت الفكرة في سنة 1927 خلال المؤتمر الاقتصادي العالمي، ثم في المؤتمر الدولي السابع للدول الأمريكية سنة 1933، وبعد ذلك في سنة 1941 بطلب من الرئيس الأمريكي روزفلت ورئيس الوزراء البريطاني. ثم في سنة 1945 لما طلبت حكومة الولايات المتحدة الأمريكية من هيئة الأمم المتحدة نشر مشروع لعقد مؤتمر دولي للتجارة والعمل يهدف إلى إعادة تنظيم التجارة الدولية على أسس أكثر حرية وتخفيض الرسوم الجمركية ووضع منظمة تشرف على هذا[2]. وفي فيفري1946 قرر المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة عقد مؤتمر دولي للتجارة والعمل، فشكل لجنة تحضيرية لوضع جدول أعمال هذا المؤتمر. فعقدت اللجنة التحضيرية دورتها الأولى في لندن 1946، فوضعت مشروع ميثاق لإنشاء هيئة دولية للتجارة، وعقدت دورتها الثانية لتستكمل أعمالها في جنيف 1947 ثم اختتمت اللجنة أعمالها في هافانا 1948 بوضع تقرير عن مشروع ميثاق هافانا لعرضه على مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة.

أي أن انعقاد المؤتمر بجنيف بمشاركة 23 دولة وإجراء مفاوضات جانبية أسفر عن توقيع الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة في أكتوبر1947، ليختتم أعماله سنة 1948 في هافانا بإصدار ميثاق هافانا لإنشاء منظمة التجارة الدولية والذي وقعت عليه 56 دولة. فبالرغم من أن فكرة إنشاء هذه المنظمة كانت باقتراح أمريكي فإن رفض تكوينها كذلك كان أمريكي، حيث رفض الكونغرس التصديق رسميا على الميثاق سنة 1950[3] تخوفا من فقدان السيادة الأمريكية على تجارتها الخارجية كذلك تفاديا للخلافات الشديدة مع أوربا في مجال تحرير التجارة الدولية في ذلك الوقت[4].

هكذا مع عدم الموافقة على مؤتمر هافانا، أصبحت الغات الأداة الدولية الوحيدة التي تشكل قانونا للعلاقات التجارية والمسؤولة على عقد جولات مفاوضات تحرير التجارة على شكل سكرتارية فقط مقرها جنيف أي أصبحت بذلك أقرب إلى منظمة دولية متخصصة[5].

الفرع الثاني: مبادئ الغات

تقوم اتفاقيات الغات على مجموعة من المبادئ التي يجب على الأطراف المتعاقدين مراعاتها والالتزام بها عند إجراء المفاوضات متعددة الأطراف.

لقد تضمنت الاتفاقية العامة للغات هذه المبادئ من خلال المواد التي نصت عليها في الأبواب الثلاثة التي وضعت عند نشأة الغات في عام 1947 وفي الباب الرابع[6] الذي تمت الموافقة عليه سنة

---

[1]– كامل أبو صقر، العولمة التجارية والإدارية والقانونية: رؤية إسلامية جديدة، دار ومكتب الهلال، بيروت، 2000، ص405.

[2]– عدنان شوكت شومان، اتفاقية الجات الدولية، دار المستقبل، دمشق، 1996، ص9.

[3] - Annie krieger – Krynicki, L'organisation mondiale du commerce, 2eme édition, Vuibert, 2005, P 23.

[4]– بهاجيرات لال داس، منظمة التجارة العالمية، دليل الإطار العام للتجارة الدولية، دار المريخ، الرياض،2005، ص32.

[5] – على إبراهيم، منظمة التجارة العالمية، جولة أورغواي وتقنين نهب العالم الثالث، دار النهضة العربية، 1997، ص 20.

[6]– جمعة محمد عامر، ولادة منظمة التجارة العالمية وأهم انعكاسات دلك على الاقتصاديات العربية، دراسة وثائقية تحليلية، مجلس الغرف التجارية الصناعية، الرياض، المملكة العربية السعودية، جانفي 1995، ص 37.

1966 بأغلبية ثلثي الأعضاء، والذي يتناول العلاقة بين التجارة والتنمية ومنح تفضيلات ومعاملة خاصة للدول النامية.

الباب الأول تضمن المادة 1 والمادة 2 وهو يتناول التزام الأطراف المتعاقدة بشرط الدولة الأولى بالرعاية ومنح المعاملة الوطنية للسلع المستوردة، وعلى ضرورة تبادل التنازلات الجمركية.

أما الباب الثاني فيضم المواد من 3 إلى 23 ويهتم بالتزام الدول الأعضاء بأحكام الاتفاقية ويمنع فرض الضرائب أو الإجراءات المقيدة للتجارة، وتنظيم تنقل السلع، وتقييم الجمارك، وعلامات المنشأ، ومكافحة الإغراق والدعم، وتحديد الإطار المناسب لإجراء المشاورات بين الأطراف المتعاقدة.

يضم الباب الثالث المواد من 24 إلى 35 والتي تنظم وضعية الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة، وأسلوب عمل الغات وطريقة التعاقد أو الانسحاب.

أما الباب الرابع فيضم ثلاث مواد وهي 36، 37، 38 والمتعلقة بالمعاملة الاستثنائية للدول النامية.

من خلال ما ورد في هذه الأبواب تم تحديد المبادئ الأساسية التي تقوم عليها الغات كالتالي:

أولا: مبدأ الدولة الأولى بالرعاية

يقصد بمعاملة الدولة الأولى بالرعاية الالتزام بمنح كل طرف من الأطراف المتعاقدة نفس المعاملة الممنوحة من المزايا والإعفاءات والحقوق التي تمنح لأي طرف آخر في سوق الدولة دون أي قيد أو تمييز، أي يجب تحقيق المساواة بين كل الأطراف المتعاقدة مهما كانت قدرتها الاقتصادية[1]. إلا أن الاتفاقية تضمنت عدة استثناءات من هذا المبدأ وخاصة التكتلات الاقتصادية حيث تشجع على تبادل المزيد من الإعفاءات والتنازلات الجمركية على الصعيد الإقليمي في إطار ترتيبات محددة[2]، إضافة إلى التبادلات التجارية للدول النامية وإجراءات الحماية في هذه الدول والمزايا الممنوحة لها. وتكمن أهمية هذا المبدأ في نمو التجارة بين دول الغات على أساس ما تتمتع به من ميزات نسبية وتنافسية[3].

ثانيا: مبدأ التبادلية

يعني هذا المبدأ أنه يجب على الأطراف المتعاقدة تحرير التجارة تبادليا، أي كل إلغاء أو تخفيض للقيود الجمركية وغير الجمركية لطرف ما لا بد أن يقابله إلغاء أو تخفيض للأطراف الأخرى[4]. ويستثنى من هذا المبدأ حماية الصناعات الناشئة للدول النامية حتى تستطيع مواجهة المنافسة الدولية كذلك ترتيبات المنتجات متعددة الأطراف.

[1] -Mehdi Abbas, Du GATT à l'OMC, un bilan de soixante ans de libéralisation des échanges, Note de travail de LEPII, N°35/2007, Septembre 2007, p 3.

[2]– محمد اسماعيل الزرعوني، الجات في الميزان، دراسة تحليلية، الطبعة الاولى، مطبعة المعارف،1998، ص 10.

[3]- Nilsen, Madsen & Pedersen, International Economic, The Wealth of Open Nation, McGraw-Hill Book Company Europe, London, 1994, p 86.

[4]- Hans Van Houtte, The Law of International Trade, Sweet & Maxwell, London, 1995, P59-60.

ثالثا: مبدأ الحماية من خلال التعريفات الجمركية فقط (مبدأ الشفافية)

المقصود بهذا المبدأ هو أن حماية السلع الوطنية يجب أن تتم عن طريق التعريفات الجمركية دون غيرها من الإجراءات الحمائية مثل تحديد كميات التصدير والاستيراد ومنح دعم للتصدير ونظام الحصص وغيرها[1]، لأن فرض الرسوم الجمركية يعتبر أكثر شفافية وعلانية من القيود الأخرى[2].

إنّ استخدام التعريفات الجمركية كوسيلة حماية يكون وفق معايير محددة أهمها أن تكون مؤقتة وتدريجية ويستثنى من هذا المبدأ السلع الزراعية وحالات العجز الخطير لميزان المدفوعات أو تهديد الواردات للإنتاج المحلي والضرر الجسيم الذي تسببه.

رابعا: مبدأ المعاملة التفضيلية المتميزة للدول النامية

يعني هذا المبدأ أن الأطراف المتعاقدة من الدول المتقدمة تعمل على مساعدة الأطراف المتعاقدة من الدول النامية في استخدام تدابير خاصة لتحقيق التنمية الاقتصادية فيها وزيادة مساهمتها في التجارة الخارجية من خلال منحها تسهيلات للنفاذ إلى أسواقها، وتقديم المساعدات المالية والقروض لها للقيام بالمشروعات التنموية[3]، فالدول النامية والأقل نموا تتطلع إلى خلق نظام متعدد للمساعدات التجارية يعمل على بناء القدرات التجارية وخلق قواعد عادلة للنفاذ إلى الأسواق[4].

خامسا: مبدأ المعاملة الوطنية

يقصد بهذا المبدأ التزام كل الأطراف المتعاقدة بمنح المنتج أو السلعة الأجنبية المستوردة نفس المعاملة الممنوحة للسلع المنتجة محليا على صعيد التداول والتوزيع والتسعير والضرائب وغيرها دون تمييز بين سلع مختلف الدول[5].

هذه المبادئ أتت لتحقيق حرية التجارة، إذ أن الفكرة الأساسية لإنشاء الغات هي تحرير التجارة التي تشجع التقسيم الدولي للعمل وتخصص كل دولة في النشاط الذي تتميز فيه وهي مهيأة فيه أكثر[6].

الفرع الثالث: أهداف الغات ووظائفها

يتطرق هذا العنصر إلى أهداف ووظائف الغات لما لها من أهمية في التعرف عليها.

أولا: أهداف الغات

قامت المنظمة على مجموعة من الأهداف التي يمكن تلخيصها على النحو التالي:

---

[1]– أسامة المجذوب، الجات ومصر والبلدان العربية، الدر المصرية اللبنانية 1997، ص 41.

[2]– فؤاد محمد عيسى عارف، آثار تحرير التجارة الخارجية في مصر، باستخدام نموذج التوازن العام، رسالة دكتوراه، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة،2002، ص22.

[3]– عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات المنظمة العالمية للتجارة، الدار الجامعية، 2003، ص 31.

[4]- Mehdi Abbas, Mondialisation et développement, quelle soutenabilité au régime de l'organisation mondiale du commerce ? Cahier de recherche N°4/2011, Avril 2011, p 5.

[5]– فضل علي مثني، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية والدول النامية، مكتبة مد بولي، 2000، ص 18.

[6] – مصطفى سلامة، المنظمات الدولية، دار المطبوعات الجامعية، بيروت، 1991، ص 436–437.

1- إزالة العوائق والقيود الجمركية والكمية التي تضعها الدول والتي تحول دون التبادل التجاري الحر، أي إلغاء الحواجز التي تعيق تدفق السلع عبر الحدود الدولية والعمل على فتح الأسواق وتعميق المنافسة الدولية.

2- تنشيط التبادل التجاري بين الدول الأعضاء وهذا ما يؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي ورفع مستويات المعيشة في هذه الدول.

3- تشجيع التنقلات الدولية لرؤوس الأموال وما ينتج عنها من زيادة في حجم الاستثمارات العالمية وبالتالي تعظيم العوائد مما يخدم عمليات التنمية في الدول الأعضاء.

4- فض المنازعات والخلافات التجارية عن طريق التفاوض تحت رعاية إدارة الغات[1].

5- توفير مناخ دولي ملائم للمنافسة ولتوسيع التجارة الدولية.

ثانيا: وظائف الغات

تتمثل وظائف الغات في ثلاث وظائف رئيسية هي[2]:

1- الإشراف على تنفيذ المبادئ والقواعد والإجراءات التي تضعها الاتفاقات المختلفة للغات.

2- العمل على تنظيم جولات للمفاوضات[3] من أجل تحرير التجارة متعددة الأطراف وخلق علاقات اقتصادية دولية تتسم بالشفافية وقلة الصراعات والمنازعات.

3- العمل على تسوية النزاعات التي تنشأ بين الدول في التجارة الدولية والنظر في القضايا التي ترفعها أي دولة عضو ضد دولة عضو أخرى.

الفرع الرابع: أجهزة الغات وآلية عملها

تتمثل أجهزة الغات فيما يلي[4]:

أولا: مؤتمر الأطراف المتعاقدة

يتشكل هذا المؤتمر من جميع الأطراف المتعاقدين في الاتفاقية، ويعقد اجتماعاته سنويا بحضور الأغلبية، ويتم اتخاذ القرارات بتوافق آراء الأغلبية البسيطة، إلا في حالات استثنائية يجب موافقة ثلثي الأعضاء المشاركين في المؤتمر مثل انضمام عضو جديد للاتفاقية أو طلب استثناء من تطبيق بنود الاتفاقية، أما تعديل بنود الاتفاقية فيتطلب موافقة ثلثي الأعضاء المنضمين للاتفاقية.

إن مؤتمر الأطراف المتعاقدة يعتبر أعلى سلطة في الغات ويقرر كل مل يتعلق بالاتفاقية من تحديد جولات المفاوضات، وقبول انضمام أعضاء جدد، وتعيين الأمين العام وتحديد صلاحياته، وتعديل نصوص الاتفاقية وتحديد الميزانية، وكل ما يتعلق بتطبيق أحكام الاتفاقية.

---

[1]- عادل أحمد موسى، الجات وبداية نظام عالمي جديد، الشرق للتأمين، السنة السابعة، العدد 22، أفريل 1995، ص 18.

[2]- يوسف عبد العزيز محمود، منظمة التجارة العالمية، آثارها على الدول العربية وإمكانية انضمام سوري لها، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27، العدد 4، 2005، ص47.

[3]- غسان العزي، مفاوضات الجات أزمة الماركنتيلية المعاصرة، مجلة شؤون الأوسط، العدد 26، فيفري 1994، ص 89.

[4]- عدنان شوكت شومان، مرجع سبق ذكره، ص 25.

ثانيا: مجلس الممثلين

يتكون من ممثل عن كل طرف متعاقد، ويجتمع هذا المجلس تسع مرات في السنة أو كلما استدعت الضرورة لذلك، فيجتمع بصفة جهاز لحل النزاعات التجارية، ويفصل في قضايا قبول العضوية والانسحاب والاستثناءات وتطبيق أحكام اتفاقيات الغات، ويساعد السكرتارية في معالجة القضايا اليومية.

ثالثا: السكرتارية

تتألف من مدير عام وسكرتارية وعدد من الموظفين يعينهم ويحدد أعمالهم ويراقب أداءهم المدير العام.

رابعا: اللجان الفنية والإدارية

تتشكل هذه اللجان من لجان دائمة وأخرى مؤقتة، وأهم اللجان الدائمة لجنة العناية بالدول النامية، ولجنة النظر في حالات السماح باتخاذ إجراءات حمائية لتحسين ميزان المدفوعات لبعض الدول ولجنة بحث قضايا التعريفات ولجنة الميزانية.

إنّ غرض إنشاء الغات هو توسيع رقعة التجارة الدولية وتمكين الدولة الطرف المتعاقدة من الوصول والنفاذ إلى أسواق الدول الأطراف المتعاقدة الأخرى، بما يضمن تحقيق التوازن بين حماية ملائمة للمنتجات الوطنية وبين تدفق واستقرار التجارة الدولية وفقا للالتزامات العامة والمحددة التي تقدمها الأطراف المتعاقدة في الاتفاقية. أما من ناحية تأسيسها فهي وليدة أفكار وتدابير الدول المتقدمة ممثلة في الولايات المتحدة الأمريكية وبعض الدول الأوروبية، أما الدول النامية فلم يكن لها أي دور يذكر رغم أنها كانت تشكل الأغلبية الساحقة للدول الموقعة على اتفاقية الغات لعام 1947. وبقيت تمثل حوالي ثلثي أعضاء المنظمة العالمية للتجارة حتى سنة 2001[1].

منذ نشأتها ركزت الغات على المصالح التجارية للدول الصناعية دون الاهتمام بمصالح الدول النامية[2]، فالقوة إذًا لا تميل إلى كفّة التمثيل العددي وإنما تتجه نحو كفّة القوة والسيطرة على سياسات وموضوعات المفاوضات في الغات. وهكذا كانت الدول المتقدمة هي التي تحدد السلع الصناعية التي تستفيد من التخفيضات الجمركية وتتجاهل الأهمية الخاصة لبعض السلع الصناعية كالمنسوجات والملابس والسلع الاستوائية والزراعية بالنسبة للدول النامية وتتفنن في تقييد وصولها إلى أسواقها حماية لهذه الأخيرة ولمنتجيها المحليين. ومن جهة أخرى فإن المبادئ التي تحكم الغات لا تتوافق مع المبادئ الأساسية اللازمة لاستراتيجيات التنمية بالدول النامية.

أمام هذه الوضعية السائدة اتجهت الدول النامية إلى إنشاء منظمة أخرى تستجيب أكثر لاحتياجاتها التنموية وتسعى لتنظيم التجارة الدولية وفقا لأسس ومبادئ تختلف عن تلك التي تقوم عليها

---

[1]- احمد منير نجار، أثر منظمة التجارة العالمية كإحدى آليات العولمة على الأسواق المالية العربية، بحث مقدم إلى المؤتمر الدولي: تنمية القطاع المالي في الدول العربية،04/02-03/31، 2003، ص3.

[2]– سعيد النجار، الجات والنظام التجاري العالمي، رسائل النداء الجديد رقم 17، صادرة عن جمعية النداء الجديد، القاهرة، ص 34–35.

الغات. فنشأ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية[1] والمسمى بالأنكتاد (UNCTAD) في 20 ديسمبر 1964 للمطالبة بضرورة قيام النظام التجاري الدولي على أساس يعتمد على تقديم مزايا خاصة للبلدان النامية ورفض مبدأ التبادلية في المفاوضات متعددة الأطراف. وهو يعد المؤتمر الثاني للتجارة الذي ينعقد في رحاب الأمم المتحدة بعد مؤتمر هافانا[2]. وقد كان قائما على فلسفة مفادها أن الغات جاءت لتنفيذ الفكر الكلاسيكي في التجارة الخارجية وهو فكر حسب الأنكتاد يتجاهل طبيعة عملية التنمية الاقتصادية لعالم ما بعد الحرب العالمية الثانية والظروف الاقتصادية الدولية المعارضة لها[3].

إزاء هذه الرؤية الجديدة للدول النامية، كان هناك تعديل للاتفاقية الأصلية بإضافة القسم الرابع الذي بدأ سريانه عام 1966 والذي يمكن اعتباره من مظاهر الاهتمام بالدول النامية بإعطائها المزيد من الحماية والمعاملة التفضيلية مما أدى إلى زيادة عدد الدول النامية المنضمة إلى الغات.

كذلك تم إنشاء المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو) سنة 1967 لتتبنى اتجاه الدول النامية في مجال الملكية الفكرية والدفاع عن مصالحها، وهي أيضا تابعة للأمم المتحدة.

إلاّ أن الأنكتاد وبالرغم من أنه كان يعقد دوراته كل أربع سنوات منذ انعقاده أول مرة لم يلعب الدور الذي منح له، لأن نتائج المؤتمر تعتبر توصيات فقط ليس لها صفة الإلزام للأعضاء فيه، إضافة إلى موقف الدول المتقدمة القوي في دعم الغات.

المطلب الثاني: تحرير التجارة وأزمة المبادلات بعد ظهور الغات

يتناول هذا المطلب تحرير التجارة لأنه يعتبر الأساس أو المحور الذي تدور حوله الدراسة ككل، ثم يتعرض لنقاط الخلل بين المصالح والتطبيقات أي أن المبدأ يقضي بتحرير التجارة إلا أن المصلحة تدفع إلى التقييد وهذا ما شملته الفروع الموالية.

الفرع الأول: مفهوم تحرير التجارة

السياسة التجارية في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية هي مجموعة الوسائل التي تستخدمها الدولة في تجارتها الخارجية من أجل تحقيق أهداف معينة[4]. ويتمثل الهدف الجوهري في المساهمة في التنمية الاقتصادية إضافة إلى أهداف ضمنية كالقضاء على البطالة، وتحقيق الاكتفاء الذاتي، واستقرار سعر الصرف وتوازن ميزان المدفوعات[5].

---

[1]– *عادل* المهدي، التسويق الخارجي وتحديات المنافسة الدولية، مطابع لوتس بالفجالة، القاهرة، 1993، ص64.

[2]– سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، مرجع سبق ذكره، ص 275.

[3]– إبراهيم محمد الفار، السياسة التجارية الخارجية ومدى أهميتها في مواجهة التغيرات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997، ص 140–141.

[4]– محمد خليل برعي، العلاقات الاقتصادية الدولية، مكتبة القاهرة الحديثة، القاهرة، 1974، ص163–164.

[5]– سلوى سليمان، السياسة الاقتصادية، وكالة المطبوعات، الكويت .1973، ص66.

هناك نوعان من السياسات التجارية، سياسة حرية التجارة وسياسة حماية التجارة؛ إن تحرير التجارة وبصفة أدق التجارة الدولية يعني قيام عمليات التبادل بين الدول للسلع والخدمات ورؤوس الأموال (الاستثمارات) دون أي قيود تعريفية أو كمية.

تقوم حماية التجارة على عدة حجج أهمها[1] حماية الصناعات الناشئة، والحماية بغرض تنويع الإنتاج، وعلاج البطالة، وجذب رؤوس الأموال الأجنبية، والدفاع عن شروط التبادل.

وأهم القيود التي تطبق على التجارة ما يلي:

أولا: السياسة الجمركية

تتمثل في الرسوم والتعريفات الجمركية التي تفرضها الدول على الصادرات والواردات وفقا لما تمليه المصلحة الاقتصادية للدولة[2]. فهذه الرسوم تعتبر هدفا ماليا أي موردا هاما في الميزانية العامة للدولة من أجل تحقيق التنمية[3]، كذلك تلعب هذه الرسوم دورا اقتصاديا رئيسيا في توفير الحماية للإنتاج الوطني[4].

ثانيا: الرقابة المباشرة على التجارة

أي إتباع وسائل تؤثر مباشرة على الكميات المستوردة والمطروحة للتداول في الأسواق المحلية، ومن بين هذه الوسائل:

1- القيود الكمية

يتم فرضها عن طريق نظام الحصص وهذا بتحديد السقف الأقصى للكميات والقيم المسموح باستيرادها أو تصديرها مما يمكن الدولة من تحقيق التوازن في ميزان مدفوعاتها وحماية المنتج المحلي إضافة إلى زيادة القدرة التفاوضية للدولة من أجل الحصول على ميزات تجارية مقابل إتباع سياسة مرنة في نظام الحصص[5].

2- الرقابة على الصرف الأجنبي

فيتم فرض قيود على حجم العملات الأجنبية المسموح باستخدامها للإنفاق على الواردات مما ينتج عنه تقييد كمية الواردات. أي يتم وضع قيود تنظم التعامل بالنقد الأجنبي، فلا يسمح لأي شخص شراء أو بيع العملات الأجنبية أو الاحتفاظ بها إلا في إطار هذه التنظيمات[6].

---

[1]- أنظر:

- جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص126.
- السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، دار الفكر، عمان، 2011، ص72.

[2]- - زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، 1999، ص 200.

[3]- ريتشارد بومفرت، ترجمة سفر بن حسين القحطاني وكمال الدين علي بشير إبراهيم، مذكرات محاضرات في نظرية وسياسة التجارة الدولية، النشر العلمي والمطابع، جامعة الملك سعود، الرياض، 2012، ص180.

[4]- خلاف عبد الجبار، القيود الجمركية وتطور التجارة الخارجية للدول الآخذة في النمو، دار الفكر العربي، القاهرة، (د ت)، ص21-22.

[5]- عادل أحمد حشيش، أسامة الفولي، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، 1998، ص231.

[6]- أنظر:

- جودة عبد الخالق، الاقتصاد الدولي من المزايا النسبية إلى التبادل اللامتكافئ الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1987، ص118.
- السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية، الإسكندرية، 2009، ص 136.

3- أسعار صرف العملات

يحدث عندما تلزم الدولة المصدرين بتسليمها حصيلة الصادرات من العملات الأجنبية وفق سعر تحدده هي، ثم تتولى توزيع هذه الحصيلة على المستوردين الوطنين وفقا للسياسة التي تضعها وتحددها. فتحديد سعر الصرف لا يكون وفقا للعرض والطلب بل على أساس إجراءات إدارية للدولة، وهي تعتمد على التمييز الاقتصادي بين الدول وبين السلع طبقا لثلاثة مظاهر رئيسية تتمثل في بيع النقد الأجنبي أو في شراءه أو في بيعه وشراءه معا[1]؛ فسعر الصرف يلعب دورا هاما في تحديد المبادلات التجارية الدولية[2].

2- إعانات التجارة

تتمثل في إعانات الاستيراد والتصدير، فإعانات التصدير هي تلك التي تقدمها الدولة لتشجيع الصادرات كدفع مبالغ مالية أو منح مشاريع الإنتاج التصديري امتيازات وتفضيلات لتدعيم مركزها المالي[3]. أما إعانات الاستيراد فتتمثل في تلك الإعانات المقدمة مباشرة للواردات التي تستخدم في إنتاج السلع التصديرية، أي تعتبر إعانة للصادرات بطريقة غير مباشرة[4].

ثالثا: التجارة الحكومية

يعني أن التجارة الخارجية تكون محتكرة من قبل الدولة عن طريق الملكية والتسيير المركزي لها عن طريق السيطرة على بعض القطاعات التجارية من أجل الحفاظ على مستويات الأسعار التي تحددها وفقا لما يخدم الأهداف المتوخاة من تطبيق هذه السياسة.

بعد التطرق إلى هذه القيود يتضح أكثر مفهوم تحرير التجارة الخارجية الدولية والذي يدل على إتمام عمليات التبادل دون استخدام هذه القيود الوقائية التي تفرضها كل دولة من أجل تحقيق مصلحتها الاقتصادية دون مراعاة الأضرار التي قد تلحق بالدول التي تتعامل معها.

من خلال مفهوم التجارة الخارجية يتضح أنه مفهوم بسيط إلا أن كيفية تنفيذه شكلت اختلافا بين الاقتصاديين فانقسمت الآراء إلى المدرسة الميركانتيلية والمدرسة الكلاسيكية[5]. فالمذهب التجاري (الميركانتيلي) ساد في الفترة الممتدة بين القرن السادس عشر والسابع عشر وكان ينادي بتقييد التجارة؛ فحسب أنصار هذا المذهب فإن ثروة الأمم تقاس بما تملكه من معادن نفيسة، فهي تعتبر مقياسا لقوة الدولة ونفوذها[6]، وهذا لا يتحقق إلا إذا استخدمت ما تملكه من موارد طبيعية ووجهته إلى التصدير وبالتالي يزيد من ممتلكاتها من المعادن النفيسة[7]. مما يعني أن منافع التبادل التجاري تتركز في جانب

---

[1]- حازم الببلاوي، دليل الرجل العادي إلى التعبير الاقتصادي، دار الشروق، القاهرة، 1992، ص229-230.

[2]- مصطفى العبد الله الكفري، التجارة الخارجية ودرجة اندماج الاقتصاديات العربية بالاقتصاد العالمي، مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، العدد 32، ديسمبر 2005، ص 15.

[3]- راجع: - مصطفى عز العرب، سياسات وتخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988، ص173.

- موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، دار الصفاء للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2001، ص 67.

- محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، 2010، ص 323.

[4]- جودة عبد الخالق، مرجع سبق ذكره، ص163.

[5]- سامي عفيفي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الخامسة، 2000، ص25-27.

[6] -M.Blaug, La pensée Economique, Origine et Développement, Op.cit., Alger,1981,p12.

[7]- محمد عبد العزيز، الاقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، 2000، ص17.

الصادرات وتفوُّقها على الواردات عن طريق دعم الصادرات وفرض قيود كبيرة على الواردات مما يجعل مصلحة الدولة الواحدة فوق مصالح باقي الدول.

أما المذهب الكلاسيكي فدعا إلى حرية التجارة التي تسمح لكل دولة بتحقيق مزايا مكتسبة من جراء عملية الإنتاج والتبادل[1]. فكانت بدايته مع آدم سميث في كتابه "ثروة الأمم" وطوره العديد من الاقتصاديين الذين جاؤوا بعده؛ فآدم سميث كان يرفض تدخل الدولة في التجارة الخارجية استنادا إلى فلسفة الحرية الاقتصادية الشاملة "دعه يعمل، دعه يمر" وكذلك "اليد الخفية"، فنادى بحرية التجارة لأنها تعتبر أحسن سياسة بالنسبة لدول العالم[2]. فكان من الأوائل الذين أعطوا تفسيرا حول قيام التجارة بين الدول باستخدام مفهوم الميزة المطلقة، فافترض أن دولة ما يمكنها أن تنتج سلعة واحدة أو عددا من السلع بتكلفة أقل مما يمكن لبقية الدول. لذا فإنه من الأحسن لهذه الدولة أن تتخصص في إنتاج هذه السلع (واحدة أو أكثر) وتصدرها إلى الدول الأخرى، وبالمقابل تستورد السلع الأخرى التي تنتج في الدول الأخرى بتكلفة أقل من تكلفتها المحلية.

ثم يأتي دافيد ريكاردو ليختلف مع سميث في فكرة الميزة المطلقة في كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب" الصادر في 1821 ويعتمد على الميزة النسبية في قيام التخصص والتجارة الدولية. حيث أشار أنه ليس شرطا أن تمتلك الدولة الميزة المطلقة لإنتاج أي سلعة حتى تقوم بالتجارة الدولية بل يكفي أن تتوفر لها الميزة النسبية لإنتاج سلعة أو أكثر[3]. فمن مصلحة كل دولة أن تتخصص في إنتاج تلك السلع التي تتمتع فيها بنفقة نسبية أقل، أي بميزة نسبية أكبر مقارنة مع الدولة الأخرى[4]. إلا أن سميث وريكاردو اهتما بنظرية القيمة بالعمل ولم يتعرضا للمنفعة الحدية؛ فرغم أهمية ما قدمه ريكاردو إلا أنه لم يستطع تحديد نقطة استقرار التبادل الدولي.

يأتي بعد ذلك جون ستيوارت ميل ليسد النقص ويتوصل إلى أن تحديد نقطة استقرار معدل التبادل التجاري الدولي يعتمد على معرفة جداول العرض جنبا إلى جنب مع جداول الطلب، وقد عرف تحليله هذا باسم "الطلب المتبادل" والذي كان يتحقق في ظل المقايضة. فمعدل التبادل الدولي يتحدد وفقا للطلب المتبادل من جانب كل دولة على منتجات الدول الأخرى، ومعدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الخارجية هو الذي يجعل صادرات وواردات كل دولة متساوية، على أن الدولة لا تصدر إلا إذا كانت في حاجة إلى الاستيراد[5]. فجون ستيوارت ميل كان عكس ريكاردو حيث ركز على الميزة النسبية

---

[1]– Bernard Guillochon, Théorie de l' échange international, P.U.F, 1976, p11.

[2]– دومنيك سالفاتور، نظريات ومسائل في الاقتصاد الدولي، سلسلة ملخصات شوم، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص10.

[3]– راجع:

– محمد عبد العزيز عجمية ومدحت العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1980، ص33.

– أحمد جامع وصفوت عبد السلام عوض الله، دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص38.

[4]- M.Bye, Relations Economiques internationales, 2e édition, Dalloz, Paris, 1965, p125.

[5]– سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة،1993، ص106.

بدلا من النفقة النسبية[1] وبالتالي فان إنتاجية العمل تختلف بين الدول أطراف التبادل وليست واحدة كما كان يفترضها ريكاردو.

ثم أكمل الاقتصاديان السويديان هكشر و أولين هذا النقص بتحليلهما المعروف بمبدأ "توافر نسب عناصر الإنتاج" والذي يتلخص في أن عناصر الإنتاج لا تتوفر بنسبة واحدة في البلدان المختلفة، وهذا هو السبب في اختلاف نفقات إنتاج السلع والخدمات المختلفة؛ مما يؤدي إلى اختلاف أسعارهما من بلد لآخر، وبالتالي يتخصص كل بلد في السلعة التي ينتجها بنفقة نقدية تقل عن نفقة إنتاجها في البلدان الأخرى، أي أن وجه الاختلاف مع الكلاسيك يكمن في أن التخصص في التجارة الدولية هو جزئي يعتمد على إنتاج السلعتين في نفس الوقت بنسب متفاوتة[2] بينما عند الكلاسيك فهو تخصص كلي في إنتاج سلعة واحدة. وهذا هو التحليل النيوكلاسيكي (الكلاسيكي الحديث) الذي اعتبر أن حرية التبادل التجاري الدولي مبنية على القدرات التنافسية الناجمة عن الاختلاف في الميزة النسبية عبر بلدان العالم. فرغم اعتماد هكشر و أولين على دور الميزة النسبية في تحقيق مكاسب التبادل الدولي وأثر إعادة تخصيص عناصر الإنتاج في تحديد أسعارها داخل كل دولة، إلا أن تحليلهما لم يكن ديناميكيا واقتصر على جانب العرض فقط أي على ما تمنحه الطبيعة من موارد[3]، ولم يهتم بالطلب والتغيرات التكنولوجية، وافترض أن التجارة الداخلية والخارجية تتم في أسواق تسودها المنافسة وأهمل تلك التي تقوم على أساس الاحتكار[4].

إنّ التجارة الدولية تقوم على أساس التخصص وتقسيم العمل الذي يؤدي إلى ظهور فائض في الإنتاج وضرورة قيام المبادلة[5]، وبالتالي فان أهمية التجارة تتمثل في التبادل والاستفادة من المزايا النسبية وإعادة توزيع الخيرات والموارد بين دول العالم عن طريق المبادلات التجارية بينها[6].

الفرع الثاني: التناقض بين المبادئ والمصالح في التجارة الدولية

المقصود بها تلك الانتهاكات أو المخالفات للمبادئ الأساسية التي تقوم عليها الغات وخاصة عدم التمييز بين الدول الأعضاء، والامتناع عن تطبيق قيود تجارية ماعدا الجمارك، وحظر رفع الرسوم الجمركية والعمل على تخفيضها.

الواقع يبرز مخالفة الدول الصناعية لهذه القواعد[7] فالأنظمة الخاصة بما يسمى "السوق الداخلية" أين تلغى الجمارك وتفتح الحدود بين مجموعة من الدول مما يعتبر تمييزا لها على دول أخرى مثل المجموعة الأوروبية وغيرها من التكتلات. إضافة إلى رغبة الدول الصناعية في السيطرة والرقابة والتحكم

---

[1] – P.A.Sammuelson, Les grands courants de la pensée économique O.P.U, Alger, 1993, p119.

[2]– رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة، عمان،2000، ص47.

[3]– C.Kindelberder et autre, Economie internationale, Economica, Paris, 1983, p70.

[4] – سامي عفيفي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص47.

[5]– هانز ياخمان، العلاقات الاقتصادية الخارجية للدول النامية، ترجمة الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1977، ص 9 وما يليها.

[6]– كامل بكري، مبادئ الاقتصاد، الدار الجامعية، بيروت، 1987، ص 476.

[7]– محمد دويدار، الاتفاقية العامة لتحرير التجار الدولية، النظام القانوني في البلدان العربية، اتحاد المحامين العرب، المكتب الدائم، الدورة الأولى 1996، الرباط، ص 7–8.

في الأسواق والهيمنة على العمليات التجارية في الأسواق الأخرى عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر مما يدفعها لتطبيق ما يخدم مصالحها من قوانين حتى ولو اختلفت مع مبادئ الغات[1].

كذلك فيما يخص قوانين المعاملة التجارية المميزة من جانب الولايات المتحدة الأمريكية تجاه دول أخرى ليست موضوعة وفقا للقواعد المعمول بها في الغات، إضافة إلى القوانين التي تضعها الدول الصناعية لتحديد المواصفات التقنية لأصناف معينة من الواردات والتي تعتبر قيودا لحماية إنتاجها المحلي وهو ما يتعارض مع ما نصت عليه الغات.

من بين الانتهاكات التي يمكن ملاحظتها هو تلك التي تتعلق بالمنافسة، فالغات جاءت لتحرير التجارة وضمان العائدات لكل دولة دون تعريضها لأساليب تنافسية تضيق عليها فرص التسويق والنفاذ إلى الأسواق الأخرى. لكن ملا يلاحظ فهو العكس، حيث أن الدول الصناعية الكبرى تضيق على الدول النامية فيوجد ذلك في قطاع المنسوجات، وقطاع المنتجات الزراعية والغذائية، فلا تجد من يتصدى لمثل هذه الانتهاكات، أما إذا تعلق الأمر بالدول الصناعية فيما بينها، أي إذا تعرضت إحداهن لانتهاك في تطبيق إحدى قواعد الاتفاقية فإنها تجد مواجهة شديدة تلزمها بالعودة للقواعد مجددا والعمل بها واحترامها مثل ما واجهته ألمانيا في دعم صناعة الطائرات "إيرباص" الذي يؤثر على الشركات المنافسة الأمريكية، أي هناك تمييز في تطبيق المبادئ في التعامل التجاري بين الدول الصناعية والدول النامية. فالدول الصناعية هي التي سعت إلى تحرير التجارة ووضع الغات والتظاهر بأهمية المبادئ واحترام قواعد هذه الحرية ولكن عند التنفيذ فهي التي تخرق هذه المبادئ وتقيد الحرية من أجل حماية مصالحها الوطنية.

الحرية التجارية تكون بمقدار محسوب طبقا لمصلحة الدول الصناعية حتى ولو تعارض مع قواعد الغات وبهذا تستمر الحماية والتقييد. سيتم سرد بعض الأمثلة من أساليب الحماية أو أساليب التحايل على الغات التي طبقتها الدول الصناعية منها:

– ما يسمى بالإجراءات الرمادية[2] وهي مجموعة من الإجراءات والترتيبات التجارية التي تطبقها بعض الدول وفقا لاتفاقيات ثنائية من أجل تقييد الواردات من الدول الأخرى إلى أسواقها أو زيادة صادراتها إلى الأسواق الخارجية. وسميت بالرمادية لأنها لا تقع في المنطقة البيضاء التي تضم ما تسمح به الغات ولا في المنطقة السوداء التي تضم المحظورات؛ ولكن في الواقع هي خرق لقواعد الغات وتحايل عليها ومن بين تطبيقات هذه الإجراءات[3] اتفاقية الألياف المتعددة الموقعة سنة 1962 التي تعتبر إجراء قصير المدى يطبق لعام واحد لكنه ظل يُجدد بصفة دائمة سنة بعد سنة، وهو اتفاق يُقيد صادرات المنسوجات والملابس من الدول النامية إلى أسواق الدول الصناعية بحصص كمية حتى لا تستفيد الدول النامية من المزايا النسبية في هذا الميدان وهذا ما يوضح عدم احترام مبدأ استخدام التعريفة كوسيلة وحيدة للحماية حيث استخدم نظام الحصص، كذلك عدم احترام مبدأ عدم التمييز حيث مورست التفرقة والتمييز بين الأطراف

---

[1]– راجع: – بول سالم، الولايات المتحدة والعولمة، معالم الهيمنة في مطلع القرن الحادي والعشرين (العرب والعولمة)، الندوة الفكرية لمركز دراسات الوحدة العربية، 1998، ص 216–220.

[2]- هيفاء عبد الرحمان ياسين التكريتي، آليات العولمة الاقتصادية وآثارها المستقبلية في الاقتصاد العربي، الطبعة الأولى، دار الحامد، عمان، 2010، ص 403.

[3]– إبراهيم العيسوي، مرجع سبق ذكره، ص 33–37.

المتعاقدة وبالذات الدول النامية التي لها ميزة نسبية في صناعة المنسوجات والملابس مما يجعل منتجاتها أرخص من منتجات الدول الكبرى.

– لجوء الاتحاد الأوروبي لدعم منتجات الصادرات لدول المجموعة في إطار "السياسة الزراعية الموحدة" والذي يقيد الصادرات الزراعية القادمة إلى السوق الأوروبية ويؤدي إلى مزاحمة السلع الزراعية الأوروبية للمنتجات الأخرى من الدول الصناعية والنامية، وبهذا فإن الاتحاد الأوروبي يرفض مبدأ حرية التجارة على السلع الزراعية.

– استخدام قيود غير تعريفية على التجارة للحد من الواردات، مثل الإجراءات التي استخدمتها فرنسا لمنع استيراد أجهزة يابانية، كذلك تطبيق اليابان لبعض الإجراءات لمنع استيراد السلع الأجنبية.

– قانون التجارة الأمريكي لسنة 1974 والمعدل في سنة 1988 يحتوي على جزء يعرف بالقسم 301 يتنافى مع قواعد الغات والذي يعطي الصلاحية للإدارة الأمريكية في فرض عقوبات من جانب واحد ضد صادرات الدول الأخرى. حيث تطبق أمريكا عقوبة على أي دولة قد ترى أنها لا تتماشى مع مصالحها التجارية[1] أو غير التجارية باتهامها بأي تهمة وإصدار العقوبة عليها وكأن القانون الداخلي الأمريكي فوق القانون الدولي وفوق قواعد الغات أي هناك تفرد أمريكي[2]، فالمفروض هنا ألا تلجأ أمريكا لحل أي مشكل منفردة وإنما تلجأ إلى الغات وتتبع أسلوب حل النزاعات، بينما تطالب الآخرين بضرورة احترام أحكام الغات والسير وفق مبادئها. وفقا لهذا القانون 301 يُعِد وزير التجارة الأمريكية " قائمة سوداء" بأسماء الدول التي تعرقل الصادرات الأمريكية تسمى "الدول الأجنبية ذات الأولوية". ومن بين دول هذه القائمة اليابان والبرازيل، حيث سارعت اليابان لفتح أسواقها أمام السجائر الأمريكية تخوفا من هذا القانون سنة 1986 فلم يتقيد اليابان بمبدأ تعميم معاملة الدولة الأولى بالرعاية ولم يعمم هذا التنازل لصالح بقية الدول المصدرة للسجائر، كذلك عدلت البرازيل قانونها الخاص بالملكية الفكرية عام 1987 تخوفا من العقوبات التي تفرضها أمريكا خارج دائرة الغات، وهكذا أخرجتا من القائمة السوداء عام 1990.

– كذلك استخدام الدول الصناعية لبعض مواد الغات استعمالا ملتويا لحماية صناعاتها الوطنية من المنافسة الأجنبية[3]، مثل إجراء الحماية من الإغراق الذي يسمح للطرف المتضرر أن يفرض رسما مضادا للإغراق على السلعة المعنية. لكن الدول الصناعية بالغت في تحديد قيمة هذا الرسم وجعلت منه وسيلة حمائيه قوية تمنع دخول السلع الأجنبية إلى أسواقها أي أصبحت تطبق قيود كمية تحت اسم مكافحة الإغراق.

– كذلك استخدام أمريكا والاتحاد الأوروبي لنظام الحصص أو التقييد الاختياري للصادرات مع اليابان ودول جنوب شرق آسيا، حيث تم الاتفاق على تصدير عدد معين من السلع إلى السوق الأمريكية والسوق الأوروبية، وإن تجاوزت هذا العدد من الوحدات المتفق عليها تعرضت للعقوبات غير التجارية باعتبارها

[1]- Bernard Guillochon, Annie Kawecki, Economie international : commerce et macroéconomie, Dunod, 2009, p 148,149.

[2]– روبرت إسحاق، مخاطر العولمة، ترجمة، سعيد الحسنية، الدار العربية للعلوم، الطبعة الأولى، 2005، ص 270.

[3] –Milani Bulajic , Les relations commerciales, dans droit international, M.Bejaoui «R.G. », Paris, Pedone,1991, P 685-686.

ممارسة للمنافسة غير الشريفة. فهذه إجراءات وأساليب للحماية تدخل ضمن القيود الكمية وهي تتعارض مع قواعد الغات.

أمام هذه الانتهاكات، كان هناك دائما طرفا متضررا يتمثل في الدول النامية بالدرجة الأولى، وباقي الدول الأخرى بالدرجة الثانية.

بالرغم من تزايد عدد الدول النامية المنضمة للغات، إلا أن موقفها إزاء قضايا التجارة الدولية بقي سلبيا مما فسح المجال لهيمنة وسيطرة الدول الصناعية الكبرى على الاقتصاد العالمي والتجارة العالمية وحرصها الشديد على حماية أسواقها ومنتجيها المحليين من المنافسة، سواء بتطبيق الإجراءات الرمادية أو بعض القوانين كالقسم 301 من قانون التجارة الأمريكي، فالغات وُضعت لتُلائم مصالح الاقتصاديات الصناعية.

لا يمكن اعتبار الغات دستورا كاملا للتجارة الحرة لأنها تضمنت منذ نشأتها استثناءات عديدة من تطبيق مبادئها الرئيسية، كذلك لأن اتفاقياتها لم تكن شاملة لكل مجالات التجارة العالمية، إضافة إلى عدم انضمام عدد لا بأس به من الدول إلى هذه الاتفاقية العامة. فهذه الاستثناءات في بعض الأحيان لم تكن تشكل مجرد إعفاء من تطبيق مادة معينة من الاتفاقية وإنما كانت بمثابة خرق صريح لها، ومثال ذلك المادة 24 الخاصة بالتكتلات الإقليمية والمناطق الحرة لم تكن مجرد استثناء للمادة 1 ولكن خرق صريح لها.

أما فيما يخص تسوية النزاعات فانه كان يتسم بالقصور وعدم الفعالية، حيث أن الأحكام الصادرة لا تكون لها قوة الإلزام للأطراف المتعاقدة، وبالتالي كان يتم التصدي لبحث النزاعات التجارية التي تُعرض. كما كان هناك غياب للهيئة القضائية التي تشرف على تنفيذ هذه الأحكام مما فتح المجال أمام الدول المختلفة باتخاذ إجراءات عقابية منفردة بحجة الحفاظ على المصالح الاقتصادية والتجارية مثل الولايات المتحدة الأمريكية التي تطبق قانونها التجاري للتهديد والعقاب.

إذًا الغات منذ نشأتها حتى جولة الأورغواي كانت ساحة للعب، يعود فيها الفوز للاعبين الرئيسيين (الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي) باستخدام كل الطرق والإجراءات والتدابير لإحراز الهدف حتى ولو كان على حساب مصالح الدول النامية.

الدعوة إلى الحرية المطلقة عبارة عن قناع ينزع كلما كان هناك ضرر يلحق بمصالح الدول المتقدمة فتُطبق كل أساليب الحماية اللازمة فمثلا حتى الأيام الأخيرة من جولة الأوروغواي واختتامها في دسمبر 1993، كان الاتحاد الأوروبي يقرر تقديم الدعم لصناعات الصلب التابعة للقطاع العام في كل من ألمانيا وإيطاليا وإسبانيا والبرتغال من أجل إعادة هيكلة هذه الصناعات والتخلص من المشكلات الناجمة عن وجود طاقة فائضة كبيرة في القطاع[1].

[1] -Financial Times.18-19/12/1993.

المطلب الثالث: جولات مفاوضات الغات

بما أن الهدف الرئيسي للغات هو تحرير التجارة الدولية من القيود التعريفية فإن هذا يستدعي إجراء مفاوضات متعددة الأطراف من أجل توسيع نطاق المشاركة وحجم التنازلات الجمركية المتبادلة بين الأطراف المتعددة[1]. ولهذا الغرض كان هناك مفاوضات متعاقبة بين الأعوام 1947 و1986، وهي ما يعرف بجولات الغات[2]، وهذا ما يتم التطرق إليه من خلال الفروع التالية.

الفرع الأول: مفاوضات ما قبل أوروغواي

هي الجولات التي سبقت جولة الأوروغواي ويمكن إيضاح تطورات هذه الجولات من خلال الجدول التالي:

جدول رقم1: جولات مفاوضات الغات بين 1947 و1986

جولة المفاوضات	السنة	عدد الدول المشاركة	الموضوع الأساسي للجولة	النتائج
جنيف	1947	23	تخفيض التعريفات الجمركية	تبادل التنازلات الجمركية
أنيسي	1949	29	تخفيض التعريفات الجمركية	تخفيضات جمركية جديدة
توركواي	1951	32	تخفيض التعريفات الجمركية	تبادل التنازلات الجمركية
جنيف	1952-1956	33	تخفيض التعريفات الجمركية	تبادل التنازلات الجمركية
ديلون	1661-1960	39	تخفيض التعريفات الجمركية وتنسيق اتفاق التعريفة مع الجماعة الأوروبية.	مراجعة التعريفات الجمركية بعد نشأة الجماعة الأوروبية
كيندي	1967-1964	64	تخفيض التعريفات الجمركية	تخفيضات جمركية جديدة
طوكيو	9179_1973	99	تعريفات وإجراءات غير جمركية	عدة اتفاقات فيما يخص الإغراق والدعم

المصدر:

GATT Secretariat, (1993) Analysis of the Proposed Uruguay Round Agreement with Particular Emphasis on Aspects of Interest to Developing Countries.

ويمكن إلقاء الضوء والتركيز على كل جولة من الجولات على النحو التالي:

أولا: جولة جنيف

عُقدت هذه الجولة عام1947 بسويسرا بحضور 23 دولة، وكان الموضوع الأساسي الذي ناقشته هو تخفيض التعريفات الجمركية، فتم تخفيض 45 ألف تعريفة جمركية تشمل سلع بقيمة 10 مليار دولار

[1]– نبيل حشاد، الجات ومستقبل الاقتصاد العالمي والعربي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995، ص 7.

[2]- WTO. Trading Into Future, 2nd Edition, Revised, April 1999.

وتشكل 50 % من مجموع قيم التجارة العالمية في ذلك الوقت؛ وتعتبر هذه الجولة مهمة جدا في التوصل إلى الإطار العام للاتفاقية.

ثانيا: جولة أنيسي

عُقدت بفرنسا عام 1949 بمشاركة 29 دولة وتعتبر أول جولة مفاوضات في إطار الغات وقد تم فيها تخفيض خمسة آلاف تعريفة جمركية على السلع الصناعية[1].

ثالثا: جولة توركواي

عُقدت في انجلترا عام 1950 و1951 بمشاركة 32 دولة، وقد تم فيها تخفيض أكثر للتعريفات الجمركية فخفضت 7800 تعريفة جمركية؛ حيث تم التوصل إلى خفض التعريفة الجمركية بنسبة 25 % مقارنة بسنة 1948 [2].

رابعا: جولة جنيف

عُقدت بسويسرا عام 1962 وشاركت فيها 33 دولة وتم فيها تخفيض أكبر للتعريفات الجمركية.

خامسا: جولة ديلون

عُقدت بجنيف بسويسرا بين 1960-1961 بمشاركة 39 دولة؛ وسميت هذه الجولة باسم ديلون وزير خارجية الولايات المتحدة الأمريكية الذي لعب دورا أساسيا في المفاوضات، وتم فيها تخفيض 4400 تعريفة جمركية لسلع صناعية[3] تبلغ قيمتها 4.9 مليار دولار.

سادسا: جولة كيندي

عُقدت بجنيف بين 1964-1967، وسميت بجولة كيندي نسبة إلى رئيس الولايات المتحدة الأمريكية الذي دعا إليها سنة 1962. ولقد شارك فيها 64 دولة وتم تخفيض التعريفات الجمركية بقيمة 35 % تدريجيا خلال خمس سنوات، وقد غطت أكثر من 64 % من السلع المصنعة التي تصدرها الدول المتقدمة[4]. وفي هذه الجولة برز الخلاف بين الولايات المتحدة الأمريكية والجماعة الأوربية فيما يخص السلع الزراعية[5]؛ كما لم تتعرض الجولة إلى القيود غير التعريفية كنظام الحصص، ولقد بلغ حجم التجارة التي شملتها التخفيضات الجمركية 40 مليار دولار أمريكي[6]. ومن أهم نتائج هذه الجولة إضافة الجزء الرابع من الاتفاقية لصالح الدول النامية.

الجولات الست الأولى ركزت على خفض الحواجز الجمركية دون التعرض إلى القيود أو العوائق الأخرى[7].

---

[1]- هيفاء عبد الرحمان ياسين التكريتي، مرجع سبق ذكره، ص 399.

[2]- Daniel Jouanneau, L'organisation mondiale du commerce, Collection Que sais-je, Presse Universitaire de France, 2003, p 32.

[3]- هويشار معروف، تحليل الاقتصاد الدولي، دار جرير، عمان، 2006، ص118.

[4]- محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، القاهرة، 1999، ص 446-447.

[5]- سمير اللقماني، منظمة التجارة العالمية، آثارها السلبية والإيجابية على أعمالنا الحالية والمستقبلية بالدول الخليجية والعربية، طبعة أولى 2004، المكتبة الوطنية، الرياض، ص 31.

[6]- حمدي رضوان، الاقتصاد الدولي، الأصالة الفكرية والديناميكية الواقعية، دار البيان والنشر، القاهرة، 2002، ص406.

[7]- Emmanuel Combe, L'organisation mondiale du commerce, Ed. Armand Colin, Paris 1999, p29.

سابعا: جولة طوكيو

عُقدت باليابان بين 1973-1979 بمشاركة 99 دولة وتم فيها تخفيض الرسوم الجمركية على السلع الصناعية وبعض السلع الزراعية، كما تم التطرق إلى موضوعات جديدة تتعلق بالعوائق التجارية الأخرى والقيود الكمية بالإضافة إلى موضوع التعريفات الجمركية[1].

فأسفرت هذه الجولة عن وثيقة إعلان طوكيو التي ضمت العديد من الاتفاقيات التي تحرر التجارة من القيود غير التعريفية وتدعم الهيكل القانوني الذي يحكم التجارة الدولية، وهذه الاتفاقيات هي كالتالي[2]:

– اتفاقية الدعم وتتضمن تدابير مكافحة الدعم عن طريق فرض رسوم تعويضية مع التزام الدول الأعضاء بضمان ألا يتسبب تقديم الدعم في إلحاق الضرر بتجارة الدول الأعضاء الأخرى.

– اتفاقية القيود الفنية على التجارة وتتعلق بالإجراءات المتخذة لأغراض أمنية أو صحية أو بيئية، مع التزام الدول الأعضاء بضمان ألا تؤدي هذه الإجراءات إلى وضع حواجز غير ضرورية أمام تدفق تجارة الدول الأخرى إلى أسواقها.

– إجراءات تراخيص الاستيراد، شرط ألا تستخدم تراخيص الاستيراد هذه كوسيلة للحد من الواردات.

– اتفاق التجارة الحكومية وتتعلق بتلك القطاعات التي تحتكر الحكومة تجارتها، وتتضمن هذه الاتفاقيات مجموعة القواعد التي تسمح بمشاركة المنتجين والمصدرين الأجانب في عطاءات المشتريات الحكومية وعدم اقتصارها على المنتجين والمنتجات المحلية فقط.

– اتفاقية احتساب قيمة الجمارك على أساس القيمة الواردة في فاتورة الشراء أو وثائق الشحن وليس على أساس التقدير الجزافي للسلع المستوردة.

– اتفاقية اللحوم والثروة الحيوانية من أجل توسيع التجارة في هذا الميدان.

– اتفاقية الألبان لزيادة وتوسيع التجارة الدولية لهذه المنتجات.

– اتفاقية التجارة في الطائرات المدنية بإلغاء كل الرسوم والتعريفات المفروضة في هذا المجال.

– اتفاق مكافحة الإغراق.

وفي هذه الجولة تم الاتفاق على مبدأ جديد سمي بمبدأ التمكين ويعني منح الدول النامية معاملة تفضيلية مختلفة لا ترتبط بآجال زمنية معينة[3].

الفرع الثاني: جولة أوروغواي

وهي أهم جولة في مفاوضات الغات، ودامت سبع سنوات بدءً من إعلان " بونتادليست" في الأوروغواي 1986 حتى الموافقة المبدئية على نتائج الجولة في 1993، وقد شارك فيها 127 دولة.

---

[1]– موسى سعيد مطر وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 129.

[2]– راجع أسامة المجدوب، مرجع سبق ذكره، ص48–51.

[1]– وليد محمود عبد الناصر، جات العالم الثالث، النظام الشامل للأفضليات التجارية فيما بين الدول النامية، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد90، جويلية 1995، ص 18.

شملت هذه الجولة العديد من مجالات التجارة الدولية، حيث تم التفاوض حول التجارة في المنتجات والسلع الزراعية وقطاع المنسوجات والملابس وتحريرها تدريجيا حتى بداية 2005[1]. كذلك تم إدخال قطاع الخدمات والملكية الفكرية وتحرير مجالات الاستثمار التي لها علاقة بالتجارة الدولية، أيضا تم التطرق إلى قضايا تسوية النزاعات والنفاذ إلى الأسواق[2].

أولا: دوافع جولة أوروغواي

من أهم الأسباب التي أدت إلى القيام بهذه الجولة:

1- تطبيق بعض الدول الأعضاء لبعض أساليب الحماية المحظورة طبقا لقواعد الغات مثل ما تطبقه الدول المتقدمة لحماية الصناعة والزراعة مما أدى إلى تراجع معدلات الأداء الاقتصادي في معظم دول العالم.

2- ظهور بعض المشكلات التي ساهمت في توتر الأوضاع الاقتصادية العالمية مثل أزمة النفط ومشكلة الديون الخارجية للدول النامية لسنة 1986. أيضا الدول المتقدمة لم تلتزم بتعهداتها اتجاه الدول النامية واتجاه الغات مما أدى إلى التراجع المستمر في المزايا التي كانت تتمتع بها الدول النامية في مجال تجارة المنسوجات والزراعة.

3- استمرار حالة الكساد في الدول الصناعية المتقدمة، والتي صَعُب حلُها بإتباع سياسات داخلية ولكن يتطلب فتح الأسواق الخارجية[3].

4- زيادة دور الشركات متعددة الجنسيات واستحواذها على أكبر حصة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة وبالمقابل زيادة حاجة الدول النامية لهذه الاستثمارات للقيام بالتنمية، وهذا اقتناعا منها بأنها أفضل طريقة لها حتى لا تتحمل عبء ديون خارجية جديدة وترهق نفسها بآثار الديون والتكاليف والمخاطر المتعددة.

5- تزايد أهمية التجارة الدولية في الخدمات ونموها مما أدى بالدول الصناعية إلى إدخال تجارة الخدمات ضمن المجالات الجديدة لتحرير التجارة الدولية.

6- تزايد دور دول جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية في مجال تصدير السلع الصناعية التقليدية، مما دفع بالدول المتقدمة إلى تعزيز مركزها في مجالات أخرى أهمها تجارة الخدمات[4].

7- انهيار كتلة الدول الاشتراكية، مما غير معالم السوق الدولية وفقا لقواعد وأحكام جديدة.

ثانيا: الإطار العام لجولة أوروغواي

إن الإطار العام لجولة أوروغواي ينبثق من الرغبة والسعي إلى تحقيق الأهداف المعلنة لجولة أوروغواي والمتمثلة في زيادة تحرير التجارة السلعية وفتح الأسواق أمامها بتخفيض التعريفات الجمركية والقضاء على القيود غير التعريفية خاصة في القطاع الزراعي والمنسوجات والملابس الجاهزة، وإعطاء أهمية أكبر لحرية التجارة الدولية في مجال الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والقضايا المرتبطة

---

[1]- عدنان شوكت شومان، مرجع سبق ذكره، ص67-68.

[2] - نبيل حشاد، الغات ومنظمة التجارة العالمية أمام تحديات في مواجهة الاقتصاد العربي، دار النشر الذهبي، القاهرة، 1996، ص33.

[3]- عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار سلامة، عمان، 2011، ص140.

[4]- المرجع نفسه، ص241.

بالاستثمارات الأجنبية[1]. كذلك توضيح أكثر لقواعد ومبادئ الغات حتى يتم تجنب كل التحايلات في التطبيق، والسعي إلى تقوية العلاقة بين السياسات التجارية والسياسات الاقتصادية المؤثرة على التنمية. فبناء على هذه الأهداف وُضع الإطار العام لجولة أوروغواي كالتالي:

1- مجموعة القضايا الرئيسية للجولة: من أهم القضايا التي نصت عليها ما يلي[2]:

أ- زيادة حرية الوصول للأسواق وهذا بإجراء مفاوضات على أساس تخفيض القيود التعريفية وغير التعريفية كالحصص وتراخيص الاستيراد والاحتكار الحكومي وغيرها، وإدخال منتجات من الموارد الطبيعية والاستوائية للمفاوضات وكذا المنسوجات والملابس الجاهزة ومراعاة مصالح الدول النامية[3].

ب- تنظيم المناطق الجديدة للتجارة، فشملت المفاوضات الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والمجالات المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية والعمل على خفض القيود في التجارة الدولية فيها بين الدول الأعضاء.

ج- تحسين القواعد الموجودة وزيادة فعالية الغات والإعلان عن قيام المنظمة العالمية للتجارة، فهنا ركزت المفاوضات على تطوير أحكام الغات وتقويتها ومكافحة الإجراءات الوقائية والإغراق.

2- مجموعة التوجهات الجديدة للجولة: وتتمثل أهم الموضوعات التي شملتها الجولة[4] في:

أ- توسيع نطاق السلع بحيث يتم إدخال السلع الزراعية والمنسوجات والملابس التي كانت مستثناة باتفاقية خاصة والمسماة اتفاقية الألياف.

ب- إضافة التجارة الدولية للخدمات إلى اتفاقية الغات مثل خدمات النقل والتأمين والخدمات المصرفية والمقاولات وغيرها.

ج- إضافة القطاعات والمناقصات الحكومية ذات الطابع التجاري إلى اتفاقيات تحرير التجارة العالمية.

د- إخضاع حقوق الملكية الفكرية وبراءات الاختراع والابتكار والعلامات التجارية لاتفاقيات الغات.

هـ- وضع إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة.

و- إقامة منظمة عالمية جديدة لإدارة نظام التجارة الحرة في العالم تدعى المنظمة العالمية للتجارة ووضع نظام فعال ومتكامل لتسوية النزاعات التجارية وإجراءات ميزان المدفوعات.

لقد شملت الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي 28 وثيقة قانونية، وأهم ما ميز هذه الجولة هو أن التفاوض يتم حول ما جاء في الوثيقة على أنها صفقة واحدة متكاملة، حيث يلتزم الأعضاء بالموافقة عليها كاملة أو رفضها كاملة[5]، باستثناء أربع اتفاقيات تتعلق بالمشتريات الحكومية، واللحوم، والألبان، والطائرات فهي مُلزمة فقط للدول الأعضاء فيها؛ والشكل التالي يلخص الإطار العام للجولة.

---

[1]- فريد النجار، إدارة الأعمال الاقتصادية والعالمية، مفاتيح التنافسية والتنمية المتواصلة، مؤسسة شباب الجامعة، 1998، ص 13.

[2]- جمال الدين زروق، الغات ومنظمة التجارة العالمية، ندوة حول بناء المؤسسات من أجل صياغة السياسة الاقتصادية، دمشق، 1999، ص15.

[3]- عبد الواحد العفوري، العولمة والجات، التحديات والفرص، طبعة أولى 2000، مكتبة مد بولي، ص 56.

[4]- مصطفى احمد مصطفى، الجات من الاتفاقية إلى المؤسسة الدولية متعددة الأطراف، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، معهد التخطيط القومي، المجلد 2، العدد الأول، جويلية 1994، ص 108-117.

[5]- أسامة المجدوب، مرجع سبق ذكره، ص 63.

شكل رقم1: الإطار العام لجولة أوروغواي

اتفاقية التجارة في السلع.	---> 1-التجارة في السلع الزراعية ---> 2-التجارة في السلع الصناعية بما في ذلك المنسوجات والملابس. ---> 3-اتفاق إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة. ---> 4-الإجراءات المصاحبة للتجارة.
اتفاقية التجارة في الخدمات.	---> 1-أحكام ومبادئ الاتفاقية. ---> 2-تعهدات الدول الأعضاء. ---> 3-القطاعات التي يشملها التحرير.
اتفاقية حقوق الملكية الفكرية.	---> 1-الأحكام العامة وحقوق المؤلف. ---> 2-حقوق الملكية الصناعية. ---> 3-اكتساب الحقوق وتسوية المنازعات.
اتفاقيات إجراءات الإغراق والدعم والرسوم التعويضية والوقاية وأحكام ميزان المدفوعات وإنشاء منظمة التجارة العالمية وتسوية المنازعات.	---> 1-اتفاق مكافحة الإغراق والدعم. ---> 2-اتفاقية الإجراءات الوقائية. ---> 3-اتفاق أحكام وقيود ميزان المدفوعات. ---> 4-إنشاء منظمة التجارة العالمية. ---> 5-تسوية المنازعات.

المصدر: عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات المنظمة العالمية للتجارة، الدار الجامعية، 2003، ص 60.

ثالثا: نتائج جولة أوروغواي

بناء على النقطة السابقة يمكن إبراز نتائج جولة أوروغواي فيما يلي:

- اعتماد ميثاق جديد لقيام المنظمة العالمية للتجارة للإشراف على العمليات التجارية الدولية وتطبيق اتفاقيات الغات الجديدة.

- وضع إطار متكامل لتسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء.

- إزالة الغموض الموجودة في صياغة بعض نصوص الاتفاقيات وإعطاء المزيد من التفاصيل للقواعد والإجراءات المرتبطة بتحرير التجارة من أجل تفادي الاستخدامات السيئة للمبادئ والأحكام مثل ما وقع من قبل.

- توسيع نطاق الغات ليمتد إلى تحرير السلع الزراعية والمنسوجات والملابس وتجارة الخدمات والإجراءات المتعلقة بالاستثمار وحقوق الملكية الفكرية.

- التأكيد على التزام الدول المتقدمة بتقديم الإعانات المالية والفنية للدول النامية حتى تسهل عليها الإيفاء بالالتزامات الخاصة بتطبيق الاتفاقيات الجديدة وتمكنها من مواجهة الارتفاع المتوقع للأسعار العالمية للمنتجات الزراعية.

- زيادة مشاركة الدول النامية في التجارة الدولية وفي اتخاذ القرارات المتعلقة بها من خلال الوزن المتساوي لأصوات الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة بغض النظر عن حجم تجارتها الخارجية أو قوة اقتصادها.

الفرع الثالث: مؤتمر مراكش

بعد التوصل إلى الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي في ديسمبر 1993، تمت الدعوة إلى عقد مؤتمر وزاري، وفقا للإعلان الصادر في بونتديلاست 1986 تشارك فيه كل الدول الأعضاء من أجل التوقيع على الاتفاقيات وإتمام إجراءات الإنهاء الرسمي للجولة.

عقد المؤتمر الوزاري في مدينة مراكش بالمغرب بين 12 و16 أفريل 1994 بمشاركة 118 دولة عضو بالغات، بالإضافة إلى 40 دولة تقدمت بطلبات للانضمام ولم تكن قد استكملت إجراءات العضوية فشاركت بصفة مراقب. ومن الدول العربية الأعضاء مصر والمغرب وتونس وموريتانيا والأردن والكويت والبحرين وقطر والإمارات العربية المتحدة، ومن الدول العربية التي تمتعت بصفة مراقب الجزائر والسعودية ولبنان والسودان وعمان واليمن[1].

لقد اعتمد المؤتمر سبع وثائق تمثل المفاوضات الثنائية ومتعددة الأطراف التي دامت سبع سنوات وتتلخص في[2]:

1- قرار بقبول الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

2- قرار بإنشاء اللجنة التحضيرية المكلفة بإجراءات إنشاء المنظمة وتحديد نطاق ولايتها.

3- قرار بدراسة الانعكاسات المالية والإدارية المترتبة عن إنشاء المنظمة.

4- قرار بدراسة العلاقة بين التجارة والبيئة وإنشاء لجنة دائمة لهذا الموضوع.

5- الموافقة على إصدار إعلان مراكش الذي يعتبر تلخيصا لنتائج جولة أوروغواي.

6- اعتماد الوثيقة الختامية للجولة وإحالتها للوزراء للتوقيع عليها.

7- اعتماد اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة وملحقاتها من الاتفاقيات والقرارات والإعلانات وإحالتها للوزراء للتوقيع عليها.

أسفر مؤتمر مراكش عن ميلاد المنظمة العالمية للتجارة التي لم يقدر لها أن ترى النور في مؤتمر هافانا 1947 نتيجة للرفض الأمريكي.

أولا: الموضوعات الجديدة في مؤتمر مراكش

من أهم الموضوعات الجديدة التي نوقشت في مؤتمر مراكش ما يلي:

1- **العلاقة بين التجارة والبيئة**

تم التوصل في مؤتمر مراكش إلى قرار وزاري بإنشاء لجنة دائمة للتجارة والبيئة في إطار المنظمة العالمية للتجارة. ولقد بدأ التفاوض في هذه النقطة في المراحل الأخيرة من جولة أوروغواي إلا أن الدول النامية كانت تعارض هذه الفكرة تخوفا من لجوء الدول المتقدمة إلى تطبيق معايير بيئية متشددة تمنع تدفق تجارة الدول النامية إلى أسواقها، مما يجعل من هذه المعايير البيئية قيودا على تجارة الدول النامية.

---

[1]- سهيل حسين الفتلاوي، منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2006 ص 33.

[2]- أسامة المجذوب، الجات ومصر والبلدان العربية، مرجع سبق ذكره، ص 64.

المعايير البيئية لا تقتصر فقط على النشاط الصناعي في الاعتماد على أساليب إنتاجية ومنتجات غير ملوثة للبيئة، وإنما تشمل أيضا السلع الزراعية[1] التي تعتبر أهم صادرات الدول النامية، إضافة إلى ما يعتمد عليه إنتاج هذه السلع من استخدام المبيدات والأسمدة ومحسنات التربة، ومواصفات التعبئة والتغليف.

2 – معايير العمل والإغراق الاجتماعي

إن عدم تقيد الدول النامية بتطبيق المعايير الدولية لمنظمة العمل وانخفاض تكلفة العمالة فيها بدرجة كبيرة يؤدي إلى خروج منتجات الدول النامية بتكلفة تقل كثيرا عن نظيراتها في الدول المتقدمة.

لذا طالبت الدول المتقدمة وعلى رأسها أمريكا بإدراج فكرة معايير العمل في إطار المنظمة العالمية للتجارة، إلا أن الدول النامية عارضت هذا الاقتراح نظرا لافتقارها إلى كفاءة عناصر الإنتاج، وتقتصر ميزتها النسبية غالبا في رخص الأيدي العاملة الذي يعتبر من أهم العناصر التي تعطي منتجات الدول النامية قليلا من القدرة التنافسية في الأسواق العالمية.

لقد بررت الدول النامية معارضتها لهذه الفكرة على أساس أنها من اختصاص منظمة العمل الدولية التابعة للأمم المتحدة ولا مجال لإقحامها في موضوعات المنظمة العالمية للتجارة، وهكذا لم يتم الفصل في هذه القضية في مؤتمر مراكش، إلا أنه لم يتم إغلاق هذا الملف بصورة نهائية لأن الدول المتقدمة لا تزال تسعى لإقحامه.

ثانيا: المسائل المعلقة بعد انتهاء المؤتمر

لم تستطع الدول الأعضاء حسم العديد من الموضوعات والقضايا وتم الاتفاق على استمرار المفاوضات حولها لفترات إضافية تم تحديدها، وتتضمن المجالات التالية:

1– قطاع الخدمات المالية

لم يتم التوصل إلى اتفاق نهائي حول الاقتراحات المقدمة في هذا القطاع، لذا تم تمديد فترة التفاوض ستة أشهر إضافية ابتداء من تاريخ سريان اتفاق المنظمة العالمية للتجارة أي من أول جانفي 1995إلى نهاية جوان من نفس السنة.

2– خدمات النقل البحري

نظرا لوجود اختلاف في الآراء حول هذا القطاع بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي لم يتم حسمه مع نهاية المؤتمر، وتم الاتفاق على تمديد المفاوضات بشأنه ثمانية عشرة شهرا إضافية تبدأ من أول جانفي 1995 حتى نهاية جوان 1996.

3– الاتصالات السلكية واللاسلكية

نظرا لأهمية هذا المجال بالنسبة للدول المتقدمة تم الاتفاق على استمرار التفاوض بشأنه حتى نهاية أفريل 1996 من أجل التوصل إلى اتفاق نهائي حول العروض المقدمة في هذا الميدان.

---

[1]- راجع:

Patrick Love, Ralph Lattimore, Le commerce international : libre, équitable et ouvert, Les essentiels de L'OCDE, 2009, p 129-134.

4- انتقال اليد العاملة

إن اتفاقية الخدمات تقتصر فقط على انتقال اليد العاملة ذات المستوى الرفيع فقط والمتمثلة في الخبراء والمتخصصين ولم تتناول تحرير انتقال العمالة الماهرة، لذا تم تشكيل مجموعة عمل للتفاوض ابتداء من ماي 1994 وتقدم تقريرها إلى مجلس التجارة في الخدمات بعد سنة من بدء عملها.

5- المسائل الثقافية

يقصد بها الصوتيات والمرئيات من الإنتاج الثقافي، كذلك تم الاتفاق على تمديد فترة التفاوض حولها بثمانية عشرة شهر إضافية أي حتى نهاية جوان1996.

إذًا الغات قبل جولة أورغواي لم تكن تغطي التجارة في الخدمات مثل خدمات البنوك والمؤسسات المالية الأخرى وشركات التأمين والسياحة والفنادق، كذلك لم تتعرض لحقوق الملكية والجوانب المتعلقة بالاستثمار، كما لم تتضمن التجارة في السلع الزراعية والمنسوجات والملابس والمنتجات الاستوائية كالبن والشاي والسكر والأرز والتوابل والزيوت النباتية، ولم تشمل المنتجات المعتمدة على الموارد الطبيعية ومنتجات الطاقة ومنتجات الغابات والأسماك[1].

[1]- Raghavan.Chakravarti. Decolonization, GATT, The Uruguay Round And Third World. (London, Atlantic Highlands, N.J.Zed Book Penang, Malaysia World Network, 1990).p183-193.

المبحث الثاني: المنظمة العالمية للتجارة

بعد حل وربط ومفاوضات طويلة تم التوصل إلى إنشاء المنظمة العالمية للتجارة OMC أو WTO في جولة أورغواي والتي وقعت عليها 118 دولة في مراكش.

ونظرا لأهمية هذه المنظمة في البحث محل الدراسة سوف يتم التطرق إليها بشكل مفصل يوضح كل الجوانب المتعلقة بها من خلال المطالب التالية:

- **المطلب الأول: تعريف ونشأة المنظمة العالمية للتجارة**
- **المطلب الثاني: أهداف ووظائف ومهام ومبادئ المنظمة العالمية للتجارة وهيكلها التنظيمي**
- **المطلب الثالث: آليات المنظمة العالمية للتجارة وأسلوب الانضمام إليها**

المطلب الأول: تعريف ونشأة المنظمة العالمية للتجارة

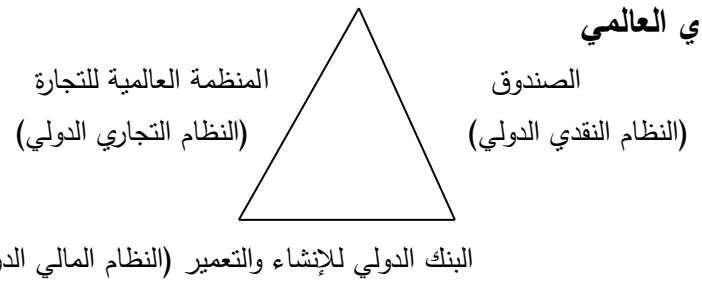
يختص هذا المطلب بالتعريف بالمنظمة العالمية للتجارة ونشأتها وعلاقتها مع الغات، والمبادئ التي تقوم عليها ووظائفها ومجالاتها وأهدافها.

الفرع الأول: ماهية المنظمة ونشأتها

المنظمة العالمية للتجارة هي "منظمة اقتصادية عالمية ذات شخصية قانونية مستقلة وتعمل ضمن منظومة النظام الاقتصادي العالمي الجديد على إدارة وإقامة دعائم النظام التجاري الدولي والنشاط الاقتصادي العالمي، وتقف على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في رسم وتوجيه السياسات الاقتصادية الدولية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم، للوصول إلى إدارة أكثر كفاءة وأفضل للنظام الاقتصادي العالمي"[1].

أي أنه بعد إنشاء المنظمة العالمية للتجارة أصبح هناك تكامل وترابط بين مكونات النظام الاقتصادي العالمي الجديد المتمثلة في الصندوق والبنك والمنظمة، والذي يعد ثالوثا متشابكا يؤكد على عولمة الاقتصاد العالمي بما له من تأثيرات بعيدة المدى على كافة الدول المتقدمة والنامية، وحتى لا يكون هناك ثغرة لأي قادم جديد يؤثر في صناعة القرار بخصوص الاقتصاد العالمي[2] مثلما يوضحه الشكل التي:

شكل رقم2: النظام الاقتصادي العالمي



المصدر: المرسي السيد حجازي، منظمة التجارة العالمية، عرض تاريخي تحليلي، لبنان ومنظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية 2001، ص3.

---

[1]– عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 176.

[2]– هالة صبري، منظمة التجارة العالمية والمشاركة العربية والمتطلبات والإمكانات، مجلة المنتدى، العدد 175، أفريل 2000، ص13.

لقد نشأت هذه المنظمة لتحل مكان سكرتارية الغات بعد التوقيع على الاتفاقية الختامية لجولة أوروغواي في مراكش 1994 وبدأت عملها في جانفي 1995 واتخذت من مقر الغات بجنيف مقرا لها. فكما سبقت الإشارة إليه، فإن فكرة إنشاء المنظمة العالمية للتجارة كانت في سنة 1947 من طرف الولايات المتحدة الأمريكية التي انبثقت في ميثاق هافانا، ولجملة من الأسباب قابل الكونغرس الأمريكي ميلاد هذه المنظمة بالرفض، إلا أنه تم إحياء وتجديد المطالبة بإنشائها في جولة أوروغواي نظرا للتطورات والتغيرات الحاصلة في فترة الثمانينيات وبداية التسعينات من القرن العشرين.

هكذا ظهرت المنظمة العالمية للوجود بعد حوالي خمسين سنة بتوقيع 118 دولة من بينهم 85 دولة نامية على أمل أن تلعب دورا فعالا في النظام التجاري العالمي من حيث اتساع رقعة التجارة الدولية وشمولية مجالاتها.

تتضمن اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة 16 مادة عامة وأربعة ملاحق تغطي مختلف الجوانب القانونية والتنظيمية لعملها وعلاقتها بالمنظمات العالمية الأخرى، فأكدت على ضرورة اتخاذ المجلس العام للمنظمة الجديدة الترتيبات اللازمة من أجل التعاون مع المنظمات الأخرى التي لها مسؤوليات تتصل بمسؤولية المنظمة، كذلك القيام بكل الإجراءات والتدابير المناسبة للتشاور والتعاون مع المنظمات غير الحكومية التي تهتم بمسائل لها علاقة بتلك التي تهتم بها المنظمة العالمية للتجارة.

أي أن اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة حددت المركز القانوني للمنظمة حيث نصت على أن يكون للمنظمة شخصية قانونية وعلى كل عضو من أعضاءها أن يمنحها الأهلية القانونية اللازمة لمباشرة مهامها، كذلك أن تمنح كل دولة عضو ما يلزم المنظمة من امتيازات وحصانات لمباشرة مهامها[1]. فالأفراد والمنظمات غير الحكومية لا تؤثر ولا تشارك في اتخاذ القرارات، وحتى الشركات متعددة الجنسيات لا تشارك في المناقشات ولا تؤثر فيها[2].

الفرع الثاني: العلاقة والاختلاف بين المنظمة العالمية للتجارة والغات

بما أن المنظمة العالمية للتجارة حلت محل سكرتارية الغات فإنه من البديهي أن يكون هناك مجال للربط وللتفرقة بينهما. ويمكن تلخيص هذه العلاقة والاختلاف بينهما في النقاط التالية[3]:

1- المنظمة العالمية للتجارة هي منظمة عالمية وجهاز للإشراف والمراقبة وحل النزاعات بين الأعضاء، أما الغات فتمثل اتفاقية قانونية متعددة الأطراف[4].

[1]- Annie Krieger-Krynicki, O.P,Cit p57.

[2] - Paul-Henry Ravier, Le système commercial, description, bilan et perspective, séminaire externe « Enjeux et impacts de l'OMC pour les pays de l'est et du sud de la méditerranée », Paris 2009, p1.

[3]- المرسي السيد حجازي، مرجع سبق ذكره، ص.

[4]- سليمان ناصر، التكتلات الاقتصادية الإقليمية كاستراتيجية لمواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع دراسة حالة الجزائر، الملتقى الدولي: الجزائر والنظام العالمي الجديد للتجارة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، 29-30 أفريل 2002، ص6.

2- دور المنظمة العالمية للتجارة في إدارة النظام التجاري العالمي أشمل وأوسع مما كانت تقوم به الغات، حيث شمل سلع ومجالات لم تطرح من قبل في الغات كالسلع الزراعية والخدمات والملكية الفكرية والاستثمار والمعايير البيئية.

3- أن المنظمة العالمية للتجارة تسعى لتحقيق أهداف الغات إضافة إلى أهداف أخرى لتحقيق كل مصالح النظام التجاري العالمي.

4- في المنظمة العالمية تم استبدال كلمة الأطراف المتعاقدة بالأعضاء أو الدول الأعضاء.

5- إن المنظمة العالمية للتجارة لها صلاحيات أقوى من الغات في مجال فض النزاعات، حيث تتميز عن الغات في إقامتها لنظام قوي لتسوية المنازعات يرتكز على المساواة بين القوي والضعيف في الحقوق من جهة، وفي استخدامها لآلية مراجعة السياسات التجارية مما يساعدها على الفصل في القضايا بشكل أفضل من الغات من جهة أخرى.

6- أن المنظمة العالمية للتجارة لها صفة الإلزام لأعضاء المنظمة[1] فيما يخص كل الاتفاقات والحلول المتوصل إليها في قضايا تسوية النزاعات وكل القرارات التي تتخذ داخل المنظمة، بينما سكرتارية الغات لم تكن لديها هذه الصفة أو السلطة الإلزامية[2]، فالغات نفسها لم تكن تملك سلطة الاختيار في التنفيذ أو الالتزام وعدم الاخلال بهذه الاتفاقية[3].

7- أن المنظمة العالمية للتجارة هي جهاز دائم أنشئ لإدارة النظام التجاري العالمي بكفاءة عالية وتحقيق نتائج أكثر فعالية، بينما سكرتارية الغات فكانت تعتبر جهاز مؤقت[4] يتم فيه وضع قواعد وضوابط التجارة العالمية بعد فشل إقامة المنظمة العالمية للتجارة في ذلك الوقت بسبب الرفض الأمريكي.

8- أن المنظمة العالمية للتجارة تشرف فقط على الاتفاقيات التي توقع عليها كل الدول الأعضاء في المنظمة، بينما كانت سكرتارية الجات تشرف على تنفيذ كل الاتفاقيات سواء تلك التي توقع عليها كل الدول الأعضاء أو تلك التي تعقد بين عدد من الدول فقط (اتفاقيات جانبية).

9- قرارات المنظمة العالمية للتجارة يتم إقرارها من السلطات التشريعية للدول الأعضاء مما يعطيها أساسا قانونيا راسخا بينما قرارات الغات لم تكن تتطلب إقرارا من السلطات التشريعية للدول الأعضاء[5].

10- في إطار المنظمة العالمية للتجارة لا يمكن لأي دولة أو طرف رفض أو منع صدور قرار يتعلق بفض المنازعات ولكن يمكن الطعن في القرارات المتخذة، وفي حالة الطعن تقوم هيئة الاستئناف بالنظر في الأمر ويصبح قرار هذه الهيئة ملزما لجميع الأطراف، بينما في إطار الغات فإن الدول كانت تستطيع منع إصدار قرارات تتعلق بفض النزاعات مما كان يترتب عنه عجز الغات على حسم النزاعات والتماطل واستمرار البحث في قضايا المنازعات لفترات طويلة.

---

[1]- غسان العزي، النظام التجاري الجديد، شؤون الأوسط، العدد 27، مارس 1994، ص55.

[2] - J.L.Mucheilli, T.Mayer, Economie internationale, Dalloz, Paris, 2005, p341.

[3]- عزت عبد الحميد البرعي، محاضرات في مبادئ العلاقات الدولية، الولاء للطبع والتوزيع بشبين الكوم،1996، ص 146.

[4]- محمد منتاوي، ناصر دادي عدون، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة، أسباب الانضمام، والنتائج المرتقبة ومعالجتها، دار المحمدية العامة، الجزائر 2003، ص60.

[5]- محمد توفيق عبد المجيد، العولمة والتكتلات الاقتصادية: إشكالية التناقض أم التضافر في القرن الواحد والعشرين، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013، ص 57.

11- المنظمة العالمية للتجارة لها القدرة على فرض عقوبات لم يكن بإمكان الغات فرضها.

12- شرط الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة هو الموافقة على اتفاقيات الغات وكل ما تحتويه دفعة واحدة، بينما في التعاقد في الغات كان الانضمام يتم باختيار بعض الاتفاقيات فقط.

13- في المنظمة تم وضع أسس مقاييس السلع والخدمات المتداولة بما يعرف بنظام جودة السلع والخدمات الذي يهدف إلى الارتقاء بالجودة والدفاع عن المستهلك باعتماد مبادئ منظمة المعايير الدولية(الإيزو).

إن المنظمة العالمية للتجارة هي امتداد للغات لكن بحلة جديدة، حيث أصبحت جهازا دائما يتمتع بالنطاق الواسع والشامل، وأدرجت مجالات عديدة كانت مستثناة في الغات، وتم تأسيسها بتوقيع 118 دولة بينما الغات أسست بتوقيع 23 دولة. والملاحظ أن الدول النامية في المنظمة العالمية للتجارة تمثل العدد الأكبر في الدول الأعضاء، ولكن هذا التمثيل العددي الكبير لا يعني أنها تشكل القوة الفاعلة والمحركة في المنظمة، بل بقيت تحتل نفس المكانة التي كانت عليها في الغات.

رغم التفضيلات الممنوحة للدول النامية إلاّ أن هذا لا يدل على أنها ستتمتع بمعاملة تفضيلية واستثناءات مطلقة في كل الأوقات، وإنما لمدة انتقالية تعتبر طويلة نوعا ما مقارنة بتلك الممنوحة للدول المتقدمة؛ أي أن المنظمة عبارة عن امتداد للغات بشكل أساسي دخلت عليه تعديلات لتحقيق مصالح الأغنياء وتمكينهم من المساومة[1].

يمكن أن يخطر سؤال بهذا الشأن، مادامت هذه هي الوضعية، لماذا تنضم الدول النامية للمنظمة؟ إن انضمام أي دولة للمنظمة العالمية للتجارة ليس إجباريا، فكل دولة لها حرية الانضمام أو عدمه حسب ما يمكن أن تحققه من مصالح.

بالنسبة إلى الدول النامية فإن مصالحها أقل وقد تحقق خسائر، إلا أن انضمامها يمكن اعتباره حتميا لا مفر منه، إذ أن عدم انضمامها إلى المنظمة قد يحرمها من التعامل مع 80 % من حجم التجارة العالمية والتي تتم في إطار المنظمة العالمية للتجارة، وبالتالي تحرم كذلك من بعض المزايا الواردة في الاتفاقية وأهمها معاملة الدولة الأولى بالرعاية والاستفادة من التخفيضات الجمركية المتبادلة بين الأعضاء.

المطلب الثاني: أهداف ووظائف ومهام ومبادئ المنظمة وهيكلها التنظيمي

بعد التطرق إلى نشأة المنظمة العالمية للتجارة وأوجه الارتباط والاختلاف مع الغات يتم تناول أهدافها ووظائفها ومهامها ومبادئها من خلال الفروع التالية.

[1]- إسحاق روبرت، مرجع سابق، ص 211.

الفرع الأول: أهداف المنظمة

إن الهدف الرئيسي للمنظمة العالمية للتجارة هو تحرير التجارة العالمية أي تطبيق نظام حرية التجارة العالمية، وفي هذا الإطار فإن المنظمة تسعى إلى تحقيق أهداف عامة متسعة[1] تتمثل في:

1- خلق مجال للمنافسة الدولية في التجارة الدولية يعتمد على الكفاءة الاقتصادية.

2- زيادة وتعظيم الدخل القومي العالمي ورفع مستويات المعيشة عن طريق زيادة معدلات نمو الدخل الحقيقي.

3- الاستخدام الأمثل لموارد العالم وزيادة الإنتاج ورفع حجم التجارة الدولية في السلع والخدمات مع الحفاظ على البيئة وحمايتها وضمان كل الوسائل اللازمة لذلك.

4- توسيع وخلق أساليب جديدة للتقسيم الدولي للعمل وزيادة نطاق التجارة الدولية.

5- إتاحة الفرصة للدول النامية والأقل نموا للمشاركة في التجارة الدولية بشكل أفضل.

6- تنشيط التجارة الدولية وزيادة حجم المبادلات التجارية بين دول العالم على أسس وقواعد متفق عليها.

7- توفير حماية مناسبة للسوق الدولية لجعلها تعمل في بيئة تتناسب وتتلاءم مع مختلف مستويات التنمية.

الفرع الثاني: وظائف ومهام المنظمة

لقد حددت الاتفاقية مجموعة من المهام والوظائف المنوطة بالمنظمة العالمية للتجارة في المادة الثالثة من اتفاقية مراكش على النحو التالي[2]:

1- متابعة تنفيذ وإدارة أعمال الاتفاقية الموقعة بمراكش والعمل على تحقيق أهدافها وتوفير الإطار اللازم لإدارة وتنفيذ الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف.

2- إدارة آلية مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء، فهذا الجهاز يتولى مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء وفقا لفترات زمنية محددة، كل سنتين بالنسبة للدول المتقدمة وكل أربع سنوات للدول النامية، من أجل معرفة كل التعديلات الطارئة على السياسات ومدى توافقها وتناسقها مع أحكام اتفاقيات الغات، وإبلاغ هذه المعلومات لكافة الدول الأعضاء بهدف تحقيق الشفافية في السياسات والإجراءات وإتاحة الفرصة للدول للتفاوض حول سياساتها التجارية[3].

---

[1]- راجع:

- مصطفى سلامة، قواعد الغات، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1998، ص 15.

- بهاجيرات لال داس، مرجع سبق ذكره، ص53.

- أحمد الضو النعيم، الجات من البداية إلى جولة الأوروغواي وولادة منظمة التجارة العالمية، ندوة الاقتصاد القطري في ظل منظمة التجارة العالمية، الدوحة، 20-21 فيفري 1999، غرفة تجارة وصناعة قطر، ص 77.

- Konstantinos A.Diamantopoulos، An Anatomy of the World Trade Organization, Kluwer Law Ltd, United Kingdom, 1997, P4-5.

[2]- عبد الناصر نزار العبادي، منظمة التجارة العالمية واقتصاد الدول النامية، دار الصفاء، عمان، 1999، ص92.

[3]- سامي عفيفي حاتم، النظام التجاري الدولي بين الجات واتفاقية جولة أوروجواي، بحث مقدم في مؤتمر كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، بعنوان النظام التجاري الجديد وأثره على التنمية الاقتصادية في مصر، القاهرة 15-16 ماي 1995، ص50-52.

3- إدارة الاتفاقية المنشئة لجهاز فض المنازعات، والتي تحدد القواعد والقوانين والإجراءات التي تحكم وتنظم تسوية النزاعات.

4- وضع أسس التعاون مع كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير والوكالات التابعة له لتنسيق السياسات الاقتصادية العالمية بجوانبها المختلفة، المالية والنقدية والتجارية[1].

5- توفير وتهيئة إطار للتفاوض فيما بين الدول الأعضاء بشأن علاقاتها التجارية متعددة الأطراف في المسائل التي تناولتها الاتفاقات الواردة في الاتفاقية، إضافة إلى خلق مزيد من المفاوضات بين الدول الأعضاء فيما يخص علاقاتهم التجارية متعددة الأطراف وإطار تنفيذ نتائج هذه المفاوضات بالشكل الذي يقره المؤتمر الوزاري.

بالطبع هذه أهم المهام التي وردت في المادة الثالثة من اتفاقية مراكش والمتعلقة بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة، ولكن هذا لا ينفي أن يكون للمنظمة مهام ووظائف أخرى وردت في الاتفاقات والملاحق الأخرى، وهذا حتى لا يكون هناك تناقض مع نص الفقرة الثانية في المادة الثانية من اتفاقية مراكش التي تعتبر الاتفاقات والأدوات القانونية المرتبطة بالاتفاقية الواردة في الملاحق1،2،3 جزءً لا يتجزأ من هذه الاتفاقية وتلزم جميع الأطراف بها.

مهما تعددت مهام المنظمة العالمية للتجارة فإنها تعمل على تحقيق الهدف الرئيسي المتمثل في حرية التجارة الدولية من خلال إدارة وتنفيذ اتفاقات الغات ومراقبة احترامها، والتنسيق والتعاون مع المنظمات الدولية والاقتصادية الأخرى، وتوفير إطار للمفاوضات والإشراف على تنفيذها[2].

الهدف الرئيسي للمنظمة العالمية للتجارة هو تحرير التجارة الدولية من أجل تحقيق نمو وانتعاش اقتصادي عالمي سريع. فدون الدخول في جدل حول صحة أم خطأ هذا، فإنه يمكن القول أنه إذا كان هناك نمو اقتصادي سريع وقوي فإنه يدفع بالدولة إلى توسيع التجارة وهذا ما هو سائد في الدول الصناعية الكبرى، كذلك أن الحرية المطلقة قد تعيق النمو الاقتصادي السريع، بل أن فرض نوع من الحماية قد يساعد الدول على الحفاظ على صناعاتها الناشئة وبعض منتجاتها وهذا ما يساعدها على التنمية وزيادة الانتعاش؛ وهكذا بتحقيق درجة عالية من التنمية والقدرة التنافسية يمكن الاستفادة من حرية التجارة.

المنافسة في ظل عدم تكافؤ القوة الاقتصادية والقدرة التنافسية سوف تزيح وتخرج من الميدان الضعيف، لذا على الدول النامية أن تسعى جاهدة إلى تحسين تسيير اقتصادياتها المحلية وإكسابها القدرة التنافسية في السلع والخدمات التي لها ميزة نسبية فيها. كذلك عليها الاستغلال الأمثل للفترات الانتقالية الممنوحة لها ومحاولة تحسين أداء اقتصادياتها في جميع المجالات حتى تتجنب الخسائر التي قد تلحق بها من جهة، وتعظم الاستفادة من المزايا الممنوحة لها قبل أن تبدأ التعامل مع نتائج جولة الأروغواي من جهة أخرى.

---

[1]- جميلة الجوزي، ميزان المدفوعات الجزائري في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، عدد 11، جامعة الجزائر3، 2012، ص226.

[2]- محسن هلال، اتفاقيات منظمة التجارة العالمية ومنطقة التجارة الحرة العربية، المستقبل العربي، العدد 254، مركز دراسات الوحدة العربية، أفريل 2000، ص 78-79.

الفرع الثالث: مبادئ ومجالات عمل المنظمة

حتى تحقق المنظمة العالمية للتجارة أهدافها وتقوم بمهامها ووظائفها لابد من وجود أسس ترتكز عليها. ومنه فإن المنظمة تقوم على عدة مبادئ أو أسس، هي[1]:

أولا: مبدأ الدولة الأولى بالرعاية

نصت على هذا المبدأ المادة الأولى من اتفاقية التجارة في السلع والمادة الثانية من اتفاقية التجارة في الخدمات والمادة الرابعة من اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة فيما يتعلق بالحقوق الفكرية. أما الاستثناءات عن هذا المبدأ فوردت في المادة 24 من اتفاق الغات وتتعلق بالاتحاد الجمركي ومناطق التجارة الحرة أو ما جاء في المادة التاسعة من اتفاقية مراكش حيث يمنح المؤتمر الوزاري إعفاء أو تحللا عن هذا المبدأ لبعض الدول الأعضاء.

أما المقصود من هذا المبدأ فلقد سبقت الإشارة إليه في مبادئ الغات، ويعني أنه في حالة وجود معاهدة بين طرفين، وقام أحد الطرفين بإبرام اتفاقية مع طرف ثالث تتضمن معاملة أفضل من تلك الموجودة في المعاهدة الأولى، فإن جميع الأطراف سوف يستفيدون من المعاملة الأفضل التي تم تقريرها للغير، أي أنه سوف ينتقل من الثنائية إلى التعددية، ويستثنى من ذلك الدول الداخلة في ترتيبات تجارية إقليمية[2].

ثانيا: مبدأ المعاملة الوطنية

ورد هذا المبدأ في المادة الثالثة من اتفاقية الغات، ويقصد به أنه يجب على كل الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة أن تطبق على كل المنتجات المستوردة من الدول الأعضاء الأخرى نفس المعاملة السارية والمطبقة على منتجاتها الوطنية المماثلة فيما يتعلق بالرسوم والتنظيمات[3]. وهذا بالنسبة للضرائب المحلية فلا ينطبق هذا على السلع المستوردة إلا بعد دخولها للسوق المحلي حيث أن فرض الرسوم الجمركية عليها لا يعد خرقا لهذا المبدأ[4].

ثالثا: مبدأ الشفافية

ورد في الفقرة ب من الملحق رقم 3 لاتفاقية مراكش المُنشِأ لآلية استعراض السياسات التجارية، ويعني أنه ينبغي على كل الدول الأعضاء إزالة كل القيود والعوائق والحواجز التي من شأنها أن تحد من

---

[1] – جامعة الدول العربية، تقرير المنظمة العربية للتنمية الزراعية حول آثار تحرير التجارة الدولية في إطار المنظمة العالمية للتجارة على الزراعة العربية، مصر، أكتوبر 1998، ص17-18.

[2]- احمد عبد العزيز، منظمة التجارة العالمية والعولمة الاقتصادية، رسالة دكتوراه، الأكاديمية العربية البريطانية، 2006، ص7.

[3]– أنظر:

– غازي صالح محمد الطائي، أحمد إبراهيم منصور، منظمة التجارة العالمية وآثارها الاقتصادية في الدول النامية، مجلة آفاق اقتصادية، المجلد 25، العدد 97، مركز البحوث والتوثيق، الإمارات العربية المتحدة،2004، ص64.

– عمر إبراهيم العفاسي، فادي محمد نوري المغيربي، ابتهال عبد الله الشحومي، أثر الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية على تحديد أولويات التنمية لصانع السياسة العامة في ليبيا، المؤتمر الوطني الأول للسياسات العامة في ليبيا، جامعة قار يونس، بنغازي 11-13 جويلية 2007، ص5.

[4]- عادل محمد خليل، منظمة التجارة العالمية، إنشاؤها والية عملها، جسر التنمية، العدد 37، جانفي 2005، ص5.

حرية تدفق حركة التجارة الدولية، والسماح فقط باستعمال التعريفات الجمركية كوسيلة لحماية السلع الوطنية بصفة مؤقتة وتدريجية[1].

بالطبع هذا المبدأ نصت عليه اتفاقية الغات الأصلية إلا أن الجديد في اتفاقية مراكش هو خلق آلية مراجعة السياسات التجارية التي توفر درجة كبيرة من الشفافية والوضوح لكل السياسات التجارية للدول الأعضاء، على أن تكون هذه السياسات تتوافق وتتماشى مع ما جاء في اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

الشفافية تعني أن تكون القوانين والتعليقات واللوائح والشروط التي تُنظم أي نشاط معلومة وواضحة تماما لدى الجهة المعنية بها في المنظمة، أي يُقصد بها ضرورة اعتراف الأعضاء بأعمال الكشف والإفصاح عن القرارات الحكومية المتعلقة بالتجارة والتي لها صلة باقتصاديات الدول الأعضاء أو بالنظام التجاري متعدد الأطراف[2].

رابعا: مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية

كذلك ركزت عليه الاتفاقية من أجل الزيادة المستمرة لصادرات الدول النامية وزيادة مشاركتها في التجارة الدولية وإعطائها المزيد من الحرية في الوصول إلى الأسواق[3]. أي هو مبدأ يكفل معاملة تجارية تفضيلية للدول النامية كأساس للاستراتيجية الدولية للتنمية الاقتصادية، ويهدف إلى فتح أسواق الدول المتقدمة أمام منتجات الدول النامية لزيادة عوائدها المالية الضرورية لتحقيق التنمية[4].

خامسا: مبدأ التبادلية

ينطوي هذا المبدأ على المزايا المتبادلة لتحقيق خفض كبير في الرسوم الجمركية، بمعنى أن أي إلغاء أو خفض للرسوم لدولة عضو ما لا بد أن يقابله إلغاء أو خفض للرسوم للدول الأعضاء الأخرى[5]. والذي يعتمد بدوره على تنمية الصادرات ويجعل من الانفتاح على الواردات تنازلا ضروريا لسير النظام[6].

الفرع الرابع: الهيكل التنظيمي للمنظمة

إن المنظمة العالمية للتجارة تتشكل من أجهزة متعددة وذات اختصاصات متنوعة، يمكن توضيحها في الشكل التالي:

---

[1]- عصام بن يحي الفلالي، منظمة التجارة العالمية، الاستفادة من اتفاقياتها في العالم العربي وفي المملكة العربية السعودية بصفة خاصة، سلسلة دراسات يصدرها مركز الإنتاج الإعلامي، جامعة الملك بن عبد العزيز، الإصدار 14، 2006، ص28.

[2]– محمد السيد عابد، مرجع سبق ذكره، ص446.

[3]– راجع:

- WTO, Reshaping the World Trading System, A History of The Uruguay Round, 1995, P 32.

– سعيد النجار، الحقوق الأساسية للدول النامية في ظل الجات ومنظمة التجارة العالمية، الندوة القومية الثانية، مركز بحوث ودراسات التنمية التكنولوجية، جامعة حلوان، القاهرة، مارس 1999، ص22.

[4]- سهام الدين خيري، العولمة الاقتصادية ومتطلبات التنمية والنهوض في الدول النامية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، الجامعة، العدد 29، 2012، ص39.

[5]- السيد عبد المولى، الوجيز في العلاقات الاقتصادية الدولية، القاهرة 2002، ص200.

[6] -Mehdi Abbas, GATT a l' OMC, un bilan de soixante ans de libéralisation des échanges, note de travail de LEPII, n° 35, 2007, p4.

شكل رقم 3: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة

المصدر: www.wto.org.

من خلال الهيكل التنظيمي تتضح الأجهزة المكونة للمنظمة والتي يمكن تقسيمها إلى فئتين، هي الأجهزة العامة والأجهزة المتخصصة.

أولا: الأجهزة العامة

هي تلك المنصوص عليها في المادة الرابعة من اتفاقية مراكش وتتكون من المؤتمر الوزاري، والمجلس العام، والأمانة، وجهاز تسوية المنازعات، وآلية استعراض السياسات التجارية.

1- المؤتمر الوزاري

يتكون المؤتمر الوزاري من ممثلي جميع الأعضاء في المنظمة وفقا لمبدأ المساواة، الذي يمتد إلى عملية التصويت حيث يكون لكل عضو صوت واحد في اجتماعات المؤتمر الوزاري التي تكون دورية باجتماعه مرة على الأقل كل سنتين.

يضطلع المؤتمر الوزاري بالمهام الرئيسية للمنظمة، وبالتالي له السلطة في اتخاذ القرارات بشأن جميع المسائل التي تخص المنظمة[1] وتتحدد اختصاصاته في:

1- منح العضوية، فهو وحده يختص باتخاذ قرار انضمام الدول والأقاليم الجمركية إلى المنظمة العالمية للتجارة بموافقة أغلبية ثلثي الأعضاء.

2- سريان الاتفاقات، كذلك للمؤتمر الوزاري وحده اختصاص مناقشة وإقرار التعديلات والإعفاء من الالتزامات التي قد تقترحها الدول الأعضاء والمجالس المختلفة.

3- المسائل التنظيمية، فللمؤتمر الوزاري الحق في إنشاء لجان محددة في اتفاقية مراكش وهي لجان: التجارة والتنمية، وقيود ميزان المدفوعات، والميزانية، والمالية والإدارة، إضافة إلى إنشاء لجان إضافية لمزاولة بعض المهام. ويقوم أيضا بتعيين المدير العام الذي يرأس المنظمة واعتماد الأنظمة المحددة لسلطاته وواجباته وشروط خدمته ومدة شغله للمنصب. كما يتمتع بسلطة اعتماد تفسيرات اتفاقية مراكش والاتفاقات الدولية التجارية متعددة الأطراف ويشترك معه المجلس العام في هذه النقطة الأخيرة.

2- المجلس العام

يتألف من ممثلي جميع الدول الأعضاء[2] ويعد الجهاز المحوري للمنظمة العالمية للتجارة حيث يمارس مجمل نشاطاتها؛ ولقد بينت اتفاقية مراكش نشاطات المجلس العام من حيث اختصاصاته، وعلاقته مع أجهزة المنظمة الأخرى والمنظمات الدولية.

أ-**الاختصاصات:** وتتعلق بنطاق اختصاصاته وطبيعتها.

- **نطاق اختصاصاته،** فهو يباشر اختصاصات واسعة النطاق، فيمارس من جهة ما يسمى بالاختصاص الحلولي، ومن جهة أخرى الاختصاص الإسنادي.

---

[1]- علي لطفي، التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية، الفرص والتحديات أمام الدول العربية، المؤتمر العربي: التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية، الفرص والتحديات أمام الدول العربية، مسقط، مارس 2007، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ص 5.

[2]- إسماعيل عبد المجيد المحيشي، الجماهيرية العربية الليبية ومنظمة التجارة العالمية، المؤتمر العربي: التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية، الفرص والتحديات أمام الدول العربية، مسقط، مارس 2007، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ص 65.

في الاختصاص الحلولي فهو يضطلع بمهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته ويباشر اختصاصاته[1]. أي أن هذا المجلس يتصف بالاستمرارية حيث يجتمع كلما كان ذلك مناسبا، فيعقد الاجتماع في أي وقت يتم تحديده.

أما في الاختصاص الإسنادي أو التفويضي فإن المجلس العام يقوم بإسناد مهام للأجهزة الفرعية للمنظمة حسب اختصاصها وطبيعتها.

- **طبيعة اختصاصاته**، يقوم المجلس العام باختصاصات مختلفة، فله الاختصاص الإداري ويتمثل في اعتماد الأنظمة المالية وتقديرات الميزانية السنوية، والاختصاص الرقابي حيث له الحق في أن يعقد اجتماعات في أي وقت يناسبه للاضطلاع بمسؤوليات جهاز السياسات التجارية، وله الاختصاص القضائي حيث يجتمع لتأدية مسؤوليات جهاز تسوية المنازعات كلما اقتضى الأمر ذلك.

ب- العلاقة مع الأجهزة الأخرى للمنظمة

هو يعتبر مركز الأجهزة في المنظمة العالمية للتجارة، فيشرف على المجالس النوعية كمجلس التجارة في السلع، ومجلس التجارة في الخدمات، ومجلس جوانب حقوق الملكية الفكرية التي تقوم بإحاطة المجلس العام بكافة أنشطتها بصورة منتظمة، ومن ناحية أخرى يضطلع باعتماد قواعد إجراءات هذه المجالس.

ج- العلاقة مع المنظمات الدولية

يملك المجلس العام وحده الحق في وضع الإجراءات والترتيبات لإقامة التعاون مع كل المنظمات الحكومية الدولية الأخرى التي لها علاقة بالمنظمة العالمية للتجارة، وفي التشاور مع المنظمات غير الحكومية التي تهتم بمسائل تتصل بالمنظمة[2].

3- الأمانة العامة

يرأسها المدير العام الذي يعنيه المؤتمر الوزاري ويحدد سلطاته وواجباته، أما باقي موظفي الأمانة فيعينهم المدير العام[3] وفقا للقواعد التي يعتمدها المؤتمر الوزاري.

وتتولى الأمانة مسؤولية مساعدة فرق التحكيم بوجه خاص في الجوانب القانونية والتاريخية والإجرائية للأمور المعروضة وتقديم الدعم الكتابي والفني، وقد تقدم المشورة بخصوص تسوية المنازعات بناء على طلب الأعضاء. فمثلا جهاز استعراض السياسات التجارية يرتكز في عمله على وثائق أهمها تقرير الأمانة حول السياسات التجارية للدول الأعضاء والذي يستند إلى المعلومات المتاحة والتوضيحات التي تطلبها الأمانة من الأعضاء.

---

[1]- هاني عرب، آثار انضمام المملكة العربية إلى منظمة التجارة العالمية، ملتقى البحث العلمي، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية، 2009، ص22.

[2] - Emmanuel Combe, OP.Cit.p80-81.

[3]- علي لطفي، مرجع سبق ذكره، ص 6.

4- جهاز تسوية المنازعات

يؤدي جهاز تسوية المنازعات اختصاصاته من خلال المجلس العام بتعيين رئيس له ووضع الإجراءات وفقا لما تقتضيه الضرورة، وهو يعد أحد الأجهزة الهامة للمنظمة ويتميز بما يلي:

1- التصدي لكافة المنازعات الدولية التجارية.

2- استناد الجهاز إلى الطابع الارتضائي في عمله، حيث لا يمكنه التدخل في أي نزاع إلا برضا الأطراف المعنية.

3- للجهاز دور مركزي في فض المنازعات من حيث تشكيل فرق التحكيم، واعتماد التقارير الخاصة بالمنازعات، والترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات.

4- مراقبة تنفيذ التوصيات والقرارات من أجل ضمان الحلول الفعالة للمنازعات.

5- جهاز مراجعة السياسات التجارية

يعتبر هذا الجهاز من النقاط المستحدثة التي أثمرت عنها اتفاقية أوروغواي، والهدف من إنشائه هو تقويم عام وشامل للعلاقة بين السياسات والممارسات والنظام التجاري الدولي لتحديد الآثار الايجابية والسلبية لسريان قواعد هذا الأخير.

يتولى مسؤولية هذا الجهاز المجلس العام للمنظمة الذي يجتمع في أي وقت مناسب لمباشرة الأعمال، ويعتمد في عمله على مبدأ الشفافية. بحيث تقوم الدول بتقديم تقارير تستعرض فيها سياساتها التجارية للجهاز، كما تقوم المنظمة بإعداد تقرير على مسؤوليتها حول هذه السياسات من خلال المعلومات المتاحة والتوضيحات التي تطلبها من الدول الأعضاء[1].

ثانيا: الأجهزة المتخصصة

تنقسم إلى المجالس المختلفة في مجالات السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية وإلى اللجان المختلفة.

1- المجالس النوعية

نصت الاتفاقية على إنشاء مجالس متخصصة في مجال من مجالات التجارة الدولية الرئيسية وتتمثل في[2]:

1- مجلس السلع يشرف على سير اتفاقات تجارة السلع.

2- مجلس الخدمات يختص بالإشراف على سير اتفاقات الخدمات.

3- مجلس الملكية الفكرية يقوم بالإشراف على سير الاتفاقات المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية.

إضافة إلى اهتمام كل مجلس بسير الاتفاقات التي تكون من اختصاصه فإنه يتولى مهام أخرى يسندها إليه المجلس العام. وهذه المجالس هي التي تضع قواعد إجراءاتها شرط أن يوافق عليها المجلس

---

[1]- صباح نعوش، الوطن العربي ومنظمة التجارة العالمية، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 282، أوت 2002، ص117.

[2]- إسماعيل عبد المجيد المحيشي، مرجع سبق ذكره، ص 65.

العام، كما لها الحق في إنشاء أجهزة فرعية؛ أما عن العضوية في هذه المجالس فهي مفتوحة لممثلي كل الدول.

2- اللجان

هناك لجان محددة يُنشئها المؤتمر الوزاري كلجنة التجارة والتنمية ولجنة موازين المدفوعات ولجنة الميزانية والمالية، وأخرى إضافية تتعلق بكل جوانب وشؤون التجارة الدولية ومنها لجنة القيود الفنية ولجنة الإجراءات المتعلقة بالاستثمار ولجنة الزراعة، وغيرها. وتقوم اللجان بالمهام التي تكون من اختصاصاتها إضافة إلى بعض الأعمال الأخرى التي يوكلها لها المجلس العام[1].

المطلب الثالث: آليات المنظمة العالمية للتجارة وأسلوب الانضمام إليها

حتى تتمكن المنظمة العالمية للتجارة من تحقيق الأهداف التي تسعى إليها وتنفيذ مهامها ووظائفها يجب عليها الاعتماد على بعض الآليات التي تتركز أساسا في آلية صنع القرارات داخل المنظمة، وآلية تسوية المنازعات التجارية، وآلية مراجعة السياسات التجارية[2].

نظرا للتوسع في مجال عضوية المنظمة فإن الاتفاق يشمل بنودا ومجالات أوسع[3]؛ وبما أن نطاق عمل المنظمة العالمية للتجارة عالمي وشامل فهو يسمح بإمكانية انضمام كل الدول إليها وحتى الأقاليم الجمركية، لذا سيتضمن هذا المطلب كيفية الانضمام والانسحاب والاستفادة من الإعفاءات.

الفرع الأول: آلية صنع القرار

يتم اتخاذ القرارات في المنظمة العالمية للتجارة عن طريق إجماع الآراء، وإن لم يحصل إجماع في الآراء فانه يتم اللجوء إلى التصويت، فتتمتع كل دولة بصوت واحد دون وجود حق الاعتراض لأي دولة بغض النظر من مكانتها أو حجم تجارتها الدولية أو مدى مساهماتها المالية في ميزانية المنظمة[4]، والقرارات تتخذ من قبل حكومات الدول الأعضاء فالمؤسسات غير الحكومية والشركات متعددة الجنسيات لا تشارك في ذلك[5]، وتوجد أربعة أساليب تصويتية لاتخاذ القرارات في أجهزة المنظمة العالمية للتجارة.

أولا: توافق الآراء

يسمى أيضا التراضي أو القبول السلبي حيث لا يعترض أي عضو على القرار المطروح ويلتزم الجميع الصمت مما يعني الموافقة. ويتم اعتماد هذا الأسلوب في جميع القرارات التي تتخذ في المنظمة، إلا إذا وجد ما ينص على خلاف ذلك وفقا لأحكام المادة التاسعة من الاتفاقية. بما في ذلك إحالة طلبات الإعفاء المؤقت من الالتزامات إلى المؤتمر الوزاري أو عرض مقترحات الأعضاء في تعديل أحكام

---

[1]- عادل محمد خليل، مرجع سبق ذكره، ص8.

[2]- عيسى حمد الفارسي، الآثار الاقتصادية المتوقعة لانضمام ليبيا إلى منظمة التجارة العالمية، المؤتمر العربي: التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص والتحديات أمام الدول العربية، مسقط، مارس 2007، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ص 111.

[3]- Rosiak Patricia, Les transformations du droit international économique, Edition Harmattan, France, 2004, p 133.

[4] - Philip English & al, Développement, commerce et OMC. Ed.Economica, 2004, p71.

[5]- Paul-Henry Ravier , Le système commercial multilatéral , description ,bilan de perspective , séminaire externe « Enjeux et impacts de l' OMC pour les pays de l'est et du sud de la méditerranée, Paris , 2009, p 1.

الاتفاقيات التي تستلزم توافق الآراء لقبول فكرة التعديل من حيث المبدأ فقط، أما قرار التعديل فيتم بطريقة أخرى.

ثانيا: الأغلبية

يُستعمل هذا الأسلوب للبحث في كافة القرارات المتخذة من قبل المؤتمر الوزاري والمجلس العام، إلا في الحالات التي يُنص فيها على خلاف هذا.

ثالثا: أغلبية ثلاثة الأرباع

يقتصر استخدام هذا الأسلوب على تفسير محدد لأحكام الاتفاقيات، أو للموافقة على طلب الإعفاء المؤقت من الالتزامات المقدم من قبل أي دولة عضو بعد أن تتم الموافقة على عرضه على المؤتمر الوزاري بتوافق الآراء.

رابعا: أغلبية الثلثين

يقتصر هذا الأسلوب على طلبات تعديل أحكام الاتفاقيات الخاضعة لإشراف المنظمة، ويستثنى من هذا مجموعة محددة من الأحكام لا يمكن تعديلها إلا بموافقة كل الدول الأعضاء عليها (قبول إيجابي) والمتعلقة بأسلوب التصويت واتخاذ القرار والمبادئ الأساسية للمنظمة.

الجدول التالي يلخص آلية اتخاذ القرار في المنظمة العالمية للتجارة.

جدول رقم 2: آلية اتخاذ القرار في المنظمة العالمية للتجارة

قاعدة اتخاذ القرار	نوع القضايا
قاعدة الإجماع	التعديلات المتعلقة بالمبادئ العامة مثل مبدأ عدم التمييز
قاعدة أغلبية ثلاثة الأرباع	تسيير مواد اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة واتخاذ القرارات بشأن الإعفاءات من التزامات الأعضاء
قاعدة الأغلبية	في القرارات المتعلقة بالمبادئ العامة أو بإجراءات الانضمام
قاعدة التوافق العام	في المسائل التي لم يرد فيها نص على قاعدة اتخاذ القرار

المصدر: خليل عبد الرحيم، الاقتصاديات النامية في ظل منظمة التجارة العالمية مع التطبيق على حالة المملكة العربية السعودية، الفرص والتحديات، معهد الإدارة، المملكة العربية السعودية، 2009، ص58.

الفرع الثاني: آلية فض المنازعات التجارية

إن آلية فض المنازعات التجارية تعتبر من أهم النقاط التي أسهمت في نجاح جولة أوروغواي لأن النزاع والاختلاف في المصالح أمر وارد يستوجب حله، كما أن نطاق عمل هذه الآلية واسع ويشمل جميع الاتفاقيات[1].

أولا: نشأته وقواعده الحاكمة

إن ممارسات الغات 1947 هي التي استدعت إعداد نظام قانوني فعال لتسوية المنازعات يضع الضوابط والقواعد اللازمة لاتخاذ الإجراءات والتدابير العقابية المناسبة التي تضمن مصالح كافة الأطراف المتنازعة[1]؛ حيث أن الأمر في سكرتارية الغات كان يتصف بالقصور وعدم الفعالية بسبب غياب هيئة قضائية تشرف على تنفيذ الأحكام بل كان هناك لجنة للخبراء فقط، إضافة إلى كونها غير ملزمة للأعضاء بالقدر الكافي (ففي الفترة مابين 1948 و1968 تم التصدي لبحث 103 حالة نزاع بين الدول).

وهذا ما أدى بالدول إلى فرض العقوبات التجارية والإجراءات العقابية المنفردة بدافع حماية المصالح الاقتصادية والتجارية[2]، خاصة الولايات المتحدة الأمريكية التي مارست العديد من هذه الإجراءات العقابية المنفردة بموجب أحكام قانونها التجاري الذي ينص على فرض العقوبات الاقتصادية وغير الاقتصادية على الدول التي تنتهج سياسات تتعارض مع مصالحها التجارية.

أي أن الدول الكبرى لها الحق في ممارسة كل الإجراءات والضغوطات على الدول الأخرى من أجل تحقيق مصالحها الذاتية حتى ولو تضررت الدول الأخرى (خاصة النامية). ولهذا لعبت الدول النامية دورا هاما في وضع وصياغة مجموعة متكاملة من المبادئ والضوابط التي تحكم عمل جهاز تسوية المنازعات التجارية وتضمن حياديته وعدالته دون أي تمييز بين الأطراف المتنازعة، مما يؤدي إلى صيانة حقوق الدول الأعضاء والحفاظ على التزاماتهم المتولدة عن الاتفاقيات الخاضعة للمنظمة العالمية للتجارة.

إنّ مذكرة التفاهم المتعلقة بالقواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات تحفز الدول الأعضاء على الحلول الودية الناتجة عن المشاورات والتفاوض بين الأطراف المتنازعة[3]، على أن يكون جهاز تسوية المنازعات هو السبيل الثاني لدفع الضرر وحسم النزاع إذا لم يتم التوصل إلى أي حل ودي.

فإذا تم التقاضي أمام جهاز تسوية المنازعات يلتزم الطرف المدعى عليه بسحب الإجراءات المخالفة لأحكام الاتفاقية التي تُحدث إضرارا بمصالح طرف أو أطراف أخرى. ولا يجوز للطرف المدعي المطالبة بالتعويض إلا إذا لم يقم الطرف المدعى عليه بالعدول عما يتبعه من إجراءات مضرة، والغاية من هذا تجنب ما قد يحدث من خصومة بين الطرفين المتنازعين.

الفقرتان الثانية والثالثة من المادة الرابعة من مذكرة التفاهم تنص على أن يتعهد كلا الطرفين بالنظر في أي طلب يتقدم به طرف آخر يتعلق بالإجراءات التي يتخذها الطرف الأول وتضر بمصالح الطرف الثاني، وأن يوفرا مجالا للتشاور بينهما حول هذه الإجراءات وآثارها.

تحدد المذكرة مدة عشرة أيام للاستجابة أو الرد على طلبات التشاور القائم على حسن النية وألا يتجاوز البدء في التشاور مدة ثلاثين يوما من تاريخ تلقي الطلب، وإذا لم تُحترم هذه المدة يحق للمدعى عليه طلب تشكيل فريق من المحكمين.

---

[1]- Eric Canal, Fargues, Le système de règlement des différends de l'organisation mondiale du commerce, Revue générale du droit international public,1995, p 689.

[1]- Carreau D, Flory T, et Julliard, Droit international économique, LGDP, 1999.p 24.

[2]- - Michel Rainelli , L'organisation Mondiale du Commerce, 6eme édition, Edition la découverte, 2002,p .

[3]– عاطف السيد، الجات والعالم الثالث، دراسة تقويمية للجات واستراتيجية المواجهة، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، 2002، ص 41.

الهدف من تحديد هذه المدة هو تفادي أي تسويف ومماطلة في القيام بالتشاور مما يهدر حقوق الطرف المتضرر. وفي حال فشلت المشاورات في حل النزاع في مدة لا تتجاوز ستين يوما يحق للطرف المتضرر أن يطلب تشكيل فريق من المحكمين. وفي بعض الحالات الاستثنائية أو العاجلة تصبح المدة القصوى لبدأ التشاور عشرة أيام والمدة القصوى للتشاور عشرون يوما.

ثانيا: أهدافه واختصاصاته

1- الأهداف

- التصدي للتدابير التي تلحق أضرار بدولة من الدول الأعضاء ومحاولة إيجاد حل للمنازعة القائمة بشأن هذه التدابير.
- استقرار العلاقات الدولية التجارية لما يلعبه الجهاز من دور في توفير الأمن والقدرة على التنبؤ في النظام التجاري العالمي الجديد الذي يحافظ على حقوق الأعضاء والتزاماتهم.

2- الاختصاصات

- إدارة القواعد والإجراءات والمشاورات وأحكام فض المنازعات.
- إنشاء الهيئات الخاصة بالتحكيم واعتماد تقارير جهاز الاستئناف ومراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات والترخيص بتعليق التنازلات والإعفاء من الالتزامات.
- إعلام المجالس المتخصصة بتطور المنازعات التي تتعلق بالاتفاقيات المشمولة.

ثالثا: فريق التحكيم

يتم تشكيل فريق المحكمين بناء على طلب أحد طرفي النزاع، ويضم هذا الفريق أفراد حكوميين أو غير حكوميين مؤهلين لممارسة التحكيم ولهم خبرة كافية في هذا المجال ويتميزون بالاستقلالية، بمعنى ألا يضم فريق التحكيم في أعضاءه أحد مواطني الأطراف المتنازعة تجاريا[1].

فريق المحكمين يتكون من ثلاثة أو خمسة أشخاص يؤدون مهامهم بصفة شخصية وليست تمثيلية لحكوماتهم أو أي منظمة من المنظمات، حتى تكون قراراتهم وأحكامهم مبنية على الحياد والاستقلالية[2]. ويعين هذا الفريق من قبل أمانة المنظمة فإذا لم يتم هذا خلال المدة المحددة يمكن أن يعينه المدير العام للمنظمة.

يدرس فريق المحكمين الموضوع المطروح على جهاز تسوية المنازعات بسرية تامة، ويعد القرار المتعلق بذلك كتابيا، إستنادا إلى بيانات واقعية ومدى تناسبها مع ما هو وارد في الاتفاقيات. ويقدم المبررات الأساسية للنتائج والتوصيات في أجل لا يتعدى ستة أشهر من تاريخ تشكيل الفريق في الظروف العادية، وثلاثة أشهر في الظروف العاجلة؛ ويمكن أن تمدد إلى سبعة أشهر إذا تعذر ذلك في المدة المحددة بتقديم أسباب هذه المدة الإضافية.

---

[1]- صباح نعوش، مرجع سبق ذكره، ص120.

[2]- عادل عبد العزيز السن، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية والتطبيق، بحث مقدم في المؤتمر العربي الرابع: مستقبل مفاوضات تحرير التجارة في ظل منظمة التجارة العالمية: الفرص والتحديات أمام الدول العربية، اليمن، فيفري 2009، ص 10-11.

يتم اعتماد تقرير فريق التحكيم بعد عشرين يوما من تعميمه على الأعضاء لتمكينهم من دراسته وتقديم اعتراضاتهم وأسبابها في غضون عشرة أيام[1]، وهنا تمتد فترة اعتماد التقرير إلى ستين يوما، ويجوز لأحد طرفي النزاع استئناف أحكام فريق المحكمين.

رابعا: جهاز الاستئناف

تنص المادة 17 من اتفاقية المنظمة على أن يعين جهاز تسوية النزاعات جهازًا دائمًا للاستئناف يتشكل من سبعة أشخاص من ذوي الكفاءة والخبرة الكبيرة في مجال القانون التجاري الدولي ويمتازون بالاستقلالية والحياد، ويعينون لمدة أربع سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة فقط.

إن طلب الاستئناف لا يكون إلا من قبل أطراف النزاع[2]، حيث لا يحق لأي طرف أن يمارس حق استئناف قرارات هيئة المحكمين. فدور جهاز الاستئناف يقتصر فقط على رفض أو قبول قرار المحكمين من الناحيتين الشكلية والقانونية وليس من الناحية الموضوعية، حيث أنه ينظر للجانب القانوني لتقرير هيئة المحكمين والتفسيرات القانونية التي توصل إليها، وهل هي تتوافق مع الأحكام الواردة في الاتفاقية، ولا ينظر في موضوع التقرير. ثم يقوم بوضع تقرير بقبول أو تعديل أو رفض نتائج واستنتاجات هيئة التحكيم، والذي يتم اعتماده من قبل جهاز تسوية المنازعات. لا ينبغي أن تزيد الفترة التي يتم فيها إصدار قرار التسوية عن سنة واحدة، وان لا تزيد عن خمسة عشرة شهرا في حالة استئناف القرار من قبل إحدى الدول المتنازعة، وهذه المدة هي الحد الأعلى بحيث يمكن أن تكون اقل بكثير حسب نوع النزاع[3].

يعد قرار جهاز الاستئناف نهائيا تلتزم به الأطراف المتنازعة، وإذا رفض أحد الأطراف الالتزام ينبغي عليه الدخول في مفاوضات للتوصل إلى اتفاق بخصوص التعويضات. وفي حالة عدم التوصل إلى اتفاق حول التعويض خلال عشرين يوما ابتداء من انقضاء المدة الزمنية للتنفيذ، يمكن للطرف المتضرر أن يستأذن جهاز تسوية المنازعات في الترخيص له بوقف بعض المزايا أو الالتزامات اتجاه الطرف المتنازع معه كإجراء مؤقت، أو فرض الرد الانتقامي.

خامسا: الإجراءات العقابية التبادلية

حتى يتمكن الطرف المتضرر من استخدام حقه في وقف تطبيق التنازلات من أجل رفع الضرر عنه وردع الطرف المتنازع معه، أقرت الاتفاقية مبدأ جديد لم يكن موجودًا من قبل في النظام التجاري العالمي ألا وهو مبدأ الإجراءات العقابية التبادلية والتي تعني أنه يجوز للطرف المتضرر أن يعلق تنازلاته ويتوقف عن التزاماته اتجاه الطرف المعتدي في مجالات وقطاعات ليست بالضرورة هي نفس مجال أو قطاع النزاع.

يتم تحديد مراحل هذا المبدأ في الاتفاقية كالتالي:

---

[1]– عاطف السيد، مرجع سبق ذكره، ص 43.

[2]– المرجع نفسه، ص 44.

[3]- جلال وفاء محمدين، منازعات التجارة الدولية في إطار اتفاقيات الجات، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2002، ص22-23.

1- يحق للطرف المتضرر تعليق التزاماته اتجاه الطرف المعتدي في نفس مجال قطاع النزاع، فمثلا إذا كان الخلاف في قطاع تجارة السلع الزراعية يكون وقف الالتزامات في هذا القطاع بالتحديد أي تجارة السلع الزراعية.

2- إذا لم يحقق الإجراء الأول الردع الكافي للطرف المعتدي، فإنه يمكن للطرف المتضرر وقف التزاماته في كل القطاعات، فحسب المثال السابق فإن وقف الالتزام يكون في كل قطاعات التجارة السلعية زراعية وصناعية وغيرها.

3- كذلك إذا لم ينفع الإجراء الثاني في ردع الطرف المعتدي فإنه يجوز للطرف المتضرر تعليق التزاماته في مجالات أخرى لا صلة لها بالقطاع محل النزاع، فحسب المثال المشار إليه أعلاه فإنه يتم وقف الالتزامات في أحد أو كافة قطاعات الخدمات أو في حقوق الملكية.

رغم صفة التدرج التصاعدية لهذا المبدأ الذي يُخول للطرف المتضرر اتخاذ إجراءات رادعة للطرف المعتدي إلا أن الاتفاق ينص على أنه لا يجب أن تتجاوز هذه الإجراءات حجم الضرر الحاصل بشكل كبير، وهذا حتى لا يتم وقوع أضرار جسيمة للطرف المعتدي وحتى لا يستمر النزاع التجاري بينهما.

يمكن تلخيص مراحل تسوية المنازعات التجارية كالتالي:

1- مرحلة المشاورات.

2- مرحلة تشكيل هيئة التحكيم.

3- مرحلة مداولات هيئة التحكيم.

4- مرحلة اللجوء إلى جهاز الاستئناف.

5- مرحلة التعويض وتعليق التنازلات أو التفويض بالرد الانتقامي.

مما تقدم يظهر أن قواعد تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة يقوم على الأسس التالية[1]:

- عدم اعتماد القانون لفض المنازعات التجارية بين الدول، وإنما يستخدم أسلوب التنازلات بين الدول الأعضاء المتنازعة للوصول إلى التسوية؛ كذلك أن الطرف المتضرر لا يقدم أدلة لإثبات حقه ولكن يقدم أدلة تثبت أن الطرف المدعى عليه قد تسبب في إعاقة التجارة الدولية مما ألحق به أضرار جسيمة.

- اعتبار النزاع أمر يخص كل الدول الأعضاء ولا يخص الدول المتنازعة فقط، وعدم تسويته قد يلحق أضرارا بالدول الأخرى، فحل وتسوية النزاعات هو من أجل المصلحة التجارية الدولية العامة.

- إن كل الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة تساهم في إصدار قرار تسوية النزاع بما فيها الدول المتنازعة، إلا إذا كان الأمر يتعلق بالمنازعات الناشئة استنادا إلى اتفاق تجاري متعدد الأطراف، فإنه لا يحق للأعضاء الأطراف في هذا الاتفاق المشاركة في الإجراءات والقرارات. فكل دولة تنظر إلى النزاع الذي هي ليست طرفا فيه من باب مصالحها التجارية الدولية.

[1]- سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص 245.

– حل النزاع يتطلب أحيانا من صاحب الحق أن يتنازل عن جزء من حقه لتسوية المشكل، والطرف المدعى عليه يجب أن يكون مرنا كذلك حتى يتم التفاهم؛ وعليه يمكن القول أنه لا توجد عدالة مطلقة في تسوية النزاعات.

– تسوية المنازعات تستغرق وقتا طويلا وهذا لأنها تمس جميع الأعضاء في المنظمة ولها تأثير على السياسات التجارية العالمية.

إنّ ما يميز المنظمة العالمية للتجارة عن الغات كذلك هو تقوية جهاز تسوية المنازعات، فمنذ بدأ سريان عمل المنظمة العالمية للتجارة، عقد أول اجتماع لجهاز فض المنازعات في 10 فيفري 1995 وعرض عليه أول نزاعين في ظل المنظمة الجديدة. الأول تقدمت به سنغافورة من أجل إجراء مشاورات مع ماليزيا التي تحظر استيراد مادتي البوليثيلين والبوليبرولين إلا بعد الحصول على تراخيص استيراد منذ أفريل 1994؛ وقد سوي هذا النزاع من طرف الجهاز وتم إخطار الدول المعنية بذلك. أما الثاني فكان بتقديم فنزويلا موافقة الولايات المتحدة الأمريكية على بدء مشاوراتها حول القوانين التي وضعتها هيئة حماية البيئة الأمريكية في ديسمبر 1993 والتي تحد من واردات الولايات المتحدة الأمريكية من الغازلين وتقوم بالتمييز ضد الغازلين المستورد من فنزويلا بما يضر منتجاتها[1]؛ كذلك قامت هيئة حل المنازعات بتسويته، واستطاعت فنزويلا أن تكسب الحكم لصالحها، إما بتغيير الشروط الحمائية على صادراتها أو بتطبيق الشروط نفسها على الإنتاج الأمريكي.

حتى من خلال ملاحظة النزاعات التي تطرح على هيئة تسوية المنازعات، فجلها يتمثل في النزاعات بين الدول المتقدمة نفسها. فأكثر الدعاوى تقدم من قبل الولايات المتحدة الأمريكية في المرتبة الأولى ثم يأتي الاتحاد الأوروبي في المرتبة الثانية وكلها ضد الدول المتقدمة الأخرى، فقليلا ما تكون ضد الدول النامية. وبالمقابل تكون هناك شكاوى من الدول المتقدمة الأخرى ضد الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي، وقليلا ما توجه الدول النامية دعاوى ضدهما؛ كذلك هناك نزاعات كثيرة بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي.

نفس الشيء، حتى في حل النزاعات فإن القوة الاقتصادية لها دورها الفعال وتأثيرها، حيث أن الدول الأعضاء لها الحق في المشاركة في اتخاذ القرارات، فممّا لا شك فيه أنها ستكون إلى جانب القوي اقتصاديا. فحتى إن لم يتم ذلك صراحة فإنه يتم عن طريق أساليب التصويت، فالتراضي هو أحد الأساليب، وهو ألا يقدم أحد الأعضاء الحاضرين في الجلسة التي يعرض فيها القرار اعتراضا رسميا عليه. وهكذا على سبيل المثال، إذا كان هناك قرار معين تريده الولايات المتحدة الأمريكية، فنظرا لكونها قوة اقتصادية يمكن أن تلحق عقوبات معينة أو أن تنقص وتوقف منافع ومعونات قائمة أو أن تسحب مساندتها السياسية في قضايا مهمة، فإن الدول الأعضاء الأخرى ستلتزم الصمت أو تمتنع عن التصويت أو تغيب عن الجلسة، مما يؤدي إلى التراضي.

حتى إذا كان التصويت بالأغلبية خاصة مثل ثلاثة أرباع الأصوات فإن الأقوياء لا ينتظرون نتيجة التصويت بل يحددونها مسبقا، وهذا نظرا لقوتهم حيث يستطيعون حشد التأييد لقرار ما وممارسة كل

[1]– أماني محمود فهمي، منظمة التجارة العالمية، السياسة الدولية، العدد 122، أكتوبر 1995، ص 200.

وسائل الترغيب والتهديد خارج الجلسات الرسمية، أما الدول الضعيفة فلا حول ولا قوة لها ولا تقدر على تعبئة الآخرين لصالح ما تريده.

أي أن الأغنياء والكبار من أعضاء المنظمة العالمية للتجارة يتمتعون بوضعية خاصة ليست مستمدة من الاتفاقات الدولية وإنما تنبع مما يتمتعون به من قوة عظيمة ونفوذ واسع في النظام التجاري الدولي؛ وهذا ما يمنحهم فرصا كبيرة لتمرير القرارات التي تخدمهم ومعارضة وإعاقة تلك التي لا تدر عليهم المكاسب.

الفرع الثالث: آلية مراجعة السياسات التجارية

هي جهاز دائم في المنظمة العالمية للتجارة يتولى مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء بصورة دورية من اجل زيادة الشفافية[1]. حيث تقدم كل دولة عضو تقارير منتظمة إلى الجهاز تشمل وصفا كاملا للسياسات والممارسات التجارية ومعلومات إحصائية حديثة بغرض تشجيعهم على الالتزام بمبدأ الشفافية[2]؛ وهو بدوره يقوم بإعطائها للمؤتمر الوزاري على شكل تقرير مصحوب بتقرير الأمانة العامة، أي أن هذا الجهاز يقوم بإعداد عرض شامل للتطورات الحاصلة في مجال التجارة العالمية وتعميمه على كافة الدول الأعضاء من أجل القيام بمفاوضات ومشاورات فيما بينهم لتحقيق درجة من التجانس في السياسات التجارية وتوفير المصالح المتبادلة وفقا لمبدأ الشفافية الذي يعتبر الرسوم الجمركية الأسلوب الوحيد المسموح به لحماية الصناعة الوطنية من المنافسة الأجنبية في المنظمة العالمية للتجارة، حيث يحظر استعمال القيود الكمية كنظام الحصص وتراخيص الاستيراد.

هنا الشفافية لا تتعلق فقط بتجارة السلع وإنما تشمل تجارة الخدمات، فينبغي على كل الأعضاء نشر كل المعلومات عن الإجراءات المتبعة في هذا المجال وعن أي قوانين أو أي أنظمة إدارية جديدة أو أي تعديلات تطرأ قد يكون لها تأثير كبير على التجارة في الخدمات.

بناء على كل المعلومات يتولى الجهاز مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء وفق فترات زمنية محددة بسنتين للدول المتقدمة وأربع سنوات للدول النامية وست سنوات للدول الأقل نموا، وتنطوي المراجعة هنا على مراجعة التشريعات الوطنية واللوائح والإجراءات المطبقة في السلع والخدمات حتى تصبح متوافقة ومتناسبة مع القواعد والضوابط والالتزامات المتفق عليها في المنظمة العالمية للتجارة، وهذا بالطبع مع مراعاة بعض النقاط الهامة منها ما يلي:

- إمكانية اتخاذ بعض الإجراءات الوقائية غير التعريفات الجمركية في حالة وجود ضرر كبير يلحق بالمنتجين المحليين من جراء تدفق الواردات من نفس السلع بكميات ضخمة، بتعليق التزامات العضو المتضرر كليا أو جزئيا أو سحب التنازلات أو تعديلها.
- إمكانية اتخاذ إجراءات لحماية الأخلاق العامة أو لحماية التراث الوطني والآثار التاريخية أو لحماية الصحة العامة والبيئة، أو لحماية الأمن الوطني.

---

[1]- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 236.

[2]- محمد منتاوي، ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره، ص66.

– إمكانية تطبيق الإجراءات الرمادية أي تلك التي تقع بين الإجراءات المسموح بها (البيضاء) والإجراءات المحظورة(السوداء).

يتضح من هذا أنه بالرغم من المطالبة بالحرية التامة للتجارة، إلا أنه مازالت هناك مظاهر للتقييد والحماية حتى ولو بطرق مستترة أو بطرق مقننة.

كما يجدر التنويه إلى أن المنظمة لا تعتمد على تقرير الدولة العضو فقط بل تلجأ إلى الاستعانة بالمؤسسات الدولية الأخرى لأنها لا تتوفر على أجهزة متخصصة لدراسة السياسات التجارية ميدانيا[1].

الفرع الرابع: أسلوب الانضمام والانسحاب والإعفاء من الالتزامات

سيتضمن هذا المطلب كيفية الانضمام والانسحاب والاستفادة من الإعفاءات.

أولا: أسلوب الانضمام والانسحاب

1– الانضمام

إن اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة تعتبر كل الأطراف المتعاقدين في اتفاقية الغات 47 والقابلين لاتفاقية جولة الأوروغواي أعضاء أصليين بالمنظمة[2]؛ كما يمكن لأي دولة أو إقليم اقتصادي أو اتحاد جمركي الانضمام للمنظمة وكافة الاتفاقيات التابعة لها وفقا للشروط المتفق عليها؛ وتتمثل في القبول بنتائج جولة الأوروغواي دفعة واحدة ومتكاملة، وتقديم الالتزامات في مجال السلع والخدمات[3].

على الدول الراغبة في الانضمام تقديم طلب الانضمام والتزاماتها وإجراء مفاوضات متعددة الأطراف وثنائية الأطراف وتقديم مذكرات مساعدة والإجابة على كل الأسئلة المكتوبة والشفوية الموجهة لها، فجمع المعلومات عن الدولة طالبة العضوية في المنظمة يساعد على فرض التعديلات اللازمة على سياساتها وقوانينها لتتوافق مع اتفاقيات المنظمة كما يسمح بإجراء المفاوضات حول النفاذ إلى أسواق السلع والخدمات[4].

المؤتمر الوزاري هو الذي يقرر انضمام عضو جديد بموافقة أغلبية ثلثي الدول الأعضاء[5]، وبالنسبة للدول الأقل نموا فإنها لا تقدم تعهدات أو تنازلات إلا في الحدود التي تتفق مع وضعيتها التنموية واحتياجاتها المالية والتجارية.

2– الانسحاب

أما فيما يخص الانسحاب من المنظمة العالمية للتجارة فإن الاتفاقية حددت ضوابطه، فيحق لأي عضو الانسحاب من المنظمة وكافة الاتفاقيات التابعة لها بتقديم إشعار محرر بهذا المضمون للمدير العام للمنظمة، وبعد ستة أشهر من إيداع هذا الإشعار يصبح الانسحاب ساريا. فتسقط حقوق العضو

---

[1]– صباح نعوش، مرجع سبق ذكره، ص119.

[2]– عاطف السيد، مرجع سبق ذكره، ص 39.

[3]- عمر إبراهيم العفاسي، فادي محمد نوري المغيربي، ابتهال عبد الله الشحومي، مرجع سبق ذكره، ص5.

[4]- Mehdi Abbas, L’accession à l’OMC, quelle stratégie pour quelle intégration à la mondialisation ? Note de travail de LEPII, N°8/2009, Septembre 2009, p 2.

[5]- هيفاء عبد الرحمان ياسين التكريتي، مرجع سبق ذكره، ص 421.

المنسحب في كافة الامتيازات والمعاملة التفضيلية التي يحصل عليها بالتزام الدول الأعضاء الأخرى كما يتحلل من كافة التزاماته سواء تلك التي تمليها الاتفاقيات أو تلك التي يقدمها من تعهدات وتنازلات في السلع والخدمات.

ثانيا: الإعفاء من الالتزامات

كل دولة تتقدم للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة لها الحق في التمتع بالإعفاء من الالتزامات الخاصة بأحكام الاتفاقيات متعددة الأطراف لتحرير التجارة الدولية اتجاه عضو آخر محدد وأن تقوم بإخطار المؤتمر الوزاري بذلك قبل الموافقة على انضمامها.

أما بالنسبة للأعضاء الأصليين في المنظمة فيحق لهم الإعفاء من الالتزامات في حالة سريان المادة 35 من اتفاقية الغات الأصلية على هذه الدول قبل إنشاء المنظمة، فهذه المادة تتعلق بوضع ضوابط التمتع بالإعفاء من الالتزامات اتجاه أطراف معينة. والهدف من هذه الإعفاءات تيسير انضمام أعضاء جدد للمنظمة واتفاقيتها والحفاظ على مصالحها وتحقيق الاستقرار العام في الالتزامات بمجرد استكمال إجراءات الانضمام للعضو الجديد.

المبحث الثالث: علاقة المنظمة العالمية للتجارة بالتكتلات الاقتصادية الإقليمية

إنّ تطور العلاقات الاقتصادية الدولية فرض تواجد ظاهرة التكتلات الإقليمية التي أصبحت تعد أساسا جوهريا لقيامها سواء في شكل اتحادات جمركية أو مناطق حرة أو غيرها. وتكتسي هذه التكتلات أهمية بالغة تتمثل في الأسباب الرئيسية لتشكيلها، وفي الدول الأعضاء فيها، وفي الآثار الناجمة عنها بالنسبة للعلاقات البينية للدول المؤسسة لها أو اتجاه دول أخرى واتجاه التجارة العالمية.

إنّ النصوص القانونية للغات والمنظمة العالمية للتجارة أجازت قيام التكتلات الإقليمية وحددت الشروط التي يمكن بموجبها للأطراف المتعاقدة تشكيلها من خلال المادة 24، والتي تعتبر كاستثناء متاح لمبدأ عدم التمييز[1]. فالواقع الملموس وتزايد موجة التكتلات الإقليمية جعل نصوص الغات والمنظمة العالمية للتجارة تؤكد على ضرورة التعامل مع الحقائق التي تفرض إلزامية التعامل مع التكتلات الجهوية وتعدد المبادلات التجارية بما يخدم المصلحة العامة.

يتضح أنه لا يوجد تعارض بين التعددية والإقليمية، بل العكس فان العولمة حفزت على الإقليمية لتفادي السلبيات المنجرة عنها، فسارعت الدول المتقدمة لانتهاج سياسات التكتل والتكامل بينما الدول النامية لم تأخذ هذه القضية على محمل الجد[2].

سيتطرق هذا المبحث إلى العناصر التالية:

المطلب الأول: مفهوم التكتلات الاقتصادية الإقليمية

المطلب الثاني: التكتلات الاقتصادية الإقليمية والتجارة الدولية

المطلب الثالث: التكتلات الاقتصادية العربية

المطلب الأول: مفهوم التكتلات الاقتصادية الإقليمية

يقصد بالتكتل الاقتصادي الإقليمي مجموعة الإجراءات التي تتفق عليها دولتان أو أكثر لإزالة كافة القيود والعوائق على حركة التجارة وعناصر الإنتاج فيما بينها وللتنسيق بين سياساتها الاقتصادية المختلفة من أجل تحقيق معدل نمو مرتفع[3]. من هذا المفهوم يتضح أن هناك شطرين، الأول يتمثل في مجموعة مكثفة من المعاملات والاتصالات بين الدول في مختلف المجالات بهدف العمل المشترك الذي يسمح بتحقيق المنافع المشتركة، والشطر الثاني هو تخصيص النطاق المكاني أو الجغرافي للتعاون بين الدول.

---

[1]- إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مدبولي، 2002، ص 175.

[2]- حمدي عبد الرحمن حسن حسن، العولمة وآثارها السياسية في النظام الإقليمي العربي، رؤية عربية، المستقبل العربي العدد 258، أوت 2000، ص 19.

[3] - فؤاد أبو ستيت، التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة، الدار المصرية اللبنانية، 2004، ص 8.

الفرع الأول: مراحل التكتل الاقتصادي

إنّ التكتل الاقتصادي بين دولتين أو أكثر يمر عبر مراحل عديدة انطلاقا من التفضيل الجزئي، فمنطقة التجارة الحرة، ثم الاتحاد الجمركي، ثم السوق المشتركة وأخيرا الاتحاد الاقتصادي[1].

1- اتفاقيات التجارة التفضيلية

يقصد بها مجموعة الإجراءات المتخذة من قبل مجموعة من الدول لتخفيف العراقيل والقيود التي تحول دون تبادل المنتجات فيما بينها[2].

2- منطقة التجارة الحرة

هي الاتفاق بين مجموعة من الدول على إلغاء الرسوم والحواجز الجمركية الداخلية فيما بينها، مع احتفاظ كل دولة بحريتها في فرض الرسوم الخاصة بها اتجاه بقية الدول الأخرى غير الأعضاء في اتفاقية منطقة التجارة الحرة[3]. وهذا الاتفاق لا يفقد الدول الأعضاء حقها في إقامة اتفاقيات أخرى اتجاه الدول الخارجية بمعنى أنها لا تطلب موافقة بقية الدول الأعضاء؛ كذلك فإن هذه المنطقة الحرة قد تكون خاصة بمنتجات معينة دون سواها.

3- الاتحاد الجمركي

في هذا الاتفاق يتم إزالة الرسوم والحواجز الجمركية على السلع والخدمات بين الدول الأعضاء وتطبيق تعريفة جمركية موحدة اتجاه الدول الخارجية عن الاتحاد[4]؛ تعوض التعريفات الوطنية التي كانت قائمة قبل الاتحاد[5].

أي أن الفرق بين هذا الاتفاق ومنطقة التجارة الحرة يتمثل في وحدة الحدود والإقليم الجمركي اتجاه الدول خارج الاتحاد، كذلك تقييد حرية إبرام اتفاقيات مع الدول غير الأعضاء أو حتى تجديد تلك الاتفاقيات التي كانت مبرمة قبل قيام الاتحاد، بمعنى يجب استشارة بقية الدول الأعضاء الأخرى وأخذ موافقتها.

4- السوق المشتركة

هي الاتفاق بين مجموعة من الدول على إزالة القيود الجمركية على السلع والخدمات وعناصر الإنتاج أي العمل ورأس المال أساسا[1]، أي يجب أن يكون هناك تنسيق بين السياسات الاقتصادية والجمركية والمالية.

---

[1]- مقدم عبيرات، التكامل الاقتصادي كوسيلة للتنمية في إطار التكتلات الاقتصادية الراهنة، المؤتمر الدولي حول التكامل الإقليمي والتنمية في إفريقيا، جامعة القاهرة، معهد البحوث والدراسات الإفريقية، 29-30 ماي 2005، ص 202.

[2]- علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، دار المسيرة، الأردن، 2010، ص 388.

[3]- هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 175.

[4]- بسمان فيصل محجوب، رؤية استشرافية لأثر منظمة التجارة العالمية على أداء المنشئات الصغيرة في الوطن العربي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 2، 2003، ص59.

[5]- Henry Kyambalesa, Maturin Houngnikpo, Economic Integration and Development in Africa, Ash gate publishing company, Burlington, 2006, p 01.

5- الاتحاد الاقتصادي الشامل (الوحدة الاقتصادية)

في هذه المرحلة تزول كل العوائق الجمركية على السلع والخدمات وعناصر الإنتاج، مع وجود ترتيبات وتنسيقات بين كل السياسات الاقتصادية والجمركية والمالية والنقدية والاجتماعية وغيرها بين الدول الأعضاء[2].

يمكن توضيح مراحل التكتل الاقتصادي من خلال الجدول أدناه والذي يبين نوعين من التكامل لم تذكر سابقا وهما:

- **الاتحاد الاقتصادي:** في هذه المرحلة تزول كل العوائق الجمركية على السلع والخدمات وعناصر الإنتاج، مع وجود ترتيبات وتنسيقات بين السياسات الاقتصادية العامة.

- **الاتحاد النقدي:** في هذه المرحلة تزول كل العوائق الجمركية على السلع والخدمات وعناصر الإنتاج، مع وجود ترتيبات وتنسيقات بين كل السياسات الاقتصادية والجمركية والنقدية والمالية.

جدول رقم 3: صيغ التكامل والمميزات المرفقة بها

مميزات / مراحل التكامل	تخفيض العوائق التجارية المتبادلة	الخلاص من العوائق التجارية المتبادلة	عوائق تجارية خارجية متبادلة	حرية حركة عوامل الإنتاج	تنسيق السياسات الاقتصادية العامة	انسجام السياسة المالية في الدول الأعضاء	سياسة مالية ونقدية موحدة تحددها السلطة المركزية
اتفاقيات التجارة التفضيلية	*						
منطقة التجارة الحرة	*	*					
اتحاد جمركي	*	*	*				
سوق مشتركة	*	*	*	*			
اتحاد اقتصادي	*	*	*	*	*		
اتحاد نقدي	*	*	*	*	*	*	
الوحدة الاقتصادية	*	*	*	*	*	*	*

المصدر: نهاد خليل دمشقية، دراسة إمكانية التكامل الصناعي السوري واللبناني، رسالة دكتوراه في الاقتصاد، كلية لاقتصاد، جامعة دمشق، سوريا، 2000، ص 13.

[1]- أحمد الكوزي، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، جسر التنمية، العدد 81، المعهد العربي للتخطيط، مارس 2009، ص 9.
[2]- صبيحة بخوش، اتحاد المغرب العربي: بين دوافع التكامل الاقتصادي والمعوقات السياسية، دار الحامد، الأردن، 2011، ص 63.

الفرع الثاني: أهداف التكتلات الاقتصادية الإقليمية

هناك مجموعة من الأهداف المرجوة من التكتلات الاقتصادية الإقليمية منها:

أولا: أهداف اقتصادية: تتمثل في:

1- الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير وتوسيع حجم السوق والتوجيه الجيد والسليم للاستثمار من خلال حرية حركة السلع ورأس المال والعمل بين الدول الأعضاء وإلغاء كل القيود المؤثرة في ذلك.

2- الحصول على مزايا الأيدي العاملة الفنية بشكل أكبر وأحسن وتطبيق مبادئ تقسيم العمل الفني والوظيفي.

3- تيسير عملية التنمية الاقتصادية، لأن تكتل الدول يسهل ذلك نظرا لاستغلال كل الإمكانيات الاقتصادية للدول الأعضاء، والاستفادة من اتساع السوق ووفرة عناصر الإنتاج.

4- السعي إلى تنويع الإنتاج، بطريقة اقتصادية وتنمية صناعات جديدة.

ثانيا: أهداف سياسية

يمكن أن يكون الهدف من التكتل الاقتصادي سياسيا، حيث تكون هناك صعوبة كبيرة في تأسيس الاتحاد السياسي الذي يستدعي وجود أو قيام تكتل اقتصادي أولا.

ثالثا: أهداف عسكرية

إن التكتل الاقتصادي قد يهدف في بعض الأحيان إلى تحقيق وحدة عسكرية بين الدول الأعضاء تمكنها من مواجهة الدول الخارجية عن التكتل أو لتعزيز مكانتها بين مختلف الدول.

الفرع الثالث: شروط التكتل الاقتصادي الإقليمي

حتى يتمكن التكتل الاقتصادي الإقليمي من تحقيق أهدافه يجب أن تتوافر بعض الشروط الضرورية منها الاقتصادية والسياسية.

أولا: الشروط الاقتصادية: من أهمها:

1- توافر البنية الأساسية الملائمة

إن البنية الأساسية المناسبة للدول الأعضاء تلعب دورا هاما في إنجاح أهداف التكتل فلا يعقل أن تتحقق المزايا المرجوة منه إذا انعدمت وسائل الاتصال والنقل والمواصلات...

2- توافر الأيدي العاملة المدربة

إن الأيدي العاملة المدربة تؤدي إلى استخدام الموارد الإنتاجية بشكل فعال مستمر مما يؤدي إلى زيادة حجم هذه الموارد وزيادة الإنتاج الكلي وتحسين مستوى المعيشة في الدول الأعضاء.

3- تخصيص المشاريع الإنتاجية على أساس إقليمي

إن التباين في التخصص الإنتاجي بين الدول الأعضاء يلعب دورا كبير في إنجاح أهداف التكتل، لأن التخصص الإقليمي يجعل اقتصاديات الدول الأعضاء متكاملة تعتمد على بعضها البعض بصورة مباشرة ويزيد من حجم المبادلات بينها وتوسيع حجم السوق، لأن مصلحة أعضاء التكتل هي الرغبة في توسيع المبادلات التجارية فيما بينها[1].

4- انسجام السياسات الاقتصادية

إن انسجام وتنسيق السياسات الاقتصادية بين الدول الأعضاء خاصة بين السياسات الجمركية والتجارية والنقدية والضريبية والاستثمارية يعمل على زيادة عدد المبادلات بين الدول الأعضاء وتحقيق تنمية اقتصادية إقليمية متوازنة.

5- توزيع مكاسب التكتل

من أهم شروط نجاح أهداف التكتل محاولة التوزيع العادل للمكاسب رغم أنه يصعب ذلك، لأن التكتل قد يترك بعض الأطراف فيه تتضرر بشكل كبير نتيجة إلغاء الرسوم الجمركية أو نتيجة تطبيق سياسة معينة مما يستوجب تدارك هذا الضرر ومحاولة التعويض عنه بأسلوب معين.

ثانيا: الشروط السياسية

إن نجاح التكتلات الاقتصادية الإقليمية يتطلب وجود ظروف سياسية متوافقة ومنسجمة حول تنظيم التدخلات الحكومية المحلية التي تؤثر على تجارة السلع والخدمات والمعاملات المالية.

أي أنه يجب وجود درجة من القبول والاستجابة على المستوى الإقليمي من أجل تحقيق مصلحة الدول الأعضاء في التكتل؛ فهذه التكتلات الإقليمية تتضمن تنازلات عن جزء من السلطة القطرية إلى القيادة العليا التي تمثل الجماعة وتتصرف باسمها[2].

الفرع الرابع: مزايا التكتل الاقتصادي الإقليمي

يحقق التكتل الاقتصادي الإقليمي عدة مزايا منها:

1- توسيع حجم السوق، إذ أن التكتل الإقليمي يُمكّن من تحقيق الإنتاج ذي الوفرات الاقتصادية، لأن الطلب الداخلي للتكتل يزداد وبالتالي يتطلب زيادة الإنتاج وخلق صناعات جديدة يمكن تصريفها في أسواق الدول الأعضاء.

2- زيادة التخصص وتقسيم العمل بين الدول الأعضاء.

3- تنويع فرص استغلال الموارد بين الدول الأعضاء مما يؤدي إلى زيادة أنواع مختلفة من الإنتاج وبالتالي توفير الحاجات من السلع وعوامل الإنتاج.

---

[1]- نبيل حشاد، الجات ومستقبل الاقتصاد العالمي والعربي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995، ص 9.

[2]- خالد حنفي، الإقليمية الجديدة في إفريقيا، السياسة الدولية، العدد 144، أفريل 2001، ص 185.

4- الاستفادة من المهارات الفنية والأيدي العاملة بشكل أكبر حيث أن التكتل يعمد إلى تطبيق مبادئ تقسيم العمل الفني والوظيفي مما يؤدي إلى إظهار المهارات والقدرات ومحاولة تطويعها وتنميتها.

5- زيادة القوة التفاوضية للدول الأعضاء في التكتل اتجاه الدول الخارجية، بحيث تتحسن شروط التبادل للدول الأعضاء فتصبح تتمتع بمكانة جيدة تعطيها قوة المساومة والتفاوض.

6- زيادة معدل النمو الاقتصادي؛ إن التكتل الاقتصادي الإقليمي يؤدي إلى تشجيع الاستثمار والتحفيز عليه مما يؤدي إلى رفع معدل النمو الاقتصادي في الدول الأعضاء.

المطلب الثاني: التكتلات الاقتصادية الإقليمية والتجارة الدولية

سيتم توضيح علاقة التكتلات الاقتصادية الإقليمية مع الغات الأصلية والغات 94، ومكانتها في التجارة الدولية من خلال النقاط الموالية.

الفرع الأول: التكتلات الاقتصادية الإقليمية والغات

إن المادة 24 من الغات تلزم الأطراف المتعاقدة بالإخطار بكل الاتفاقيات التجارية التي تنضم إليها، كذلك تحدد الشروط التي تمكن الأطراف المتعاقدة من الانضمام أو تشكيل اتحادات جمركية أو مناطق للتجارة الحرة[1]، ولهذا يجب التطرق لهذه الشروط.

مهما كانت صورة التكتلات الإقليمية اتحادات جمركية أو مناطق حرة فإن الشروط تتمحور حول حقيقة واحدة مفادها أن هذه التكتلات هي روابط تفضيلية يتم منحها على سبيل التبادل بين الدول الأعضاء، وهو استثناء من المادة الأولى من الغات التي تمنع التفضيلات وتقر مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ولهذا لا بد أن يكون هذا الاستثناء يصب في تحقيق مصلحة دول التكتل دون تجاهل مصالح الدول الأخرى والتجارة الدولية ككل[2].

هذه الشروط قسمان منها ما يرتبط بالنظام الداخلي للتجمع وأخرى خاصة بالإطار الخارجي له.

1- الشروط المتعلقة بالنظام الداخلي للتكتل وتشمل نوعين من الالتزامات[3]:

أ- الإلزام بشمول التكتل للمبادلات التجارية الأساسية بين الدول الأعضاء (المادة 24 فقرة 8)، فيستدعي ذلك أن يكون إلغاء الرسوم الجمركية وما في حكمها من قيود تجارية شاملا للمبادلات الأساسية فيما بين الدول الأعضاء، إذ أن مجرد التخفيض لا يكفي، فالنص صريح في الإلغاء، سواء تعلق الأمر بالتعريفة الجمركية أو لوائح التجارة المقيدة.

---

[1]- أسامة المجدوب، العولمة والإقليمية، مرجع سبق ذكره، ص 179.

[2]-مصطفى سلامة، قواعد الغات، مرجع سبق ذكره، 135.

[3] -نفس المرجع، ص 137.

ب– الالتزام بتقديم برنامج لتأسيس التكتل، إذ نصت المادة (24 الفقرة 5) على ضرورة تقديم أعضاء التكتل الإقليمي سواء اتحاد جمركي أو منطقة التجارة الحرة برنامجا لمجلس التجارة في السلع يشمل خطة تتضمن عنصرين هما:

– **العنصر الأول:** خطوات التأسيس المتدرج للتكتل الإقليمي بشكل محدود وكاف للتعرف على مضمون إجراءات إنشاء الاتحاد الجمركي أو منطقة التجارة الحرة.

– **العنصر الثاني:** تحديد فترة معقولة للمدة التي سيتم عند نهايتها إنجاز التكتل الإقليمي المعني.

2– الشروط المتعلقة بالنظام الخارجي للتكتل: تتمثل فيما يلي[1]:

أ– الالتزام بعدم التأثير سلبا على مسار تدفقات المبادلات التجارية الدولية (المادة 24 الفقرة 4)، إذ يجب أن يتضمن إنشاء الاتحاد الجمركي أو منطقة التجارة الحرة عدم المساس بتجارة الدول الأخرى خارج التكتل[2].

ب– الالتزام بعدم زيادة العوائق اتجاه الدول الأخرى (المادة 5/24)، يعني الالتزام بأن لا تكون الرسوم الجمركية واللوائح المنظمة للتجارة المطبقة اتجاه الدول خارج التكتل أعلى من تلك المطبقة بين الدول الأعضاء في التكتل من أجل تجنب أية اختلافات وصعوبات في تقرير هذه الرسوم.

إضافة إلى المادة 24 هناك المادتان 25 و28 اللتان نصتا على شروط أخرى تهتم بالتكتلات، كالتنازل عن بعض الالتزامات المعلن عنها في الاتفاق إذ يجب تصويت أغلبية ثلثي الأعضاء في التكتل، كذلك تعديل الرسوم أو اللوائح الذي يستوجب التفاوض مع الشركاء التجاريين الرئيسيين.

كذلك هناك شرط آخر هو شرط التمكين ويعني تسهيل عقد اتفاقيات بين الدول النامية والمتقدمة لتعزيز التجارة المشتركة لكن دون وضع قيود، أو صعوبات أمام تجارة الآخرين[3].

الفرع الثاني: التكتلات الإقليمية والمنظمة العالمية للتجارة

وفقا للأهمية التي تكتسيها التكتلات الإقليمية فلقد تناولت الوثيقة النهائية لجولة الأوروغواي وثيقة تفاهم خاصة لتفسير المادة 24، والتي تؤكد أيضا بأن الغرض من هذه الاتفاقات هو تسهيل التجارة بين الأقاليم المشاركة وليس إقامة حواجز أمام تجارة الأعضاء الآخرين مع مثل هذه الأقاليم، وأنه يجب على أعضاء التكتلات سواء اتحادات جمركية أو مناطق تجارة حرة عند تأسيسها أو توسيعها أن تتجنب بأقصى حد ممكن إحداث آثار عكسية على تجارة الأعضاء الآخرين في المنظمة.

ولقد تضمن التفسير ما يلي[4]:

---

[1] -إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص 176–177.

[2]- Bernard Remiche, Helene Ruis-Fabri, Le commerce international entre BL- et Multeralisme, Edition Larcier, 2010, p 38.

[3] -أسامة المجدوب، العولمة والإقليمية، مرجع سبق ذكره، ص 180.

[4] -إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص 179.

1- حددت الفقرة 3 من هذا التفسير مدة إقامة التكتلات حيث يجب أن لا يتجاوز المدى الزمني فترة 10 سنوات إلاّ في حالات استثنائية.

2- فيما يتعلق بتقييم التأثير العام الذي تحدثه الرسوم وغيرها من تنظيمات التجارة قبل وبعد تكوين الاتحاد الجمركي، فإنها تستند بالنسبة للرسوم والأعباء إلى تقدير شامل للمتوسط المرجع لفئات التعريفة والرسوم الجمركية المحصلة. كذلك تستند إلى إحصاءات الاستيراد عن فترة نموذجية سابقة يقدمها الاتحاد الجمركي وفقا للبند الجمركي وبالقيم والكميات الموزعة بحسب بلدان المنشأ الأعضاء في منظمة التجارة العالمية[1].

3- وجود نظام فعال للرقابة حول مدى تحقيق شروط تأسيس الاتحاد الجمركي ومناطق التجارة من طرف مجلس التجارة في السلع، من خلال الإخطارات والتقارير المقدمة من قبل الدول الأعضاء في التكتل.

الفرع الثالث: مكانة التكتلات الاقتصادية الإقليمية في التجارة الدولية

إن تحليل الاقتصاد العالمي يبين بأن التجارة العالمية تتمحور حول مجموعة تعد من أكبر التكتلات الإقليمية، كذلك فإن التحليل الجغرافي للاقتصاد العالمي يشير إلى أن الثروة تتركز في مجموعة محدودة من الدول، بينما عدد كبير من الدول لا تتمتع بهذه الثروة وهي مهمشة ومعزولة، ويعود السبب الرئيسي في هذا إلى التكتلات الإقليمية التي تتكون من مجموعة من الدول التي تكون ضمنها دولة قوية متطورة تعتبر المحور الأساسي لها.

ومن أهم هذه التكتلات ما يلي:

أولا: المنطقة التجارية الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA)

تعد هذه المنطقة أكبر تجمع ثلاثي الأطراف في العالم تتشكل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك، وهي تضم 370 مليون نسمة، وإجمالي الناتج المحلي لدولها 6.2 تريليون دولار أمريكي[2]. ولقد تم التوقيع على هذه الاتفاقية سنة 1992 ودخلت حيز التنفيذ 1994[3]، وتنص على تحرير أوسع في مجال الخدمات خاصة المصرفية والمالية، وتعزيز حماية الملكية الفكرية، وإلغاء القيود المفروضة على الاستثمار بين الدول الثلاثة[4]. وهي تعد قوة اقتصادية كبيرة جدا تشكلت من أجل مواجهة المد الاقتصادي الأوروبي والياباني؛ وهي تشكل 17% من التجارة العالمية، وتمثل تجارتها البينية 39% من إجمالي تجارتها مع العالم.

---

[1] - مراد عبد الفتاح، مرجع سبق ذكره، ص 44.

[2] - فؤاد أبو ستيت، مرجع سبق ذكره، ص 39.

[3]- صلاح الدين حسن السيسي، النظم والمنظمات الإقليمية والدولية، الواقع، مبادرات ومقترحات التطوير والتفعيل، دار الفكر العربي، 2007، ص319.

[4] - Domenic Salvator, Economie International, traduction par : Fabienne Lelooup et Achille Hannequart, 9 édition, groupe De Boeck, Bruxelles, Octobre 2008, p 379.

ثانيا: الاتحاد الأوروبي (UE)

تشكل الاتحاد الأوروبي سنة 1995 من 15 دولة من أوروبا الغربية[1] ثم انضمت دول أخرى من أوروبا الشرقية حيث أصبح عددهم 25 دولة. ويعد هذا التكتل قوة اقتصادية هامة لها تأثير كبير على التجارة العالمية[2]؛ وهو يستحوذ على 43% من التجارة العالمية، وتمثل تجارته البينية 73% من إجمالي تجارته مع العالم[3].

ثالثا: منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادي(الآسيان) (ASEAN)

يبلغ عددها 23 دولة، وهي تعد من الدول الآسيوية ذات معدلات النمو المرتفعة كإندونيسيا وسنغافورة والفلبين وماليزيا وتايلندا وفيتنام وبروتوى ولوسو وميرامار وبروناي وغيرها، أنشئت عام 1967، أما اتفاقية التجارة التفضيلية بينها فكانت 1977، إلاّ أن التجارة بينها لم تتجاوز 2٪ في 1980 و5٪ في 1985 وأصبحت 36% من إجمالي تجارتها مع العالم، أما نصيبها من التجارة العالمية فهو 25%[4].

لإنجاح هذا الاتفاق تم تعديله في 1991 بتخفيضات جمركية جديدة تصل حتى الصفر، وإتباع أسلوب موحد للتعريفة الجمركية التفضيلية وغيرها من التفضيلات من أجل تحسين التجارة البينية بين الآسيان ولعبها دورا هاما في التجارة العالمية.

رابعا: السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية (MERCOSUR)

هي سوق مشتركة أنشئت عام 1991 وتتشكل من الأرجنتين والبرازيل وبوليفيا وتشيلي والباراغواي والأوروغواي، ويبلغ عدد سكان الميروكوسور حوالي 216 مليون نسمة[5]، وإجمالي الناتج المحلي الإجمالي يزيد عن 100 مليون دولار أمريكي[6].

خامسا: التعاون الاقتصادي لآسيا والباسيفيك (APEC)

أنشئ سنة 1989 بمبادرة من استراليا وبدعم من الولايات المتحدة الأمريكية واليابان بهدف تحرير كامل للمبادلات التجارية والاستثمارات الى غاية 2010 بالنسبة للدول المتقدمة و2020 بالنسبة للدول النامية؛ وهو يضم 18 عضوا منهم 6 أعضاء منASEAN هم اندونيسيا، سنغافورة، الفلبين، ماليزيا، تايلندا وبروناي، وأعضاءNAFTA إضافة إلى استراليا، اليابان، نيوزلندا، تايوان، كوريا الجنوبية، هونغ كونغ، الصين، الشيلي وبابوازي نوفيل غيني، وتمثل تجارته 50% من التجارة العالمية[7].

---

[1]- صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سبق ذكره، ص307.

[2] - راجع:

سمير محمد عبد العزيز، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، طبعة أولى 2001، ص 168-186.

[3] - J.E.Mittaine et F.Pequeril, Les unions économiques régionales, Armand Colin, Paris 1999, p29.

[4]- Idem, p47.

[5]- سامي عفيفي حاتم، قضايا معاصرة في التجارة الدولية، مطابع النسر الذهبي، القاهرة، 2004، ص192.

[6]- فؤاد أبو ستيت، مرجع سبق ذكره، ص152.

[7] -J.E.Mittaine et F.Pequeril, OP.Cit. p48.

سادسا: منطقة التجارة الحرة لدول الأمريكتين(AFTA)

تم التوقيع عليها في 1994 وتضم 34 دولة من أمريكا الشمالية والجنوبية.

سابعا: تجمع الكاريبي (AEC)

أنشئ سنة 1994 وقد بلغ عدد الدول المنضمة 25 في سنة 2000.

ثامنا: تجمع دول الجنوب (CA)

أنشئ سنة 1969 يضم كل من بوليفيا وكولومبيا والإكوادور وفنزويلا.

إضافة إلى هذه التكتلات توجد بعض اتفاقيات التعاون:

– **منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية** (OCDE): تم التوقيع عليها في1960 ودخلت حيز التنفيذ في 1961، يبلغ عدد أعضاءها 29 وهي تضم معظم دول الاتحاد الأوروبي وتركيا وسويسرا وبلدان أمريكا الشمالية واستراليا ونيوزلندا، وبلدان كبرى من آسيا كاليابان وكوريا الجنوبية.

–**اتفاقية شرق آسيا للتعاون الاقتصادي**(EAEC): تأسس سنة 1992 من قبل الدول الأعضاء في ASEAN إضافة إلى اليابان، تايوان، كوريا الجنوبية، هونغ كونغ والصين.

إلا أن الثلاثية التي تتشكل من النافتا والاتحاد الأوروبي واليابان والبلدان المصنعة الحديثة(NPI) مثل تايوان وسنغافورة وكوريا الجنوبية وهونغ كونغ هي التكتلات التي لها تأثيرا كبيرا على التجارة الدولية.

فيما يلي الجدول التالي الذي يوضح نصيب هذه التكتلات الإقليمية في التجارة الدولية للسلع في سنة 2012.

جدول رقم 4: نصيب الاقتصاديات وبعض التكتلات الإقليمية في التجارة الدولية للسلع لسنة 2012.

(الوحدة: مليون دولار)

البيان / المناطق	الصادرات	**النسبة المئوية للصادرات %**	الواردات	**النسبة المئوية للواردات %**	الرصيد
الاقتصاديات المتطورة	9353309	50.827	10208279	55.143	-854970
الاقتصاديات النامية	8208324	44.605	7671570	41.440	536754
الاقتصاديات المتحولة	840551	4.568	632646	3.417	207905
العالم	18402184	100	18512495	100	-110311
النافتا	2371330	12.89	3190934	17.24	-819604
الاتحاد الأوروبي(27)	5803284	31.54	5841878	31.56	-38594
الأسيان	1252671	6.81	1219692	6.59	32979
APEC	8747154	47.53	9197344	49.68	-450190
الميروكوسور	447969	2.43	393718	2.13	54251
AFTA	3111796	16.91	3924931	21.20	-813135

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية 2013.

يتضح من خلال الجدول أن التكتلات الإقليمية الهامة المذكورة سابقا نافتا، والاتحاد الأوروبي والآسيان وسوق الميروكوسور تشكل 53.67 % من حجم المبادلات التجارية العالمية.

كما يتبين بأن تكتل النافتا لديه عجز كبير في مبادلاته مع العالم يقدر بـ 819.604 مليار دولار، أما الآسيان فيحوز على نسبة معتبرة من المبادلات العالمية. وفيما يخص الميروكوسور فحجم مبادلاته مع بقية دول العالم يعتبر محدودا جدا إذ لا يتجاوز نسبة 2.43 %.

المطلب الثالث: التكتلات الاقتصادية العربية

لقد وحد الإسلام العرب في دولة مركزية واحدة أخذت طريقها في التطور، لكن سرعان ما ضعفت هذه الدولة العربية الإسلامية وحلت محلها الدولة العثمانية؛ ففي ظل العهد العثماني شهدت الأقطار العربية تكاملا اقتصاديا حقيقيا إذ كان هناك اتحاد جمركي فعلي بينها[1].

إلاّ أن الحركة الاستعمارية قضت على هذه الوحدة العربية وشتتتها وقسمتها إلى دول قائمة بذاتها تختلف عن نظيراتها في كل الأمور الاقتصادية.

لقد حاولت الدول العربية إعادة فكرة لمّ الشمل من جديد وخلق التعاون والتكامل بينها من أجل حل مشكلاتها الاقتصادية والاجتماعية[2]. وهكذا لم تتأخر الدول العربية في الاستجابة للمتغيرات الدولية بشأن حركة التكتلات الاقتصادية، وبدأت عملية تنظيم الهيكل المؤسسي لتحقيق تجمع اقتصادي عربي مع تأسيس جامعة الدول العربية سنة 1945[3].

إذًا نشأت جامعة الدول العربية لتعمل على تحقيق هذا الهدف، سواء بتسهيل عمليات التبادل التجاري بينها كأدنى درجة للتعاون الاقتصادي، أو عن طريق تحقيق الوحدة الاقتصادية كأعلى درجة[4].

بعد هذا شهد الوطن العربي عدة محاولات للتكتل الاقتصادي في ظل الجامعة العربية بدء من معاهدة الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي سنة 1950، ثم اتفاقية تسهيل التبادل التجاري في سنة 1953، ويليها مشروع الوحدة الاقتصادية في سنة 1956 الذي لم يجسد في أرض الواقع. ثم تمّ التفكير في السوق العربية المشتركة التي وُقّع على قرارها في 1964 والذي بقي راكدا إلى الآن ولم يلقى النجاح، ثم وُضعت اتفاقية تيسير التجارة ومنطقة التجارة الحرة في سنة 1981.

---

[1]- عبد المنعم السيد علي، مسيرة التكامل الاقتصادي العربي ومشروعات التكامل البديلة: الشرق أوسطية والمتوسطية، الأطر المؤسسية والأهداف والنتائج الفعلية والمتوقعة. المنظمة العربية للتنمية الإدارية، بحوث ودراسات، 1998، ص 211.

[2]– إجلال راتب، التعاون والتكامل الاقتصادي العربي، الطبعة الثانية، معهد التخطيط القومي، 1990، ص 14.

[3]– فاروق عبد الحليم شقوير، أثر المتغيرات الإقليمية على الأطر المؤسسية للتكامل الاقتصادي العربي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، بحوث ودراسات، 1998، ص 165.

[4]– سليمان المنذري، السوق العربية المشتركة في عصر العولمة، الطبعة الأولى، مكتبة مدبولي، القاهرة 1999، ص 74.

تبقى المساعي إلى إقامة التكتل الاقتصادي قائمة إلى حد الآن رغم أن كل اتفاقية تُوضع لا تلقى إقبال كل الدول المنضمة إلى الجامعة، فالسوق العربية المشتركة ولدت ميتة إذ لم يوقع عليها إلا أربعة دول، بينما منطقة التجارة الحرة فقد وقعت عليها 21 دولة.

لقد بدأ تنفيذ منطقة التجارة الحرة فعلا في مطلع 1998 مع تخلف انضمام أربع دول إليها هي: الجزائر وموريتانيا وجيبوتي وجزر القمر[1].

من بين التكتلات الإقليمية العربية التي تشكلت مجلس التعاون الخليجي(1981)، ومجلس التعاون العربي(1988)، والاتحاد المغاربي(1988) إلا أنها لم تستطع أن تكون بمثابة العمل الاقتصادي العربي المشترك ولا أن تحقق جزءا مهمًا من أهدافها. ولقد اقترحت الجزائر تحويل الاتحاد المغاربي إلى تكتل اقتصادي للخروج من الركود والتعثر الذين يقع فيهما والوصول إلى الغاية المرجوة منه.

إن التطورات الاقتصادية الدولية من عولمة وتكتلات اقتصادية إقليمية تفرض على الدول العربية الإسراع في تكتلها الاقتصادي من أجل مواجهة التهديدات الاقتصادية التي قد تتعرض لها والتي قد تقضي عليها إذا بقيت منفردة[2]، خاصة وأن مقومات هذا التكتل متوفرة، كما يجب القضاء على كل المعوقات التي تحول دون ذلك.

الفرع الأول: مزايا التكامل الاقتصادي العربي

إن التكامل الاقتصادي العربي يتيح العديد من المزايا والفرص التي تؤهل الدول العربية للاندماج في النظام التجاري العالمي الجديد، ومن بين هذه المزايا ما يلي:

– التكامل الاقتصادي العربي يعتبر خطوة هامة نحو التحرير النهائي للتجارة ومشجعا ومحفزًا على الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، وخطوة ضرورية للتخفيف من التحديات.

– يعمل التكامل الاقتصادي العربي على استقرار الاقتصاد الكلي وعلى إصلاح السياسات الداخلية؛ ورغم أن الاستقرار الاقتصادي الكلي وإصلاح السياسات الداخلية يمكن أن يتحققا دون تكامل اقتصادي عربي، إلا أن احتمالات المكاسب من الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا، وتحسين الكفاءة وتحقيق وفرات الحجم والتوسع في الأسواق تتضاعف في ظل التكامل الاقتصادي، والذي يُملي على الدول الأعضاء تطبيق التدابير الضرورية لتيسير التجارة والاستثمار، وهي بدورها عوامل لتحقيق الاستقرار الاقتصادي الكلي وخطوة نحو إصلاح السياسات الداخلية.

[1]– الأهرام الاقتصادي، العدد 1513، 5 جانفي 1998، ص 9.

[2]-Abdelaziz Bellout, Cadre incitatif et compétitivité de l ' économie Elément de réflexion pour une stratégie d' intégration des marchés arabes, Acte des journées d' Etudes Magrébines sur la mondialisation de l' économie, intégration régionale et restructurations au Magréb, Rabat 30 septembre 1995, p 50.

– إن التكامل الاقتصادي العربي يتيح فرصا أفضل لاستثمار المدخرات الوطنية ويجعل من الوطن العربي منطقة استثمارية موحدة، تتيح حرية انتقال رؤوس الأموال الوطنية بين الأقطار العربية، ويهيئ البيئة الاستثمارية العربية لاستقبال رؤوس أموال خارجية مع ضمان حسن إسهامها في التنمية العربية المشتركة.

– يمكن للدول العربية أن تحقق مزيدا من الرفاهية لمجتمعاتها داخل الإقليم العربي من خلال التكامل الاقتصادي.

– توفير الخدمات الضرورية للنمو الاقتصادي كالنقل، التمويل، التامين، الاتصالات، الخدمات المهنية وغيرها، حيث أن الاتفاقات الإقليمية في المنطقة العربية تتيح فرصة هامة لإعادة النظر في القيود التنظيمية وتحرير قطاعات الخدمات الرئيسية، مما يسمح بالتوسع الجغرافي للأسواق واستحداث خدمات ذات جودة وكفاءة أفضل في شتى القطاعات الخدمية.

– يؤدي التكامل الاقتصادي العربي إلى خفض التكلفة عن طريق التعاون في إقامة مؤسسات عامة أو خاصة مشتركة للاستيراد الجماعي لاحتياجات الدول العربية من مستلزمات الإنتاج والاستهلاك من الخارج، مما يتيح فرصة لتحسين القدرة التفاوضية والحصول على شروط أفضل.

الفرع الثاني: معوقات ومقومات التكتل الاقتصادي العربي

للتكتل الاقتصادي العربي معوقات ومقومات يتم التطرق إليها فيما يلي:

أولا: المعوقات. تتمثل في:

1– العوامل الاجتماعية

إن التفكير في المصالح القطرية طغى على المصالح القومية وسادت بعض مشاعر السيادة والغيرة والتسلط والتميز[1]. كذلك إن انعدام الثقافة العربية الأصيلة التي تعمل على ربط الصلة بين الأقطار العربية زادت من التنافر والاتجاه إلى القطرية، إضافة إلى آفة الأمية التكاملية التي تصيب المسؤولين في الأقطار العربية[2].

2– العوامل السياسية

إن اختلاف الأنظمة السياسية للأقطار العربية يُعدّ من أهم معوقات التكامل، إذ ينعكس في استمرار انعزالية الأنظمة القطرية المتنافرة، وخلق صعوبات جمة للتوصل إلى قرارات مشتركة[3].

---

[1]– عبد الغني عماد، التكامل الاقتصادي والسوق العربية المشتركة: أسباب التعثر وشروط الانطلاق، المستقبل العربي، السنة 22، العدد 250، ديسمبر 1999، ص 76.

[2]– محمد محمود الإمام، العمل الاقتصادي العربي المشترك، تقييمه ومستقبله، المجلة المصرية للتخطيط، المجلد الخامس، العدد الأول جوان 1997، ص 29.

[3]– عبد الوهاب حميد رشيد، الدور التكاملي للمشروعات العربية المشتركة: الطموحات والأداء، كاظمة للنشر والترجمة والتوزيع، 1985، ص 136..

أي أن مختلف الدول العربية تضع المصالح القطرية العاجلة فوق المصلحة القومية الآجلة، وتبجل العلاقات الثنائية عن التكامل والقومية[1].

3- العوامل الاقتصادية

إن اختلاف الأنظمة الاقتصادية يؤدي إلى خلق صعوبات في التنسيق الاقتصادي بين الدول ويعمق الهوة بينها ويبعد عن تنفيذ القرارات المشتركة[2].

4- العوامل الدولية

إن علاقة كل قطر عربي بالدول الغربية المتطورة أكبر من علاقاتها البينية وهذا ما يجعلها تابعة لها أو ما يعرف بالاستقطاب التجاري[3]، مما يزيد من مشكلة التكامل العربي؛ وبالمقابل فإن هذه الدول الغربية من مصلحتها الحيوية عدم وجود وحدة قوية أو دولة قوية كبيرة تضم كل الأقطار العربية[4].

ثانيا: المقومات. تتمثل في:

1- العامل غير الاقتصادي

ويتمثل في وحدة الدين والمعتقدات واللغة والأصل والتاريخ والعادات والتقاليد.

2- العامل الاقتصادي

* يزخر الوطن العربي بموارد طبيعية ضخمة متباينة التوزيع تشجع كثيرا على التكامل من أراضي زراعية وموارد مائية وثروات بحرية وحيوانية ومعدنية وغابية.

* الموقع الجغرافي للوطن العربي يجعل منه تكتلا اقتصاديا قويا يضاهي التكتلات الاقتصادية الإقليمية الأخرى.

* التباين في حجم الطاقات البشرية المتاحة من أقطار قليلة الكثافة السكانية وأخرى كثيفة، يعتبر عنصرا أساسيا للتكتل والتقارب وتحقيق المصالح المتبادلة؛ كذلك اختلاف التخصصات والمستويات والمهارات والخبرات بين الأيدي العاملة المتوفرة في الأقطار العربية تعد نقطة هامة في إنجاح التكتل.

* التباين في الإمكانيات المالية بتوفر بعض الأقطار العربية على فوائض مالية هامة مودعة في الخارج، لو توظف في تمويل التنمية في الدول ذات العجز المالي سوف يُنمّي ويسهل عملية التكتل الاقتصادي.

---

[1]- عبد المحسن زلزلة، التكامل الاقتصادي العربي أمام التحديات، دراسات في التنمية والتكامل الاقتصادي العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الثالثة، 1986، ص 147.

[2]- د. إجلال راتب، مرجع سبق ذكره، ص 47.

[3]- حامد نور الدين وبن عيشي بشير، مبررات إقامة المغرب العربي في ظل التحولات الراهنة، مؤتمر التكامل الإقليمي والتنمية في إفريقيا، جامعة القاهرة، معهد البحوث والدراسات الإفريقية، 29-30 ماي 2005، ص 165.

[4]- طاهر حمدي كنعان، التعاون الاقتصادي العربي: رؤية عملية، سلسلة كتب المستقبل العربي(40)، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، فيفري 2005، ص 152.

* اتساع السوق العربية، فالتكتل الاقتصادي العربي سيتوفر على سوق تضم أكثر من 250 مليون مستهلك، تؤدي إلى قيام المشروعات الكبيرة ذات الإنتاج الاقتصادي مما يؤدي إلى تخفيض الأسعار وزيادة المبيعات، وزيادة فرصتها في التعامل مع التكتلات الأخرى بشكل إيجابي من خلال المزايا التنافسية التي يتيحها التكتل العربي.

إن آثار اتفاقيات منظمة التجارة العالمية على اقتصاديات الدول العربية هي سلبية في أغلبها وتفوق الآثار الإيجابية، ولمواجهة هذه التحديات يجب على الدول العربية أن تحرز تكاملا اقتصاديا بدلا من أن تبقى متشتتة حتى تستطيع التصدي للدول العظمى والتجمعات الإقليمية.

فالتكامل الاقتصادي العربي في ظل هذه الظروف يعد حتمية وضرورة بالنسبة لكل للدول العربية حتى تحسن من أدائها الاقتصادي على الساحة الدولية من جهة، وتجعل من اندماجها في النظام التجاري العالمي الجديد اندماجا موفقا يعود عليها بالفائدة، وهذا نظرًا للمزايا العديدة التي يتيحها والفرص الكثيرة التي سيوفرها للإقليم العربي، وهكذا ينبغي على الدول العربية العمل على دفع مسار التكامل من خلال تفعيل المحاولات السابقة والانطلاق في مشاريع تكاملية جديدة.

المبحث الرابع: تطور القضايا المتعلقة بتحرير التجارة العالمية

إن اتفاقية إنشاء المنظمة تنص على عقد مؤتمرات وزارية لبحث ما يطرح من قضايا على المنظمة، حيث يعقد المؤتمر الوزاري مرة على الأقل كل سنتين من أجل اتخاذ القرارات الضرورية والهامة المتعلقة بالتحرير المتواصل للتجارة وضمان أداء المنظمة لدورها على أكمل وجه.

تتمثل المؤتمرات الوزارية التي عقدت في مؤتمر سنغافورة 1996، ومؤتمر جنيف 1998، ومؤتمر سياتل 1999، ومؤتمر الدوحة 2001، ومؤتمر كانكون 2003، ومؤتمر هونغ كونغ 2005، ومؤتمر جنيف 2008 ومؤتمر جنيف 2011 ومؤتمر بالي 2013 والتي يتم تناولها في المطالب التالية:

- **المطلب الأول: المؤتمرات قبل سياتل**
- **المطلب الثاني: مؤتمر سياتل**
- **المطلب الثالث: المؤتمرات بعد سياتل**

المطلب الأول: المؤتمرات قبل سياتل

تتمثل في المؤتمرات التالية:

الفرع الأول: مؤتمر سنغافورة

هو أول مؤتمر للمنظمة العالمية للتجارة منذ دخولها حيز التنفيذ وقد عقد في سنغافورة في الفترة من 10 إلى 13 ديسمبر 1996 وقد اشترك فيه وزراء التجارة الخارجية والمالية والزراعة لأزيد من 120 دولة.

الهدف الأساسي لهذا المؤتمر هو تقييم درجة تنفيذ الدول الأعضاء للالتزامات المقدمة في إطار المنظمة العالمية للتجارة وتقييم السياسات التجارية في ظل اتفاقية مراكش وآلية مراجعة السياسات التجارية. كذلك يهدف إلى مواصلة المفاوضات حول بعض القضايا التي لم تحسم في مراكش، واختبار أداء المنظمة منذ إنشائها حتى انعقاد هذا المؤتمر.

أولا: القضايا المطروحة في المؤتمر

تضمن جدول أعمال المؤتمر ستة موضوعات أساسية تضمنها الإعلان الوزاري الصادر[1] ويمكن تلخيصها على النحو التالي:

[1] - WTO, Ministerial Conference, Singapore, 9-13 December 1996, Singapore, Ministerial Declaration (pages 8).

1- التجارة والبيئة

هو موضوع تناولته الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي[1]، وأصرّت الدول المتقدمة على مناقشته في هذا المؤتمر من أجل وضع معايير بيئية معينة تلتزم بها جميع الدول الأعضاء، من أجل التوصل إلى اتفاقية متعددة الأطراف لتنظيم العلاقة بين التجارة والبيئة. أما الدول النامية فقد عارضت هذا الموضوع تخوفا من أن تستعمله الدول المتقدمة كذريعة للحماية أحادية الجانب لتحد من تدفق صادرات الدول النامية إلى أسواقها. ولكن حاليا توجد معايير موحدة ومقاييس عالمية لحماية البيئة، إضافة إلى هذا يجب على الدول النامية المساهمة في وضع أي معايير أو قواعد بيئية جديدة.

2- العلاقة بين التجارة وسياسات المنافسة

هو موضوع لم تتحمس له الولايات المتحدة الأمريكية وأغلبية الدول النامية بينما أيده الاتحاد الأوروبي وبعض الدول النامية، فمعارضة هذا الموضوع تستند إلى أن اختلاف مستويات النظم التشريعية قد يترتب عليه نتائج سلبية في الاقتصاديات النامية بسبب مستوى المنافسة. وهكذا تضمن إعلان سنغافورة إنشاء مجموعة عمل لدراسة موضوع التجارة وسياسات المنافسة والتوصل إلى اتفاق متعدد الأطراف في إطار المنظمة بهذا الشأن كحل وسط بين الأطراف المؤيدة والمعارضة.

3- إجراءات تسهيل التجارة

قدم الاتحاد الأوروبي هذا الموضوع من أجل التوصل إلى اتفاقية متعددة الأطراف تتضمن إطار عام لقواعد وترتيبات تستند لكل من الاتفاقية المنشئة للمنظمة وقواعد وترتيبات الغات 1994، وتهدف إلى تخفيض وتبسيط الإجراءات المرتبطة بالتجارة بين الدول الأعضاء في المنظمة وإزالة العراقيل الإدارية والبيروقراطية. ونظرا لمعارضة الدول النامية لهذا الموضوع تم الاتفاق على إنشاء مجموعة عمل تقوم بتحليل ودراسة هذا الاقتراح وتأثيراته المختلفة على الدول النامية كحل توفيقي بين الطرفين. وهنا المعارضة ليست ضد الإجراءات التسهيلية في حد ذاتها وإنما ضد الاتفاقية متعددة الأطراف التي قد تكون معاكسة للسياسات والإمكانيات المتاحة في الدول النامية.

4- العلاقة بين التجارة والاستثمار

كذلك طرح هذا الموضوع من قبل الدول المتقدمة بهدف التوصل إلى اتفاقية متعددة الأطراف للاستثمار المباشر؛ لكن الدول النامية عارضته بشدة بحجة أنه يوجد اتفاقية في إطار المنظمة العالمية للتجارة تنظم الجوانب التجارية المرتبطة بالاستثمار والتي تمت مراجعتها سنة 2000، مما لا يستدعي وضع اتفاقية متعددة الأطراف بهذا الخصوص. كذلك إن مثل هذه الاتفاقية قد يقضي على قدرة الدول النامية في وضع السياسات الاقتصادية والاستثمارية وفقا لما يتلاءم مع ظروفها التنموية.

[1]- - محسن أحمد هلال، موضوعات البيئة بين التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية، بحث مقدم في الندوة الوطنية للدول العربية عن التجارة والبيئة، وزارة التجارة والتموين، القاهرة، 29-30 جويلية 1998، ص18.

5- التجارة ومعايير العمل

اقترح هذا الموضوع من طرف الولايات المتحدة الأمريكية لمنع عمل الأطفال في الدول النامية والذي يعتبر ضد حقوق العمل؛ لكن الدول النامية رفضت بشكل قاطع مناقشته لأنها تعتبره خارج نطاق المنظمة وهو من اختصاص منظمة العمل الدولية[1]. والسبب الفعلي لرفض هذا الاقتراح يتمثل في الإدراك التام لغاية الدول المتقدمة من وراء استخدام معايير العمل هذه، حيث سوف تستعملها كوسيلة حمائية تمنع تدفق صادرات الدول النامية إلى أسواقها بسبب عدم التزامها بهذه المعايير[2].

6- الشفافية في المشتريات الحكومية

الهدف من طرح هذا الموضوع للمناقشة هو وضع اتفاق متعدد الأطراف يتعلق بالشفافية في المشتريات الحكومية[3]، وقد اقترحت نصوص للاتفاق من طرف الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي واليابان وأستراليا، لكن الدول النامية عارضتها. ولذلك تم الاتفاق على إنشاء مجموعة عمل لدراسة أهمية وجود اتفاقية متعددة الأطراف تتعلق بالموضوع ومدى أهمية التفاوض فيها.

هكذا يمكن اعتبار مؤتمر سنغافورة مواجهة بين الدول المتقدمة الساعية لتحقيق مصالحها بطرحها للمواضيع والدول النامية المدافعة عن مصالحها برفضها لمعظم الاقتراحات، كذلك هو فرصة للمطالبة بتعزيز التكامل بين هذه الدول في النظام المتعدد الأطراف[4].

ثانيا: إعلان المؤتمر

على ضوء مواقف الدول التي شاركت في المؤتمر جاء إعلان سنغافورة في النقاط التالية:

1- أهمية استكمال المفاوضات التي لم يتم الانتهاء منها فيما يخص تحرير تجارة المنتجات.

2- الاستمرار في بحث مسائل التجارة والبيئة والتنمية الاقتصادية من طرف لجنة التجارة والبيئة.

3- رفض وضع معايير للعمل وتفويض منظمة العمل الدولية في بحث هذا الموضوع.

4- إعطاء الأولوية لتنفيذ اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة والالتزامات التي قدمتها الدول الأعضاء في المنظمة.

5- وضع إجراءات خاصة بالمعاملة التفضيلية للدول الأقل نموا المتضررة من تحرير التجارة وإعفاءها من بعض الالتزامات.

6- إنشاء مجموعات عمل لدراسة بعض المواضيع المطروحة من قبل الدول المتقدمة والتي لقيت معارضة من الدول النامية.

---

[1]- صباح نعوش، مرجع سبق ذكره، ص130.

[2]- السعيد قاسم، التجارة ومعايير العمل في إطار المنظمة العالمية للتجارة، بحث مقدم إلى مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية في اتفاقات التجارة العالمية، ص 391-399.

[3] - WTO, Ministerial Conference, Singapore, OP.Cit, p8.

[4]- مراد عبد الفتاح، منظمة التجارة العالمية والعولمة والإقليمية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، د ت ن، ص 527.

إن المؤتمر الوزاري يعتبر مواصلة للحوار واستكمالا للمفاوضات حول بعض المسائل التي لم يتم الانتهاء منها في المرحلة التي تسبق كل مؤتمر وزاري، كما يعتبر مجالا تطرح فيه أفكار ومواضيع جديدة تستحق البحث والنقاش.

في هذا المؤتمر الوزاري جل المواضيع التي طرحت كانت من قبل الدول المتقدمة، لذا كانت تلقى معارضة من الدول النامية وهذا بسبب وضعيتها الاقتصادية الضعيفة من جهة، وبسبب ما قد تلحقه هذه المواضيع المطروحة من إضرار لمصالحها من جهة أخرى. وهذا ما يدل على أن الدول النامية على يقظة ومتفطنة لما تحاول الدول المتقدمة حياكته ضد مصالحها، لذا يجب عليها أن تكون متضامنة فيما بينها ومتحدة وأن تتضافر جهودُها حتى تقدر على مواجهة مطالب الدول المتقدمة. وحتى يتم التوصل إلى حل توافقي بين الدول المتقدمة والنامية خلال أي مؤتمر وزاري بشأن نقاط التعارض، تنشأ مجموعات عمل لدراسة الموضوعات المقترحة، ومدى ارتباطها بالتجارة الدولية، ومدى مناسبة تناولها في إطار منظمة التجارة العالمية، ومدى تأثيرها على اقتصاديات الدول النامية؛ ففي مؤتمر سنغافورة خصصت مجموعات العمل هذه لدراسة مواضيع العلاقة بين التجارة والاستثمار، وبين التجارة والمنافسة وتسهيل التجارة والشفافية.

الفرع الثاني: مؤتمر جنيف

هو ثاني مؤتمر للمنظمة العالمية للتجارة عقد بجنيف في الفترة بين 18 و20 ماي 1998؛ وكان الهدف الأساسي له مراجعة مدى وفاء الدول بالالتزامات التي قدمتها في إطار المنظمة العالمية للتجارة والبحث عن حلول للمشاكل المواجهة في مجال التطبيق، إضافة إلى تقييم السياسات التجارية متعددة الأطراف ومحاولة طرح موضوعات جديدة للنقاش وتحديد مدى إمكانية الدخول في مفاوضات إذا استدعى الأمر ذلك.

أولا: الموضوعات والقضايا المطروحة في المؤتمر

1- التجارة الإلكترونية

كانت المرة الأولى التي يطرح فيها هذا الموضوع، فتم الاتفاق على إعداد برنامج عمل حول التجارة الإلكترونية باعتبارها مسألة ضرورية يجب إخضاعها لمبادئ المنظمة العالمية للتجارة مع مراعاة الاحتياجات الاقتصادية والفنية للدول النامية. كما تم الاتفاق على عدم فرض رسوم جمركية على الرسائل الإلكترونية حتى إنهاء لجان المنظمة دراسة برنامج العمل الخاص بهذا الموضوع[1].

[1] - WTO, Ministerial Conference, Second session, Geneva, 18-20 May 1998, Ministerial Declaration, p8.

2- خفض التعريفات الجمركية على السلع الصناعية

طالبت معظم الدول بمفاوضات جديدة حول تخفيض أكبر للرسوم الجمركية على السلع الصناعية، وهو ما يخدم أكثر الدول الصناعية.

3-التوافق والتنسيق بين المنظمة العالمية للتجارة والمنظمات الأخرى

أي تحقيق توافق وتناسق بين المنظمة العالمية للتجارة والمنظمات الأخرى خاصة صندوق النقد الدولي والأنكتاد والبنك الدولي، وزيادة تفعيل التعاون معهم لتجسيد الاتفاقية الخاصة بهذا الشأن[1].

4- الشفافية في عمل المنظمة

طالب العديد من المشاركين في هذا المؤتمر بضرورة توافر الشفافية في أعمال المنظمة من خلال إتاحة كل المستندات الخاصة بذلك من أجل تدعيم الثقة أكثر، كذلك تمت الدعوة إلى الحفاظ على الطابع الحكومي للمنظمة، وعدم تعاملها مع مؤسسات غير حكومية في مجال تسوية النزاعات.

5- اتفاقية التجارة الإقليمية

في هذا المؤتمر نوقشت فكرة التجارة الإقليمية من حيث ضرورة توافق الاتفاقيات الخاصة بها مع أحكام المنظمة العالمية للتجارة ومدى إسهامها في تحرير التجارة والتنمية الاقتصادية دون إلحاق الضرر بالدول النامية.

6- التجارة والتمويل

اقترحت هذه الفكرة من طرف الدول النامية لبحث العلاقة بين النظام التجاري العالمي والنظم التمويلية والنقدية من أجل حماية التجارة العالمية متعددة الأطراف من الاختلالات النقدية والمالية الخارجية، إلا أن الدول المتقدمة رفضتها.

7- التجارة والمديونية

الدول النامية طرحت هذا الموضوع من أجل إيجاد حل لمشكلة المديونية الخارجية في ظل المنظمة، بينما الدول المتقدمة عارضته باعتباره خارج اختصاصات المنظمة.

8- نقل التكنولوجيا

حاولت الدول النامية معالجة قضية نقل التكنولوجيا الحديثة إليها من خلال ربطها بالتجارة العالمية في إطار المنظمة، إلا أن الدول المتقدمة رفضت هذا بحجة أنه ليس من اختصاص المنظمة.

ثانيا: إعلان المؤتمر

من خلال الموضوعات التي طرحت للنقاش، تم الإعلان عما يلي:

1- الحث على ضرورة تنفيذ اتفاقيات الأوروغواي لتقييم ذلك في المؤتمر الثالث للمنظمة.

---

[1]- محمد خالد المهايني، المشاكل والصعوبات التي تواجه الدول العربية في تنفيذ اتفاقيات التجارة العالمية، بحث مقدم في المؤتمر العربي الثالث حول التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية في ضوء مفاوضات برنامج عمل الدوحة: الفرص والتحديات أمام الدول العربية، دمشق، مارس 2008، ص 43.

2- التأكيد على رفض موضوع معايير العمل.

3- إسداء مهمة التحضير والإعداد للمؤتمر الوزاري الثالث للمجلس العام للمنظمة بالتركيز على مراجعة تنفيذ اتفاقيات الأوروغواي؛ وبرنامج للمفاوضات حول الزراعة والخدمات حسب ما اتفق عليه في الأوروغواي؛ والموضوعات الجديدة التي تقترحها الدول الأعضاء للتفاوض؛ وإصدار إعلان مستقل للتجارة في الخدمات.

في مؤتمر جنيف طرحت مواضيع جديدة للنقاش وقد كان للدول النامية نصيب منها من حيث الاقتراح كعلاقة التجارة بالتمويل والمديونية ونقل التكنولوجيا والتي واجهت رفضا من قبل الدول المتقدمة بحجة أنها لا تخضع لاختصاص المنظمة العالمية للتجارة، ولكن في الواقع الرفض الحقيقي يعود لأن هذه المواضيع قد تحقق مصالح إضافية للدول النامية وقد تقضي على بعض نقاط القوة للدول المتقدمة. من خلال هذا المؤتمر يتضح أن الدول النامية أصبحت أكثر فعالية في مشاركتها في المؤتمرات حيث طرحت مواضيع تهمها وعارضت تلك التي لا تخدم مصالحها والمطروحة من قبل الدول المتقدمة.

المطلب الثاني: مؤتمر سياتل

هو ثالث مؤتمر للمنظمة عقد في الفترة الممتدة بين 30 نوفمبر و02 دسمبر 1999 بمدينة سياتل الأمريكية وكان يهدف إلى تقييم تنفيذ الدول الأعضاء لاتفاقيات الأوروغواي وتحسين النظام التجاري العالمي خاصة في مجال الخدمات[1]، وإلى إطلاق دورة جديدة من المفاوضات تدوم لثلاث سنوات سميت بدورة الألفية نظرا لحلول الألفية الثالثة[2].

الفرع الأول: القضايا المطروحة في المؤتمر

من أهم المواضيع التي طرحت ما يلي:

1- قطاع الزراعة واستكمال تحريره

حيث أن هذا القطاع لم يحرر كليا في جولة أوروغواي، بل تم تخفيض نسب معينة للرسوم الجمركية وإلغاء جزئي فقط للدعم الممنوح، وكانت الولايات المتحدة الأمريكية في هذا المؤتمر تهدف إلى المزيد من التحرير، على خلاف الاتحاد الأوروبي الذي يطالب بمعاملة خاصة للقطاع الزراعي أي وجوب إبقاء بعض القيود[3].

[1] - World Trade Organization, Seattle, What is at stake? Resource Booklet for the Seattle Ministerial Meeting, 1999, p23-26.

[2]- عبير محمد البرنس، ردود الأفعال حول مؤتمر سياتل وموقف البلاد العربية، السياسة الدولية، العدد 139، جانفي 2000، ص 213.

[3]- خالد عبد العزيز الجوهري، قراءة في أوراق سياتل التناقض بين الحرية والعدالة، مجلة السياسة الدولية، العدد 139، جانفي 2000، ص194-195.

2- قطاع الخدمات

كذلك طولب في هذا المؤتمر بمزيد من التحرير للخدمات في كل المجالات.

3- قضايا الإغراق

كذلك نوقشت هذه القضية لما لها من تأثير على اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية حيث طلب اليابان من أمريكا في هذا المؤتمر مراجعة القوانين الأمريكية المكافحة للإغراق، ولكن أمريكا رفضت إدراج قوانينها الخاصة ضمن المنظمة.

4- قضية المنسوجات والملابس الجاهزة

رغم أن اتفاق الأوروغواي نص على تحرير هذا المجال، إلا أن الدول المتقدمة لا تزال تضع العراقيل لتحد من تدفق منتجات الدول النامية إلى أسواقها، وهذا لأنها تملك ميزة تنافسية أكبر منها في هذا الشأن.

5- ربط التجارة بمعايير العمل والبيئة

بقيت نفس نظرات المعارضة بين الطرفين أي بين الدول المتقدمة وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية والدول النامية؛ فمن خلال هذا الموضوع تريد الولايات المتحدة الأمريكية القضاء على أهم عنصر للإنتاج في السلع الزراعية وبعض السلع الصناعية والخدمات والمتمثل في العمل، والذي يعطي قدرة تنافسية عالية للدول النامية، وقد استخدمت الولايات المتحدة الأمريكية هذه النقطة كحجة لحماية حقوق الإنسان واحترام معايير العمل الدولية[1].

6- التجارة الإلكترونية

طرحت هذه الفكرة في مؤتمر جنيف وتم الاتفاق على عدم فرض رسوم جمركية على الرسائل الإلكترونية حتى إنهاء لجان المنظمة الدراسة، وقد قام كل من مجلس التجارة في الخدمات والسلع ومجلس اتفاقية حقوق الملكية الفكرية ولجنة التجارة والتنمية بإعداد تقرير يحتوي على التمييز بين ثلاثة أنواع من المعاملات في التجارة الإلكترونية كالتالي:

- معاملات الخدمات الكاملة، أي تلك التي تبدأ من عملية الاختيار والشراء والدفع وحتى التسليم.
- معاملات الخدمات التي تبدأ من عملية الاختيار ثم الشراء والدفع أما التسليم فيتم بالطرق التقليدية.
- معاملات تتضمن وظيفة الاتصال.

وتم الاتفاق على أن التعامل يكون وفقا للاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات دون التمييز بين الطرق التكنولوجية للتسليم، ولم يتم تصنيف بعض المنتجات المتاحة عبر الإنترنيت هل هي خدمات أم سلع مثل البرمجيات الجاهزة والكتب.

[1]- محمد منير زهران، ندوة مؤتمر منظمة التجارة العالمية في سياتل، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 256، جوان 2000، ص116.

في هذه الفترة زاد التعامل بالتجارة الإلكترونية، حيث كانت 7.8 مليار دولار في 1998، وأصبحت 13 مليار دولار في 1999، حيث أشادت بعض الإحصائيات التقديرية في تلك الفترة إلى أن حجم المعاملات المالية والشراء عبر الانترنت يتضاعف مرة كل مئة يوم، أي يتوقع أن يصل حجم التجارة الإلكترونية في عام 2005 إلى أكثر من 186 مليار دولار[1].

7- المسائل الخاصة بتنفيذ نتائج جولة الأوروغواي

هي تعد من المسائل الشائكة وخاصة بالنسبة للدول النامية التي طالبت بتمديد الفترات الانتقالية في بعض الاتفاقات كالجوانب التجارية المرتبطة بالاستثمار وحقوق الملكية الفكرية والتقييم الجمركي، إضافة إلى تعديل بعض الاتفاقات كمكافحة الإغراق، واتفاقية المنسوجات والملابس الجاهزة واتفاقية الدعم، كذلك بعض القضايا كقواعد المنشأ والقواعد الفنية المتعلقة بالتجارة. فكانت معارضة الولايات المتحدة الأمريكية شديدة فيما يخص تعديل الاتفاقات ومرنة فيما يخص تمديد الفترات الانتقالية ومعالجة بعض النقاط خاصة بالنسبة للدول الأقل نموا، أما الاتحاد الأوروبي واليابان فقد أيدا التفاوض في تعديل بعض الاتفاقات.

8- النفاذ إلى الأسواق

لقد تضمن النقاش كافة السلع الصناعية وحجم الخفض في الرسوم الجمركية والإجراءات غير الجمركية بالتركيز على المعاملة الخاصة للدول النامية.

9- التجارة والاستثمار

أصرّ الاتحاد الأوربي على استمرار دراسة هذا الموضوع بدعم بعض الدول النامية بينما لم تتحمس له الولايات المتحدة الأمريكية.

10- التجارة وسياسات المنافسة

تستمر الدول النامية في معارضة هذه النقطة أمام إصرار الاتحاد الأوروبي وبعض الدول المتقدمة.

11- الشفافية في المشتريات الحكومية

أيدت هذا الموضوع الولايات المتحدة الأمريكية وأصرت على أهمية الوصول إلى اتفاق بهذا الشأن.

من خلال كل النقاط المطروحة للنقاش في المؤتمر ساد الصراع بين مؤيد ومعارض، فالكل يبحث عن مصالحه دون النظر إلى الطرف الآخر وإثارة الجدل حول مستقبل المنظمة والنظام التجاري العالمي متعدد الأطراف، مما أدى إلى فشل المؤتمر، كذلك زادت المشاكل بعد مظاهرات سياتل التي قادتها منظمات غير حكومية (حوالي700 منظمة) والتي لها سلطة على التجارة العالمية مثل ميكروسوفت وبوينغ.

[1]- سمير صارم، معركة سياتل من أجل الهيمنة، دار الفكر، بيروت 2001، ص 67.

الفرع الثاني: أسباب فشل المؤتمر

تنحصر أسباب فشل هذا المؤتمر في نوعين[1]: موضوعية كعدم اتفاق المتفاوضين حول المواضيع المطروحة وصعوبة وتعقد هذه الأخيرة وخاصة مشكلة المنتجات الزراعية التي لم يتوصل إلى حلها[2]، وأخرى تنظيمية كعدم تناسب توقيت المؤتمر مع طبيعة المواضيع المطروحة وسوء إدارة المؤتمر ونقص الخبرة للمدير العام للمنظمة والمظاهرات وأعمال العنف التي سادت محيط قاعة المؤتمر.

وعليه يمكن تلخيص الأسباب فيما يلي:

1- الشك في المنظمة العالمية للتجارة الذي انتاب بعض الدول وخاصة الدول النامية على أنها ليست سوى وسيلة لتحقيق مصالح الدول المتقدمة.

2- عدم الثقة الذي أصبحت تبديه الدول النامية اتجاه الشركات متعددة الجنسيات التي تحاول السيطرة على حركة التجارة العالمية وتحويل هذه الدول إلى مجرد تابع لها.

3- التناقض بين الدول المتقدمة ذاتها في بعض النقاط: الزراعة، والإغراق، والدعم.

4- نقص الخبرة في المنظمة من ناحية الإعداد والإدارة الجيدة للمؤتمرات لمواجهة التناقضات.

5- منع فتح الأسواق الأمريكية أمام صادرات الدول الأخرى ومحاولة فرض بعض الإجراءات العقابية.

6- عدم التوازن بين الدول المتقدمة والدول النامية[3].

7- تهميش الدول النامية في مناقشة المحادثات التجارية التي تمت في أغلب الأحيان في الغرف الخضراء، أي يتم الاتفاق على مواضيع معينة بين مجموعة مختارة من الدول، ثم تعرض فقط على الدول الأخرى.

لقد شمل مؤتمر سياتل مواضيع كثيرة تتعلق بتلك التي وضعت لها مجموعات عمل في المؤتمرين الأول والثاني وأخرى جديدة. وخلال هذا المؤتمر نشب خلاف حاد بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي واليابان والدول النامية[4]، فكانت هناك مطالب للولايات المتحدة الأمريكية اتجاه اليابان والاتحاد الأوروبي، ومطالب لليابان اتجاه الولايات المتحدة الأمريكية، ومطالب للدول النامية اتجاه الدول المتقدمة. فالخلاف كان يتصاعد وفقا لزيادة تعارض المصالح أي كل طرف يبحث عن مصالحه دون مراعاة الأطراف الأخرى، خاصة الدول النامية التي همشت طيلة هذا المؤتمر، مما أدى إلى اشتداد الصراع وبالتالي إلى فشل هذا المؤتمر.

---

[1]- توماس جوجيسيان، رسالة سياتل، مظاهرات صاخبة ومفاوضات ساخنة، الأهرام الاقتصادي، العدد 1613، 6 ديسمبر 1999، ص22-24.

[2]- صباح نعوش، مرجع سبق ذكره، ص126.

[3]- محمد علي حوات، العرب والعولمة: شجون الحاضر وغموض المستقبل، مكتبة مدبولي، 2002، ص 124.

[4]- نيفين حسين شمت، التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والعالمية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، 2010، ص 129.

المطلب الثالث: المؤتمرات بعد سياتل

تتمثل في المؤتمرات التالية:

الفرع الأول: مؤتمر الدوحة

هو رابع مؤتمر للمنظمة عقد في قطر في الفترة من 9 إلى 14 نوفمبر 2001 بمشاركة 142 دولة إضافة إلى الصين التي انضمت إلى المنظمة خلال هذا المؤتمر لتصبح الدولة 143. فبعد الفشل المحقق في سياتل، فإن هذا المؤتمر يهدف إلى الحفاظ على المنظمة وتحسين آلياتها لتقوم بوظائفها وتحقق أهدافها وتتجاوز كل العراقيل، والعمل على تفادي الركود الاقتصادي حيث كان هناك تراجع في معدلات نمو التجارة العالمية من 10% سنة 2000 وهو أعلى معدل حقق خلال العشرية الأخيرة إلى 2% سنة 2001 والذي يعد أضعف معدل حقق خلال العشريتين الأخيرتين[1]. إضافة إلى التمهيد لمفاوضات جديدة بتوفير كل الظروف الملائمة لها وإنجاح مؤتمر الدوحة، حيث تم إرسال مشروع البيان الختامي للمؤتمر قبل شهر من انعقاده إلى الدول الأعضاء لتبحثه وتبدي الملاحظات بشأنه. كذلك تم تحديد أسباب الفشل في سياتل وتحضير مسبق لكيفية تسوية الخلافات التي قد تحدث وعدم تكرار سيناريو سياتل، فالولايات المتحدة الأمريكية كانت شديدة الحرص على إنجاح هذا المؤتمر خاصة انه جاء عقب تداعيات أحداث 11 سبتمبر.

أولا: القضايا المطروحة في المؤتمر

لقد نوقشت مواضيع عديدة أهمها ما يلي:

1- تجارة السلع الزراعية

حيث طلبت الولايات المتحدة الأمريكية والدول المؤيدة لها الإسراع في تحرير تجارة السلع الزراعية، بينما موقف الاتحاد الأوروبي تمثل في الدعوة إلى استمرار الدعم للسع الزراعية وعدم طرح أي التزامات حول هذا المجال في إطار المنظمة.

2- البيئة

أتيحت الفرصة لمناقشة القيود الحمائية البيئية التي ترغب الدول المتقدمة في وضعها والتي تشكو منها الدول النامية؛ وهذا ما يمكن اعتباره موافقة مبدئية عل مطالب الدول المتقدمة في هذا المجال حتى ولو كانت على حساب الدول النامية مما سيعرقل دخول منتجاتها إلى أسواق الدول المتقدمة.

3- تجارة المنسوجات

طالبت الدول النامية وعلى رأسها الهند بتحرير هذا المجال من التجارة لأن الدول المتقدمة استمرت في تقييده، إلا أنه لم يتخذ بشأنه أي حل بحجة أن شدة التعارض قد تؤدي إلى فشل المؤتمر.

[1] - Evolution du commerce de marchandises et de la production, Rapport annuel de l`OMC, Revue problèmes économiques, Revue hebdomadaire, 9 octobre 2002, N 2779, France, p 7.

4- الصحة العامة وحقوق الملكية الفكرية

أمام الخلافات السائدة بين الدول المتقدمة والنامية والتعارض في المصالح، استطاعت الدول النامية أن تحقق نقطة إيجابية لصالحها، حيث صدر بيان وزاري منفصل بعد الاجتماعات يؤكد على حق هذه الدول في اتخاذ كل الإجراءات والتدابير لحماية الصحة العامة والترخيص الإجباري لها بإنتاج الأدوية الرئيسية محليا دون موافقة الشركات العالمية صاحبة براءات الاختراع الأصلية.

5- التجارة الدولية وعلاقتها بالاستثمار والمنافسة والمشتريات الحكومية

حتى لا يزيد الخلاف بين الأطراف المتعارضة حول هذه المواضيع، فقد اتفق على استمرار التفاوض حولها، مع إعطاء أهمية خاصة للتفاوض حول القواعد والآليات اللازمة لتفعيل تطبيقها وعلاقاتها بالتجارة كمرحلة أولية، وأن تخضع لقبول أو رفض الدول الأعضاء بأسلوب التراضي.

ثانيا: الإعلان الختامي للمؤتمر

صدر إعلان المؤتمر في يوم إضافي وقد تضمن المواضيع التالية:

1- ضرورة البدء في برنامج عمل موسع يشمل كل الموضوعات الخلافية وتحددت توقيتاته كالتالي:

- الانتهاء من صياغته مع نهاية 2002 وقبل المؤتمر الخامس.
- الانتهاء من مفاوضات تحسين وتوضيح مفهوم تسوية المنازعات في نهاية ماي2003.
- الانتهاء من المفاوضات حول موضوعات وقضايا برنامج العمل الموسع ليس قبل جانفي2005.

2- يهتم برنامج العمل في أولوياته بالمسائل المتعلقة بالتنفيذ وضرورة التوصل لحلول مناسبة لها.

3- إجراء مفاوضات شاملة حول القطاع الزراعي من أجل المزيد من التحرير والتقليل من الدعم، مع التركيز على المعاملة الخاصة للدول النامية.

4- إجراء المفاوضات حول التجارة في الخدمات وإدخال المسائل المتعلقة بتنقل الأشخاص الطبيعيين ضمن هذه المناقشات.

5- إجراء المفاوضات حول المنتجات غير الزراعية وإلغاء الرسوم الجمركية، وتخفيض الرسوم الجمركية العالية والقيود غير الرسوم، مع الأخذ بعين الاعتبار وضع الدول النامية.

6- إصدار إعلان تفصيلي حول حق الدول النامية في اتخاذ إجراءات لازمة للصحة العامة والترخيص الإجباري لإنتاج الأدوية الرئيسية محليا بغير موافقة الشركات صاحبة براءات الاختراع، دون أن يضع قيود للحكومات في تحديد نوع الأمراض (الأوبئة).

7- إجراء المفاوضات حول علاقة التجارة بالاستثمار وبالسياسة التنافسية بعد الاجتماع الوزاري الخامس الذي ستحدد فيه أشكال المفاوضات.

8- إجراء المفاوضات حول الشفافية في المشتريات الحكومية بعد المؤتمر الوزاري الخامس وبناء على ما توصلت إليه مجموعة العمل المختصة بها مع مراعاة احتياجات الدول النامية.

9 –القيام بمفاوضات بعد الاجتماع الوزاري الخامس حول البضائع ونقلها والإفراج عنها ومحاولة مراجعة وتوضيح وتعديل المواد 5 و8 و10 من اتفاقية الغات 1994

10– الموافقة على مفاوضات حول توضيح وتحسين الإجراءات المتعلقة بالاتفاقات الإقليمية والمتعلقة بتسوية المنازعات.

11– إدراج العلاقة بين التجارة والبيئة في برنامج العمل الموسع تحت إشراف اللجنة المعنية بذلك، والتي ستقدم تقريرها إلى المؤتمر الوزاري الخامس.

12 –الاستمرار في عدم فرض رسوم جمركية على الصادرات الإلكترونية ومواصلة دراسة الترتيبات الخاصة بهذه التجارة حتى المؤتمر الخامس.

13– الموافقة على دراسة حول الاقتصاديات الصغيرة والضعيفة وإمكانية دمجها في النظام التجاري متعدد الأطراف.

14– الموافقة عل بحث القضايا المتعلقة بالتجارة والديون والتمويل للدول النامية تحت إشراف المجلس العام الذي يرفع تقريره حول ذلك في المؤتمر الخامس.

15– القبول ببحث العلاقة بين التجارة ونقل التكنولوجيا من قبل المجلس العام الذي يقدم تقريره حول ذلك في المؤتمر الخامس.

16– الاهتمام بالتعاون الفني وبناء القدرة في إطار المنظمة.

17– الاعتراف بأهمية تقديم المعونات الفنية والدعم وبناء القدرة للدول الأقل نمو من أجل تمكينها من الدخول في النظام التجاري العالمي ومنحها المعاملة الخاصة.

لقد تناول مؤتمر الدوحة المواضيع الحساسة المتعلقة بالسلع الزراعية والمنسوجات والتي تُبقي الدول المتقدمة على تقييدها سواء من خلال الدعم أو تطبيق نظام الحصص لمنع نفاذ صادرات الدول النامية إلى أسواقها؛ فكان هناك تعارض حول الموضوع بين مجموعة كيرنز (المتمثلة في الولايات المتحدة الأمريكية وأستراليا و18 دولة مصدرة للسلع الزراعية منها الأرجنتين والبرازيل) والاتحاد الأوروبي من جهة حول الزراعة، وبين الدول المتقدمة والدول النامية حول المنسوجات من جهة أخرى. إضافة إلى نقاط أخرى كقضايا البيئة والاستثمار والمنافسة والمشتريات الحكومية التي اتفق على مواصلة دراستها وبحثها.

رغم مساعي الدول النامية وتحذيراتها المتعددة للدول المتقدمة من استمرارها في فرض مصالحها على النظام التجاري العالمي وطرح مواضيع جديدة للتفاوض قبل الانتهاء تماما من معلقات الأوروغواي 1994، إلا أنها فشلت ونجحت الدول المتقدمة في تمرير كل موضوعاتها للتفاوض ووضعت لها مجالات زمنية محددة وملزمة وبحد أقصى 2005، بينما مواضيع الدول النامية وضعت لها مجموعات عمل للبحث والتي نتائجها تعتبر غير ملزمة.

أما النقطة الإيجابية في هذا المؤتمر هي حصول الدول النامية على انتصار مهم في قضية حقوق الملكية الفكرية وهو لا يمس تعديل في نصوصها ولكن يرتبط برفض تفسيراتها المتعسفة، ويتمثل

في الإعلان التفصيلي الذي يتضمن حق الدول النامية والأقل نموا في اتخاذ التدابير اللازمة لحماية الصحة العامة، وحقها في الترخيص الإجباري لإنتاج الأدوية الرئيسية محليا دون موافقة الشركات صاحبة براءات الاختراع، والأهم هنا أنه لم يتم تحديد الأمراض أو الأوبئة في البيان وهذا ما يدل على أن الدول النامية عندما تكون مجتمعة ومتضافرة يمكنها أن تحقق نقاطا إيجابية تفيدها.

الفرع الثاني: مؤتمر كانكون

هو المؤتمر الخامس للمنظمة العالمية للتجارة، عقد بالمكسيك بمدينة كانكون في الفترة من10الى14 سبتمبر 2003، فكان يهدف إلى الاستمرار في التفاوض حول بعض القضايا المطروحة في مؤتمر الدوحة التي لم تُستكمل أو وُضعت لها مجموعات للدراسة، ومراجعة مدى تنفيذ الموضوعات وبرامج العمل التي اتفق عليها.

أولا: القضايا المطروحة في المؤتمر

أهم الموضوعات التي طرحت ونوقشت في هذا المؤتمر تتمثل فيما يلي:

1- القضايا المتعلقة باتفاق حقوق الملكية الفكرية والصحة العامة

في أوت 2003 صدر قرار حول تنفيذ الإجراءات المتعلقة بحماية الصحة العامة وحقوق الملكية الفكرية، فتمت الموافقة على هذا القرار في المؤتمر، وهو يجيز للدول الأقل نموا وغير القادرة على تصنيع الأدوية بأن تقوم باستيراد الأدوية ذات الأسعار الرخيصة من الخارج في ظل وجود التراخيص الإجبارية وفقا لأحكام الاتفاق.

2- المفاوضات بشأن الزراعة

أكد المؤتمر على ضرورة تنفيذ ما تم الاتفاق عليه في مؤتمر الدوحة فيما يخص الزراعة. كما تم مراجعة مدى التقدم في هذا المجال، والإصرار على التجسيد الفعلي لأهداف مؤتمر الدوحة بهذا الخصوص، حيث أن الدول النامية لم تكن راضية عن مستوى الدعم المقدم في الدول المتقدمة، فلو كانت فعلا تسعى للقضاء على الفقر في العالم وتحقيق تنمية فعلية فعليها تخفيض مستويات الدعم بست مرات عما هو عليه[1].

3- المفاوضات بشأن المنتجات غير الزراعية

كذلك فيما يخص المنتجات غير الزراعية فقد تم إقرار وتأكيد ما اتفق عليه في مؤتمر الدوحة في مفاوضات فتح الأسواق أمام هذه المنتجات. أيضا تمت مراجعة ما تحقق فعلا وزيادة تفعيل التفاوض حول إجراءات تخفيض أو إزالة التعريفات الجمركية والقيود غير التعريفية خاصة على الصادرات ذات

[1] -www.hebdo.ahram.org.eg/arab/ahram/2003/9/10/dos1.htm

الأهمية بالنسبة للدول النامية، ومنح الدول النامية والأقل نموا معاملة تفضيلية في الالتزام بهذه التخفيضات.

4- المفاوضات المتعلقة بالخدمات

دعا المؤتمر إلى الاستمرار في الالتزام بتحرير قطاع الخدمات دون أي تمييز لقطاعات معينة، والاهتمام أكثر بالقطاعات التصديرية ذات الأولوية بالنسبة للدول النامية، كما ذكّر بالقيود الزمنية الموضوعة في اتفاقية تجارة الخدمات والتي ينتهي أجلها في منتصف مارس من سنة 2004 بالنسبة لإجراءات الوقاية. كما طالب بتكثيف المساعي للتفاوض وبحث ما تحقق في هذا الميدان، مع التأكيد على ضرورة التزام الأعضاء بالتبادل العادل حتى يتسنى للجميع النفاذ إلى الأسواق، مع العناية الخاصة بالدول النامية من أجل تحسين كفاءتها وقدرتها على تصدير خدماتها في القطاعات ذات الأهمية التصديرية بالنسبة لها.

5- قضايا مرتبطة بقواعد المنظمة

ركّز المؤتمر على القضايا المتعلقة بتحسين الشفافية في اتفاقات التجارة الإقليمية، وعلى قواعد الإغراق، والقواعد الخاصة بالدعم والإجراءات التعويضية، والعمل على البحث عن الحلول المناسبة.

6- التفاوض حول اتفاق التربس

قام المؤتمر بمراجعة ما نفذ من المفاوضات بشأن النظام متعدد الأطراف لتبليغ وتسجيل المؤشرات الجغرافية التي تمكن من تحديد المنشأ الأصلي لمنتجات الخمور والكحول.

7- التفاوض حول القضايا المرتبطة بالبيئة

تمت مراجعة التقدم في تنفيذ ما اتفق عليه حول قضايا التجارة والبيئة في مؤتمر الدوحة، وتم التأكيد على أهمية التعهد بتفعيل القضايا المتعلقة بالبيئة والتجارة الدولية.

8- التفاوض حول تسوية النزاعات

حث المؤتمر على استمرار واستكمال التفاوض حول تسوية النزاعات بين الدول الأعضاء، والانتهاء منها في أجل أقصاه ماي 2004.

9- التفاوض حول المعاملة الخاصة والتفضيلية

أكد المؤتمر على أن مبدأ المعاملة الخاصة والتفضيلية هو جزء لا يتجزأ من اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة. حيث أشاد بأهمية منح مثل هذه المعاملة للدول النامية حتى تكون قوية وقادرة على دخول الأسواق العالمية وتمت مراجعة ما نُفّذ في هذا المجال.

10- إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة

تمت مراجعة مدى الإنجاز والتطبيق للقضايا المتفق عليها المتعلقة بالتجارة والاستثمار، والاستمرار في التفاوض في هذا المجال بغرض التوصل إلى اتفاق يضمن تحقيق الشفافية والاستقرار

والشروط المناسبة لتدفق الاستثمارات عبر الحدود، وخاصة الاستثمارات المباشرة من أجل توسيع نطاق التجارة وتوفير المساعدات الفنية الضرورية لإنشاء طاقات التنمية في الدول الأقل نموا.

11- القضايا المتعلقة بالمنافسة والتجارة

قام المؤتمر بمراجعة ما تم تنفيذه مما اتفق عليه في مؤتمر الدوحة بهذا الخصوص وأكد على الالتزام به لتوفير شروط أكثر عدالة للمنافسة الدولية بتسهيل التعاون الاختياري لتعزيز المنافسة والقدرة على مواجهة الممارسات التي تضر بالتجارة الدولية وخاصة بالنسبة للدول النامية والأقل نموا. وطالب الأعضاء بتنفيذ المنافسة في أطرها التشريعية، والاهتمام بالدول النامية والأقل نموا ودعمها ومساعدتها فنيا حتى تتمكن من إقامة سياسات صناعية واجتماعية تتلاءم مع قواعد المنافسة، وهذا من خلال التعاون مع المنظمات الدولية الأخرى كالبنك الدولي، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.

12- القضايا المتعلقة بالشفافية في المشتريات الحكومية

تمت مراجعة ما تحقق في هذا الاتفاق مع الاستمرار في التفاوض حول إقامة اتفاق متعدد الأطراف للشفافية في المشتريات الحكومية. وآخر أجل لتقديم المقترحات في هذا الصدد هو نهاية جانفي 2004، مع مراعاة الدول النامية من حيث الفترة الانتقالية بما يلائمها، وإعطائها المساعدات الفنية المناسبة لها.

13- تسهيلات التجارة

أكد المؤتمر على بحث كل القضايا التي تهتم بتسهيل التجارة واستكمال ما تم التوصل إليه بهذا الشأن في المؤتمر السابق. خاصة في المواضيع المتعلقة بالنقل، والمرور، والتخليص الجمركي، والمعاملة التفضيلية للدول الأقل نموا وتقديم المساعدات الفنية لها لرفع مستواها في النقل وتدفق التجارة والاستفادة من الفرص التجارية الدولية، وهذا بتعاون المنظمة مع المنظمات الدولية الأخرى.

14- القضايا المتعلقة بالتجارة الخارجية مع الدول الصغيرة

تم التأكيد على ضرورة الاهتمام بمعاونة الدول الصغيرة والمهمشة واتخاذ الإجراءات المناسبة لإدماجها في النظام التجاري العالمي.

15- القضايا المتعلقة بالتجارة والديون والتمويل

أشاد المؤتمر بمواصلة بحث القضايا الخاصة بالعلاقة بين التجارة والتمويل والديون التي سبق مناقشتها في الدوحة.

16- القضايا المرتبطة بالتجارة ونقل التكنولوجيا

اهتم المؤتمر بالمستوى المحقق في هذه القضية وبضرورة تشجيع كل المشروعات القادرة على نقل التكنولوجيا عن طريق التدفقات السلعية والرأسمالية إلى الدول الأقل نموا.

17- القضايا ذات الصلة بالتجارة الالكترونية

تم التأكيد على عدم فرض أي رسوم جمركية على عملية انتقال التجارة الإلكترونية بين الدول الأعضاء، والاستمرار في بحث القضايا المتعلقة بالتجارة الإلكترونية.

18- القضايا المتعلقة بالتعاون الفني

ركّز المؤتمر على أهمية تفعيل الالتزامات المتعلقة بالتعاون الفني لمساعدة الدول النامية على المساهمة في النظام التجاري العالمي وعلى إقامة برامج لتدعيم قدرتها التنموية.

19- قضايا متعلقة بالدول الأقل نموا

تم الاهتمام بالانضمام الفعال للدول الأقل نموا للنظام التجاري العالمي من خلال الإسراع في اتخاذ الإجراءات اللازمة لتسهيل الوصول إلى الأسواق، وفتح الأسواق أمام صادرات الدول الأقل نموا دون أي قيود كمية أو نوعية.

20- القضايا السلعية

تم التأكيد على استمرار التفاوض في هذا المجال خاصة فيما يتعلق ببعض السلع التي تعتمد عليها الدول النامية في التصدير والتي تعتبر عرضة للتقلبات الحادة في الأسعار. كما أكد على ضرورة التعاون مع المنظمات الدولية في إيجاد حل لها.

21- الاتساق العالمي

تمت الإشارة إلى ضرورة الاستمرار في التعاون والتنسيق بشكل أكبر مع المنظمات العالمية الأخرى كالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي في مجال صنع السياسة الاقتصادية. حيث تم تشجيع مشروع الدعم المقدم من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي في إعلان أوت 1993 والذي يعمل على حل بعض المشاكل التي تعاني منها الدول النامية في محاولتها لتوسيع بيئتها التجارية.

22- مسائل الانضمام إلى المنظمة

تمت الموافقة على استكمال إجراءات انضمام نيبال وكمبوديا إلى المنظمة، وأيضا عضوية أرمينيا ويوغسلافيا. كما أكد على ضرورة تبسيط الإجراءات المتعلقة بالانضمام لتوسيع نطاقه من أجل تدعيم النظام التجاري العالمي متعدد الأطراف.

ثانيا: مسودة إعلان المؤتمر

لقد فشل المؤتمر الوزاري في التوصل إلى إعلان وزاري حول التقدم في مجريات المفاوضات وإعطاء التوجيهات الضرورية بسبب عدم توافق آراء وزراء الخارجية حول مسودة الإعلان. بل كان إعلانا مقتضبا يوجه رغبة الوزراء في مواصلة التفاوض وتضمن ما يلي:

– ضرورة تطبيق إجراءات تساعد على نفاذ المنتجات الزراعية إلى الأسواق وخاصة فيما يخص الدعم المحلي ودعم التصدير، والعمل على توسيع المعاملة التفضيلية للدول النامية في الزراعة لتحقيق الأمن الغذائي في هذه الدول.

– منح فترات أطول للدول النامية فيما يخص تخفيض التعريفات الجمركية بالنسبة لحدود الربط، وإعفاء الدول الأقل نموا منها، وفتح الأسواق أمامها دون قيود.

– إصدار توصيات حول قواعد مكافحة الإغراق، والقواعد الخاصة بالدعم، ودراسة القضايا المتعلقة بتحسين الشفافية ونظام العمل باتفاقات التجارة الإقليمية في ظل أحكام اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة.

– استكمال العمل على تنفيذ القضايا المتعلقة باتفاق تربس.

– العمل على مواصلة تنفيذ ما اتفق عليه لحماية البيئة، ومنع كافة التدابير التي تؤدي إلى إعاقة التجارة الدولية احتجاجا بالمعايير البيئية، وعلى استمرار التعاون بين المنظمة العالمية للتجارة والمنظمات الدولية لحماية البيئة.

– بذل المزيد من الجهود للتفاوض حول تسوية المنازعات والتوصل إلى حل مرض مما يؤثر إيجابا على النظام التجاري العالمي.

– إصدار العديد من القرارات بشأن المعاملة التفضيلية للدول النامية والأقل نموا في مجال اتفاقات الزراعة والمساعدات الفنية والدعم والتدابير الوقائية وتحرير الخدمات وأساليب الحماية وإجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة وحقوق الملكية وغيرها من الإجراءات الميسرة لنفاذ هذه الدول إلى الأسواق ومشاركتها في النظام التجاري الدولي بفعالية.

– تكوين مجموعات عمل جديدة لتوسيع الاهتمام بدراسة القضايا المتعلقة بالمنافسة والتجارة.

– إصدار توصيات للجنة التجارة والتنمية تحت إشراف المجلس العام للمنظمة بخصوص استمرار العمل في القضايا المتعلقة بالتجارة والدول الصغيرة.

– توصيات بتنفيذ برنامج عمل للإعداد للمؤتمر الوزاري القادم لتوضيح ما سيتم تنفيذه في القضايا المتعلقة بالتجارة والديون والتمويل.

– تكليف المجلس العام للمنظمة بمراجعة مدى تنفيذ اتفاق القضايا المتعلقة بنقل التكنولوجيا وكتابة توصيات يتم مناقشتها في المؤتمر القادم.

– بذل الجهود لإعفاء التجارة الالكترونية من الرسوم الجمركية وتشكيل مجموعات عمل إضافية للإعداد في هذا المجال للمؤتمر الوزاري القادم.

– العمل على تقوية التعاون والاتساق بين المنظمة العالمية للتجارة والمنظمات الدولية الأخرى.

– التأكيد على ضرورة تبسيط إجراءات الانضمام للمنظمة من أجل تعزيز وتقوية النظام التجاري متعدد الأطراف.

لقد جاء مؤتمر كانكون على أمل أن يحقق ما اتفق عليه في الدوحة إلا أنه فشل مما يدل على استمرار تعارض وجهات النظر بين الدول المتقدمة والنامية، وتصميم الدول المتقدمة على فرض آرائها وخدمة مصالحها الخاصة دون الاهتمام بالأطراف الأخرى وما قد يلحق بها من أضرار، وضُرب ما تم الاتفاق عليه من قبْل فيما يخص تحرير التجارة والمبادئ التي تقوم عليها عرض الحائط. كما اتضح جليا تخوف الدول النامية من زيادة الأعباء والقيود على اقتصادياتها عن طريق استخدام الدول المتقدمة لبعض المسائل كقيود أو عراقيل للتجارة مثل انتقال الأشخاص الطبيعية والمعايير الفنية للعمل وتدابير منح التراخيص والوقاية الطارئة، والعلاقة بين الاستثمار والتجارة، وبين التجارة والمنافسة، والشفافية في المشتريات الحكومية.

أيضا أرادت الدول النامية أن يتم التفاوض في كل موضوع على حدا وبصفة مستقلة ولفترات مختلفة نظرا لتأثير هذه المسائل على عمليات التنمية داخلها عكس الدول المتقدمة التي أرادت الإسراع فيها لما تحققه لها من مصالح وفوائد. وإضافة لهذا فإن الدول النامية طالبت بزيادة المساعدات لها، ليس في ميدان التدريب وتسهيل تطبيق الاتفاقات وإنما عن طريق بناء القدرات المؤسسية وتحليل الآثار المترتبة عن التطبيق، وإعطاء ميزة تنافسية للمؤسسات المحلية مقارنة بالمؤسسات أو الشركات متعددة الجنسيات في الدول المتقدمة.

كذلك بالنسبة للتراخيص الإجبارية وخاصة في مجال صناعة الأدوية، فقد نجحت الدول النامية خاصة الفقيرة والأقل نموا في استصدار قرار من المجس العام في 12 سبتمبر 2003، يسمح بالاستفادة من حق الترخيص الإجباري في صنع الكمية الكافية الضرورية من الأدوية لمواجهة بعض الأمراض الخطيرة والتي تقوم بإنتاجها دول متمكنة من أجلها وفي تعبئة خاصة وبأسعار معقولة مع منع تصديرها من قبل الدولة المستوردة لها، وتتم مراجعة هذا القرار سنويا.

كما تشبثت الدول النامية بموقفها من عمليات الدعم التي تطبقه الدول المتقدمة والذي طالما تمسكت به ورفضت مناقشته.

المؤتمر انتهى دون التوصل إلى توافق الآراء رغم ما تم من تحركات ملحوظة في مجال التشاور والتفاوض، فالكثير من الأمور بقيت عالقة تتطلب المزيد من المفاوضات، مما يدل على أن المؤتمر لم يكن ناجحا للأسباب التالية[1]:

– عدم موافقة الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي على تخفيض مستويات الدعم المحلي للزراعة ورفضهم لإزالة دعم الصادرات الزراعية وفقا لطلب الدول النامية التي تضررت من هذه السياسات.

– اعتراض الولايات المتحدة الأمريكية لمطلب دول غرب إفريقيا الخاص بإزالة الدعم الذي تقدمه لمزارعي القطن خلال 3 سنوات باعتباره السبب الرئيسي للانخفاض الشديد لصادراتها من هذه السلعة التي تعتبر الإيراد الرئيسي لها.

[1]- عادل محمد خليل، منظمة التجارة العالمية، آفاق المستقبل، جسر التنمية العدد 39، مارس 2005، ص6.

– محاولة الاتحاد الأوروبي واليابان إدراج مواضيع سنغافورة في الإعلان الوزاري وإصرارهم على بدأ التفاوض في الاستثمار والمنافسة والشفافية في المشتريات الحكومية، وتسهيل التجارة.

– ظهور مجموعة الـ 21 للدفاع عن مصالح الدول النامية وإصرارها على الحصول على امتيازات من الدول المتقدمة.

هذا الفشل جعل الدول المتقدمة تفقد الثقة في قيام نظام تجاري عالمي متعدد الأطراف يتميز بالفاعلية وراحت تفكر في العودة إلى تنشيط علاقاتها الثنائية والإقليمية بالشكل المناسب لمصالحها.

الفرع الثالث: مؤتمر هونغ كونغ

عقد المؤتمر السادس للمنظمة العالمية للتجارة بهونغ كونغ بالصين بتاريخ 13الى 18 ديسمبر 2005، بمشاركة 149 دولة عضو في المنظمة، وحوالي 30 دولة كأعضاء مراقبة تسعى للانضمام إلى المنظمة، والعديد من المنظمات الدولية والمؤسسات غير الحكومية. ويهدف هذا المؤتمر إلى إنقاذ برنامج عمل الدوحة من الانهيار وتحقيق الأهداف التي تضمنها الإعلان في قطر سنة 2001، كذلك إنقاذ المنظمة من الفشل وعدم تكرار فشل مؤتمر كانكون[1].

أولا: القضايا المطروحة في المؤتمر

أهم القضايا التي نوقشت ما يلي:

1- التفاوض حول الزراعة

تم التأكيد على إلغاء الدعم في أسرع وقت ممكن للقضاء على تشوهات التجارة في هذا المجال، وعلى تحديد ثلاثة مستويات لتخفيضات هامش الدعم المحلي (عالي، متوسط، وأدنى)، وعلى خفض الدعم المحلي الإجمالي وإعادة فحص معايير دعم الصندوق الأخضر، وبالموازاة يتم القضاء على كل أنواع الدعم المقدم للصادرات والمفروض إنهاؤها مع نهاية سنة 2013، وإلغاء الممارسات المتعلقة بمنح القروض للصادرات وضمانات القروض للصادرات أو برامج التأمين، وإلغاء تصدير المؤسسات التجارية الحكومية والمساعدات الغذائية في أفريل 2006[2].

2- النفاذ إلى الأسواق

نوقشت مسألة النفاذ إلى الأسواق من خلال التطرق إلى المعدل المتكافئ، وتحديد أربع مستويات للتخفيضات الجمركية، مع مراعاة ظروف الدول النامية الأعضاء فيما يخص المنتجات الحساسة أو ذات الأهمية الكبيرة بالنسبة لها، فيما يخص تطبيق هذه المعدلات. حيث تحدد هذه الدول مجموعة من

[1]- خليل عليان عبد الرحيم، الاقتصاديات النامية في ظل منظمة التجارة العالمية مع التطبيق على حالة المملكة العبية السعودية: الفرص والتحديات، مركز البحوث، الرياض، 2009، ص 225.

[2]- أحمد طلفاح، منظمة التجارة العالمية من الدوحة إلى هونغ كونغ، جسر التنمية، العدد 55، جوان 2006، ص13.

الخطوط الجمركية للمنتجات الخاصة بإتباع مؤشرات تقوم على معايير الأمن الغذائي وضمان البقاء والتنمية الريفية.

أيضا طُرحت قضية القطن من حيث النفاذ إلى الأسواق، والدعم المحلي، والمنافسة ودعم الصادرات، فيلغى الدعم المحلي بالنسبة للدول المتقدمة في 2006، والإعفاء من التعريفات والقيود بالنسبة للواردات القادمة من الدول الأقل نموا.

3- التفاوض حول المنتجات غير الزراعية

تم التأكيد على تخفيض التعريفات الجمركية وإلغاءها لتسهيل النفاذ إلى الأسواق. وعلى وجه الخصوص بالنسبة للمنتجات ذات الأهمية بالنسبة للدول النامية، ومراعاة الاحتياجات والمصالح الخاصة بها. والاهتمام بالاقتصاديات الصغيرة ومحاولة إقحامها في النظام التجاري العالمي وإعطاءها نفس مكانة الأعضاء الآخرين في المنظمة.

4- التوازن بين المنتجات الزراعية وغير الزراعية

تم حث المتفاوضين على إيجاد نوع من التوازن وتوافق توزيع الحصص بين المنتجات الزراعية وغير الزراعية وفقا لمبدأ المعاملة الخاصة والتفضيلية.

5- التفاوض حول الخدمات

تم التأكيد على العمل لمواصلة المفاوضات وتقييم التحرير التدريجي لتجارة الخدمات مع مراعاة ظروف وحجم اقتصاديات مختلف الأعضاء، وخاصة بالنسبة للدول النامية والأقل نموا والظروف الصعبة التي تعاني منها والتي لا تسمح لها بالخضوع للالتزامات المفروضة.

6- التفاوض حول القواعد

حيث تم إقرار ما جاء في إعلان الدوحة وحث المتفاوضين على مواصلة العمل والتمسك بالتفاوض حول القواعد.

7- التفاوض حول الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية

تم التأكيد على مواصلة التفاوض وإقرار ما جاء في الدوحة، للانتهاء من هذه المسألة في أقرب الآجال.

8- التفاوض حول البيئة

تمت الإشارة إلى العمل الجيد الذي وضع في هذا المجال من قبل لجنة التجارة والبيئة، ومحاولة الاستعلام حول العلاقات والاتصالات بين الأعضاء فيما يخص قواعد المنظمة العالمية للتجارة والالتزامات التجارية الخاصة الناتجة عن الاتفاقيات الثنائية ومتعددة الأطراف حول البيئة، والعمل على تبادل المعطيات والمعلومات بين لجنة المنظمة ولجان الاتفاقيات متعددة الأطراف.

9- التفاوض حول تسهيلات التجارة

تم التأكيد على مواصلة التفاوض بهذا الشأن.

10- التفاوض حول تسوية المنازعات

العمل على مواصلة التفاوض والحل السريع للمنازعات حسب جهاز تسوية المنازعات.

11- المعاملة الخاصة والتفضيلية

تواصلت الجهود لإقرار المعاملة الخاصة والتفضيلية وإعطاء أهمية للأعمال المنجزة وإتمام ما تبقى منها، مع تسليط الضوء دائما على مصالح وانشغالات واهتمامات الدول النامية والأقل نموا وإنهاء دراسة الاقتراحات في ديسمبر 2006.

12- اتفاق حقوق الملكية الفكرية والصحة العامة

التمسك بما يتم إقراره في جنيف بتاريخ 1 أوت 2004 بخصوص هذا الأمر، والعمل المنجز في 6 ديسمبر 2005 حول اتفاقية حقوق الملكية.

13- الاقتصاديات الصغيرة

تم الاهتمام ببرامج العمل حول الاقتصاديات الصغيرة ومطالبة الدول الأعضاء باتخاذ إجراءات تسهل انضمام الاقتصاديات الصغيرة إلى المنظمة والمشاركة في النظام التجاري العالمي.

14- التجارة والديون والتمويل

تمت الإشارة إلى الأعمال التي اتخذت وإلى التطورات الحاصلة في فحص العلاقة بين التجارة والديون والتمويل وفحص كل التوصيات والإجراءات المتخذة في إطار المنظمة العالمية للتجارة، ومطالبة المجلس العام بإعداد تقارير جديدة للدورة القادمة.

15- التجارة ونقل التكنولوجيا

تم تقييم علاقة التجارة وتحويل التكنولوجيا من أجل زيادة نسبة تحويل هذه الأخيرة إلى الدول النامية مع مطالبة المجلس العام بإعداد تقرير من أجل الدورة القادمة.

16- الجوانب المتصلة بتجارة حقوق الملكية الفكرية

تطرق المؤتمر إلى الشكاوى المطروحة في هذا المجال والمتعلقة بالانتهاكات أو بعض الأسباب الأخرى، وطالب الأعضاء بضرورة التفاوض والإنقاص من هذه الشكاوى.

17- التجارة الإلكترونية

تطرق المؤتمر إلى أهمية هذه التجارة وأشار إلى أن الأعمال حولها لم تنتهي بعد، وأكد على مواصلة عدم تطبيق الرسوم الجمركية عليها.

18- الدول الأقل نموا

نوه المؤتمر بضرورة إدخال هذه الدول إلى النظام التجاري متعدد الأطراف مع مراعاة الظروف الصعبة لهذه الدول ومصالحها خلال التفاوض، والعمل على مواصلة كل التسهيلات في كل ميادين التجارة خاصة في السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية.

19- الإدماج

نوقشت هذه المسألة لمالها من تأثير على تطوير تجارة الدول الأقل نموا وهذا من خلال طرح ما سبق إنجازه، والعمل على إنهاء الأعمال في نهاية ديسمبر 2006.

20- التعاون الفني

خص المؤتمر هذه النقطة بالاهتمام بما تم تحقيقه فيها، وطالب بضرورة مواصلة العمل على إحراز المزيد من التعاون الفني، ومساعدة الدول المتقدمة للدول النامية والأقل نموا على التنمية الاقتصادية والتطور وزيادة قدراتها في التجارة.

21- مسائل تتعلق بالسلع الأساسية

تم التطرق إلى السلع الأساسية بالنسبة للدول النامية والأقل نموا والمشاكل والصعوبات التي تواجهها بهذا الخصوص.

22- الاتساق

تم الاهتمام بضرورة الاتساق والتعاون مع المنظمات الدولية الأخرى كما سبق وأن اتفق عليه لما له من تأثير على اتساع البيئة التجارية.

23- الانضمام إلى المنظمة

العمل على مساعدة وتسهيل انضمام الدول إلى المنظمة من خلال تبسيط الإجراءات، حيث تمت في هذا المؤتمر العضوية الفعلية للمملكة العربية السعودية ونيبال وكمبوديا.

ثانيا: إعلان المؤتمر

صدر عن مؤتمر هونغ كونغ الإعلان عن عدة نقاط حول القضايا المطروحة للنقاش وهذا ملخص عن أهم ما ورد فيه:

1- الزراعة

- إنهاء دعم الدول المتقدمة لصادراتها الزراعية تدريجيا بحلول سنة 2013 مع وضع وتحديد أساليب التفاوض في نهاية أفريل 2006 وتقديم جداول الالتزامات في نهاية جويلية 2006، مع مراعاة الدول النامية.

- إلغاء دعم الدول المتقدمة للقطن الخام مع نهاية 2006.

-الإبقاء على بعض المساعدات للصادرات الزراعية مع وضع بعض القيود في هذا المجال خاصة الولايات المتحدة الأمريكية وكندا ونيوزلندا واستراليا.

2- المنتجات غير الزراعية

تحديد أجل نهائي للاتفاق على طرق التفاوض في نهاية أفريل 2006 وتقديم جداول الالتزامات مع نهاية جويلية 2006، وتخفيض الرسوم الجمركية وضمان حق الدول النامية في تحديد المنتجات الحساسة بالنسبة لها.

3- التجارة في الخدمات

استمرار العمل ومواصلة التفاوض حول الالتزامات في أجل أقصاه نهاية أكتوبر 2006.

4- تسهيل التجارة

التأكيد على ما ورد في الدوحة وتنفيذه مع الأخذ بعين الاعتبار قدرة الدول النامية والأقل نموا.

5- المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية

إقرار دخول السلع ذات المصدر من الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة دون رسوم جمركية أو حصص مع نهاية 2008.

جاء مؤتمر هونغ كونغ لمحاولة إعادة الثقة في المنظمة العالمية للتجارة وقيام نظام تجاري عالمي متعدد الأطراف وإنقاذ الموقف وعدم تكرار الفشل، ولهذا سمي هذا المؤتمر باتفاقية الساعة الأخيرة أو اتفاقية حفظ ماء الوجه. ولقد كان محاولة للتوفيق بين الآراء وإيجاد حل وسط بين الدول المتقدمة فيما بينها، وبينها وبين الدول النامية في جميع المسائل التي كانت عالقة.

الفرع الرابع: مؤتمر جنيف

هو سابع مؤتمر للمنظمة عقد في جنيف في الفترة من 21 إلى 29 جويلية 2008 بمشاركة 153 دولة في الذكرى العاشرة لمؤتمر سياتل، تحت عنوان "منظمة التجارة العالمية، النظام التجاري المتعدد الأطراف والبيئة الاقتصادية العالمية الحالية". كان يهدف هذا المؤتمر إلى وضع اللمسات الأخيرة لمواضيع الدوحة التي انطلقت في 2001 والتوصل إلى اتفاقات حول الزراعة والسلع المصنعة.

ولقد عقد وزراء مجموعة الدول السبعة ذات القوة التجارية والمتمثلة في الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي واليابان وأستراليا والبرازيل والصين والهند اجتماعا طارئا لمناقشة ما آلت إليه المفاوضات حول مواضيع الدوحة والأزمة التي تهدد بفشل المؤتمر.

أولا: القضايا المطروحة في المؤتمر

أهم الموضوعات التي طرحت في هذا المؤتمر تتمثل فيما يلي:

1- المفاوضات بشأن الزراعة

لم يستطع المؤتمر التأكيد على ضرورة تنفيذ ما تم الاتفاق عليه في مؤتمر الدوحة فيما يخص الزراعة نظرا للخلاف المستمر بين الولايات المتحدة الأمريكية والدول النامية، كذلك ترى بعض الدول

المتقدمة كسويسرا بأن الكثير من التنازلات والتخفيضات في هذا المجال قد يؤدي إلى خسائر كبيرة. حيث ظهر اختلاف في هذا المجال بين الدول المتقدمة التي طالبت بالمزيد من التحرير الذي يخدم مصالحها وخفض الدعم من 40 % إلى 30% والدول النامية التي اقترحت رفع الرسوم على المنتجات الزراعية والإبقاء على بعض الإعانات لحماية المزارعين من المنتجات المستوردة التي اكتسحت الأسواق في هذه الدول أو ما سمي بميكانيزمات الحماية الخاصة.

2- المفاوضات بشأن المنتجات الصناعية

تعتبر من أكثر القضايا خطورة على الدول النامية حيث لا يزال هذا المجال يستدعي الكثير من النمو والتطوير. لقد تم اقتراح المزيد من التحرير وفتح الأسواق أمام هذه المنتجات وتخفيض الدعم في هذا المجال من 8% إلى 5% من قبل الدول المتقدمة التي تعمل على تعظيم مكاسبها على غرار الدول النامية التي ستزداد غبنا.

3- المفاوضات المتعلقة بالخدمات

دعا المؤتمر إلى الاستمرار في الالتزام بتحرير قطاع الخدمات دون أي تمييز لقطاعات معينة، والاهتمام أكثر بالقطاعات التصديرية ذات الأولوية بالنسبة للدول النامية، واقتراح تخفيض الدعم بالنسبة للخدمات إلى النصف أي من 84% إلى 43%.

كما طالب بتكثيف التفاوض والتأكيد على ضرورة التزام الأعضاء بالتبادل العادل حتى يتسنى للجميع النفاذ إلى الأسواق، والاهتمام بالدول النامية من أجل تحسين كفاءتها وقدرتها على تصدير خدماتها في القطاعات ذات الأهمية التصديرية بالنسبة لها.

4- القضايا المتعلقة باتفاق حقوق الملكية الفكرية

تمت مناقشة النقاط المتعلقة باتفاقية حقوق الملكية الفكرية والإسراع في التنفيذ ومراجعة ما تم تحقيقه في هذا المجال.

5- قضايا مرتبطة بقواعد المنظمة

ركز المؤتمر على القضايا المتعلقة بتحسين الشفافية في اتفاقات التجارة الإقليمية، وعلى قواعد الإغراق، والقواعد الخاصة بالدعم والإجراءات التعويضية، والعمل على البحث عن الحلول المناسبة.

6- التفاوض حول القضايا المرتبطة بالبيئة

تمت مراجعة التقدم في تنفيذ ما اتفق عليه حول قضايا التجارة والبيئة في مؤتمر الدوحة، وأكد على أهمية التعهد بتفعيل القضايا المتعلقة بالبيئة والتجارة الدولية.

7- التفاوض حول تسوية النزاعات

حث المؤتمر على استمرار واستكمال التفاوض حول تسوية النزاعات بين الدول الأعضاء، وتمت الدعوة إلى أن تكون أكثر توافقا مع وضعية واحتياجات الأعضاء الفقيرة.

8- التفاوض حول المعاملة الخاصة والتفضيلية

أكد المؤتمر على أهمية منح المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية حتى تكون قوية وقادرة على دخول الأسواق العالمية وتمت مراجعة ما نفذ في هذا المجال. أيضا تمت الإشارة إلى أن بعض الدول أصبحت قوية تجاريا وأصبحت كبيرة لا ينبغي معاملتها كدول نامية بل عليها تحمل مسؤولية تحرير التجارة الدولية والمساهمة فيها كالصين والهند والتخلي عن بعض الامتيازات والتفضيلات.

9- إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة

تمت مراجعة ما تم إنجازه وتطبيقه بالنسبة للقضايا المتفق عليها والمتعلقة بالتجارة والاستثمار، والاستمرار في التفاوض من أجل التوصل إلى اتفاق يضمن تحقيق الشفافية والاستقرار والشروط المناسبة لتدفق الاستثمارات عبر الحدود، وخاصة الاستثمارات المباشرة من أجل توسيع نطاق التجارة وتوفير المساعدات الفنية الضرورية لإنشاء طاقات التنمية في الدول الأقل نموا.

10- القضايا المتعلقة بالمنافسة والتجارة

أكد المؤتمر على توفير شروط أكثر عدالة للمنافسة الدولية من خلال التعاون الاختياري والتعاون مع المنظمات الدولية الأخرى كالبنك الدولي، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.

11- القضايا المتعلقة بالشفافية في المشتريات الحكومية

شجع المؤتمر على استمرار التفاوض متعدد الأطراف حول الشفافية في المشتريات الحكومية.

12- تسهيلات التجارة

أكد المؤتمر على بحث كل القضايا التي تهتم بتسهيل التجارة واستكمال ما تم التوصل إليه سابقا.

13- القضايا المتعلقة بالتجارة الخارجية مع الدول الصغيرة

تم التأكيد على ضرورة الاهتمام بمعاونة الدول الصغيرة والمهمشة واتخاذ الإجراءات المناسبة لإدماجها في النظام التجاري العالمي.

14- القضايا المتعلقة بالتجارة والديون والتمويل

أشاد المؤتمر بمواصلة بحث القضايا الخاصة بالعلاقة بين التجارة والتمويل والديون التي سبق مناقشتها في الدوحة.

15- القضايا المرتبطة بالتجارة ونقل التكنولوجيا

اهتم المؤتمر بتشجيع نقل التكنولوجيا عن طريق التدفقات السلعية والرأسمالية إلى الدول الأقل نموا.

16- القضايا ذات الصلة بالتجارة الالكترونية

حث المؤتمر على الاستمرار في بحث القضايا المتعلقة بالتجارة الإلكترونية.

17- القضايا المتعلقة بالتعاون الفني

ركز المؤتمر على أهمية تفعيل الالتزامات بخصوص تنفيذ الإجراءات المتعلقة بالتعاون الفني.

18- القضايا المتعلقة بالتنمية:

الاتفاق على مفهوم التنمية في إطار مفاوضات المنظمة بين الدول النامية والدول المتقدمة، حيث يوجد فارق شاسع بينهما فالدول النامية تعتبره القدرة على تعزيز الإمكانيات الإنتاجية والتصنيعية وتوليد فرص العمل المستدامة والحفاظ على مساحة صنع السياسة المحلية.

ثانيا: مسودة إعلان المؤتمر

لقد فشل المؤتمر الوزاري في التوصل إلى إعلان وزاري حول التقدم في مجريات المفاوضات وإعطاء التوجهات الضرورية بسبب عدم توافق آراء وزراء الخارجية للدول المتقدمة والدول النامية خاصة بين الولايات المتحدة الأمريكية والهند فيما يخص الملف الزراعي[1]، فرغم ما تم من تحركات ملحوظة في مجال التشاور والتفاوض، فالكثير من الأمور بقيت عالقة مما يستدعي المزيد من المفاوضات مما يدل على أن المؤتمر كان فاشلا وجولة الدوحة مهددة بالسقوط.

لقد أتى مؤتمر جنيف ليؤكد على رغبة الدول المتقدمة في السيطرة على التجارة العالمية وإصرارها على مواقفها المتصلبة فيما يخص بعض الملفات لأنها قد تخل بمصالحها، إضافة إلى العمل على انسياب التجارة وفتح الأسواق أمام صادراتها من السلع والخدمات؛ بينما يوضح من جهة أخرى تفطن الدول النامية إلى عدم عدالة ما تمليه الدول الكبرى وإضرارها بالمصالح الوطنية. وعليه أمام تناقض آراء ومصالح هاتين المجموعتين من الدول يفشل هذا المؤتمر خاصة فيما يتعلق بالزراعة والسلع الصناعية[2].

الفرع الخامس: مؤتمر جنيف

هو المؤتمر الوزاري الثامن للمنظمة عقد في جنيف في 15-17 ديسمبر 2011 باجتماع 153 دولة إضافة إلى انضمام روسيا ومونتنغرو ودولتين من الدول الأقل نموا في جزر الباسفيك هما فانواتو وساموا.

أولا: المواضيع المناقشة

من أهم المواضيع التي نوقشت ما يلي:

- موضوع الحق في الغذاء والسيادة والأمن الغذائيين. نالت هذه النقطة أهمية كبيرة في كواليس المؤتمر، خاصة أن قواعد التجارة الدولية التي تضعها المنظمة العالمية للتجارة تتعارض مع متطلبات الأمن الغذائي، وهذا ما زاد من قلق الدول النامية لأن ذلك يؤثر على قدرتهم في تنفيذ السياسات الضرورية.

[1]- Bernard Guillochon, Annie Kawecki, OPcit, p 155.
[2]- Mehdi Abbas, Quel enseignement en matière de gouvernance de l'échec des négociations du cycle de Doha ? Note de travail N°10/2008 de LPEII, Aout 2008, p 4.

– معالجة مسألة القطن بشكل طموح وسريع ومحدد.

– التجارة في الخدمات: هناك العديد من الدول المتقدمة التي أبدت استعدادها للدخول في مفاوضات محدودة الأطراف حول مواضيع جديدة في الخدمات، لكن مثل هذه الخطوة سينجم عنها آثارا سلبية على طبيعة المفاوضات ضمن المنظمة، مما سيدفع بالدول التي لم تكن طرفا في مثل هذه المفاوضات إلى القبول بالاتفاقات الناتجة عنها تحت الضغط، مما يعتبر تهديدا فعليا لمصالح الدول النامية التي يعاني قطاع خدماتها من تخلف.

– الحفاظ على الأسواق المفتوحة ومكافحة الحماية، حيث تم الحث على نزع القيود الحمائية التي لا تتوافق مع قواعد المنظمة وخاصة في الزراعة.

– التجارة والتنمية: تم التأكيد على العلاقة الايجابية التي تربط بين التجارة والتنمية مع المطالبة بتقديم النتائج المحققة في هذا المجال من قبل لجنة التجارة والتنمية، والاهتمام أكثر بانضمام المزيد من الدول النامية والأقل نموا إلى المنظمة مع منح هذه الأخيرة بعض التسهيلات كتمديد الفترات الانتقالية والإعفاءات في الخدمات.

– الاستمرار في تنشيط برنامج العمل في مجال التجارة الالكترونية.

– التأكيد على أهمية الاتفاقات التجارية الإقليمية والحرص عل أن تكون عنصرا مكملا وليس بديلا للنظام التجاري متعدد الأطراف.

– الإشادة بالدور الذي لعبته آلية بحث السياسات التجارية في سياق الأزمة المالية والاقتصادية العالمية والحث على استمرارها وتعزيزها.

– ضرورة تحسين تدابير تسوية النزاعات وتسهيل عملية الاطلاع على النظام بشكل أكثر لفائدة البلدان الأقل نموا والاقتصاديات الصغيرة والضعيفة.

ثانيا: سبب فشل المؤتمر

لقد فشل المؤتمر الثامن بسبب:

– الخلافات حول ملف الزراعة خاصة بين الولايات المتحدة الأمريكية من جهة والهند والصين من جهة أخرى.

– عدم قبول الحل الوسط الذي عرضه مدير المنظمة بخصوص آلية الوقاية، مما أدى إلى تفتيت مواقف المجموعات المتفاوضة.

الفرع السادس: مؤتمر بالي

هو المؤتمر التاسع للمنظمة عقد في جزيرة بالي الاندونيسية في 3-6 ديسمبر2013 بمشاركة 159 دولة بعد انضمام كل من لاوس وصاجي سكتان، لقد عقد هذا المؤتمر في ظروف اقتصادية بالغة التعقيد إضافة إلى التخوف من الفشل.

أولا: المواضيع المناقشة

إن المواضيع التي نوقشت هي قضايا الدوحة 2001، كما تم قبول عضوية اليمن لتصبح الدولة 160. أيضا طالبت الدول العربية الأعضاء بضرورة اعتماد اللغة العربية في المنظمة.

إن نجاح مؤتمر بالي ولو بالخروج بإعلان مؤقت يعتبر إنقاذا للمنظمة من الفشل، حيث تم التوصل إلى اتفاق التبادل الحر وهو الأول من نوعه في تاريخ المنظمة أين التزمت بوعودها. فتحرير المبادلات أطلق في الدوحة في 2001 لكن لم يطبق حتى الآن، فبالرغم من أن مؤتمر بالي لم يتوصل إلى حلول نهائية لكل قضايا الدوحة، إلا أنه تم الاتفاق على أن تكون السنة المقبلة مجالا كافيا لحلها، فمؤتمر بالي ليس إلا البداية ودفعا جديدا للمنظمة وحمايتها من الفشل، ولقد قدرت المنظمة العالمية للتجارة حزمة بالي بألف مليار دولار والتي ستسمح بإيجاد واحد وعشرون مليون وظيفة.

ثانيا: إعلان المؤتمر

لقد تضمن الإعلان ما يلي:

- الالتزام السياسي للحد من إعانات التصدير في مجال الزراعة والاحتفاظ بها عند مستويات منخفضة والحد من العقبات التجارية على استيراد المنتجات الزراعية.
- الاتفاق حول الأمن الغذائي.
- قرار تسهيل التجارة متعددة الأطراف وتبسيط الإجراءات الحكومية من خلال تخفيض التكاليف وتحسين سرعتها وكفاءتها خاصة أمام البضائع العابرة للبلدان غير الساحلية التي تسعى إلى التجارة عبر موانئ في البلدان المجاورة.
- مساعدة البلدان النامية والأقل نموا لتحديث بنيتها التحتية إضافة إلى تحقيق الأمن الغذائي وإدارة حصص التعريفة الجمركية ودعم الصادرات ودعم تجارة القطن.

خلاصة الفصل الأول

بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية خرجت أوروبا منهكة وخاسرة لمعظم بنيتها التحتية ومراكزها الصناعية والتجارية، كما خسرت معظم مستعمراتها لصالح الولايات المتحدة الأمريكية التي حصدت كل المكاسب وتصدرت قيادة العالم وظهر النظام العالمي الذي تسيطر عليه منذ ذلك الوقت.

بدأت الولايات المتحدة إعادة العلاقات الاقتصادية الدولية على أسس تؤمن لها استمرار السيطرة الاقتصادية والقيادة، ودعت إلى مؤتمر بريتون وودز في سنة 1944 الذي أدى إلى ظهور مرحلة جديدة في النظام العالمي، حيث نشأت عنه المؤسستان الدوليتان صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير؛ وتخلّف ظهور المنظمة العالمية للتجارة بسبب معارضة الكونغرس الأمريكي لقيامها في ذلك الوقت لأنها لا تخدم مصالح الأمريكيين. ولكن تم تأسيس منظمة مؤقتة في عام 1947 لمتابعة شؤون التجارة الدولية عرفت باسم الغات.

بالرغم من أن الغات ليست منظمة عالمية من الناحية القانونية مثل صندوق النقد أو البنك الدولي إلا أنها قد اكتسبت بقوة الممارسة عبر ما يقارب نصف قرن وضع المنظمة العالمية غير الدائمة التي تمارس مهامها من خلال سكرتارية دائمة مقرها جنيف.

للوصول إلى إدارة أكثر كفاءة وأفضل للنظام الاقتصادي العالمي تم إنشاء المنظمة العالمية للتجارة لتعمل على إدارة وإقامة دعائم النظام التجاري الدولي والنشاط الاقتصادي العالمي، وتقف على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، في رسم وتوجيه السياسات الاقتصادية الدولية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم.

بعد إنشاء المنظمة العالمية للتجارة بالتوقيع على الاتفاقية الختامية لجولة الأوروغواي في مراكش 1994 وبدأت عملها في جانفي 1995 أصبح هناك تكامل وترابط بين مكونات النظام الاقتصادي العالمي الجديد المتمثلة في الصندوق والبنك والمنظمة، والذي يعد ثالوثا متشابكا يؤكد على عولمة الاقتصاد العالمي بما له من تأثيرات بعيدة المدى على كافة الدول المتقدمة والنامية، وحتى لا يكون هناك ثغرة لأي قادم جديد يؤثر في صناعة القرار بخصوص الاقتصاد العالمي.

بما أن أهم مهام المنظمة هو توفير وتهيئة إطار للتفاوض فيما بين الدول الأعضاء بشأن علاقاتها التجارية متعددة الأطراف في المسائل التي تناولتها الاتفاقات الواردة في الاتفاقية، فإنه يتم عقد مؤتمرات وزارية من أجل خلق المزيد من المفاوضات بين الدول الأعضاء فيما يخص علاقاتهم التجارية متعددة الأطراف، فالمؤتمر الوزاري هو الإطار التنفيذي لنتائج هذه المفاوضات بالشكل الذي يقره.

الفصل الثاني:

اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة

تمهيد:

بعد ما تم التطرق إلى تفاصيل قيام المنظمة العالمية للتجارة وكل الجوانب المتعلقة بها في الفصل الأول، سوف يتناول هذا الفصل الاتفاقيات التي أسفرت عنها جولة الأوروغواي في إعلان الاجتماع الوزاري للغات في مراكش في أفريل 1994 وهي ما يطلق عليها "**الغات وأخواتها**" أو "**أسرة المنظمة العالمية للتجارة**". وهذا لأنها تتضمن اتفاق الغات الأصلية (الغات 1947) إضافة إلى ما دخل عليها من تعديلات في جولة المفاوضات متعددة الأطراف فصارت تسمى الغات 1994.

تتشكل هذه العائلة كالآتي:

1- اتفاق متعددة الأطراف بشأن التجارة في السلع.

2-الاتفاقات الأخرى في مجال السلع وهي الزراعة، والتدابير الصحية والصحة النباتية، والمنسوجات والملابس، والقيود الفنية على التجارة، والتدابير التجارية المرتبطة بالاستثمار، ومكافحة الإغراق، وتقدير الجمارك وفحص ما قبل الشحن وقواعد المنشأ ورخص الاستيراد، والدعم، والوقاية.

3- الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات.

4- الاتفاق المتعلق بالمظاهر التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية.

5-آلية مراجعة السياسة التجارية.

6- تفاهم بشأن تسوية المنازعات.

7- الاتفاقات المشتركة في قطاعي الطيران ولإجراءات الحكومية (الاتفاقات المتعلقة بالألبان ولحوم الأبقار لم يتم الاستمرار فيها وتوقفت مفاوضاتها في 1997).

ما تجدر الإشارة إليه في هذا السياق هو أن معرفة بعض الأمور لا ينطوي فقط على قراءة الوثيقة الرسمية من الاتفاقات بل يجب الإطلاع كذلك على الإصدارات المنفصلة للمنظمة العالمية للتجارة، أيضا يجب الإشارة إلى حالة تنازع بين نص من الغات 1994 وبين نص في اتفاق آخر بشأن السلع في المنظمة العالمية للتجارة، فإنه يطبق النص الخاص بالاتفاق الآخر. إن الاتفاق الجديد في قطاع السلع له الأسبقية على النصوص القديمة أو ما يمكن اعتباره تعديل للنص القديم.

سيتم التطرق إلى هذه الاتفاقات من خلال المباحث التالية:

- **المبحث الأول: اتفاقيات تحرير التجارة الدولية في السلع**
- **المبحث الثاني: اتفاقيات تحرير تجارة الخدمات**
- **المبحث الثالث: الاتفاقيات المتعلقة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية**
- **المبحث الرابع: اتفاقيات الإجراءات**

المبحث الأول: اتفاقيات تحرير التجارة الدولية في السلع

شملت هذه الاتفاقيات كافة السلع المصنعة باستثناء البترول والبتروكيماويات[1]، كما تضمنت السلع الزراعية التي تعتبر من المدخلات الجديدة في الاتفاقيات وقد تم استثناء الألبان واللحوم من السلع الزراعية لأنها تلزم فقط الدول الموقعة على اتفاقياتها.

سيتم عرض هذه الاتفاقيات لتحرير التجارة الدولية للسلع من خلال المطالب التالية:

- **المطلب الأول: اتفاقيات تحرير التجارة في السلع الزراعية**
- **المطلب الثاني: اتفاقية تحرير التجارة الدولية في السلع المصنعة**
- **المطلب الثالث: اتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة**

المطلب الأول: اتفاقيات تحرير التجارة في السلع الزراعية

شملت الاتفاقية في مجال الزراعة الجوانب التالية: النفاذ إلى الأسواق، والدعم المحلي ودعم الصادرات، والقضايا المتعلقة بصحة الإنسان والحيوان، والمعاملة التفضيلية للدول النامية، وهي تعتبر العناصر الأساسية لاتفاقية المنتجات الزراعية[2].

الفرع الأول: النفاذ إلى الأسواق

النفاذ إلى الأسواق يعني توفير فرص زيادة الصادرات لكل دولة وتسهيل وصولها إلى الدول الأخرى عن طريق تحويل القيود الكمية إلى معدلات تعريفية، وخفض معدلات التعريفة، وضمان حد أدنى للصادرات، واستخدام المعالجات أو الاستثناءات الخاصة والإجراءات الوقائية[3].

أولا: تحويل القيود غير التعريفية إلى معدلات تعريفية

أي يتم تحويل هذه القيود المفروضة على الواردات من السلع الزراعية إلى قيود تعريفية مكافئة يُتفق عليها ويتم ربطها عند حد معين، ثم تخفض فيما بعد وهو ما يطلق عليه التعرَفة[4] مع الالتزام بعدم الرجوع إلى القيود الكمية بعد الانتهاء من عملية التحويل[5].

يتم احتساب المعدل المكافئ للتعريفات (م ت) اعتمادا على المعادلة التالية:

م ت =[(السعر في سوق بلد الاستيراد – سعر التسليم في ميناء الاستيراد) / السعر في سوق بلد الاستيراد] x 100

---

[1]- أحمد كوزي، النظام الجديد للتجارة، جسر التنمية، العدد 36، ديسمبر 2004، ص11.

[2]- Stephan Healy, Richard Pearce, Michale Stock Bridge. The Implications of the Uruguay Round Agreement on Agriculture for Developing Countries.FAO, Rome1998.Ch2and3.

[3]- Timothy E.Joscling, Stefan Tangrman,T.K.Warley, Agriculture in the GATT. Macmillan Press, Ltd, Great Britain 1996, p178-179.

[4]– راجع: جمال الدين زروق، آثار دورة أوروغواي على البلاد العربية، صندوق النقد العربي، الكويت، 1995، الجدول رقم 6.

[5]- Revue de l`organisation mondiale du commerce, 2 édition, mars 1998, p 17.

يتم حساب المعدلات المكافئة للتعريفة لكل سلعة، باحتساب المتوسط خلال الفترة الأساس (1986-1988) وهذا بالنسبة لكل دولة لتوضع في جدول التنازلات.

أما بالنسبة للدول التي لا تطبق قيودا كمية على الواردات الزراعية أو تلك التي يكون المعدل المكافئ بالنسبة لها مساويا للصفر أو سالبا فإنها تعتمد على معدلات التعريفة السائدة خلال سنة 1986 كمعدل أساسي لكل سلعة، ثم يتم تخفيضها بنسبة 10% في حالة الدول النامية وبنسبة 15% في حالة الدول المتقدمة. ويستثنى من عملية تحويل القيود الكمية بعض المنتجات الزراعية التي ترى الدولة بأنها شديدة الحساسية وهذا طبعا بالنسبة لكل الدول وتتمثل هذه الاستثناءات[1] فيما يلي:

- إذا كانت واردات الدولة من منتج زراعي معين أقل من 3% من متوسط الاستهلاك السنوي المحلي لهذا المنتج خلال فترة أساس (1986-1988).
- إذا كان المنتج المستورد لا يحصل على دعم صادرات.
- المنتجات التي تستحق معاملة خاصة نظرا لاعتبارات الأمن الغذائي أو اعتبارات البيئة.
- إذا كانت الواردات الزراعية تمثل عنصرا أساسيا في الغذاء التقليدي للدول النامية، على أن يتم الالتزام بتحريرها.
- إذا كانت القيود تطبق على المنتجات الزراعية الأولية ولا على المنتجات الزراعية المصنعة.
- إذا كانت الحصة الكمية المسموح بها في السنة الأولى تمثل 4%من متوسط الاستهلاك السنوي المحلي للسلعة في فترة الأساس (1986-1988)، وعلى أن يزداد معدل استهلاكها بـ 0.8% سنويا في السنوات التالية لتصل الحصة إلى 8% من قيمة متوسط الاستهلاك السنوي خلال ست سنوات.

ثانيا: تخفيض التعريفة الجمركية

يشمل هذا التخفيض التعريفات الجمركية المطبقة فعلا، وتلك الناجمة عن تحويل القيود الكمية إلى معدلات تعريفية. وتم الاتفاق على تخفيض هذه المعدلات بالنسبة للدول المتقدمة بنسبة 36% من متوسط إجمالي التعريفة المفروضة على وارداتها الزراعية على مدى ست سنوات أي حتى نهاية سنة 2000. وفيما يخص الدول النامية فتخفض بنسبة 24% خلال عشر سنوات أي نهاية 2004.

يستثنى من هذا الدول الأقل نموا، لكن يجب عليها تثبيت تعريفاتها الجمركية عند حدود قصوى. كذلك يمكن لكافة الدول رفع معدلات التعريفة الجمركية إذا كان سعر السلع المستوردة منخفضا، أو إذا حدث إفراط مفاجئ في كمية الواردات مما يؤدي إلى الإغراق.

ثالثا: الحد الأدنى للنفاذ إلى الأسواق

يهدف الحد الأدنى للنفاذ إلى الأسواق إلى زيادة كمية الواردات الخاضعة لقيود غير تعريفية بما لا يقل عن 3% من متوسط الاستهلاك المحلي خلال الفترة (1986-1988)، وذلك بالنسبة للدول التي تبلغ

[1]- محمد محمد علي إبراهيم، الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات، الدار الجامعية، 2003، ص 44.

وارداتها من تلك السلع 5% من الاستهلاك المحلي. على أن يتم رفع النسبة إلى 5% بالنسبة للدول المتقدمة سنة 2000 وبالنسبة للدول النامية سنة 2004، أما الدول التي تبلغ وارداتها 5% من متوسط الاستهلاك السنوي لفترة (1986-1988) فإنه يتعين عليها المحافظة على هذه النسبة.

رابعا: الاستثناءات الخاصة والإجراءات الوقائية

هي الاستثناءات الخاصة التي تسمح للدول استخدام القيود غير التعريفية على واردتها الزراعية وعدم تخفيض المعدلات الضريبية. ويشترط تطبيق هذه الاستثناءات بتحديد المنتجات المستثناة على أن تكون قيمة الواردات أقل من 3% من الإنتاج المحلي السنوي خلال 1986، وعلى أن تكون هذه الدولة المستوردة قد قامت بدعم صادرتها منذ 1986، إضافة إلى باقي النقاط التي ذكرت في الاستثناءات في التحويل إلى قيود تعريفية.

أما الإجراءات الوقائية فتتمثل في استخدام القيود الكمية ورفع معدل التعريفة الجمركية، على ألا تتعدى هذه الزيادة 30% من المعدل العادي للتعريفة السائدة في سنة تطبيق الإجراء الوقائي.

الفرع الثاني: إزالة التشوهات السعرية

يتحقق هذا من خلال تقييد دعم الإنتاج المحلي ودعم الصادرات.

أولا: تقييد دعم الإنتاج المحلي

يعتبر من أهم ما جاء في اتفاقية المنتجات الزراعية، ويهدف إلى خلق تجارة دولية للمنتجات الزراعية قائمة على الكفاءة والمزايا النسبية والقضاء على الدعم الذي تقدمه الدول المتقدمة خاصة الاتحاد الأوروبي.

لتقييد دعم الإنتاج يتم احتساب مقياس الدعم الكلي ثم بعد ذلك يتم تخفيضه بنسب معينة؛ ويتضمن مقياس الدعم الكلي للمنتجات الزراعية ثلاثة مكونات هي الدعم المقدم لمنتجات محددة والدعم المقدم للقطاع ككل والمقياس المكافئ للدعم؛ ويتضمن هذا الأخير عدة أنواع[1] تتمثل في:

1_القائمة الخضراء

تحتوي على برامج الدعم التي ينشأ عنها تشوه التجارة الخارجية والداخلية، حيث لا تضمن أسعارا معينة للمنتجين وهي تمول من ميزانية الدولة وتتمثل في:

أ- الخدمات العامة

هي تلك الخدمات المقدمة للقطاع الزراعي والمناطق الريفية دون أن تشمل إعانات مباشرة للمنتجين الزراعيين مثل: برامج البحوث العامة والبيئة لزيادة الإنتاج وبرامج مكافحة الآفات والأمراض، وبرامج التدريب وخدمات التسويق.

[1]- محمد عمر حماد أبو دوح، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، الدار الجامعية، 2003، ص 68.

ب- مشتريات الحكومة لأغراض الأمن الغذائي

هي النفقات العامة التي تؤدي إلى زيادة إنتاج السلع الأساسية لتحقيق الأمن الغذائي، وحتى يمكن اعتبار هذا الإنفاق خارج مقياس الدعم الكلي يجب أن يخضع للشروط التالية:

- أن يحدد حجم المخزون المراد تكوينه وفقا لاحتياجات الأمن الغذائي المخططة.
- أن تتصف عملية تكوين المخزون بالشفافية أي تكون المشتريات الحكومية بأسعار السوق الجارية وتباع كذلك بهذه الأسعار ما عدا ما يتم تقديمه كمعونات للمناطق الريفية في الدول النامية.

ج- مساعدات الغذاء

حتى تستبعد هذه المساعدات من مقياس الدعم الكلي يجب أن تحدد وفقا لمقاييس الاحتياجات الغذائية للمستفيدين، وأن تقدم في صورة أغذية أو وسائل شراء بأسعار السوق الجارية، إضافة إلى أن المنتجات الزراعية المقدمة على شكل مساعدات يجب أن تكون الحكومة قد اشترتها بأسعار السوق.

د- بعض المدفوعات النقدية للمنتجين الزراعيين

هناك بعض المدفوعات المباشرة التي تم استثناءها من مقياس الدعم الكلي لأنها لا تشوه التجارة أو الإنتاج وغير مرتبطة بنوع أو حجم معين من الإنتاج في أي سنة من السنوات التالية لفترة الأساس (1986-1988)، وغير مرتبطة كذلك بمستوى معين من الأسعار المحلية أو العالمية ولا بعناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية في أي سنة من السنوات التالية لفترة الأساس. وقد تم حصر هذه المدفوعات فيما يلي:

- دعم الدخول، وهي المدفوعات التي تزيد من دخول المنتجين الزراعيين دون أن يكون لها أي تأثير على قرارات الإنتاج (النوعية والحجم).
- مدفوعات الحكومة لبرامج تأمين الدخول، وتكون في حالة حدوث خسارة تساوي 30% من متوسط الدخل الإجمالي، على أن لا تكون التغطية تتجاوز 70% من الخسارة ودون أن تكون هناك أي علاقة بين التأمين وقرارات الإنتاج.
- تعويضات الكوارث الطبيعية، وتقدم في شكل مساعدة رسمية لمواجهة هذه الكوارث التي تتسبب في خسارة تزيد عن 30% من متوسط الإنتاج لثلاث سنوات سابقة أو لخمس سنوات مع استبعاد أعلى وأقل قيمة حدثت في الإنتاج.
- مدفوعات إعادة هيكلة عرض المنتجات الزراعية، وهي تدفع في حالة إجبار بعض المنتجين الزراعيين على التوقف عن إنتاج معين بهدف الحفاظ على مستويات الأسعار المحلية والعالمية وعلى الكمية المعروضة من هذه المنتجات.
- مدفوعات إعادة هيكلة مدخلات العمليات الإنتاجية، وتكون في حالة إرغام بعض المنتجين الزراعيين على التخلي عن استخدام مدخلات معينة في الإنتاج، كذلك تتمثل في المساعدات الاستثمارية الهادفة

لتغيير الهياكل التمويلية للعمليات الإنتاجية، وأيضا تدفع مقابل إعادة امتلاك الحكومة للأراضي التي سبق خوصصتها.

– التعويضات الناشئة عن برامج حماية البيئة، وهي تمنح مقابل الخسائر التي تلحق بالمنتجين من جراء إتباع برامج الحفاظ على البيئة.

– المساعدات الإقليمية، وتقدم للمنتجين الزراعيين الذين تقع أراضيهم في مناطق غير ملائمة.

2–القائمة الزرقاء

هي تتضمن استثناء آخر من مقياس الدعم الكلي ويتمثل في المدفوعات التي تقدمها الدول المتقدمة (الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي) بغرض الحد من المساحات المزروعة من منتج معين وذلك في حدود 85%من مستوى الإنتاج.

3–استثناء الحد الأدنى

يعني أي دعم يقدم لأي سلعة على ألا تتعدى قيمته 5% من القيمة الكلية للإنتاج في الدول المتقدمة وألا تزيد عن 10% في الدول النامية.

وعليه بعد احتساب مقياس الدعم الكلي يخفض بنسبة 20% خلال ست سنوات بالنسبة للدول المتقدمة وبنسبة 13% بالنسبة للدول النامية على مدار عشر سنوات، أما الدول الأقل نموا فهي غير ملزمة بتخفيض الدعم المحلي المقدم للزراعة[1].

إضافة الى هذا يوجد نوع آخر من الدعم حددته المادة 6 من اتفاق الزراعة هو الصندوق البرتقالي ويشمل كل تدابير الدعم المحلي التي تؤدي إلى تشويه الإنتاج والتجارة مع وجود بعض الاستثناءات[2] (باستثناء الأنماط الموجودة في الصندوق الأزرق والأخضر). وفي مؤتمر هونغ كونغ اقترحت بعض الدول نهج متدرج بثلاث مستويات ودول أخرى نهج متدرج بأربع مستويات من أجل معالجة وتخفيض أكثر أشكال الدعم تشويها للتجارة، فيكون الاتحاد الأوروبي في الأعلى حيث يقدم أكبر التخفيضات ثم تأتي دول أخرى ثم في الأخير تأتي الدول النامية التي يطلب منها أقل تخفيض[3].

ثانيا: خفض دعم الصادرات الزراعية

هو من العناصر التي نصت عليها اتفاقية المنتجات الزراعية[4] والتي تضمنت اتجاهين، الأول نقدي ويتمثل في خفض الإنفاق العام الرامي إلى دعم الصادرات، والثاني كمّي ويعني خفض كمية الصادرات المدعومة، وهذا بمراعاة ظروف والتزامات كل من الدول المتقدمة والنامية والأقل نموا.

---

[1]- Résultats des négociations commerciales multilatérales du cycle de l`Uruguay, textes juridiques, publié par le secrétariat du GATT, Genève, mai 1994, p 41.

[2]- نهاد دمشقية، تمام صبيح، مؤتمر هونغ كونغ المؤتمر الوزاري السادس، التداعيات والتطورات، مشروع تطوير السياسات التجارية والتحضير للانضمام لمنظمة التجارة العالمية، المرحلة الأولى، 2005، ص7.

[3]- نفس المرجع، ص6.

[4]- سليمان بلعور، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، عدد06، جامعة ورقلة، 2008، ص 56.

الدول المتقدمة تقوم بتخفيض الإنفاق الموجه لدعم الصادرات بنسبة 36% من الدعم الإجمالي وخفض حجم الصادرات المدعومة بنسبة 21% من الكميات المستفيدة من الدعم في فترة الأساس (1986-1990) خلال ست سنوات على التوالي[1].

أما الدول النامية فتلتزم بخفض الإنفاق العام في شكل إعانات تصديرية بنسبة 24% من الدعم الإجمالي وخفض كمية الصادرات المدعومة بنسبة 14% من حجم الصادرات المستفيدة من الدعم في فترة الأساس (1986-1990) على مدار عشر سنوات، أما الدول الأقل نموا فقد أعفيت من هذا الإجراء.

كما تقضي الاتفاقية بعدم السماح بدعم أي منتجات جديدة لم تكن ضمن قوائم الصادرات المدعومة للفترة (1986-1990). كذلك أن يكون التخفيض بمعدلات سنوية متساوية لكل سلعة بإظهار ذلك في جداول التزامات كل دولة التي يجب أن تشمل مستوى الدعم في فترة الأساس والفترة القصوى التي يبدأ فيها التنفيذ أي 1995 والمستويات التي يصل إليها التخفيض النقدي والكمي.

لقد حددت الاتفاقية أشكال الدعم التي يتم تخفيضها وكذا المنتجات التي تطبق عليها، فتتمثل هذه الأخيرة في القمح، الحبوب الخشنة، الأرز، البذور الزيتية، الزيوت النباتية، بذور القطن، السكر، الزبد، اللبن المجفف، الجبن، لحوم الخراف، لحوم البقر، لحم الخنزير، المنتجات الأخرى للألبان، الحيوانات الحية، البيض، النبيذ، الفواكه، الخضروات، التبغ، القطن، لحوم الطيور الحية.

أما أنواع الدعم المقدم للصادرات الزراعية التي تخضع للتخفيض فتتمثل في:

- الدعم الحكومي المباشر الهادف لزيادة القدرة التصديرية سواء كان ماليا أو عينيا.
- صادرات الحكومة أو إحدى هيئاتها من المخزون غير التجاري من المنتجات الزراعية بأسعار أقل من تلك السائدة في الأسواق المحلية.
- المدفوعات الحكومية لمصدري السلع الزراعية.
- الإعانات المخصصة لخفض تكاليف تسويق الصادرات الزراعية مثل تكاليف المناولة والشحن والنقل الدولي وتكاليف تحسين طرق التسويق.
- رسوم النقل والشحن المحلي على الصادرات الزراعية التي تقدمها الحكومة بأسعار تمييزية.

لقد استثنيت الدول النامية من تخفيض الإعانات المخصصة لخفض تكاليف تسويق الصادرات، والنقل والشحن خلال الفترة الانتقالية (1995-2004).

إن اتفاقية السلع الزراعية وُضعت لتحرير هذا القطاع من القيود التي تكبله، لكن لو تم التمعن والتركيز في الطرق المطبقة لتحريره فقد يُلاحظ أن هناك خلل أو تناقض، فتحويل القيود الكمية إلى قيود تعريفية معادلة قد تحافظ على نفس درجة الحماية أو قد تؤدي إلى حماية أكبر مما هي موجودة قبل التحويل، لأن التعريفات التي سوف تفرض تفوق بكثير مبررات الفروق بين الأسعار المحلية والأسعار الدولية للكثير من السلع الزراعية الرئيسية.

[1]- مصطفى رشدي شيحة، اتفاقات التجارة العالمية في عصر العولمة، دار الجامعة الجديدة، 2004، ص 148.

كذلك عن طريق تخفيض الرسوم الجمركية لن يتحقق مبتغى تسهيل النفاذ إلى الأسواق، فنسبة التخفيض المنصوص عليها محسوبة على أساس أنها متوسط إجمالي التخفيضات في التعريفة الجمركية المفروضة على القطاع الزراعي، مما ينجم عنه تخفيض بنسب مرتفعة جدا للتعريفات المنخفضة، وبنسب صغيرة للتعريفات المرتفعة، وعليه فإن هذا الخفض في التعريفات قد يحقق إلغاء التعريفات المنخفضة والإبقاء على الرسوم المرتفعة (بتطبيق الحد الأدنى للخفض 15% للدول المتقدمة و10% للدول النامية)؛ مما لا يضمن تحسنا ملموسا في الوصول إلى الأسواق بالنسبة للكثير من السلع الزراعية، وهكذا يمكن أن يتحقق الحد الأدنى للنفاذ إلى الأسواق من خلال زيادة واردات الدولة أو صادرات الدول الأخرى، ولكن هذا يكون محدودا أو خاصا بفئة معينة فقط تكون معلومة مسبقا، فلا يستفيد الجميع من هذا الانفتاح.

كذلك الاستثناءات الخاصة وإجراءات الوقاية المسموح بها للدول قد تعرقل تحرير المنتجات الزراعية؛ ففيما يخص الدعم المحلي للمنتجات الزراعية هناك الكثير من الاستثناءات التي تحد من تأثير بنود خفض الدعم، أيضا يمكن للعديد من الدول الاحتفاظ بمعدلات دعم مرتفعة لبعض المنتجات الزراعية ذات الأهمية بالنسبة لها، لأن التخفيض يمس المقياس الإجمالي للدعم وليس الدعم الموجه لكل سلعة منفردة، وبالتالي يكون هناك تخفيض كبير للدعم الخاص بالسلع غير المهمة مما يوفر تخفيض الدعم بالنسبة المطلوبة، ومنه فإن أثر هذا الإجراء لن يكون كبيرا في فتح الأسواق أمام السلع الزراعية.

لقد حققت الاتفاقية الخاصة بالمنتجات الزراعية نقطة هامة، حيث تعد المرة الأولى التي يتم فيها تحديد مستويات دعم الصادرات الزراعية تحديدا كميا وتسجيله في جداول الالتزامات للدول الأعضاء، مما يمنعها من رفع مستويات الدعم عن تلك المبينة في الجداول ومن تقديم أي دعم آخر لمنتجات جديدة لم تكن مدرجة في قائمة الصادرات المدفوعة خلال فترة الأساس.

الفرع الثالث: اتفاقية تطبيق الإجراءات الصحية

هي اتفاقية مكملة لاتفاقية الزراعة نظرا لارتباطها بالمنتجات الزراعية وخاصة الغذائية وبصحة الإنسان والحيوان والنبات[1]، كما أنها مرتبطة باتفاقية القيود الفنية على التجارة. فمن خلال هذه الاتفاقية تم وضع إطار متعدد الأطراف يتيح استخدام تدابير متناسقة لحماية صحة الإنسان والحيوان والنبات قائمة على أساس مقاييس وإرشادات وتوصيات دولية[2] تعدها المنظمات الدولية المتخصصة، والعمل على التقليل والحد من الآثار السلبية لهذه التدابير على حرية التجارة إلى أدنى حدد ممكن، وعلى منع التمييز بين الدول الأعضاء، وقد تضمنت الاتفاقية تعريفا أو تحديدا لتدابير الحماية والمقاييس المستخدمة[3].

---

[1]– مصطفى رشدي شيحة، مرجع سبق ذكره، ص 159.

[2]- Khaled Bendaou, Impact des accords du GATT sur les exportations agricoles du Maroc, Actes Editions, 1997, p 21.

[3]– مراد عبد الفتاح، شرح النصوص العربية لاتفاقيات الجات ومنظمة التجارة العالمية، الإسكندرية، 1997، ص 87–101.

أولا: تعريف تدابير الحماية

يمكن تعريف تدابير حماية الإنسان والحيوان والنبات على أنها[1] كل تدبير يطبق من أجل:

– حماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات في أرض البلد العضو من الأخطار الناجمة عن دخول أو وجود أو انتشار الآفات أو الأمراض أو الكائنات العضوية الحاملة للأمراض.

– حماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان في أرض البلد العضو من أخطار المواد المضافة أو الملوثة أو السموم أو الكائنات العضوية المسببة للأمراض الموجودة في المواد الغذائية أو الأعلاف.

– حماية حياة أو صحة الإنسان في أرض البلد العضو من أخطار الأمراض التي تحملها الحيوانات أو النباتات أو المشتقات الحيوانية والنباتية أو أخطار دخول أو وجود وانتشار الآفات.

– منع أو الحد من أي ضرر ينتج في أراضي البلد العضو بسبب دخول أو وجود وانتشار الآفات.

لقد تم الاتفاق على أن كلمة حيوان تشمل الأسماك والحيوانات البرية، وكلمة نبات تتضمن الغابات والنباتات البرية، وكلمة الآفات تشمل الأعشاب الضارة، وكلمة الملوثات تتضمن مبيدات الآفات ومخلفات أدوية الطب البيطري والمواد الغريبة.

تتمثل تدابير الحماية في كافة القوانين والمراسيم واللوائح التنظيمية والإجراءات المرتبطة بصحة الإنسان أو الحيوان أو النبات، كطرق التجهيز والإنتاج والاختبار والمعاينة، ومتطلبات نقل الحيوانات والنباتات لإبقائها على قيد الحياة أثناء النقل، ومتطلبات التعبئة والملصقات المبينة للمحتويات والمرتبطة بسلامة المواد الغذائية.

ثانيا: المقاييس المستخدمة

أما عن المقاييس التي يستند إليها فقد تم تحديدها كما يلي:

– فيما يتعلق بسلامة المواد الغذائية فيتم الرجوع إلى المقاييس والإرشادات والتوصيات التي وضعتها لجنة التوصيات الغذائية، وهي ترتبط بالمواد الغذائية وأدوية الطب البيطري ومخلفات مبيدات الآفات والملوثات وطرق تحليل وأخذ العينات، والقوانين والإرشادات الخاصة بالممارسات الصحية.

– أما فيما يخص صحة الحيوان والأمراض ذات المصدر الحيواني فيتم الاعتماد على المقاييس والإرشادات والتوصيات الموضوعة برعاية المكتب الدولي للأوبئة الحيوانية.

– وبالنسبة لصحة النبات فيؤخذ بالمقاييس والإرشادات والتوصيات التي وضعتها سكرتارية الاتفاقية الدولية لحماية النبات بالتعاون مع المنظمات التعليمية النشطة في إطار الاتفاقية الدولية لحماية النبات.

– وفيما يتعلق بما لم تغطيه المنظمات المذكورة أعلاه، فإنه يمكن الاعتماد على مقاييس وإرشادات وتوصيات بعض المنظمات الدولية التي ترحب بانضمام الدول الأعضاء إليها.

---

[1]– عبير محمد سمير إسماعيل مصطفى، مدى تأثير مجال تجارة السلع الزراعية في مجال منظمة التجارة العالمية والضرائب العامة على المبيعات، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003، ص 88.

في هذا الإطار يوجد استثناء يتمثل في حق الدول الأعضاء في تطبيق تدابير حماية صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات بمستوى أعلى مما يتم تحقيقه بتطبيق التدابير المستندة إلى المقاييس الدولية المناسبة، وهذا بحجة أن العضو يرى ضرورة وجود مستوى خاص من الحماية.

ثالثا: الحقوق والالتزامات التي تضمنتها الاتفاقية

تضمنت الاتفاقية بعض الحقوق والالتزامات أهمها ما يلي[1]:

– للدول الأعضاء الحق في تطبيق كل الإجراءات الصحية لحماية حياة وصحة الإنسان أو الحيوان أو النبات شرط أن لا تتعارض هذه الإجراءات مع شروط الاتفاقية.

– أن تضمن الدول الأعضاء عدم التمييز[2] بين تدابير حماية صحة الإنسان أو النبات بشكل تعسفي أو غير مبرر وخاصة إذا كانت الأوضاع مماثلة ومتشابهة بينهما، كذلك لا يجوز استخدام هذه التدابير الحمائية لصحة الإنسان أو النبات كقناع لتقييد التجارة الدولية الزراعية[3].

– أن تقبل الدول الأعضاء مبدأ التناظر أو التعادل للإجراءات الصحية وإجراءات الصحة النباتية للدول الأعضاء الأخرى التي تتاجر بنفس السلعة، حيث يحق للبلد المستورد المعاينة والاختبار واتخاذ أي إجراءات أخرى تضمن له حقيقة هذا التعادل.

– عند تقييم المخاطر المهددة لصحة الإنسان أو الحيوان أو النبات وتحديد الإجراءات المناسبة للحماية، يجب على الدول الأعضاء أن تلتزم وتعتبر النقاط المذكورة أدناه عناصر اقتصادية وهي:

* أن يكون الضرر الناجم عن دخول أو انتشار الآفة في بلد الاستيراد في صورة خسائر في الإنتاج أو المبيعات.

* مراعاة تكاليف مكافحة الأمراض والآفات في بلد الاستيراد إضافة إلى تكاليف البدائل المقترحة للتقليل من حجم المخاطر.

* تقييم المخاطر يكون بالارتكاز على عمليات وطرق الإنتاج ومدى انتشار الأمراض أو الآفات ومدى ملائمة الأوضاع البيئية.

أما عن القضايا المرتبطة بصحة الإنسان والحيوان والنبات فقد نصت الاتفاقية على حق كل دولة عضو في اتخاذ الإجراءات المناسبة لحمايتها شرط ألا تكون عبارة عن حماية مقنعة للتجارة وقائمة على التمييز بين الأعضاء، فغالبا ما استخدمت الدول المتقدمة هذه التدابير الصحية للحد من وصول صادرات الدول النامية إلى أسواقها. ورغم أن الاتفاقية أعطت مدة عامين للدول النامية كفترة سماح عن تنفيذ أحكامها وخمس سنوات للدول الأقل نموا بعد إنشاء المنظمة، إلا أنها ستواجه صعوبات كبيرة في تطبيق

---

[1]– عبير محمد سمير إسماعيل مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص 89–90.

[2] – السيد أحمد عبد الخالق، أحمد بديع بلبح، منظمة التجارة الدولية، آثار المنافسة الدولية، المشكلة البيئية والتجارة العالمية، الطبعة الأولى. الدار الجامعية، 2003، ص 188.

[3]– عادل محمد خليل، منظمة التجارة العالمية أهم الاتفاقات، جسر التنمية، العدد 38، فيفري 2005، ص5.

المعايير الدولية. ورغم التعويضات التي تم إقرارها في الاتفاقية للدول النامية فإنها لن تتجنب تحمل عبء زيادة أسعار المنتجات الزراعية في الأسواق العالمية وخاصة الغذائية منها، وهذا لأن القرار الوزاري لم يعين أي التزام محدد من طرف الدول المتقدمة للإنقاص والحد من الآثار السلبية لاتفاق الزراعة على الدول النامية.

الفرع الرابع: تعويض الدولة النامية

إن تنفيذ الاتفاقية الزراعية بما تضمنته من تخفيض مستويات الدعم الذي كانت تمنحه الدول المصدرة لمنتجاتها الزراعية وتحويل القيود الكمية إلى قيود تعريفية سيؤدي إلى زيادة أسعار هذه المنتجات في الأسواق العالمية. مما يشكل أعباء إضافية على الدول النامية والأقل نموا التي تمثل الواردات الزراعية خاصة الغذائية منها نسبة كبيرة من وارداتها.

لقد نجحت الدول النامية في استصدار قرار وزاري يقر مبدأ التعويضات للدول المتضررة من تحرير التجارة الزراعية[1]. وتضمن هذا القرار مستويات المعونات الغذائية التي تحددها دوريا اللجنة الدولية المعنية في إطار اتفاقية المعونة الغذائية لعام 1986، والمعونات الفنية التي تقدم للدول النامية من أجل تنمية الإنتاج الزراعي وتنويع صادراتها للاستفادة من فتح الأسواق، وكذا القروض قصيرة الأجل التي تمنح للمساعدة في تمويل واردات الغذاء[2]. ولهذا الغرض تكونت لجنة للزراعة مهمتها متابعة تنفيذ القرار ومراجعته والسهر على تتبع استمرار عملية تنفيذ التعهدات الناتجة عن جولة الأوروغواي حول الإصلاح الزراعي والشروع في مفاوضات إن وجدت أي مشاكل.

المطلب الثاني: اتفاقية تحرير التجارة الدولية في السلع المصنعة

وضعت اتفاقية الغات الأصلية ضوابط تحرير التجارة في السلع المصنعة باستثناء المنسوجات والملابس، وظل الوضع على ما هو عليه حتى جولة الأوروغواي أين تم التوصل إلى اتفاق إلى تحرير المنسوجات والملابس تدريجيا. ولقد توصلت الأطراف المتعاقدة إلى إبرام بروتوكول لضمان وصول السلع المصنعة إلى أسواقها، والذي شمل مجموعة من القواعد التكميلية لتنظيم تحرير التجارة في السلع المصنعة.

---

[1]– عاطف السيد، مرجع سبق ذكره، ص 51.

[2]– لطرش ذهبية، اتفاقيات التجارة في السلع وآثارها المتوقعة على المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، السنة الجامعية 2003-2004، ص 19.

الفرع الأول: بروتوكول السلع المصنعة

ينص على أن الجداول المقدمة من الدول الأعضاء والمتضمنة للتنازلات الجمركية والمزايا التفضيلية المتبادلة تعتبر جزءا لا يتجزأ من الاتفاقية العامة، كما يلتزم كل عضو بتنفيذ التخفيضات الجمركية المتفق عليها تدريجيا[1] بنسب متساوية على مدار خمس سنوات تبدأ اعتبارا من جانفي1995.

قد تعددت أشكال التنازلات الجمركية المتبادلة في هذا البروتوكول من إعفاء كلي من التعريفة الجمركية على بعض السلع، إلى تخفيض قيمة التعريفة الجمركية بالنسبة التي تحددها الدولة في جداولها ويتم الاتفاق عليها، أو ربط هذه التعريفة الجمركية عند حد أقصى، أو يمكن الجمع بين ربط وتخفيض التعريفة الجمركية في نفس الوقت أو يمكن تحويل القيود غير الجمركية إلى قيود جمركية. وهناك قطاعات تم الاتفاق على إعفائها نهائيا من الرسوم الجمركية وهي المعدات الطبية والمنتجات الصيدلانية والجعة والمشروبات الروحية ومواد البناء والأثاث ولب الورق والصلب والمعدات الزراعية؛ كل هذه السلع سوف تدخل أسواق الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية دون فرض أي رسوم جمركية عليها[2]. كذلك تم رفع نسبة الواردات الصناعية المعفية التي تدخل أسواق الدول الصناعية من 20% إلى 44% من إجمالي وارداتها الصناعية[3].

هناك سلع معفاة جزئيا حيث خفضت الدول المتقدمة التعريفة الجمركية على 64% من إجمالي وارداتها أما الدول النامية فقد خفضتها على 46% من إجمالي وارداتها. وقد بلغت نسبة التخفيض 40% من التعريفة الجمركية المفروضة على المطاط والأحذية ومعدات النقل والأسماك والمنسوجات والملابس والجلود، ووصلت نسبة التخفيض إلى 60% على الأخشاب والمنتجات اليدوية، كذلك هناك تخفيض كبير للتعريفة الجمركية على الالكترونيات والمعدات العلمية ولعب الأطفال وبعض المنتجات غير الحديدية. ولقد تم رفع معدل السلع المصنعة التي وضع لها حد أقصى للتعريفة من 78% إلى 99% في الدول الصناعية المتقدمة، ومن 21% إلى 73% في الدول النامية ومن 83% إلى 93% للاقتصاديات المتحولة.

خُفض حجم الواردات التي تدخل أسواق الدول الصناعية المتقدمة بتعريفة جمركية تساوي 15% فأكثر من 7% إلى5% من إجمالي الواردات، وبالنسبة للدول النامية من 9% إلى 5%؛ وتلتزم الدول الصناعية بتوزيع التعريفات على السلع الصناعية بشرط ألا تتجاوز الواردات الخاضعة لرسوم تزيد عن 15% نسبة 27% بالنسبة للمنسوجات، و 11% بالنسبة للجلود والمطاط والأحذية ومعدات السفر.

---

[1]– الشاذلي العياري، القطاع الخاص ومستقبل التعاون العربي المشترك، الطبعة الأولى، سلسلة دراسات عربية، منتدى الفكر العربي، عمان، ص 57.

[2]- Fontanel. J, Organisations économiques internationales. Op.cit., p 17.

[3]– صالح صالحي، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام العالمي الجديد، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 2، الدار الخلدونية، الجزائر، 1999، ص121.

إنّ نتائج هذا الاتفاق بالنسبة للدول النامية كانت كما يلي[1]:

- تخفيض القيود التعريفية المفروضة في الدول النامية بنسبة 28%.
- رفع نسبة التعريفات المثبتة من 13% إلى 61% من إجمالي خطوط التعريفات التي تفرضها على السلع المصنعة التي تستوردها في نهاية فترة التنفيذ.

لتحرير التجارة في السلع المصنعة طبقت أساليب مختلفة للتخفيضات الجمركية المتبادلة منها إعفاء بعض السلع نهائيا من الرسوم الجمركية الذي قد تستفيد منه الدول النامية الأعضاء نتيجة تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، إضافة إلى التخفيضات الأخرى للتعريفات على تشكيلة مختلفة من السلع التي تصدرها الدول النامية إلى الدول الصناعية إلاّ أنها بقيت تواجه عدة عراقيل تحول دون وصول صادرتها إلى أسواق الدول المتقدمة. يتضح أنه منذ تشكيل المنظمة، وهي تزداد أهمية في إرساء حرية تبادل السلع عن طريق إزالة الحواجز التعريفية وغير التعريفية إلا ان هذا يثير التساؤل حول المزايا التي تجنيها الدول من الانضمام إليها[2].

مستوى تحرير التجارة الدولية في السلع المصنعة الناتج عن تخفيض التعريفة الجمركية لا يعتمد فقط على نسبة التخفيض وإنما يتحدد كذلك بالقيمة الأصلية؛ وبالتالي فإن نسبة كبيرة من صادرات الدول النامية ستبقى معرضة لرسوم جمركية تزيد عن10%، خصوصا تلك السلع التي تتمتع فيها بميزة تنافسية في إنتاجها كالملابس والمنسوجات والأحذية والجلود والأسماك والصلب والمنتجات الزراعية المصنعة، كما أن الكثير من هذه الصادرات سيظل يعاني من تزايد التعريفة الجمركية مع ازدياد درجة التصنيع.

لا يجب إهمال ما التزمت به الدول النامية في إطار برامج التأهيل والتكيف الهيكلي من تخفيضات للتعريفات الجمركية بالنسبة للسلع المصنعة الذي يفوق ما قدمته الدول المتقدمة من تنازلات في كثير من الحالات. إضافة إلى بعض السلع المصنعة التي مازالت خارج إطار الغات وهي البترول والبتروكيماويات التي تتميز الدول النامية بإنتاجها ولا يخدم تحريرها مصالح الدول الصناعية.

الفرع الثاني: اتفاقية المنسوجات والملابس

يمثل قطاع المنسوجات والملابس واحدا من أهم القطاعات الإنتاجية والتصديرية للدول النامية، لأن هذه الصناعة تتناسب كثيرا مع ظروفها، فهي تعتمد على العمالة المكثفة وبالتالي لا تحتاج لرؤوس أموال كثيرة. كما تعتمد على تقنيات إنتاجية بسيطة، وتستخدم الموارد الطبيعية والأولية ذات الأسعار المناسبة، أي أن هذه الدول تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها. حيث يلاحظ أنها كانت تتصدر أكثر من

[1]- عبد الباسط وفاء، النظم الجمركية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص267.

[2]- Drabek Zdenek, Bachetta Marc, Les effets de l' adhésion a L' OMC sur les politiques des états souverains, Leçons préliminaires tirés de l' expérience récente des pays en transition, Revue d' études comparatives Est-Ouest,2002, Volume 33, N 33-4, P 48.

نصف التجارة العالمية للمنسوجات وثلاثة أرباع التجارة العالمية للملابس في سنة 1992 وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم5: قيمة التجارة العالمية في المنسوجات والملابس

البيـان	المنسوجات	الملابس	المجموع
صادرات المنسوجات والملابس (بملايير الدولارات)	85.3	101.6	186.9
توزيع التجارة العالمية في المنسوجات والملابس حسب المكان (بالنسبة المئوية).			
النسبة المئوية للصادرات العالمية			
الدول الصناعية	44	22	
الدول النامية	55	74	
البلدان القائمة بالتحول الاقتصادي	1	4	
النسب المئوية للواردات العلمية			
البلدان الصناعية	42	83	
البلدان النامية	53	14	
البلدان القائمة بالتحول الاقتصادي	5	3	

المصدر:

GATT, Demand, Production and Trade in Textiles and Clothing, Statistical Report by Secretariat. Geneva: GATT 1993, p21.

إنّ موضوع التجارة الدولية في المنسوجات والملابس أثار خلافات كبيرة بين الدول المتقدمة والدول النامية بسبب خضوع هذه التجارة إلى نظام الحصص الثنائية التي يتم الاتفاق عليها بين الأطراف المعنية وفقا لاتفاقية الألياف المتعددة[1]. ولقد أصرت الدول النامية على إدراج التجارة الدولية للمنسوجات والملابس في جولة الأوروغواي والتخلص من اتفاقية الألياف المتعددة من أجل زيادة حصتها من التجارة الدولية في هذا المجال[2]. وبعد مفاوضات طويلة تم وضع اتفاقية خاصة مؤقتة بالمنسوجات والملابس تنص على دمج هذه التجارة في اتفاقية الغات والقضاء تدريجيا على اتفاقية الألياف المتعددة؛ لهذا يجب التطرق إلى هذه الأخيرة ولو بإيجاز للتعرف عليها، ثم يسلط الضوء على اتفاقية المنسوجات والملابس في إطار اتفاقية الغات 1994.

أولا: اتفاقية الألياف المتعددة

لقد تقدمت الولايات المتحدة الأمريكية إلى الغات سنة 1962 بطلب لإجراء مفاوضات حول التجارة الدولية في المنسوجات، فعقد اتفاق قصير الأجل ينظم التجارة الدولية في المنسوجات القطنية يقوم على نظام الحصص، وظل ساريا حتى نهاية 1967، ثم جددت هذه الاتفاقية واستمرت إلى غاية 1973.

[1]– سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية وجات 94، الطبعة الأولى، مكتبة الإشعاع، 1997، ص 107.

[2]– نيفين حسين شمت، مرجع سبق ذكره، ص 113.

نظرا لزيادة إنتاج الألياف الصناعية والتخوف من تهديده للمنسوجات القطنية عُقدت سنة 1974 اتفاقية الألياف المتعددة لتشمل أيضا المنسوجات الصوفية والألياف الصناعية[1]، نصت على حد أدنى لنمو الواردات من الألياف المتعددة قدره 6% سنويا، كما أتاحت مرونة أكبر في التفاوض على تحديد الحصص بين الدول، وأعطت لها الحق في ترحيل الحصص بين السنوات للأمام والخلف وبين الألياف المختلفة، كما وضعت جهاز للمتابعة والتحكيم في المنازعات.

دام العمل بهذه الاتفاقية حتى 1977، حيث عُدلت بطلب من فرنسا وبريطانيا فعُوضت باتفاقية جديدة سنة 1978 تنص على فرض قيود على الحصص بوضع حدود قصوى على الواردات من الدول النامية بغض النظر عن الأوضاع في الدول المستوردة، واستمرت هذه الاتفاقية حتى نهاية سنة 1981.

في سنة 1982 أُبرمت اتفاقية جديدة تضمنت قيودا إضافية على المصدرين خاصة الجدد ومتوسطي الحجم، وعلى الصادرات التي تتم خارج نطاق الاتفاقيات الثنائية وبقيت سارية حتى سنة 1986، ثم حلت محلها الاتفاقية الرابعة التي استمرت حتى بدأت اتفاقية الغات في مطلع 1995 والتي توسع نطاقها ليشمل كافة الألياف.

ثانيا: اتفاقية المنسوجات والملابس في إطار الغات 1994

تم التوصل إلى اتفاق حول دمج قطاع المنسوجات والملابس في نطاق اتفاقية الغات تدريجيا خلال فترة انتقالية مدتها عشر سنوات تبدأ من جانفي 1995، يتم خلالها التخلي عن اتفاقية الألياف المتعددة[2] وذلك من خلال طريقتين متوازيتين:

1-دمج قطاع المنسوجات والملابس في الغات

أي يتم دمج هذا القطاع في الغات عن طريق الإلغاء التدريجي لكافة القيود المفروضة على واردات المنسوجات والملابس خلال عشر سنوات[3] وذلك على أربعة مراحل:

المرحلة الأولى: مدتها ثلاث سنوات تبدأ في أول جانفي 1995 حتى أول جانفي 1998، حيث تقوم كل دولة خلال هذه الفترة بإلغاء نسبة لا تقل عن 16% من القيود المفروضة على وارداتها من المنسوجات والملابس التي تُختار من قائمة متفق عليها، فيتم إدماجها في نظام الغات وإخضاعها لأحكامه ومبادئه.

المرحلة الثانية: تبدأ في أول جانفي 1998 حتى أول جانفي 2002، ويتم خلالها إلغاء نسبة 17% من القيود التي يفرضها كل عضو على وارداته من المنسوجات والملابس.

المرحلة الثالثة: تبدأ من أول جانفي 2002 إلى أول جانفي 2005 ويتم خلالها إلغاء 18% من القيود المفروضة من طرف كل دولة.

---

[1]- نبيل حشاد، الجات ومستقبل الاقتصاد العالمي والعربي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995، ص 33-34.

[2]- جون شيفر، جولة أوروغواي ومستقبل التجارة العالمية، جريدة الخليج، العدد 5373، بتاريخ 27 جانفي 1994، ص 22.

[3]- سليمان بلعور، مرجع سبق ذكره، ص56.

المرحلة الرابعة: بعد انتهاء المرحلة الثالثة يكون قد تم إلغاء 51% من القيود، أما في هذه المرحلة فيتم إلغاء نسبة 49% من القيود دفعة واحدة في بداية سنة 2005. وبذلك يخضع قطاع المنسوجات والملابس بالكامل لاتفاقية الغات.

2-معدل نمو الحصص

يتم زيادة معدلات الحصص المقررة في اتفاقية الألياف المتعددة وفقا للمراحل المتفق عليها في الدمج مما يسمح بزيادة واردات الدول المستوردة للمنسوجات والملابس كالآتي:

- بنسبة 16% خلال السنوات الثلاث الأولى.
- بنسبة 25% خلال السنوات الثلاث التالية.
- بنسبة 27% خلال السنوات الأربع التالية.

هكذا تزيد الحصص بشكل تصاعدي حتى يزول الاعتماد عليها وتلغى جميع القيود المفروضة على الحصص وتحرر التجارة الدولية للمنسوجات والملابس. والجدول التالي يوضح المراحل التي وضعتها الاتفاقية لتحرير التجارة الدولية للمنسوجات والملابس.

جدول رقم6: كيفية إدماج قطاع المنسوجات والملابس في اتفاقات الغات.

البيان	الدمج (الاساس: حجم استيراد المنتجات كما ورد في مرفق الاتفاق)		معدل نمو الحصص المتبقية (الاساس: معدلات النمو الحصص المتفق عليها بموجب اتفاقية الالياف المتعددة)
المرحلة الأولى (1 جانفي 1995)	16 %		زيادة بنسبة 16%من المعدل الأصلي (مثلا من 3% إلى 3.48 %)
المرحلة الثانية (1 جانفي 1998)	نسبة إضافية تقدر بـ: 17 %	المجموع :33%	زيادة بنسبة 25 من المعدل الأصلي (مثلا من3.48 % إلى 4.35%)
المرحلة الثالثة (1 جانفي 2002)	نسبة إضافية تقدر بـ: 18%	المجموع :51%	زيادة بنسبة 27 من المعدل الأصلي (مثلا من4.35% إلى 5.25%)
نهاية الفترة الانتقالية الممتدة لعشر سنوات في أول جانفي 2005.	نسبة 49% المتبقية	المجموع:100%	

المصدر:

Francois(et al), Assessing the Uruguay Round, Presented at a World Bank Conference, The Uruguay Round and Developing Economic, January 26 and 26 1995, p7.

لقد نصت الاتفاقية الجديدة للمنسوجات والملابس على حق الدول المستوردة في الحماية إذا لاحظت أن هناك زيادة مفاجئة في الواردات التي لم تدرج في الغات تهدد الصناعات المحلية وتلحق بها ضررا جسيما؛ أما عن تلك المدرجة في الاتفاقية فتخضع لأحكام الوقاية الخاصة بالغات، كما تتضمن الاتفاقية بنودا تمنح المعاملة التفضيلية للدول الأقل نموا ولصغار الموردين.

كذلك شملت الاتفاقية إنشاء جهاز لمراقبة تجارة المنسوجات والملابس يسمى جهاز المتابعة من أجل الإشراف على حسن تطبيق الأعضاء لأحكام الاتفاقية[1]؛ وهو جهاز دائم يتألف من رئيس وعشرة أعضاء يعقد اجتماعاته كلما اقتضت الضرورة ذلك للقيام بمهامه المتفق عليها والتي تعتمد على الإخطارات والمعلومات التي تقدمها الدول الأعضاء والخاصة بالقيود المطبقة قبل إنشاء المنظمة العالمية للتجارة. كما يقوم بفحص كل المعايير التي تشملها شروط الاتفاقية ويقدم للأعضاء النتائج، وإذا كانت هناك مشاكل وخلافات بين الأعضاء لم يستطيعوا حلها بالمشاورات بينهم، يطلبون تدخل الجهاز للبت فيها فينظر في المشكل أو النزاع بإشراك الدول الأعضاء المتأثرة به ويقدم اقتراحات وتوصيات بسرعة خلال 30 يوما، ويعلم بها مجلس التجارة في السلع.

إن توصيات الجهاز غير ملزمة للدول الأعضاء، إنما تسعى هذه الأخيرة لقبولها واحترامها وبالتالي يتولى الجهاز مراقبة تنفيذها من قبلهم؛ أما في حالة رفض التوصيات من قبل أحد الأعضاء عليه أن يقدم السبب خلال شهر من استلام التوصيات، فيفحص الجهاز الأسباب ويقدم توصيات أخرى قد تكون أنسب، ولكن إذا رُفضت مجددا أو بقي النزاع قائما، يرفع الأمر إلى جهاز تسوية المنازعات.

كما يقوم الجهاز بمراجعة شاملة لمراحل عملية الإدماج والتحرير في إطار اتفاقية المنسوجات والملابس، فيقدم تقريرا حول تنفيذ الاتفاق الخاص بالمرحلة الخاضعة للمراجعة لمجلس التجارة في السلع قبل نهاية كل مرحلة بستة أشهر على الأقل؛ وعلى أساس هذا التقرير يتخذ مجلس التجارة في السلع القرارات المناسبة لتفادي الإخلال بتوازن الحقوق والواجبات المنصوص عليها في الاتفاقية.

لقد لعب قطاع المنسوجات والملابس بفضل هذا الاتفاق دورا هاما في انتعاش العديد من الاقتصاديات وتراجع الفقر، فارتفع نصيب صادرات الدول النامية في التجارة العالمية بين السنوات 1960-1998 من 15% إلى 50%بالنسبة للنسيج ومن 25% إلى 70% بالنسبة للملابس[2].

إن إلغاء اتفاقية الألياف المتعددة تدريجيا على مرحلة انتقالية يعتبر خطوة هائلة في تحرير مجال المنسوجات والملابس إلا أنه حسب مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية لعام 1994، فإن هذا يبقي على القيود الحمائية التي تفرضها الدول الصناعية، حيث أن الاتفاق يقضي بأن يدرج المستوردون منتجا واحدا على الأقل من شرائط الألياف (الخيوط المغزولة والقماش والمنسوجات الجاهزة والملابس) في كل مرحلة، إلا أن الاتفاق لم يشترط تحديد صنف محدد من الأقسام الأربعة، كذلك لم يحدد الكمية الواجب تحريرها في كل مجموعة من المجموعات الأربع في كل مرحلة. وهذا ما يتيح للدول الصناعية الحرية في اختيار المنتجات، فتحرر في المراحل الأولى المنتجات التي لا تخضع لحماية كبيرة، ما يعني إبقاء الحماية للكثير من المنتجات المنافسة للدول النامية حتى آخر المرحلة الانتقالية.

---

[1]- بهاجيراث لال داس، اتفاقات منظمة التجارة العالمية، المثالب والاختلالات والتغيرات اللازمة، ترجمة رضا عبد السلام، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2005، ص 123.

[2]- Jeans Peter Lankes, Finance et développement, volume 39, N°03, Septembre 2002, p12.

كذلك إجراء الحماية الذي يطبق في حالة وجود ضرر جسيم يلحق بالصناعة المحلية قد يكون له الأثر السلبي على الدول النامية، حيث تعود السلطة التقديرية لحجم الضرر للدولة صاحبة الحق، وهنا الدول المتقدمة يمكن أن تستخدم هذا الإجراء للحد من نفاذ صادرات الدول النامية من المنسوجات والملابس إلى أسواقها خلال الفترة الانتقالية. كذلك ترك نصف كمية الواردات من المنسوجات والملابس للدمج في المرحلة الأخيرة (2002-2005) قد يدفع بالدول المستفيدة من تقييد التجارة في هذا المجال إلى المطالبة بتمديد الفترة الانتقالية إلى أكثر من عشر سنوات من أجل تمديد آجال الحماية، ويمكنها تحقيق ذلك نظرا للسلطة التأثيرية التي تمتلكها (الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي).

المطلب الثالث: اتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة

إن إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة من المواضيع التي تدل على توسع مفاهيم التجارة الدولية خلال المفاوضات متعددة الأطراف التي تمت في جولة الأوروغواي، وسوف يتم خلال هذا المطلب التعرف على أسباب إدراج هذا الاتفاق ضمن الاتفاق الخاص بالسلع وكذا المبادئ التي يقوم عليها.

الفرع الأول: أسباب إدراج اتفاق إجراءات الاستثمار ضمن اتفاقية التجارة في السلع

يرجع هذا إلى سببين رئيسيين[1] هما:

الأول: أن الدول المتقدمة تعتبر رأس المال في حد ذاته سلعة تتداول وتنتقل وفقا لمبادئ تحرير التجارة السلعية تصديرا واستيرادا. فكل الاتفاقات الخاصة بتحرير التجارة سواء في إطار دولي أو مناطق التجارة الحرة أو الاتحادات الجمركية تتضمن أحكاما تلزم بحرية انتقال رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء، أي أنها تعتبر رأس المال إضافة لكونه أحد عناصر الإنتاج المهمة سلعة متداولة.

الثاني: تغير توجهات الاستثمارات الأجنبية خاصة من خلال الشركات متعددة الجنسيات التي تركز على الإنتاج للتصدير وليس لتغطية احتياجات السوق المحلية. فصارت هذه الشركات توظف أموالها خارج حدود الوطن الأم للشركة حتى تستفيد من الميزات النسبية التي يتمتع بها الإنتاج في الدول الأخرى مثل وفرة المواد الأولية للإنتاج وتكلفة العمالة المنخفضة مما يسمح بإنتاج سلع لها قدرة تنافسية عالية في الأسواق العالمية.

نظرا لما تتمتع به هذه الشركات من نفوذ قوي وسلطة في الدول الصناعية، فقد مارست ضغوطا كبيرة لإدراج مبدأ تحرير انتقال رؤوس الأموال ضمن اتفاق الغات 1994، وإلغاء كل القيود المعوقة للتجارة في هذا المجال مما يضمن مصالح الدول الكبرى المصدرة لرأس المال؛ أما الدول النامية فقد عارضت بإصرار هذا الاتفاق لأنه سوف يضر باقتصادياتها، حيث سيقضي على تلك الحوافز المقدمة لتشجيع الاستثمار الأجنبي على الاستثمار المحلي، أو على تلك الحوافز والإجراءات المتعلقة بنوعية

[1]- أسامة المجدوب، الجات ومصر والبلدان العربية، مرجع سابق، ص 113.

الاستثمار حسب الأولويات الاقتصادية التي تحددها الدولة لأنها تتنافى مع مبادئ الغات 1994، إلا أن اعتراضات الدول النامية لم تجد صدى لها أمام الدول الصناعية التي تريد تحرير انتقال رؤوس الأموال.

الفرع الثاني: مبادئ اتفاق إجراءات الاستثمار

يقوم هذا الاتفاق على مبدأين أساسين من مبادئ الغات هما مبدأ المعاملة الوطنية ومبدأ الشفافية[1].

أولا: المعاملة الوطنية

تتضمن الاتفاقية منح المستثمرين الأجانب نفس المعاملة الممنوحة للمستثمر الوطني، حيث تلتزم الدول الأعضاء بإرفاق قائمة بالاتفاق تشمل كل إجراءات الاستثمار التي تتعارض مع مبدأ المعاملة الوطنية، وبإلغاء كل القيود الكمية، وقد نصت الاتفاقية على الإجراءات والتدابير المحظورة أي تلك التي تخالف مبادئ الغات وتتمثل في[2]:

- تفضيل المؤسسات الاستثمارية (الإنتاجية) لشراء أو استخدام المنتج المحلي عن المستورد.
- تحديد الكميات التي يجوز للمؤسسات شراؤها من السلع المستوردة.
- استيراد المؤسسة للمنتجات المستخدمة في الإنتاج المحلي بكميات محددة تتناسب مع حجم أو قيمة الإنتاج المحلي الذي تصدره.
- تحديد السقف الأقصى للعملات الأجنبية المسموح بإنفاقها على استيراد المؤسسات للمنتجات المستخدمة في الإنتاج المحلي.
- تحديد حجم أو قيمة الصادرات كنسبة أو حجم من قيمة إنتاجها المحلي، أي هناك قيود تمارس على المؤسسة إذا قامت بالتصدير.

فإلغاء هذه القيود المذكورة في القائمة المرفقة بالاتفاق، سوف يعطي للمستثمر الأجنبي الحق في استيراد كل احتياجات ومستلزمات الإنتاج الضرورية، ويمنحه الحرية في تصدير إنتاجه دون التقيد بتخصيص حصة محددة للسوق المحلي أو حصة محددة للتصدير من إجمالي الإنتاج، فيمكنه تصدير إنتاجه كله من سلعة معينة دون أن يبيعها في السوق المحلي وفقا لمصلحته. كذلك لا يلتزم باستخدام نسبة محددة من مدخلات الإنتاج من السوق المحلي سواء كانت سلع أو كانت رأس المال الوطني كشريك في المشروع الاستثماري.

---

[1]– سليمان بلعور، مرجع سبق ذكره، ص 56.

[2]– محمد عمر حماد أبو دوح، مرجع سبق ذكره، ص 85.

ثانيا: الشفافية

يقصد بها التزام الدول الأعضاء بالإعلان عن كل ما تطبقه من تدابير الاستثمار ذات الصلة بالتجارة لتكون معلومة لدى كل الدول الأعضاء، ويكون هذا من خلال إخطار مجلس التجارة في السلع بالمطبوعات التي تحتوي على هذه الإجراءات، وهذا في مدة لا تتعدى تسعون يوما من بدء سريان اتفاق المنظمة العالمية للتجارة. ويلتزم كل عضو بإلغاء إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة التي تم الإخطار بها في ظرف عامين من تاريخ نفاذ اتفاقية المنظمة بالنسبة للبلدان المتقدمة، وخلال خمسة أعوام للبلدان النامية، لتصل إلى سبعة أعوام بالنسبة للبلدان الأقل نموا[1].

يمكن لمجلس التجارة في السلع تمديد الفترات الانتقالية بالنسبة للدول النامية والأقل نموا إذا واجهت الصعوبات في تنفيذ الاتفاق، ومن أجل مساعدتها وتمكينها من تعديل اللوائح والتشريعات التي تنظم الاستثمار لتتناسب مع أحكام الاتفاق وضمان عدم تعرض السوق الداخلي لاختلالات مفاجئة تضر بالاقتصاد العام خاصة عمليات التنمية.

كما يتولى مجلس التجارة في السلع مراجعة سير اتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة بعد خمس سنوات من إنشاء المنظمة، فيقترح على المؤتمر الوزاري إدخال تعديلات على مواد الاتفاق إذا استدعت الضرورة ذلك، أو الإبقاء على الاتفاق كما هو واستمرار العمل به، أو يمكن إضافة بنود جديدة تتعلق بسياسات الاستثمار والمنافسة.

إنّ اتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة يتضمن عدم المساواة بين الدول المتقدمة والدول النامية، حيث تطرق فقط إلى التدابير التي تطبقها الدول النامية لتقييد انتقال رؤوس الأموال ولم يتعرض لتلك الأحكام المخالفة السائدة في الدول المتقدمة كالمنح والإعانات، أيضا لم يتعرض الاتفاق إلى بعض الأمور التي توليها الدول النامية اهتماما كبيرا في مجال الاستثمار الأجنبي كالتجاوزات التي تمارسها الشركات متعددة الجنسيات والتي تؤدي إلى الإخلال بشروط المنافسة من جهتها، كذلك تعديها إلى التدخل في الشؤون الداخلية للدول.

[1]– رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دار الإسلام للطباعة والنشر، القاهرة، 2002، ص 93.

المبحث الثاني: اتفاقية تحرير تجارة الخدمات

تعتبر التجارة في الخدمات من المواضيع التي لم تلق اهتماما في الغات الأصلية، إلا أن احتلال هذا القطاع لمكانة هامة في الاقتصاد العالمي حيث يشكل 70 % من إجمالي الإنتاج في الدول المتقدمة و50 % في الدول النامية، وتبلغ نسبته في التجارة العالمية حوالي 20 % يشكل نصيب الدول المتقدمة منها حولي 85.1% مقابل 13.5% للدول النامية و1.4% لدول شرق أوروبا، جعل منه محطة اهتمام الدول في مفاوضات جولة الأورغواي وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية التي دعت إلى تحرير التجارة في الخدمات بينما عارضت الدول النامية هذه الفكرة لما قد يحدثه من آثار سلبية في ميدان الخدمات فيها. وبعد مفاوضات طويلة تم التوصل إلى وضع اتفاقية التجارة في الخدمات وهي تعتبر أول اتفاق متعدد الأطراف في هذا المجال.

تتكون اتفاقية الخدمات من 32 مادة إلا أنه من خلال الترقيم يلاحظ أن آخر مادة هي رقم 29 وهذا نظرا لوجود أرقام مواد مكررة وهي المواد 3 و5 و14.

وردت هذه الاتفاقية في ستة أجزاء وثمانية ملاحق، وتتمثل الأجزاء الستة للاتفاقية في: النطاق والتعريف، والالتزامات العامة والضوابط، والتعهدات المحددة، والتحرير التدريجي المتزايد، والأحكام المؤسسية، وأحكام ختامية. أما الملاحق فهي تختص بملحق حول إعفاءات المادة (2)، وملحق حول انتقال الأشخاص الطبيعيين المقدمين لخدمات بمقتضى الاتفاقية، وملحق حول خدمات النقل الجوي، وملحق حول الخدمات المالية، وملحق ثان حول الخدمات المالية، وملحق المفاوضات حول خدمات النقل الجوي، وملحق حول الاتصالات عن بعد، وملحق بشأن المفاوضات حول البيئة الأساسية للاتصالات عن بعد.

يمكن عرض محتويات هذه الاتفاقية من خلال المطالب التالية:

- **المطلب الأول: مفهوم تجارة الخدمات ونطاق تطبيقها**
- **المطلب الثاني: مبادئ الاتفاقية**
- **المطلب الثالث: الأحكام المؤسسية لاتفاقية التجارة في الخدمات**
- **المطلب الرابع: القطاعات التي يشملها التحرير**

المطلب الأول: مفهوم تجارة الخدمات ونطاق تطبيقها

من خلال هذا المطلب يتم التعرض لمفهوم تجارة الخدمات ونطاق تطبيقها وفقا للاتفاقية من خلال النقاط التالية:

الفرع الأول: مفهوم تجارة الخدمات

تعرف الاتفاقية التجارة في الخدمات بأنها تقديم خدمة بأسلوب من الأساليب الأربعة لتقديم الخدمات[1]، وهي:

1- تقديم الخدمة عبر الحدود ويقصد به تقديم خدمة من أراضي عضو ما إلى أراضي عضو آخر، وهذا يدل على عدم انتقال مقدمي أو مستهلكي الخدمات من دولة عضو إلى دولة عضو أخرى بينما تنتقل الخدمة. ومن الخدمات التي تقدم بهذا الشكل الخدمات المالية كالتحويلات بين الحسابات، والبريد والاتصالات التليفونية والتلغرافية، وغيرها من العمليات التي تتم بهذه الطريقة، ففي هذه الحالة لا يوجد مورد الخدمة داخل حدود الدولة التي يتبع لها مستهلك الخدمة. إن هذا الأسلوب يتطابق مع الشكل المعتاد للتجارة الخارجية في السلع وهو انتقالها عبر حدود الدول المتاجرة[2].

2- الاستهلاك في الخارج ويعني تقديم الخدمة في أراضي أحد الأعضاء إلى مستهلكها من أي بلد عضو آخر، أي أنه في هذه الحالة يتم انتقال المستهلك عبر الحدود إلى موقع منتج الخدمة لكي يستهلكها. ومن أمثلة هذا: أنشطة السياحة في إحدى الدول الأعضاء لصالح السائحين من دول أعضاء أخرى، وطلب العلم في دولة أجنبية، وعلاج المرضى في مستشفيات الدول الأجنبية.

3- التواجد التجاري ويقوم مقدم الخدمة من إحدى الدول الأعضاء بتوريدها من خلال تواجده التجاري في أراضي أي دولة عضو أخرى؛ أي تقدم الخدمة في دولة المستهلك بعدة أساليب منها الاستثمار المباشر بإنشاء الشركات متعددة الجنسيات أو إنشاء فروع لها، أو إقامة مكاتب تمثيل أو وكلاء لشركات أجنبية.

4- التواجد المؤقت للأشخاص الطبيعيين، أي تقديم الخدمة يتم من قبل أشخاص طبيعيين تابعين لدولة عضو يقيمون بشكل مؤقت في أراضي دولة عضو أخرى مستهلكة للخدمة. ومن أمثلة هذا تقديم الاستشارات في الميادين الفنية والتكنولوجية أو تقديم استشارات في مجالات مهنية (مثل القانونية).

---

[1]- راجع:

- أحمد منير نجار، آثار اتفاقية منظمة التجارة العالمية على القطاع الصناعي في دولة الكويت: الواقع والتحديات المستقبلية، عالم الفكر، العدد 3، المجلد 31، جانفي – مارس 2003، ص 129.
- أحمد جامع، اتفاقيات التجارة العالمية، وشهرتها الجات، الجزء الثاني، دار النهضة العربية،2001، ص 877.

[2] – عادل محمد خليل، تبسيط الغات، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 193، أوت1999، ص85.

الفرع الثاني: نطاق تطبيق الاتفاقية

إن الاتفاقية تطبق على كافة التدابير التي يتخذها الأعضاء والتي تؤثر في تجارة الخدمات، وتكون التدابير على شكل قانون أو لائحة أو إجراء أو قرار أو عمل إداري أو أي شكل آخر. وهي التدابير التي تتخذ من قبل الهيئات والحكومات المركزية، أو الإقليمية أو المحلية وكذا الهيئات غير الحكومية عند ممارستها للسلطات المخولة لها من قبل الهيئات أو الحكومات الإقليمية أو المحلية.

تطبيق الاتفاقية يكون على جميع الخدمات القابلة للاتجار إلاّ الخدمات التي تقدم من خلال ممارسة السلطة الحكومية حيث لا يوجد أي أساس تجاري أو دون تنافس مع أحد من مقدمي الخدمات كخدمات البنك المركزي، وتم استثناء الخدمات السيادية للقطاعات الحكومية التي تدخل ضمن أحكام اتفاق المشتريات الحكومية.

لقد قسمت الخدمات إلى اثنتي عشر خدمة رئيسية[1]هي: الأعمال، الاتصالات، المقاولات، التوزيع، التعليم، البيئة، المالية، الصحة الاجتماعية، السياحة والسفر، الرياضة والثقافة والترفيه، خدمات النقل، وخدمات أخرى. وقسمت الخدمات الرئيسية إلى أنشطة ثانوية أو فرعية تابعة لها أو ترتبط بها.

المطلب الثاني: مبادئ الاتفاقية

تتضمن الاتفاقية مجموعة من المبادئ أو الأحكام العامة التي تمثل الضوابط الضرورية لتحرير التجارة الدولية في الخدمات وهي التزامات مفروضة على كافة الأعضاء، ويمكن التفرقة بين نوعين من الالتزامات هما الالتزامات العامة والالتزامات المحددة[2].

الفرع الأول: الالتزامات العامة

لقد وردت هذه الالتزامات في المواد من 02 إلى 15، وهي تمثل الضوابط والقواعد الأساسية المنظمة للتجارة الدولية في الخدمات والتي يتم فرضها على كل الدول الأعضاء دون تمييز أو تفرقة بينهما، وتتمثل في البنود التالية[3]:

---

[1]– راجع:

– المنظمة العربية للتنمية الإدارية، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وعلاقتها بقطاع النقل في الدول العربية، العدد 393، 2005، ص99.

– محمد إبراهيم أبو شادي، منظمة التجارة العالمية ودورها في تسوية النزاعات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004، ص 59.

– محمد صفوت قابل، اتفاقية تحرير الخدمات المالية، المال والصناعة، العدد 20، 2002، ص 230.

[2]– محمد محمد علي إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص105.

[3]– عادل عبد العزيز السني، سياسة التجارة الخارجية في إطار منظمة التجارة العالمية وآثارها على الاقتصاد المصري، دار النهضة العربية 2002، ص 282.

1- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية

وفقا لهذا المبدأ فإن أي ميزة يمنحها الأعضاء في مجال تجارة الخدمات لعضو آخر في الاتفاقية أو أي دولة أخرى خارج الاتفاقية تطبق فورا على كافة الأعضاء في الاتفاقية؛ ومع هذا فقد وجدت استثناءات على تطبيق هذا المبدأ منها:

منح مزايا للدول المجاورة لتسهيل تبادل الخدمات المنتجة والمستهلكة في المناطق المجاورة لحدود العضو المعني، أو إعطاء معاملة تفضيلية في مجالات محددة من التجارة في الخدمات لعضو أو أكثر لا يمنحها لباقي الأعضاء، وتسجل هذه الاستثناءات في قائمة خاصة شرط أن تراجع بعد خمس سنوات من بدأ تطبيق الاتفاقية ولا تسري لمدة تفوق عشر سنوات[1].

2- مبدأ الشفافية

جميع الدول الأعضاء ملزمة بنشر كل القوانين والقرارات واللوائح التي تتعلق بالتجارة في الخدمات، إضافة إلى الإعلان عن كل الاتفاقيات المبرمة مع الدول الأخرى في مجال الخدمات؛ كما يتوجب عليها إخطار مجلس تجارة الخدمات الذي يشرف على تنفيذ الاتفاقية بأية قوانين أو قرارات جديدة أو تعديلات على القوانين المطبقة والتي يكون لها تأثير على تطبيق الاتفاقية.

كما تلتزم الدول الأعضاء بإنشاء مراكز للاستعلام من أجل توفير المعلومات اللازمة والإجابة عن التساؤلات والاستفسارات في ظرف سنتين من تنفيذ اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة بالنسبة للدول المتقدمة، أما الدول النامية فتستثنى من تحديد المدة لإنشاء هذه المراكز. إلا أنه يجوز للدول الأعضاء عدم الإعلان عن بعض المعلومات السرية التي قد تضر بالمصلحة العامة أو تعرقل تطبيق القوانين أو تلحق أضرارا في قطاعات معينة عامة أو خاصة.

3- مبدأ مشاركة الدول النامية

تهدف الاتفاقية إلى تسهيل مساهمة الدول النامية في التجارة الدولية للخدمات من خلال[2]:

- دعم وتقوية قدراتها في توفير الخدمات المحلية وزيادة كفاءتها وقدرتها التنافسية وتمكينها من التقنيات التكنولوجية على أسس تجارية.
- تحسين إمكانياتها للوصول إلى قنوات التوزيع وشبكات الاتصال.
- تحرير الوصول إلى الأسواق للتصدير في القطاعات الخدمية التي تهم الدول النامية.

لتحقيق هذا فقد ألزمت الاتفاقية الدول المتقدمة بإنشاء نقاط اتصال خلال سنتين من بدأ الاتفاقية من أجل تسهيل وصول موردي الخدمات التابعين للدول النامية وبشكل أخص الدول الأقل نموا إلى

---

[1]- محمد محمد علي إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص106.

[2]- راجع: - علي إبراهيم، مرجع سابق، ص 207.

- سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص321.

المعلومات المرتبطة بأسواقها من حيث الجوانب الفنية والتجارية لتقديم الخدمات والتسجيل والتأهيل والاعتراف بمقدمي الخدمات.

4- القواعد والنظم المحلية

إن التنظيم الإداري المحلي لتجارة الخدمات يؤثر على تحرير التجارة الدولية في الخدمات بما يحقق أهداف السياسة الوطنية، وبما يتناسب مع أحكام الاتفاقية ولا يعرقل حرية التجارة الدولية في الخدمات[1]. أي يتعين على كل دولة عضو أن تضع قواعد وإجراءات محلية بحيادية تامة وبموضوعية، وأن تنشأ هيئات أو إجراءات قضائية أو تحكيمية تتولى مراجعة القرارات الإدارية التي تؤثر على تجارة الخدمات، بناء على طلب مقدم الخدمة المتضرر من هذه القرارات[2].

كما تحدد كيفية استصدار التراخيص اللازمة لتقديم الأجانب للخدمات إلى أي دولة أخرى، وتلزم الدول الأعضاء بإخطار موردي الخدمات من الأجانب بما تم اتخاذه بشأن طلباتهم للتراخيص سواء كان القرار بالرفض أو الإيجاب. كذلك تقتضي وضع كل عضو لإجراءات مناسبة وموضوعية للتحقق من كفاءة وقدرة المهنيين من دول أعضاء أخرى.

5- التكامل الاقتصادي

يسمح لأي دولة عضو الدخول في تكتلات إقليمية لتحرير التجارة الدولية في الخدمات شرط أن تغطي اتفاقات التكتل قطاعات خدمية كبيرة، وأن تنص على إلغاء جميع أنواع التمييز بين أطراف التكتل وأن لا تعرقل التجارة الدولية في الخدمات، وإبلاغ مجلس التجارة في الخدمات بهذا الاتفاق وبكل ما يطرأ على أحكامه من توسيع أو تعديل لتحديد آثاره على الدول الأعضاء.

كما يجوز للأعضاء الدخول في اتفاقات تكامل أسواق العمل شرط أن تتضمن هذه الاتفاقات إعفاء أطرافها من جميع المتطلبات الخاصة بإجراءات الإقامة وتراخيص العمل من أجل تحقيق حرية انتقال الأيدي العاملة بين أطراف الاتفاق.

6- الاعتراف

يعني اعتراف العضو بالمؤهلات العلمية والخبرات الفنية لمقدمي الخدمات من الدول الأعضاء الأخرى. وهذا ما يدل على أن مقدم الخدمة لا يطلب منه الحصول على مؤهلات علمية أو اكتسابه خبرات محددة في البلد متلقي الخدمة كشرط مسبق لإعطائه الترخيص بتقديم الخدمة، وإنما يعتمد فقط على ما تلقاه من تعليم وخبرة في بلده دون أي إضافات أخرى.

---

[1]- محمد محمد علي إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص109.

[2]- عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، 2004، ص281.

يمكن أن يكون الاعتراف تلقائيا أو عن طريق اتفاق وتنسيق بين متلقي الخدمة ومقدميها من الأعضاء، والاعتراف بالمؤهلات لا يجب أن يقوم على التمييز بين الدول الأعضاء أو يشكل قيودا مستترة لعرقلة التجارة في الخدمات[1].

7- مبدأ تنظيم الاحتكارات والممارسات التجارية المقيدة

لا يُمنع احتكار تقديم الخدمات، وإنما يتم تنظيمها فقط حتى لا تتعارض مع الالتزامات المحددة للعضو، على أن يضمن مقدم الخدمة عدم إساءة استخدام مركزه الاحتكاري بما يتعارض مع التعهدات المحددة[2]. وتُجيز الاتفاقية لمجلس التجارة في الخدمات أن يطلب من الدول الأعضاء توفير المعلومات المحددة للعمليات الاحتكارية وما ينجم عنها من آثار على الموردين غير المحتكرين.

كما يُلزم الأعضاء بالتشاور حول إلغاء الممارسات المقيدة للمنافسة وللتجارة في الخدمات لتأثيرها السلبي على التحرير مع مراعاة حق الأعضاء في عدم الإفصاح عن المعلومات السرية.

8- القيود الخاصة بحماية ميزان المدفوعات

يُسمح للدول الأعضاء بأن تفرض أو تبقي على قيود للتجارة في الخدمات سبق وأن كانت محل تعهداتها المحددة[3] إذا واجهت صعوبات خطيرة في ميزان المدفوعات أو صعوبات مالية خارجية أو تهديدا بوقوعها. ومن بينها القيود على المدفوعات والتحويلات للعمليات المتصلة بهذه التعهدات أو القيود التي يضعها الأعضاء في مرحلة التنمية الاقتصادية أو التحول الاقتصادي للحفاظ على حجم مناسب من الاحتياطات المالية يكفي لتنفيذ برنامجها في التنمية الاقتصادية أو التحول الاقتصادي.

إلا أنه يشترط ألا تميز هذه القيود في المعاملة بين الأعضاء وأن تتسق مع أحكام اتفاق صندوق النقد الدولي المنظمة لإجراءات مواجهة أزمات موازين المدفوعات، وألا تتسبب في وقوع ضرر للمصالح التجارية أو الاقتصادية أو المالية لأي عضو آخر، وألا تتجاوز الحدود اللازمة لمعالجة الظروف التي قامت من أجلها، وأن تكون مؤقتة وتزول بانتهاء الظرف الذي وضعت بسببه، كما لا يسمح باستخدامها لحماية قطاع خدمات بعينه.

إضافة إلى هذا يجب على الدول الأعضاء المطبقة لمثل هذه القيود إخطار المجلس العام للمنظمة العالمية للتجارة بها، والاتصال بلجنة قيود موازين المدفوعات والتشاور معها بخصوص القيود المفروضة ليتم تقييم وضعية ميزان المدفوعات والقيود التي اعتمدت لذلك، ومدى تأثيرها على الجانب الاقتصادي والتجاري من أجل وضع إجراءات معالجة تغني عن استخدام هذه القيود والتي تتم تحت إشراف المؤتمر الوزاري.

---

[1]- سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 326.

[2] - عبد الواحد العفوري، مرجع سبق ذكره، ص 88.

[3]- عادل أحمد حشيش، أساسيات الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 295.

9- المدفوعات والتحويلات

يُحظر تطبيق أي قيود على المدفوعات والتحويلات الدولية الخاصة بالعمليات الجارية المتعلقة بالتعهدات المحددة للأعضاء، مثل تحويل المؤسسات الخدمية الأجنبية لأرباحها إلى الخارج، وتحويلات العاملين في الدول الأجنبية وعائدات السياحة، إلاّ القيود الخاصة بحماية ميزان المدفوعات.

10- المشتريات الحكومية

لا تطبق مبادئ الدولة الأولى بالرعاية والنفاذ إلى الأسواق والمعاملة الوطنية على القوانين واللوائح والشروط التي تحكم حصول الجهات الحكومية على الخدمات المشترات للأغراض الحكومية، وليست لغرض إعادة بيعها أو استعمالها لتقديم خدمات مخصصة للبيع تجاريا. كما يجب عقد مفاوضات متعددة الأطراف بين الأعضاء بخصوص المشتريات الحكومية خلال سنتين من تاريخ نفاذ اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة بهدف التوصل إلى تحرير بعض المشتريات الحكومية والسماح بها لمقدمي الخدمات الأجانب[1].

11- الاستثناءات العامة والأمنية

هناك استثناءات عامة يحق للأعضاء التمتع بها طبقا لشروط محددة وهي تسمح باعتماد تدابير معينة بهدف[2]:

* حماية الأخلاق العامة والمحافظة على النظام العام للمجتمع.

* حماية حياة وصحة الإنسان والحيوان والنبات.

* ضمان الامتثال للقوانين واللوائح لمنع ممارسات الغش والخداع ومعالجة آثار عدم تنفيذ عقود الخدمات.

* حماية خصوصية الأفراد المتعلقة بالمعلومات الشخصية وسرية السجلات والحسابات الشخصية وتحقيق السلامة.

لكن يشترط ألا تطبق هذه التدابير بطريقة للتمييز غير المبرر بين الدول الأعضاء التي تسود فيها ظروف متشابهة وألا تكون بشكل تعسفي لتقييد التجارة الدولية للخدمات.

يسمح بمخالفة مبدأ المعاملة الوطنية شرط أن يهدف التمييز في المعاملة إلى ضمان فرض أو تحصيل الضرائب المباشرة على الخدمات أو على مقدميها من الدول الأعضاء الأخرى بطريقة عادلة وفعالة. كذلك يمكن مخالفة مبدأ الدولة للأولى بالرعاية شرط أن يكون التمييز في المعاملة ناتج عن اتفاق لتفادي الازدواج الضريبي.

أما الاستثناءات الأمنية المتعلقة بتجارة الخدمات فتتمثل في:

- عدم الالتزام بالإفصاح عن معلومات قد تؤدي إلى التعارض مع المصالح الأمنية الأساسية.

---

[1]- نفس المرجع، ص 296-297.

[2]- مصطفى رشدي شيحة، مرجع سبق ذكره، ص 200.

– لا يمنع القيام ببعض الإجراءات الضرورية لحماية مصالح أمنية أساسية كتلك المتعلقة بتقديم خدمات بشكل مباشر أو غير مباشر لتموين مؤسسات عسكرية، أو الخاصة بالمواد الانشطارية والانصهارية أو التي تتخذ في حالات الحرب والطوارئ في العلاقات الدولية.

– لا يحظر القيام بعمل ناتج عن التزامات ميثاق الأمم المتحدة لحفظ السلام والأمن الدوليين.

ويجب إخطار مجلس التجارة في الخدمات بكل التدابير المتخذة لحماية المصالح الأمنية الأساسية وتلك المترتبة عن الالتزام بميثاق الأمم المتحدة، وإشعاره بالتوقف عن ممارساتها.

12– الدعم والإعانات

يمكن القيام بمفاوضات متعددة الأطراف حول أنواع الدعم المؤثر في تجارة الخدمات والنظر في مسألة ملاءمة الإجراءات التعويضية مع مراعاة الدول النامية، من خلال تبادل المعلومات الخاصة بكافة أنواع الدعم الممنوح لمقدمي الخدمات المحليين بين الدول الأعضاء.

13– التدابير الطارئة للوقاية

يمكن عقد مفاوضات متعددة الأطراف حول التدابير الطارئة للوقاية التي تقوم على مبدأ عدم التمييز وبدأ العمل بنتائجها في أجل لا يتعدى ثلاث سنوات من سريان اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة.

يجوز لأي عضو اتخاذ إجراءات وقائية خاصة من أجل حماية قطاعات خدمية محلية تعهد بتحريرها عن طريق سحب التزامه بالتحرير أو تعديلها بعد مرور سنة واحدة من بدأ تنفيذه عوضا عن ثلاث سنوات، مع إخطار مجلس التجارة في الخدمات بذلك وتحديد الأسباب.

الفرع الثاني: التعهدات المحددة

إلى جانب الالتزامات العامة هناك تعهدات محددة تطبق حسب ما يلتزم به العضو ويسجله في الجداول الخاصة بذلك[1]. ويمكن للعضو أن يقيد تطبيق هذه الالتزامات بالنفاذ إلى الأسواق والمعاملة الوطنية بقيود معينة تسجل في جدوله بكل التفاصيل[2]. وسوف يتم التطرق إلى هذه الالتزامات المحددة من جانبين، الجانب النظري الذي يوضح طبيعة هذه الالتزامات والجانب التطبيقي الذي يبين كيفية عملها والتنفيذ الفعلي لها لتحرير تجارة الخدمات.

أولا: الجانب النظري للتعهدات المحددة

تضمنتها الاتفاقية في المواد (16-17-18) وتتمثل هذه التعهدات حسب هذا الترتيب في[3]:

[1]- بهاجيراث لال داس، اتفاقات منظمة التجارة العالمية، المثالب والاختلالات والتغيرات اللازمة، مرجع سبق ذكره، ص135

[2]– أحمد جامع. مرجع سابق، ص 906.

[3]– مصطفى رشدي شيحة، مرجع سبق ذكره، ص 202–2003.

1- النفاذ إلى الأسواق

تسمح كل دولة عضو بنفاذ الخدمات ومقدمي الخدمات من أي دولة عضو أخرى إلى أسواقها عن طريق أحد الأساليب الأربعة الخاصة بتقديم الخدمات، على أن تمنح لهم معاملة لا تقل تفضيلا عن تلك الواردة في جدول تعهداتها.

توجد ستة أنواع من التدابير يُحظر على العضو استخدامها إلاّ إذ كانت مدرجة ضمن جدوله، وهي تعتبر القيود الوحيدة التي يمكن استخدامها للحد من الوصول إلى الأسواق وتتمثل فيما يلي:

- تلك التي تحد من عدد مقدمي الخدمات سواء في صورة حصص عددية أو احتكارات، أو مقدمين وحيدين للخدمات أو في صورة إجراءات اختبار الحاجة الاقتصادية أي بحث ضرورة تقديم الخدمة الأجنبية في السوق المحلي من عدمها من الوجهة الاقتصادية.
- تلك التي تحد من إجمالي قيمة العمليات الخدمية أومن الأصول المستخدمة في تقديمها.
- تلك التي تحد من القيمة الإجمالية للعمليات الخدمية أومن إجمالي كمية الناتج من الخدمة.
- تلك التي تحد من إجمالي عدد الأشخاص الطبيعيين الذين يمكن تشغيلهم في قطاعات خدمية معنية.
- تلك التي تتطلب أساليب محددة للوحدات القانونية أو المشروعات المشتركة التي يتم من خلالها تقديم الخدمة.
- تلك التي تحد من مشاركة رأس المال الأجنبي على شكل نسبة مئوية كحد أقصى للملكية الأجنبية للأسهم أو القيمة الإجمالية للاستثمارات الأجنبية.

2- المعاملة الوطنية

يجب على كل عضو أن يوفر للخدمات الأجنبية ولمقدمي الخدمات الأجانب نفس المعاملة التي يوفرها للخدمات المحلية ومقدمي الخدمات المحليين بالنسبة للقطاعات الخدمية المسجلة في جدوله. فالمعاملة الوطنية في تجارة الخدمات تطبق فقط في القطاعات وفي أساليب تقديم الخدمات التي يتعهد بها العضو في جدوله.

كما يمكن للعضو منح المعاملة المتطابقة رسميا أو غير المتطابقة عن تلك التي يمنحها للخدمات المحلية ومقدمي الخدمات المحليين بشرط ألا يؤدي هذا الاختلاف إلى تعديل وتغيير شروط المنافسة لمصلحة الخدمات المحلية ومقدمي الخدمات المحلية.

3- التعهدات الإضافية

يجوز للدول الأعضاء التفاوض حول تعهدات إضافية لا تدخل ضمن نطاق النفاذ إلى الأسواق أو المعاملة الوطنية والتي تسجل في جدول التعهدات من أجل القضاء على أي تدابير تُقيد وتُؤثر على التجارة في الخدمات، خاصة تلك التي تتعلق بالمؤهلات والمقاييس والتراخيص.

ثانيا: الجانب التطبيقي للتعهدات المحددة

تضمنته المواد (19-20-21) وتتمثل في النقاط الموالية وهي مرتبة وفقا لتسلسل المواد.

1- التفاوض بشأن التعهدات المحددة

يمكن للأعضاء التفاوض في جولات متتالية[1]، تبدأ بعد خمس سنوات من بدأ سريان اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة بغرض تحقيق مستويات أعلى من التحرير التدريجي للتجارة في الخدمات عن طريق تخفيض أو إلغاء القيود التجارية التي تعرقل الوصول إلى الأسواق وتوفير توازن شامل بين الحقوق والالتزامات بما يخدم مصالح جميع المتفاوضين بصورة متبادلة. كما يجب مراعاة أهداف السياسات الوطنية ومستوى التنمية الوطنية في مختلف الدول الأعضاء وفي مختلف القطاعات، وتوفير المرونة المناسبة للدول النامية الأعضاء بتحرير قطاعات خدمية أقل وبتحرير خدمات معنية مع التدرج في توسيع نطاق النفاذ إلى الأسواق بما يتناسب مع أوضاعها التنموية ويكون هذا تحت اشراف مجلس التجارة في الخدمات.

2- جدول التعهدات المحددة

ينبغي على كل عضو تسجيل تعهداته المحددة التي يلتزم بها بالنسبة للقطاعات التي يعمل على تحريرها في جداول خاصة به مراعيا في ذلك مجالي النفاذ إلى الأسواق والمعاملة الوطنية، والتعهدات الإضافية والإطار الزمني لتنفيذها وتاريخ بدأ سريانها. وفيما يلي مثال عن جدول الالتزامات المحددة.

جدول رقم7: جدول التعهدات المحددة

القطاع أو القطاع الفرعي	أساليب التقديم	القيود على النفاذ إلى الأسواق	القيود على المعاملة الوطنية	التعهدات الإضافية
التعهدات الأفقية (أي لكافة القطاعات)	1-عبر الحدود 2-استهلاك في الخارج 3-وجود تجاري (استثمار أجنبي مباشر) 4-التواجد المؤقت للأشخاص الطبيعيين	-لا يوجد -لا يوجد - مثل الحد الأقصى لحقوق الملكية الأجنبية هو 49% -لا ينطبق	-لا يوجد -لا يوجد -لا يوجد -لا ينطبق	
التعهدات في قطاعات محددة (مثل الخدمات المعمارية)	1-عبر الحدود 2-استهلاك في الخارج 3-وجود تجاري (استثمار أجنبي مباشر) 4-التواجد المؤقت للأشخاص الطبيعيين	- مثل الوجود التجاري لازم -لا يوجد - يجب احتفاظ الموظفون المحليون بنسبة 25%من وظائف الإدارة العليا. - لا ينطبق	-لا ينطبق -لا يوجد -لا ينطبق - لا ينطبق	

المصدر: محمد محمد علي إبراهيم، منظمة التجارة العالمية، جولة أورغواي وتقنين نهب العالم الثالث، دار النهضة العربية، 1997، ص 119.

[1]- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص131.

يُلاحظ أن الجدول ينقسم إلى خمسة أعمدة الأول للقطاع أو القطاع الفرعي والثاني لأساليب التقديم والثالث للقيود على النفاذ إلى الأسواق والرابع للقيود على المعاملة الوطنية والخامس للتعهدات الإضافية. وإن كل ما يسجل في العمودين الأول والثاني هو تمثيل للاتفاقية بطريقة القائمة الإيجابية، وما يسجل في العمودين الثالث والرابع فهو تجسيد لإدخال طريقة القائمة السلبية داخل طريقة القائمة الإيجابية، أي يمكن الاستغناء عن العمود الثاني باختصاره في العمودين الثالث والرابع، وهذا بالإشارة إلى أساليب تقديم الخدمة مباشرة بعد عنوان الجدول في سطر خاص مع ترقيمها بشكل تسلسلي كالتالي:

جدول رقم8: جدول نموذجي للتعهدات

(1) عبر الحدود (2) الاستهلاك في الخارج (3) الوجود التجاري (4) الوجود المؤقت للأشخاص الطبيعيين.

القطاع	القيود على دخول السوق	القيود على المعاملة الوطنية	الالتزامات الإضافية
التعهدات الأفقية	1- لا يوجد 2- لا يوجد 3- الحد الأقصى الملكية الأجنبية 49% 4- لا ينطبق	1- لا يوجد 2- لا يوجد 3- لا يوجد 4- لا ينطبق	
التعهدات المحددة	1- التواجد التجاري لازم 2- لا يوجد 3- يجب احتفاظ الموظفين المحليين بنسبة 25%من وظائف الإدارة العليا. 4- لا ينطبق	1- لا ينطق 2- لا يوجد 3- لا ينطق 4- لا ينطق	

المصدر: المنظمة العربية للتنمية الإدارية، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وعلاقتها بقطاع النقل في الدول العربية، العدد 393، ص 117.

يُلاحظ تقسيم جدول التعهدات المحددة أفقيا إلى قسمين الأول خاص بالتعهدات الأفقية أي الالتزامات التي تنطبق على كافة الخدمات في القطاعات والقطاعات الفرعية وأساليب تقديم الخدمة. أما الثاني فهو للتعهدات المحددة أي الالتزامات التي تخص الخدمات في كل قطاع أو قطاع فرعي وفقا لتصنيف أمانة المنظمة العالمية للتجارة.

3- تعديل الجداول

أقرت الاتفاقية حق العضو في سحب أو تعديل أي تعهد وارد في جدوله في أي وقت بعد انقضاء مدة ثلاث سنوات من تاريخ نفاذ هذا التعهد[1]. وعلى العضو إخطار مجلس التجارة في الخدمات برغبته في ذلك قبل ثلاثة أشهر على الأقل من تنفيذ هذا السحب أو التعديل. كما يلتزم العضو المعدل أو

[1]- مصطفى رشدي شيحة، مرجع سبق ذكره، ص 206.

الساحب للتعهد بالدخول في مفاوضات مع الأعضاء المتأثرين بهذا القرار بناء على طلبهم من أجل الاتفاق على تصحيحات تعويضية قائمة على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية بتقديم تعهدات جديدة خلافا لتلك المسحوبة أو التي تم تعديلها[1]. وإذا تعذر التوصل إلى اتفاق بينهم فإن الأمر يحال للتحكيم أي إلى تسوية المنازعات، فإذا أقر الجهاز حق التعويض للأعضاء المتأثرين فإنه لا يجوز تنفيذ إجراء التعديل أو السحب حتى تنفذ الترتيبات التعويضية. أما إذا تجاهل العضو قرار التحكيم ونفذ التعديل أو السحب فإنه يحق للأعضاء المتأثرين سحب مزايا معادلة أو مكافئة لهذا التعديل.

المطلب الثالث: القطاعات التي يشملها التحرير

لقد تضمنت الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات ثمانية ملاحق تعتبر جزءا لا يتجزأ منها حسب ما أقرته المادة (29) لتوضيح وتفصيل كل قطاعات الخدمات بدقة كبيرة؛ فالملحق الأول اهتم بالأحكام العامة أما الباقية فاهتمت بقطاعات معينة لم تستكمل المفاوضات بشأنها.

الفرع الأول: انتقال الأشخاص الطبيعيين

ركزت الاتفاقية على الأشخاص الطبيعيين الذين ينتقلون من دولة عضو إلى دولة عضو أخرى للإقامة فيها بصفة مؤقتة من أجل تقديم خدمات معنية، أو الأشخاص الطبيعيين التابعين لعضو ما ويعملون لدى مقدم خدمات من عضو آخر[2]، وليس على هؤلاء الذين ينتقلون لغرض آخر كالبحث عن فرص للعمل أو الإقامة الدائمة والحصول على الجنسية. لهذا طالبت الدول النامية بإجراء مفاوضات حول تحرير انتقال اليد العاملة ولقد تم تأجيل انطلاق المفاوضات بهذا الخصوص حتى سنة 2000.

الفرع الثاني: النقل الجوي

إن اتفاقية التجارة في الخدمات لا تغطي قطاع النقل الجوي تغطية شاملة، حيث أن الخدمات التي يشملها التحرير هي خدمات إصلاح الطائرات وصيانتها، بيع وتسويق خدمات النقل الجوي دون التدخل في الأسعار، وخدمات الحجز باستخدام الإعلام الآلي.

يجب ألا تؤدي الاتفاقية إلى إخلال العضو بتعهداته المترتبة عن اتفاقيات أخرى ثنائية أو متعددة الأطراف كانت نافذة قبل سريان اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة، لأنه في الأصل خدمات النقل الجوي كانت خاضعة لاتفاقية شيكاغو حول خدمات مرور النقل الجوي المبرمة في 7 ديسمبر 1944

---

[1]– بهاجيراث لال داس، مقدمة لاتفاقات منظمة التجارة العالمية، ترجمة أحمد يوسف الشحات، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2009، ص172.

[2]– أسامة المجدوب، الجات ومصر والبلدان العربية، مرجع سبق ذكره، ص 138.

وللاتفاقيات الثنائية ومتعددة الأطراف. فالاتفاقية لا تنطبق على الإجراءات الخاصة بحقوق العبور الجوي مهما كانت طريقة منحها ولا على الخدمات المتعلقة بهذه الحقوق.

أما فيما يخص تسوية المنازعات فإنها تكون في حدود الالتزامات المحددة التي تسجل في جدول العضو فقط، كما لا يتم التدخل للتسوية إلا بعد أن تستنفذ إجراءات حل المنازعات في الاتفاقيات الثنائية ومتعددة الأطراف.

الفرع الثالث: الخدمات المالية

استمرت المفاوضات حول الخدمات المالية حتى نهاية شهر جوان 1995 من أجل تحسين عروض الأعضاء في هذا المجال وتحديد موقفهم من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، وعرض التوصيات على مجلس التجارة في الخدمات. ولقد تمت المفاوضات على مرحلتين، الأولى بدأت في 15 أفريل 1994 فأسفرت عن صدور برتوكول ثاني لاتفاقية الخدمات في 20 جوان 1995 وعن قرار ثاني حول الخدمات المالية في 21 جويلية 1995، وكان هذا دون مشاركة الولايات المتحدة الأمريكية التي رفضت تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية لعدم تقبلها مستويات العروض المقدمة؛ أما المرحلة الثانية فبدأت في أفريل 1997 وانتهت في ديسمبر 1997 وأسفرت عن البرتوكول الخامس للاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، وعن سحب الولايات المتحدة للاستثناء الخاص بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية.

تُطبق أحكام اتفاقية الخدمات على كل التدابير المتعلقة بعرض الخدمات المالية وفقا لأي طريقة من الطرق الأربعة لتقديمها ويستثنى من ذلك تلك المقدمة في إطار السيادة الحكومية والمتمثلة في:

– الأنشطة التي يقوم بها البنك المركزي أو السلطة النقدية أو أي كيان تابع للسلطة العامة في الدولة ينفذ سياسات نقدية أو سياسات خاصة بسعر الصرف.

– الأنشطة التابعة لنظام رسمي للتأمينات الاجتماعية، والأنشطة الممارسة من قبل كيان عام لحساب أو بضمان منها أو باستخدام مواردها المالية.

إضافة إلى هذا يوجد استثناء آخر هو التحوطّ أي السماح لأي عضو باتخاذ تدابير تخالف أحكام الاتفاقية بهدف حماية المستثمرين والمودعين وغيرهم من الأشخاص الذين يتحمل مقدمو الخدمات المالية اتجاههم مسؤولية ائتمانية، أو لضمان استقرار وسلامة النظام المالي.

وفقا للملحق فإن الخدمة المالية عرفت على أنها أي خدمة ذات طابع مالي يقدمها مورد خدمات مالية لبلد عضو، وهي تتضمن:

– كل خدمات التأمين وتلك المتعلقة بها من أنشطة التأمين المباشرة بكل أنواعها، وإعادة التأمين، والوساطة في التأمين كالسمسرة والوكالة، والخدمات المساعدة الاستشارية وخدمات تقدير المخاطر وتسوية المطالبات.

– كافة الخدمات المصرفية وغيرها من الخدمات المالية مثل الودائع، والقروض بجميع أنواعها، والتأجير التمويلي، والتحويلات النقدية، وبطاقات الائتمان، والدفع والخصم وشيكات المسافرين، والمتاجرة في

البورصة (لحساب المصرف أو لحساب العملاء)، وإصدار السندات والاكتتاب، وإدارة الأصول كالنقد والمحافظ وكل أنواع الاستثمار الجماعي.

أما مورّد الخدمة المالية فهو أي شخص طبيعي أو معنوي من بلد عضو يرغب في تقديم خدمة أو يقوم بتقديم خدمة فعلا (باستثناء الحكومة أو البنك المركزي أو السلطة النقدية أو أي كيان عام). إذًا الخدمة المالية والتأمينية حسب الاتفاق هي كل خدمة تقدم لغير المقيمين بواسطة المقيمين والعكس صحيح[1].

الفرع الرابع: النقل البحري

لقد ورد في الملحق استثناءات حول مبدأ الدولة الأولى بالرعاية بالنسبة للنقل الدولي بالسفن، والخدمات المعاونة، والوصول إلى مرافئ الموانئ واستخدامها حتى تاريخ التقرير النهائي لمجموعة التفاوض حول النقل البحري.

نظرا لاختلاف المصالح في قطاع النقل البحري بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي فإنه لم يتم التوصل إلى اتفاق بشأنه أثناء جولة الأوروغواي، حيث تم تمديد المفاوضات للفترة الممتدة من ماي 1994 حتى نهاية جوان 1996، إلا أن المدة انتهت دون التوصل إلى نتيجة أو اتفاق، فعلقت هذه المفاوضات من أجل بدئها مجددا في الفترة (2000-2004) وهكذا بدأت المفاوضات في مارس 2000 ولازالت مستمرة[2]. إن الآثار السلبية المتخوف منها قد تكون متفاوتة بين الدول النامية، إلا أنه يمكن ان تنتج عنها آثارا إيجابية في الأجل الطويل[3].

الفرع الخامس: الاتصالات عن بعد

الاتصالات عن بعد تعني إرسال أو استقبال إشارات بأية وسيلة كهرومغناطيسية، وهي تعتبر أهم وسيلة لنقل المعلومات التي تعتمد عليها الأنشطة الاقتصادية الأخرى.

للعضو الحق بعدم الالتزام بالسماح لموردي الخدمات الأجانب بالقيام بنشاطات في مجالات تختلف عن ما يتضمنه جدول التعهدات المحددة، وهو ملزم بالإعلان عن كل المعلومات المتعلقة بالنفاذ إلى الشبكات العامة للاتصالات عن بعد وإتاحة استخدامها للجميع، وعن شروط تقديم الخدمة، وعن شروط التسجيل وعن التراخيص إن وجدت، وضمان نفاذ مقدمي الخدمات إلى الشبكات العامة للاتصالات عن بعد واستخدامها بشروط معقولة ودون تمييز، وتسهيل حصولهم على كل متطلبات

---

[1]– عبد الكريم جابر شنخار، التجارة العربية في الخدمات وسبل تعزيزها في ظل اتفاق تجارة الخدمات الدولية، مجلة آفاق اقتصادية، المجلد 25، العدد 98، الإمارات العربية المتحدة، 2004، ص 130.

[2]– محسن هلال، الآثار التجارية والاقتصادية لاتفاقيات التجارة الدولية على الدول العربية غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المجلد الثاني، العدد الثاني، جوان 2000، ص 45.

[3]– مركز الدراسات والبحوث بغرفة الشرقية، النقل البحري في إطار منظمة التجارة العالمية، أكتوبر 2009، ص14.

التشغيل عن طريق الشراء أو الاستئجار أو التركيب، مع السماح له باتخاذ الإجراءات الضرورية لضمان أمن الرسائل وسريتها.

نظرا لأهمية هذا القطاع ورغبة الدول في الحصول على مستويات عالية من التعهدات فقد تم تشكيل مجموعة للتفاوض بعد جولة الأوروغواي حتى30 أفريل 1996، ولم يُتوصل إلى أي اتفاق محدد خلال هذه الفترة. ثم بدأت مفاوضات أخرى لتنتهي في 15 فيفري 1997 بالتوصل إلى اتفاق حول التجارة في البنية الأساسية للاتصالات عن بعد والذي دخل حيز التنفيذ في بداية 1998 مع مواصلة المفاوضات حوله.

تعتبر الاتفاقية العامة في التجارة والخدمات من بين الأمور الجديدة التي لم يسبق أن تناولتها الغات الأصلية، ويمكن اعتبارها خطوة هامة نحو تحرير التجارة العالمية.

إلا أن هذا لا يعني أنها لاقت استحسانا وقبولا من جميع الأطراف، فكانت أكثر النقاط التي اختلفت فيها الآراء وتشتت فيها وجهات النظر بين الدول النامية والدول المتقدمة لما تحققه من آثار على مصالح الطرفين. فالدول النامية كانت رافضة تماما فتح مجال التفاوض حول هذا المجال عكس الدول المتقدمة وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية؛ ومع هذا فإن الدول المتقدمة كانت تعلم بأن الرأي أو الغلبة سوف تكون للأقوياء اقتصاديا فحاولت أن تجني بعضا من ثمار هذه الاتفاقية وتقلل من وقع آثارها من خلال هيكل الاتفاقية. فعملت على أن يكون هناك فصل قانوني من جهة بين اتفاقية التجارة في الخدمات واتفاقية الغات 1994 وباقي الاتفاقات المتصلة بموادها وأحكامها، ومن جهة أخرى بين التعهدات والضوابط العامة المطبقة على كل الأعضاء دون تمييز والتعهدات المحددة في قطاعات بعينها ومسجلة في جدول خاص بكل دولة تلحق بالاتفاقية.

في هذا الشق الخاص بالتعهدات المحددة تحاول الدول النامية أن تتفادى الضغط والسيطرة عليها في تحديد القطاعات أو الفروع التي تحررها في هذه التجارة، ولكن يكون إلا في المجالات التي تسجلها بنفسها في جداولها الخاصة.

ما يلاحظ على الاتفاقية أنها تسعى للتحرير التدريجي للتجارة في الخدمات، وهذا لن يكون بنفس الطريقة كما هو الحال بالنسبة لاتفاقية التجارة في السلع بإلغاء القيود غير الجمركية تدريجيا وتخفيض معدلات التعريفة على انتقال وحركة السلع عبر الحدود الخاصة بالدول الأعضاء، وإنما يكون عن طريق تخفيض القواعد التنظيمية المحلية التي تحظر أو تحد من قدرة مقدمي الخدمات من دولة عضو من تقديم خدماتهم في الدول الأعضاء الأخرى؛ فالتحرير هنا يعتمد على الأحكام القانونية التي تقررها التشريعات الداخلية المختلفة للدول الأعضاء مثلما هو الشأن في اتفاقية إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة.

كما أن الاتفاقية لم تحدد تعريفا دقيقا لمعنى تجارة الخدمات، وإنما كان تعريفا شاملا يستند على أساليب أو طرق تقديم الخدمات الأربعة المذكورة. وهنا يظهر تخوف الدول النامية، حيث أن أسلوب التواجد التجاري لن يكون لصالحها بل يخدم الدول المتقدمة أكثر، فهذا الأسلوب هو بمثابة استثمار أجنبي

مباشر. ولقد عارضت الدول النامية رغبة الدول المتقدمة في وضع اتفاق متعدد الأطراف حول الاستثمارات المباشرة كما سبق ولوحظ في هذا السياق، ونجحت في التوصل إلى اتفاق يشمل حظر تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة التي لا تتفق مع مبدأ المعاملة الوطنية.

أيضا فيما يخص أسلوب تنقل الأشخاص الطبيعيين فهو يتعلق بانتقال الأشخاص الطبيعيين من بلد عضو إلى بلد عضو آخر من أجل تقديم خدمة بصفة مستقلة أو كمستخدمين لدى مقدم خدمة، أي إقامة مؤقتة فقط ومشروطة بتقديم خدمة معينة ملتزم بها، وهذا ما يخدم الدول المتقدمة ويحد من قلقها بشأن الهجرة والإقامة الدائمة فيها من قبل الوافدين إليها من الدول النامية. أما هذه الأخيرة فإنها تعتبره تقصير في الاتفاقية إذ لم تتطرق إلى هذه النقطة من الجانب الذي يهمّها وهو انتقال العمالة بمعنى انتقال الأفراد بحثا عن العمل، وهذا ما أجَّل التفاوض فيه إلى آجال لاحقة.

إلا أنه بالرغم من أن الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات لم تتضمن جزء منفصلا حول المعاملة التفضيلية للدول النامية كما كان عليه في اتفاقية الغات في الجزء الرابع، إلا أنها حاولت أن تعطيها بعض الامتيازات من خلال مبدأ الشفافية، حيث طالبت الدول المتقدمة بإنشاء نقاط اتصال لتمكين مقدمي الخدمات في الدول النامية من الاستفادة من المعلومات المرتبطة بالجوانب التجارية والفنية لخدمات معينة، وكل ما يتعلق بالتسجيل والاعتراف والحصول على المؤهلات التخصصية ومدى توافر تكنولوجيا الخدمات. كذلك من خلال مبدأ ضرورة تسهيل مشاركة الدول النامية بشكل متزايد في التجارة العالمية للخدمات بإلزام الدول المتقدمة بتيسير حصول الدول النامية على التكنولوجيا على أساس تجاري، وتحسين الاستفادة من قنوات التوزيع وشبكات المعلومات وتحرير الوصول إلى الأسواق في قطاعات الخدمات التي تقدمها.

أيضا من خلال مبدأ التكامل الاقتصادي حيث يمكن لها الدخول في تكتلات إقليمية وإجراء ترتيبات تفضيلية فيما بينها لا تسري على باقي الدول.

كذلك من خلال القيود المسموح بها من أجل حماية ميزان المدفوعات من الصعوبات الخطيرة التي يواجهها. وكذا ما أقرته الاتفاقية بخصوص الدعم والإعانات في برامج التنمية في البلدان النامية وما تحتاجه من مرونة في هذا الجانب، فضلا عن المعاملة الخاصة لها فيما يتعلق بالالتزامات المحددة حيث سمح لها بأن تقدم قدرا أقل مما تقدمه الدول المتقدمة[1].

إذًا تجزئة هيكل الاتفاقية بين التزامات عامة تطبق على كل الدول الأعضاء والتزامات محددة يمكن للأعضاء فيها انتقاء القطاعات الخدمية الراغبة في تحريرها وتقديمها في جداولها الخاصة، يساعد كثيرا الدول النامية في هذا المجال، فمواصلة المفاوضات مستقبلا يتيح الفرصة للدول النامية لتقييم آثار

[1]- المركز الإسلامي لتنمية التجارة، جولة أوروجواي، تجارة الخدمات، الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات والدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، ورقة مقدمة إلى الدورة الحادية عشر لمنظمة المؤتمر الإسلامي، منشورة في مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، المجلدان 15-16 أنقرة 1994-1995، ص85-87.

تعهداتها بتحرير الخدمات في القطاعات المختارة وتحديد سلبياته وإيجابياته، والعمل على القضاء على هذه السلبيات ومحاولة تعظيم الإيجابيات من خلال جولات المفاوضات المستقبلية.

يمكن اعتبار الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات كخطوة هامة وأساسية لقيام هذه التجارة وفقا للشفافية والثقة والاستمرارية، حيث وفرت مجالا لاستمرار تحرير تجارة الخدمات، كما أتاحت فرصة لتسوية ما ينجم من منازعات تجارية بين الدول الأعضاء في مختلف القطاعات.

أخيرا يتم التطرق إلى الأحكام المؤسسية لاتفاقية التجارة في الخدمات حيث تلزم الأعضاء بالتشاور لأنه يعتبر الوسيلة الأولى لتسوية الخلافات والنزاعات التجارية والتوصل إلى حل للآثار الضارة الناتجة عن تطبيق أحد الأعضاء لتدابير معينة والمحافظة على مصالح طرفي النزاع.

كما يمكن لأي عضو إذا رأى أن عضوا آخر أخلّ في تنفيذ التزاماته وتعهداته المحددة في إطار الاتفاقية أن يلجأ إلى جهاز تسوية المنازعات من أجل التوصل إلى حل مقبول بين الطرفين، أو إعطاءه ترخيصا بوقف تطبيق التزامات وتعهدات محددة في مواجهة أي عضو آخر أو عدة أعضاء.

مجلس التجارة في الخدمات هو الذي يتولى إدارة الاتفاقية والإشراف على تطبيقها، كما يمكنه تأسيس هيئات فرعية بما يتلاءم مع تأديته لمهامه، وعضويته أو هيئاته الفرعية تكون مفتوحة لجميع الدول الأعضاء، أما رئيسه فيعين عن طريق الانتخاب من قبل الأعضاء.

يمكن لمقدمي الخدمات من الدول الأعضاء التي تحتاج إلى المساعدات الفنية الاستفادة من خدمات نقاط الاتصال كما يلتزم المجلس العام بتنظيم العلاقة مع المنظمات الدولية الأخرى، حيث يضع ترتيبات مناسبة للتشاور والتعاون مع الأمم المتحدة ووكالاتها المتخصصة، ومع المنظمات الأخرى المعنية بالخدمات.

المبحث الثالث: الاتفاقية المتعلقة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية

لحماية حقوق الملكية الفكرية وجدت اتفاقيات عديدة سبقت الاتفاقية محل الدراسة ومن أشهرها[1]:

– اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية في 20 مارس 1883 وقد عُدّلت عدة مرات وآخرها كان سنة 1967، فأصبحت تعرف باتفاقية باريس 1967.

– اتفاقية برن لحماية الأعمال الأدبية والفنية في 9 سبتمبر 1886 وعُدّلت عدة مرات، آخرها في 1971، وهي تعرف باتفاقية برن 1971[2].

– اتفاقية روما لحماية المؤدين والمنتجين للفونوغرامات وهيئات الإذاعة لعام 1961.

– معاهدة واشنطن لحماية حقوق الملكية المتعلقة بالدوائر المتكاملة لعام 1989 لكنها لم تنفذ حتى الآن.

– اتحاد الحماية الدولية للتنوعات النباتية الجديدة لسنة 1961، والذي يهدف إلى حماية حقوق مستنبتي الأنواع النباتية الجديدة وقد أدخل عليها تعديل سنة 1991، ولم تنفذ حتى سنة 1998 والتي يشرف على تنفيذها الاتحاد الدولي لحماية التنوعات النباتية الجديدة.

أما باقي الاتفاقيات فتشرف عليها منظمة الملكية الفكرية العالمية والتي أنشئت في 14 جويلية 1968.

ثم تأتي جولة الأوروغواي أين طُرحت هذه المسألة للتفاوض فواجهت موقفين متعارضين بين الدول المتقدمة والدول النامية؛ فهذه الأخيرة كانت تعارض بحجة أن حماية هذه الحقوق سيكون له فائدة من جانب واحد لصالح الدول المتقدمة التي ينتمي إليها جل أصحاب الاختراعات والامتيازات، وأن هذه الحماية سوف تعرقل حركة التجارة الخارجية بين الدول مع العلم أن إزالة القيود التجارية من أهم مبادئ التجارة العالمية[3].

فالهدف الرئيسي من هذه المفاوضات هو توفير مستويات مناسبة تمثل الحد الأدنى اللازم لحماية حقوق الملكية الفكرية على المستوى الدولي والاعتراف الكامل بانعكاس مستويات الحماية هذه على تدعيم وتقوية تحرير التبادل التجاري الدولي[4]؛ وهكذا خلصت المفاوضات إلى التوصل إلى اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية[5] والذي يعتبر أهم حدث في مجال حماية الملكية الفكرية[6].

سيتم التطرق لهذه الاتفاقية من خلال المطالب التالية.

– المطلب الأول: الأحكام العامة للاتفاقية والمبادئ الأساسية والحقوق التي تعالجها

– المطلب الثاني: إنفاذ حقوق الملكية الفكرية واكتسابها وتسوية المنازعات

– المطلب الثالث: الترتيبات الانتقالية والمؤسسية

---

[1]– إبراهيم أحمد إبراهيم، أثر اتفاقيات الغات على حقوق الملكية الفكرية في الوطن العربي، القاهرة 1994، ص 7–36.

[2]– راجع:

Fontanel.J, Organisations économiques internationales, Paris, Masson, 1995, p35-39.

[3]– تمام الغول، الملكية الفكرية في الميزان، ورقة عمل مقدمة في المؤتمر السادس لصاحبات الأعمال والمهن، المرأة والبناء الوطني، غرفة التجارة، عمان، 25–26 فيفري 1997 ص 2.

[4]- Lenore Neal, Trade Intellectual Propriety issues, in: Strengthening the Global Trading System, from GATT to WTO, Kym Anderson (ed.) centre for International Economic Studies, University Adelaide, Australia, 1996,P 99.

[5]– أسامة المجدوب، الجات ومصر والبلدان العربية، مرجع سبق ذكره، ص 151.

[6]- Peter N, F.Power, Intellectual Propriety Rights, International Obligation and Challenges for the Future, P3.

المطلب الأول: الأحكام العامة والمبادئ الأساسية للاتفاقية والحقوق التي تعالجها

هي تتعلق بالمبادئ الأساسية التي تقوم عليها الاتفاقية وبأهدافها وبطبيعة نطاق التزام الأعضاء، والتي وردت في المواد الثمانية الأولى وسيتم تناولها من خلال ما يلي.

الفرع الأول: طبيعة ونطاق تطبيق الالتزامات

تلتزم الدول الأعضاء بتنفيذ أحكام الاتفاقية ولها الحرية في أن تنفذ بقوانينها ما يتيح لها حماية أكثر اتساعا من تلك التي تقتضيها الاتفاقية لكن بشرط ألا تخالف أحكامها، كما تعطيها الحق في تحديد الأسلوب المناسب لتنفيذها وفقا لنظامها القانوني ومع ما يتلاءم مع تطبيقاتها وممارساتها الخاصة. كما يجب على كافة الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة تطبيق الأحكام الواردة في الاتفاقيات الدولية الأساسية لحماية حقوق الملكية حتى وإن لم تكن أعضاء فيها، أي تطبق أحكام اتفاقيات باريس، وبرن، وروما، واتفاقية الدوائر المتكاملة على كل الدول المنضمة للمنظمة وكأنها أعضاء في هذه الاتفاقيات[1].

الفرع الثاني: مبادئ الاتفاقية

لقد نصت الاتفاقية على عدة مبادئ رئيسية لكن أهمها ما يلي[2]:

أولا: مبدأ المعاملة الوطنية

تلتزم كل الدول الأعضاء بمنح مواطني الدول الأخرى معاملة لا تقل عن تلك التي تمنحها لمواطنيها فيما يتعلق بحماية حقوق الملكية الفكرية[3]، مع مراعاة الاستثناءات الواردة في الاتفاقيات الأربعة الرئيسية (باريس، برن، روما، والمتعلقة بالدوائر المتكاملة) شرط ألا تشكل هذه لاستثناءات قيودا مستترة على التجارة.

ثانيا: معاملة الدولة الأولى بالرعاية

يلتزم كل عضو يمنح أي ميزة أو تفضيل أو امتياز أو حصانة لمواطني عضو آخر، بأن يمنحها على الفور دون أي قيود أو شروط لمواطني كل الدول الأعضاء الأخرى دون تمييز بينهم[4]. ويستثنى من

---

[1]– سميحة القيلوبي، الملكية الصناعية، دار النهضة العربية، الطبعة الثانية 1996، ص18 وما بعدها.

[2]– حسام الدين الصغير، أسس ومبادئ اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (اتفاقية تريبس)، دار النهضة العربية، طبعة أولى 1999، ص90.

[3] -The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations، The legal Texts، First Published in June 1994 by the GATT Secretariat، Reprinted in 1995 by the WTO Centre William Rappard, Geneva Switzerland, P368.

[4]- بهاجيراث لال داس، مقدمة لاتفاقات منظمة التجارة العالمية، ترجمة أحمد يوسف الشحات، مرجع سبق ذكره، ص180.

هذا الالتزام تلك الميزات أو التفضيلات أو الامتيازات والحصانات التي تمنح من طرف عضو ما وتكون[1]:

– صادرة من اتفاقيات دولية بشأن المساعدة القضائية أو إنفاذ القوانين ذات الطبيعة العامة والتي لا تقتصر على حماية الملكية الفكرية.

– ممنوحة في إطار أحكام اتفاقية برن 1971 أو اتفاقية روما التي تسمح بأن تكون المعاملة الممنوحة ليست تطبيقا لمبدأ المعاملة الوطنية لكن ترتبط بالمعاملة الممنوحة في دولة أخرى.

– متصلة بحقوق المؤدين والمنتجين للفونوغرامات وهيئات الإذاعة والتي لا تنص عليها أحكام الاتفاقية.

– مستمدة من اتفاقيات دولية مرتبطة بحماية الملكية الفكرية وهي سارية التنفيذ قبل بدأ نفاذ اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة، وإشعار مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية بها حتى لا تكون تمييزا تحكميا أو غير مبرر ضد مواطني الدول الأعضاء الأخرى.

الفرع الثالث: أهداف الاتفاقية

الهدف المتوخى من الاتفاقية يتمثل في تحفيز الابتكار التكنولوجي ونقل وانتشار التكنولوجيا، بما يحقق المزايا المتبادلة لكل من منتجي ومستخدمي المعرفة التكنولوجية بالشكل الذي يضمن الرفاهية الاجتماعية والاقتصادية ويحقق التوازن في الحقوق والواجبات بين مختلف الدول الأعضاء، سواء متقدمة منتجة للمعرفة التكنولوجية أو نامية وأقل نموا مستهلكة لهذه المعرفة[2].

ولتحقيق هذه الأهداف هناك بعض الأسس التي يجب العمل في إطارها وتتمثل في[3]:

– يمكن للدول الأعضاء عند وضع قوانينها ولوائحها التنظيمية أن تتخذ الإجراءات الضرورية لحماية الصحة والتغذية العامة، ولتدعيم المصلحة العامة في القطاعات ذات الأولوية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية مع مراعاة اتساقها مع أحكام الاتفاقية.

– يمكن للدول الأعضاء اتخاذ إجراءات لمنع تعسف أصحاب حقوق الملكية الفكرية أو قيامهم بممارسات تعيق التجارة وتؤثر سلبا على النقل الدولي للتكنولوجيا.

الفرع الرابع: الحقوق التي تعالجها الاتفاقية

إن الاتفاقية المتعلقة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية توفر حماية لثمانية أنواع من حقوق الملكية الفكرية[4] والتي يمكن تقسيمها إلى مجموعتين رئيستين؛ تتمثل الأولى في حقوق الملكية الأدبية والفنية

---

[1]– سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 368.

[2]- The Results of the Uruguay Round.O.P.Cit. p370.

[3] - Idem, p 370.

[4] - OMC, Un commerce ouvert sur l'avenir, 2eme édition, Secrétariat de l'O.M.C, Genève, 1998, p 32-36.

وتشمل حقوق المؤلف والحقوق المتعلقة بها، والثانية في حقوق الملكية الصناعية المتمثلة في العلامات التجارية والمؤشرات الجغرافية، والتصميمات الصناعية وبراءات الاختراع، والتصميمات التخطيطية الأصلية للدوائر المتكاملة، والمعلومات السرية.

أولا: حق المؤلف والحقوق المتصلة به

رغم عدم وضع تعريف دولي موحد لحق المؤلف إلا أنه يعتبر مجموعة الحقوق الممنوحة لأصحاب الإبداعات والابتكارات في المجالات الأدبية أو العلمية أو الفنية من موسيقية ونحتية وصور زيتية وسينمائية ومسرحية وغيرها[1]. أما الحقوق المرتبطة بهذا الحق فهي تلك التي تمنح لمؤدي التسجيلات الصوتية أو المرئية أو لمنتجيها، ولهيئات الإذاعة التي تقوم بالإرسال الصوتي أو المرئي.

1- حق المؤلف

تلتزم الدول الأعضاء بالأحكام الواردة في المواد من(1) إلى (21) من اتفاقية برن 1971 لحماية الأعمال الأدبية والفنية[2]، باستثناء المادة (6 مكرر) من اتفاقية برن والتي تتعلق بحق المؤلف في الاعتراض على أي تغيير في العمل محل حق التأليف والذي قد يلحق ضررا بسمعته أو شرفه[3]، وتستمر هذه الحقوق بعد وفاة المؤلف مادامت حقوقه الاقتصادية مستمرة.

إن حقوق المؤلف تتصل بالنتاج فقط وليس بمجرد الأفكار أو الإجراءات أو أساليب العمل أو المفاهيم الرياضية، مما يدل على أنه من الضروري أن يكون الإبداع أو الابتكار موضوع حق المؤلف مجسدا أو مثبتا في شيء مادي ملموس كالكتاب الذي يتضمن أفكار إبداعية. فهنا حق الحماية لا يكون على الفكرة المطروحة حيث يمكن أن يتناولها آخرون بأسلوب مختلف بكل حرية من أجل زيادة إثراءها، وإنما الحماية تكون في حالة تم استخدام نفس الأسلوب والألفاظ والتعبيرات أي اقتباس كلي مما يستدعي طلب تصريح من المؤلف؛ فالحماية تقتصر على التعبير وليس على الفكرة مما يسمح بإثراء النشاط الفني والأدبي الذي يتجلى إبداعه في التعبير أكثر من الأفكار[4].

يمكن تلخيص أحكام مواد اتفاقية برن 1971 التي أحالت إليها المادة (9) فيما يلي[5]:

- أن الأعمال الأدبية الفنية موضوع الحماية تتمثل في كل إنتاج في مجال الآداب والعلوم والفنون مهما كانت صورة التعبير عنها.
- يتمتع المؤلفون بحقوق على أعمالهم وفقا لقوانين بلدانهم إضافة إلى قوانين الدول الأعضاء الأخرى دون التقدم بطلب.

---

[1] -Unctad, The Outcome of the Uruguay Round, An Initial Assessment Supporting Papers of the Trade and Development Report,1994 by the Secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development Unctad, Geneva United Nations New York 1994, P191.

[2]- عبد الله حسين الخشروم، الوجيز في حقوق الملكية الصناعية والتجارية، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى 2005، ص36.

[3] - The Results of the Uruguay Round... OP Cit, P 370.

[4]- Lenore Neal, OP Cit, P 104.

[5]- أ حمد جامع، مرجع سبق ذكره، ص 1136-1161.

– حُدّدت أنواع الحقوق التي يشملها حق المؤلف في الأشكال التالية: حق النسخ، وحق الترجمة، وحق الأداء العلني، وحق البث الإذاعي، وحق الإلقاء العلني، وحق الإعداد والتهيئة، والتقييد الممكن لحق تسجيل الأعمال الموسيقية وأي كلمات تنتمي إليها، وحق إعداد وإنتاج وتوزيع الأعمال السينمائية، وحق التتبع، والحق في إنفاذ الحقوق المحمية.

– حق المؤلف هو حق قصري أو استثاري أي أن إجازة استخدام العمل الأدبي أو الفني محل الحماية تعود لصاحب هذا العمل وحده دون غيره.

– مدة حماية حق المؤلف هي فترة حياة المؤلف بالإضافة إلى خمسين عاما بعد وفاته، وفي الأعمال السينمائية تكون خمسون عاما بعد إتاحة العمل على الجمهور أو خمسون عاما من تاريخ صنع أو إنجاز العمل إذا لم تتم إتاحته للجمهور. وتكون خمسة وعشرون عاما للأعمال الفوتوغرافية من تاريخ الإنجاز، أما بالنسبة للأعمال المشترك في تأليفها فتكون المدة هي فترة حياة المؤلفين بالإضافة إلى خمسين عاما بعد موت آخر المؤلفين.

– كما تضمنت كذلك بعض الاستعمالات الحرة للأعمال، وإمكانية رقابة تداول الأعمال وتقييدها وعرضها، إضافة إلى الأحكام المتصلة بالدول النامية من تقديم صلاحيات لها للتخفيف من الالتزامات المفروضة، وتقييد حق الترجمة وحق النسخ بالنسبة لها.

إن الحماية تمس كذلك برامج الحاسب الآلي وتجميع البيانات باعتبارها أعمالا أدبية بموجب اتفاقية برن 1971 سواء كانت بلغة المصدر أو بلغة الآلة. إضافة إلى هذا فإن الحماية تشمل قواعد البيانات وبرامج البيانات إذا كانت عملية ترتيبها وتبويبها نتيجة جهد فكري مما يجعلها ابتكارا، سواء كانت مقروءة آليا أو بأي شكل آخر.

إن برامج الحاسب الآلي كانت محل جدال خلال مفاوضات الأوروغواي هل تعتبر من براءات الاختراع أو من الأعمال الأدبية والفنية، وفي النهاية تم تصنيفها ضمن الأعمال الأدبية والفنية ومنحت لها نفس ضوابط الحماية المتاحة لهذا الصنف من الأعمال[1]. تلتزم الدول الأعضاء فيما يخص برامج الحاسب الآلي والأعمال السينمائية بأن تمنح للمؤلفين وخلفائهم الحق في إمكانية أو حظر التأجير التجاري لأعمالهم الأصلية المتمتعة بحقوق الطبع أو النسخ الناتجة عنها. وتستثنى الدولة العضو من هذا الالتزام في حالة الأعمال السينمائية إذا أدى التأجير إلى انتشار واسع للنسخ بما يلحق ضررا ماديا بالحق المطلق في الاستنساخ الممنوح من الدولة للمؤلفين وخلفائهم، وفي حالة برامج الحاسب الآلي إذا لم يكن البرنامج نفسه هو الموضوع الأساسي للتأجير.

[1]- Evans Phillip and Walsh James, The EIU Guide to the New GATT, The Economist Intelligence Unit, London, United kingdom 1994, P 40.

وفيما يخص مدة الحماية فحددت بخمسين سنة تبدأ من نهاية السنة التي رخص خلالها نشر العمل الأدبي أو الفني، وفي حالة عدم الترخيص بالنشر فتكون خمسين سنة من إنجاز هذا المؤلف، ويستثنى من هذا الأعمال الفوتوغرافية المحددة بخمسة وعشرين سنة في اتفاقية برن 1971.

تلتزم الدول الأعضاء بحصر التقييدات على الحقوق المطلقة في حالات خاصة لا تتنافى مع الاستغلال العادي للعمل الفني ولا تؤدي إلى الإضرار بالمصالح المشروعة لصاحب الحق.

2- الحقوق المتصلة بحق المؤلف

هي تتعلق بما يلي:

- فيما يخص تسجيل المؤدين لأعمالهم في فونوغرامات يحق لهم منع التسجيلات التي تتم دون ترخيص منهم أو عمل نسخ عنها، أو إذاعتها على المباشر بالوسائل اللاسلكية ونقلها للجمهور.

- منتجو التسجيلات الصوتية لهم الحق في المنع أو السماح بالنسخ المباشر أو غير المباشر لتسجيلاتهم الصوتية.

- تتمتع هيئات الإذاعة بالحق في حظر تسجيل البرامج الإذاعية والتلفزيونية وعمل نسخ منها وإعادة بثها ونقلها للجمهور عن طريق وسائل البث اللاسلكي إذا تمت هذه الأعمال دون ترخيص منها. وإذا كانت هناك دول لا تمنح هذه الحقوق لهيئات الإذاعة، فإنها ملزمة بإعطاء مالكي حقوق المؤلف للمادة موضوع البث إمكانية حظر الأعمال المذكورة مع الآخذ بعين الاعتبار أحكام اتفاقية برن 1971.

- مدة الحماية الممنوحة لمؤدي ومنتجي التسجيلات الصوتية خمسون سنة على الأقل ابتداء من نهاية السنة التي تم فيها التسجيل أو وقع فيها الأداء، أما بالنسبة لهيئات الإذاعة فإن المدة تكون عشرين عاما على الأقل ابتداء من نهاية السنة التي تم فيها البث الإذاعي.

ثانيا: العلامات التجارية

لقد تناولت المواد من (15) إلى (21) هذا الموضوع من ناحية التعريف والحقوق.

1-تعريف العلامة التجارية

تعرف العلامة التجارية على أنها أي إشارة أو مجموعة من الإشارات التي تسمح بتمييز سلع وخدمات منتجة من قبل مشروع معين عن تلك التي تنتجها المشروعات الأخرى[1]؛ فالعلامة التجارية هي تلك الأسماء الشخصية أو الحروف أو الأرقام أو الأشكال أو مجموعة الألوان، أو مزيج من كل هذه العناصر أو من بعضها. وإذا كانت هذه العلامات غير قادرة على التمييز بين السلع والخدمات ذات الصلة يجوز للدول الأعضاء أن تجعل القابلية للتسجيل مشروطة بالتمييز من خلال الاستخدام، كما يجوز لها اشتراط تسجيل العلامات بقابليتها للإدراك بالبصر. كذلك يمكنها أن تجعل قابلية التسجيل مرتبطة بالاستخدام لفترة زمنية، ولكن لا يسمح لها بأن تعتبر الاستخدام الفعلي للعلامة شرطا للتقدم

[1]- صلاح الدين الناهي، الوجيز في الملكية الصناعية والتجارية، الطبعة الأولى، دار الفرقان للنشر والتوزيع، عمان 1982، ص233.

بطلب تسجيلها وترفض طلب التسجيل لمجرد أن الاستخدام المتوقع لم يحدث رغم مرور ثلاث سنوات من تاريخ تقديم الطلب.

كما يحظر أن تكون طبيعة السلع أو الخدمات التي تستخدم من أجلها العلامة التجارية معرقلا يحول دون تسجيل العلامة، فالدولة العضو لا يمكنها رفض تسجيل علامات تجارية لسلع أو لخدمات مخالفة للنظام العام أو الآداب العامة فيها، وقد تكون مخالفة النظام العام أو الآداب العامة ناتجة عن شكل العلامة في حد ذاتها، وهذا بالرغم من أن الاتفاقية تسمح برفض تسجيل أي اختراع مخالف للنظام العام أو الآداب العامة، إلا أنه في الواقع قد يثير مشاكل كثيرة[1].

إضافة إلى هذا فإن الدول الأعضاء ملزمة بنشر كل علامة تجارية سواء قبل تسجيلها أو بعده فورا، مع منح الوقت الكافي للأعضاء الآخرين لتقديم التماسات لإلغاء تسجيلها أو الاعتراض عليه.

2-الحقوق الممنوحة

يملك صاحب العلامة التجارية المسجلة الحق الاستئثاري في منع الأطراف الآخرين الذين لم يحصلوا على موافقته من استعمال العلامة التجارية نفسها أو المماثلة لها في أعمالهم التجارية الخاصة بالسلع والخدمات ذاتها أو المماثلة لتلك التي سجلت من أجلها، من أجل تفادي أي لبس أو خلط لدى مستهلكي السلعة أو الخدمة. زيادة على هذا فإنه يحظر استعمال العلامة التجارية المسجلة للسلعة أو الخدمة في سلعة أو خدمة أخرى ليست مماثلة مما يضر بالمصالح المشروعة لمالك العلامة التجارية المسجلة. وهناك استثناءات على الحقوق الممنوحة بخصوص العلامة التجارية كالاستخدام العادل لألفاظ الوصف، مع مراعاة المصالح المشروعة لصاحبها وللأطراف الأخرى. ولقد حددت مدة الحماية للعلامات التجارية المسجلة بسبع سنوات تبدأ من تاريخ التسجيل وهي قابلة للتجديد لمرات غير محددة.

إذا كان استخدام العلامة التجارية شرطا لاستمرار تسجيلها فإنه لا يمكن إلغاء التسجيل إلا بعد مرور ثلاث سنوات متتالية من عدم الاستخدام، ما لم يثبت صاحب العلامة التجارية أسبابا وجيهة ترتكز على وجود عقبات تحول دون الاستخدام مثل قيود الاستيراد المفروضة على السلع والخدمات محل العلامة، كما يعتبر استخدام العلامة التجارية من قبل شخص آخر تحت رقابة صاحبها استخداما لها لأغراض استمرار تسجيلها.

يمنع تقييد استخدام العلامة التجارية في التجارة بشروط خاصة كاستخدامها مع علامة تجارية أخرى، أو استعمالها بأسلوب خاص قد ينقص من قدرتها على التمييز بين السلع والخدمات التي ينتجها مشروع معين مع تلك المنتجة في مشروعات أخرى.

---

[1]- رامي محمد الحديدي، موقف القانون الأردني من حقوق الملكية الفكرية بالمقارنة مع اتفاقية جوانب حقوق الملكية الفكرية المنبثقة عن منظمة التجارة العالمية، ورقة عمل مقدمة في ندوة جمعية المصدرين الأردنيين حول الأبعاد الاقتصادية لحقوق الملكية الفكرية وانعكاسات تطبيقها على الأردن، عمان 18-08-1996، ص 4.

هناك إمكانية الترخيص أو التنازل عن العلامات التجارية، حيث يحق للدول أن تحدد الشروط الضرورية لذلك إلا أنه لا يسمح لها بالترخيص الإجباري باستخدام العلامات التجارية. كذلك يحق لصاحب العلامة التجارية التنازل عنها للغير سواء مع تحويل النشاط التجاري الذي تتعلق به العلامة أو دون تحويل، أي هناك فصل بين العلامة التجارية وبين السلعة أو الخدمة التي تحميها العلامة، رغم أن العلامة هي التي تميز بين سلعة أو خدمة دون غيرها[1].

ثالثا: المؤشرات الجغرافية

يقصد بالمؤشرات الجغرافية تلك المؤشرات التي تحدد أو تميز سلعة ما نسبة إلى منشئها في أراضي الدولة العضو أو في منطقة من أراضيها، مما يجعل نوعيتها أو سمعتها أو خصائصها الأخرى ترجع بشكل أساسي إلى منشئها الجغرافي[2].

لقد حددت إجراءات حماية المؤشرات الجغرافية من خلال التزام الأعضاء بما يلي:

- إتاحة الوسائل القانونية للأطراف المعنية لمنع استعمال أي أسلوب في تسمية أو في عرض سلعة تدل على أن هذه السلعة ذات منشأ جغرافي غير المنشأ الحقيقي لها، أيضا لمنع أي استخدام يكون من أعمال المنافسة غير العادلة.
- رفض أو إبطال تسجيل علامة تجارية تتألف من مؤشرات بالنسبة لسلع لم تنشأ في الأراضي التي تدل عليها هذه المؤشرات، مما يؤدي إلى التضليل فيما يخص المنشأ الحقيقي للسلع.

يمكن استخدام هذه الإجراءات المذكورة أعلاه إذا كان المؤشر الجغرافي صحيحا حرفيا فيما يرتبط بالأراضي أو المنطقة التي نشأت فيها السلعة ولكنه يوحي أو يصور كذبا للجمهور أن السلع المعنية نشأت في أراضي أخرى. توجد حماية إضافية للمؤشرات الجغرافية المتعلقة بالأنبذة والمشروبات الروحية، فيلتزم كل عضو بتوفير الوسائل القانونية للأطراف ذات المصلحة بحظر استخدام مؤشر جغرافي يحدد منشأ الخمور أو المشروبات الكحولية لخمور أو لمشروبات كحولية لم تنشأ في المكان الذي يدل عليه المؤشر الجغرافي المعني. كما تلزمه برفض أو إلغاء تسجيل علامة تجارية ترتبط بالخمور أو المشروبات الكحولية التي تشمل أو تتألف من مؤشر جغرافي يحدد منشأ الخمور أو المشروبات الكحولية بغير منشأها الحقيقي. وفي حالة الخمور التي لها مؤشرات جغرافية متماثلة الاسم فإنه تعطى الحماية لكل المؤشرات الجغرافية، ويحدد كل عضو الشروط العملية للتفرقة بين المؤشرات الجغرافية المتماثلة، مع مراعاة المعاملة المنصفة للمنتجين المعنيين وعدم تضليل المستهلكين.

---

[1]- أسامة المجدوب، مرجع سبق ذكره، ص 165.

[2]- ريم سعود سماوي، براءات الاختراع في الصناعات الدوائية، التنظيم القانوني لتراخيص الاتفاقية في ضوء منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة، الاردن، 2011، ص 61.

يمكن الدخول في مفاوضات لزيادة حماية المؤشرات الجغرافية المنفردة، ويمنع الأعضاء من الإنقاص من الحماية الممنوحة للمؤشرات الجغرافية قبل بدأ سريان اتفاقية المنظمة، كما لا يلتزمون بحماية المؤشرات الجغرافية غير المحمية في دولة منشأها أو لم تعد مستخدمة في تلك الدولة.

رابعا: التصميمات الصناعية

يقصد بها تلك الرسومات التي تحدد الجانب الشكلي أو الزخرفي للمنتج ذاته أو الغلاف الخاص به حتى يمكن تمييزه عن المنتجات الأخرى[1]، ويجب أن يكون قادرا على إعطاء عدة نسخ صناعية للمنتج حتى يعتبر تصميما صناعيا ويخضع لحماية الملكية الصناعية، أما إذا كان يسمح بصنع منتج واحد فهو يخضع لحماية حق المؤلف.

يلتزم الأعضاء بمنح الحماية للتصميمات الصناعية الجديدة أو الأصلية التي أنتجت بشكل مستقل أي تختلف عن تلك التصميمات المعروفة، كما يمكنهم عدم منح الحماية للتصميمات التي تمليها الاعتبارات الفنية أو الوظيفية. كما يجب عليهم ضمان عدم إضعاف متطلبات الحماية لتصميمات المنتجات خاصة من جانب ارتفاع رسوم منح الحماية أو نفقات فحص التصميمات أو نشرها، ولهم الحرية في تطبيق الحماية من خلال قانون التصميمات الصناعية أو قانون حق المؤلف.

يمكن لصاحب التصميم الصناعي المحمي أن يمنع الأطراف الأخرى التي لم يعطها موافقته من صنع أو بيع أو استيراد السلع التي تأخذ شكل تصميمه الصناعي أو عبارة عن نسخة منه إذا كانت لأغراض تجارية. كما يمكن للأعضاء منح استثناءات محدودة من حماية التصميمات الصناعية شرط ألا تتعارض مع الاستخدام العادي لها وألا تضر بالمصالح المشروعة لصاحبها أو للأطراف الأخرى، أما مدة الحماية الممنوحة فهي عشر سنوات على الأقل.

خامسا: براءات الاختراع

إن براءات الاختراع تعطى لأية اختراعات سواء كانت تتعلق بمنتجات أو بطرق الصنع في كافة ميادين التكنولوجيا بشرط أن تكون هذه الاختراعات جديدة[2] وتشمل خطوة إبداعية[3] وقابلة للتطبيق الصناعي. فيتمتع أصحاب براءات الاختراع بحقوق ملكيتها دون تفرقة بينهم سواء من حيث مكان الاختراع أو المجال التكنولوجي أو كون المنتجات محل براءات الاختراع مستوردة أو منتجة محليا.

ويمكن للدول الأعضاء أن تستبعد ما يلي من إمكانية الحصول على براءات الاختراع:

- الاختراعات التي يكون منع استغلالها تجاريا في أراضيها ضروريا لحماية النظام العام أو الآداب العامة بما في ذلك حماية حياة الإنسان والحيوان والنبات.
- أساليب التشخيص والعلاج والجراحة لمعالجة البشر والحيوان.

---

[1]- ريم سعود سماوي، مرجع سبق ذكره، ص64.

[2]- سميحة القيلوبي، مرجع سبق ذكره، ص 60.

[3]- ربا قيلوبي، حقوق الملكية الفكرية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان 1998، ص255.

– النباتات والحيوانات بخلاف الكائنات الدقيقة وطرق الصنع البيولوجية لإنتاج الحيوانات والنباتات، إلا أنه يجب على الدول الأعضاء حماية التنوعات النباتية إما عن طريق براءات الاختراع أو أي نظام فعال خاص بهذه التنوعات النباتية.

أما الحقوق القصرية الممنوحة لصاحب براءات الاختراع فتتمثل في:

* إذا كان موضوع براءة الاختراع منتجا ماديا، يحق له منع الأطراف الأخرى التي لم تحصل على موافقته من صنع هذا المنتج أو استخدامه أو عرضه للبيع أو بيعه أو استيراده لهذه الأغراض.

* إذا كان موضوع براءة الاختراع طريقة الصنع، يحق له منع الأطراف الأخرى التي لم تحصل على موافقته من استخدام هذه الطريقة أو من استخدام المنتج الذي يتم الحصول عليه بواسطة هذه الطريقة، سواء بعرضه للبيع أو بيعه أو استيراده لهذه الأغراض.

*يمكن لصاحب براءات الاختراع مهما كانت التنازل عنها أو إبرام عقود منح التراخيص لاستخدامها.

تشترط الدول الأعضاء على المتقدم بطلب الحصول على براءة الاختراع الإفصاح عن هذا الاختراع بشكل واضح وكامل يمكّن من تنفيذه من طرف أي شخص متخصص في هذا المجال؛ فيجوز لها أن تشترط عليه أن يقدم أفضل أسلوب يعرفه لتنفيذ الاختراع وأن يقدم كل المعلومات الخاصة بالطلبات المماثلة التي سبق أن تقدم بها في دول أجنبية أو بالبراءات التي منحت له فيها.

وهناك استثناءات محدودة من الحقوق الممنوحة لصاحب براءة الاختراع يمكن أن تتيحها الدول الأعضاء، لكن بشرط ألا تتعارض مع الاستغلال العادي للبراءة وألا تضر بمصالح صاحبها ولا الأطراف الأخرى. كما يمكن للدولة العضو أن تسمح للغير وللحكومة نفسها باستخدام الشيء موضوع براءة الاختراع دون ترخيص من صاحبها أو ما يعرف بالترخيص الإجباري، وهناك عدة ضوابط وضمانات لهذا الاستخدام تتمثل في:

– أن يتم الترخيص بالاستخدام على أساس الوقائع الموضوعية للحالة المعروضة.

– لا يمكن السماح بهذا الاستخدام إلا إذا كان طالب الاستخدام قد حاول وبذل جهدا للحصول على تراخيص الاستخدام من صاحب البراءة وفقا لشروط تجارية ممكنة إلا أنه لم ينجح في الحصول على الموافقة. وقد يعفى طالب الاستخدام من هذا الشرط في حالة الطوارئ القومية أو ظروف أخرى ملحة أو في حالات استخدام غير تجارية لأغراض عامة، مع وجوب إخطار صاحب الحق فورا في حالة الاستخدام غير التجاري للأغراض العامة وفي الوقت الممكن في حالة الطوارئ القومية والظروف الملحة، ودفع تعويض كافي له مع مراعاة القيمة الاقتصادية.

– تحديد نطاق ومدة الاستخدام حسب الغرض الذي سمح به.

– ألا يكون هذا الاستخدام مطلقا، وألا يكون قابلا للتنازل عنه للغير.

– ينتهي هذا الاستخدام بانتهاء الظروف التي سمح به من أجلها.

أما مدة الحماية فلا تقل عن عشرين سنة تحسب ابتداء من تاريخ التقدم بطلب الحصول على براءة الاختراع، وكان هذا باقتراح من المؤسسات العملاقة من الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا واليابان التي طالبت بتمديد فترة براءة الاختراع إلى 20 سنة من تاريخ تقديم الطلب[1].

في حالة وجود انتهاك لحقوق صاحب براءة طريقة الصنع تهتم السلطات القضائية لأغراض الإجراءات المدنية بهذا المشكل، فتأمر المدعى عليه بإثبات أن طريقة الحصول على المنتج المماثل تختلف عن تلك موضوع براءة الاختراع. ولهذا تقرر الدول الأعضاء بأنه في حالة إنتاج سلع مماثلة دون موافقة صاحب براءة الاختراع ستعتبر هذه السلع قد أنتجت بواسطة طريقة الصنع محل البراءة وهذا في الوضعيتين التاليتين[2]:

* إذا كان المنتج المتحصل عليه وفق طريقة الصنع منتجا جديدا.

* إذا كان هناك احتمال كبير بأن المنتج المماثل قد تم الحصول عليه وفق طريقة الصنع محل براءة الاختراع ولم يتمكن صاحب البراءة من تحديد الطريقة التي استخدمت فعلا ببذل جهود معتبرة لذلك.

إلا أنه يجب مراعاة المصالح المشروعة للأطراف المدعى عليها لحماية أسرارهم التجارية والصناعية عند تقديم إثباتاتهم حول اختلاف طريقة الصنع عن الطريقة التصنيعية محل البراءة.

سادسا: التصميمات التخطيطية الأصلية للدوائر المتكاملة

هناك علاقة بين الاتفاقية ومعاهدة واشنطن الخاصة بالملكية الفكرية للدوائر المتكاملة[3]؛ تلتزم الدول الأعضاء باعتبار كل استيراد أو بيع أو توزيع لغرض تجاري للتصميمات التخطيطية الأصلية المحمية أو للدوائر المتكاملة التي تتضمن تصميما تخطيطيا محميا وتتم بدون تصريح من صاحب الحق أو أي سلعة تتضمن هذا التصميم منسوخا بشكل غير قانوني أعمالا غير قانونية.

إلا أنه يتم السماح للدول الأعضاء بإقرار مشروعية هذه الأعمال إذا قام بها الشخص دون علم منه بأنها تتضمن تصميما تخطيطيا أصليا محميا، فيمكنه التصرف في الكميات التي حصل عليها قبل أن يتم إخطاره بالحقيقة مع دفع تعويض مناسب لصاحب الحق. كما يمنع الترخيص الإجباري للتصميم التخطيطي باستثناء الاستعمال لأغراض غير تجارية أو لتصحيح آثار ممارسات غير تنافسية تم إقرارها قضائيا أو إداريا.

تحددت مدة الحماية بعشر سنوات على الأقل ابتداء من تاريخ إيداع طلب التسجيل أو أول استغلال للتصميم التخطيطي بالنسبة للدول الأعضاء التي تشترط التسجيل، أما في تلك التي لا تشترط

---

[1]- Marie-Claude Esposito, Martine Azuelo, Mondialisation et domination économique, La dynamique anglo-saxonne, Edition Economica, Paris, 1997, p 121.

[2]- كارلوس م.كوريا، حقوق الملكية الفكرية، منظمة التجارة العالمية والدول النامية، اتفاق التربس وخيارات السياسة، ترجمة السيد أحمد عبد الخالق، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2002، ص109.

[3]- WIPO, Agreement between the world Intellectual Property Organization and World trade Organization, 1995, P119 -125.

ذلك فإنها تتحدد بعشر سنوات على الأقل من أول استغلال تجاري. كما يمكن تحديدها بخمسة عشر سنة ابتداء من تاريخ ابتكار التصميم التخطيطي بغض النظر عن تاريخ التسجيل أو الاستغلال.

سابعا: حماية المعلومات السرية

تلتزم الدول الأعضاء بحماية الأسرار التجارية أو المعلومات غير المفصح عنها عند قيامها بتوفير الحماية الفعالة ضد المنافسة غير العادلة، فتعطي الحق للأشخاص الطبيعية والمعنوية في عدم الإفصاح عنها ومنع الآخرين من الإفصاح عنها أو الحصول عليها أو استخدامها دون الحصول على تراخيص منهم. كذلك تلزمهم بوضع شروط للموافقة على تسويق الأدوية والمنتجات الكيماوية الزراعية التي تستخدم مواد كيماوية جديدة، مثل تقديم بيانات عن اختبارات سرية والعمل على حمايتها من الاستخدام التجاري غير المنصف وعدم الإفصاح عنها إلا في حالة الضرورة من أجل حماية الجمهور.

ثامنا: مكافحة الممارسات المنافية للمنافسة المشروعة في التراخيص التعاقدية

على الدول الأعضاء الاعتراف بأنه يمكن لبعض الممارسات أو شروط منح التراخيص التعاقدية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية أن تؤدي إلى عرقلة المنافسة، مما يؤثر سلبا على التجارة ويحول دون نقل التكنولوجيا وانتشارها، فسمحت لهم بإصدار تشريعات أو اتخاذ إجراءات لمكافحة التعسف في استخدام حقوق الملكية الفكرية وتحديد الممارسات المقيدة للمنافسة.

المطلب الثاني: إنفاذ حقوق الملكية الفكرية واكتسابها وتسوية المنازعات

اهتمت الاتفاقية بوضع قواعد للتنفيذ الفعلي لحقوق الملكية الفكرية وشروط اكتسابها واستمرارها فتضمنت إجراءات وتدابير تعتمد عليها الدول الأعضاء في التطبيق وتسوية المنازعات المتعلقة بها.

الفرع الأول: إنفاذ حقوق الملكية الفكرية

سيتم تناول النقاط التالية:

أولا: الالتزامات العامة

يجب أن تحتوي قوانين الدول الأعضاء على إجراءات إنفاذ قواعد الحماية لحقوق الملكية الفكرية بالشكل الذي يسهل اتخاذ تدابير فعالة ضد أي انتهاك لحقوق الملكية الفكرية التي تغطيها الاتفاقية، كالجزاءات السريعة لمنع مثل هذه التعديات والجزاءات الرادعة لها بأسلوب لا يعرقل التجارة ولا يسيء استخدام حقوق الملكية. وينبغي أن تكون هذه الإجراءات عادلة فلا تكون معقدة أو مكلفة جدا أو تستلزم مدة زمنية لا داعي لها أو تأخيرات لا مبرر لها[1]. كما يجب أن تكون الشكوى المقدمة من الطرف المخالف مكتوبة وموثقة وأن يكون له الحق في الاستئناف ضد أي قرارات إدارية نهائية.

[1]- ريم سعود سماوي، مرجع سبق ذكره، ص73.

ثانيا: الإجراءات والجزاءات المدنية والإدارية

تلتزم الدول الأعضاء بتوفير إجراءات وجزاءات مدنية وإدارية تتعلق بإنفاذ حقوق الملكية الفكرية التي تغطيها الاتفاقية؛ فتخول للسلطات القضائية في الدولة العضو صلاحية إصدار القرارات المبدئية والنهائية للطرف المدعي وإصدار أوامر للطرف المدعى عليه بالتوقف عن انتهاك حق الملكية المحمي، ودفع التعويضات الكافية والمناسبة للضرر مع الأخذ بعين الاعتبار تقديم الأدلة المطلوبة للإثبات وحق التحفظ على المعلومات السرية وإمكانية تمثيل أطراف الخصومة من قبل محامين مستقلين.

ثالثا: التدابير الوقتية

تلتزم الدول الأعضاء بإعطاء السلطات القضائية صلاحية الأمر باتخاذ تدابير مؤقتة فورية وفعالة من أجل منع وقوع أي انتهاك لحقوق الملكية الفكرية وتفادي أي ضرر والحفاظ على الأدلة المتعلقة بالانتهاكات المدعى بوقوعها لتسهيل اتخاذ الإجراء الملائم.

رابعا: التدابير الحدودية

هي الإجراءات الحدودية المتخذة مباشرة على نقطة العبور ضد البضائع المزيفة المستوردة أو المصدرة؛ فيمكن لصاحب الحق أن يقدم للسلطات القضائية المختصة أو الإدارية طلبا مكتوبا لإيقاف السلطات الجمركية لإجراءات الإفراج عن تلك السلع وتداولها بحرية؛ ويمكن لصاحب الحق تقديم أدلة مناسبة لإقناع السلطات المختصة بوجود انتهاك ظاهر لحقوق الملكية الفكرية بناء على قوانين البلد المستورد وتوفير وصف مفصل كافي حول السلع المخالفة لتمكين السلطات الجمركية من التعرف عليها بسهولة. ويجب على المدعي أن يقدم ضمانا أو كفالة معادلة تكفي لحماية المدعى عليه والسلطات المختصة ومنع سوء استخدام الحق.

في حالة ما قبلت السلطات المختصة طلب صاحب الحق وجب عليها إخطار المستورد وصاحب الحق فورا بوقف الإفراج عن السلع؛ فيكون للطالب عشرة أيام عمل لإخطار السلطات الجمركية بأنه تم الشروع في إجراءات قضائية من أجل اتخاذ قرار حول النزاع أو أن السلطة صاحبة الصلاحية قد اتخذت تدابير لتمديد فترة وقف الإفراج عن السلع. يتعين على السلطات المعنية أن تأمر مقدم طلب وقف الإفراج الجمركي عن السلع بأن يدفع تعويضا ملائما لمستوردها عن الأضرار التي تلحق به بسبب الاحتجاز الخاطئ للسلع.

تلتزم الدول الأعضاء بمنح السلطات المختصة صلاحية إعطاء صاحب الحق فرصة كافية لمعاينة السلع المحتجزة من قبل الجمارك من أجل إثبات ادعاءاته، وفي نفس الوقت إعطاء فرصة معادلة للمستورد للمعاينة.

يمكن للسلطات المختصة وقف الإفراج عن السلع إذا تبين لها أن هناك حقا من حقوق الملكية الفكرية قد أنتهك، فتطلب من صاحب الحق أي معلومة تساعدها في ممارسة صلاحيتها، وتقوم بإخطار كل من المستورد وصاحب الحق فورا بقرار الوقف.

كما تملك السلطات المختصة صلاحية الأمر بإتلاف السلع المنتهكة، أي عدم السماح بإعادة تصديرها دون تغيير حالتها أو إخضاعها لإجراءات جمركية مختلفة إلا في ظروف استثنائية.

كما يجوز للدول الأعضاء استثناء الكميات القليلة من هذه السلع التي توجد ضمن أمتعة المسافرين الشخصية أو المرسلة في طرود صغيرة من تطبيق الأحكام السابقة.

خامسا: الإجراءات الجنائية

تلتزم الدول الأعضاء باتخاذ الإجراءات الجنائية وتطبيق العقوبات على الأقل في حالات التقليد المتعمد للعلامات التجارية المسجلة أو قرصنة حق المؤلف لأغراض تجارية، عن طريق فرض بعض الجزاءات كالحبس أو الغرامة المالية أو الاثنين معا بما يكفي لتوفير رادع يتلاءم مع مستوى العقوبات المطبقة على الجرائم ذات الخطورة المماثلة. وفي بعض الحالات قد تتضمن الجزاءات التي تفرض مصادرة ونزع الملكية، وإتلاف السلع المنتهكة وأي مواد ومعدات مستخدمة لارتكاب الجريمة. كما يمكن فرض إجراءات وجزاءات جنائية في حالات أخرى للانتهاك خاصة حين يكون متعمدا ولأغراض تجارية.

الفرع الثاني: اكتساب حقوق الملكية الفكرية وتسوية المنازعات

تضمنت الاتفاقية قواعد وشروط اكتساب حقوق الملكية الفكرية من قبل أصحابها في الدول الأعضاء، واستمرارها، والإجراءات المتخذة في تسوية المنازعات المتعلقة بهذا الجانب.

أولا: اكتساب حقوق الملكية الفكرية واستمرارها

إن اكتساب حق الملكية يعتمد على منح أو تسجيل هذا الحق، لذا على الدول الأعضاء الالتزام بضمان منحه أو تسجيله في فترة زمنية معقولة لتفادي إنقاص مدة الحماية دون مبرر مع مراعاة الشروط الجوهرية لاكتساب الحق، وتطبيق أحكام المادة (4) من اتفاقية باريس 1967 مع ما يلزم من تغيير على العلامات الخاصة بالخدمات.

كما تخضع التدابير الخاصة باكتساب حقوق الملكية الفكرية واستمرارها إلى قوانين الدول الأعضاء فيما يخص إجراءات الإلغاء الإداري أو الإجراءات المؤثرة في أطراف مختلفة كالاعتراض أو الإبطال أو الإلغاء. إن القرارات الإدارية النهائية المتخذة تخضع لمراجعة من قبل سلطة قضائية أو شبه قضائية، إلا أنه لا يوجد ما يلزم بتوفير فرصة للمراجعة أو إعادة النظر إذا كانت القرارات الخاصة بالاعتراض أو الإبطال الإداري غير ناجحة.

ثانيا: منع المنازعات وتسويتها

تلتزم الدول الأعضاء بالشفافية عن طريق نشر القوانين واللوائح التنظيمية والأحكام القضائية والقرارات الإدارية النهائية ذات التطبيق العام، والاتفاقيات الدولية الثنائية المبرمة باللغة الوطنية والأسلوب البسيط لتسهيل التعرف عليها، مع الالتزام بإشعار مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية

الفكرية بها من أجل تمكينه من مراجعة سير أو تنفيذ هذه الاتفاقية. وإذا كانت قد وضعت سجلا مشتركا مع المنظمة العالمية للملكية الفكرية يضم هذه القوانين واللوائح فإنها تعفى من إخطار المجلس بها. كما يمكن تقديم هذه القوانين واللوائح التنظيمية استجابة لطلب مكتوب من دولة عضو أخرى، مع احتفاظها بحق عدم الإفصاح عن المعلومات السرية التي قد تشكل ضررا يلحق بالمصالح التجارية للمؤسسات العامة والخاصة.

أما فيما يخص تسوية المنازعات في حالة مخالفة اتفاقية حقوق الملكية الفكرية فتتوفر أربعة أشكال وتتمثل في: التشاور للتوصل لحل مرض، والمساعي الحميدة والتوفيق والوساطة من أجل حل النزاع، وإنشاء فرق تحكيم، والتحكيم[1].

المطلب الثالث: الترتيبات الانتقالية والمؤسسية

سيتم التطرق إلى سريان هذه الاتفاقية والترتيبات المتخذة بهذا الشأن، حيث توجد ترتيبات انتقالية وأخرى مؤسسية.

الفرع الأول: الترتيبات الانتقالية

لا يلتزم أي عضو بتطبيق أحكام الاتفاقية قبل مدة تقدر بسنة واحدة تلي تاريخ السريان للدول المتقدمة وخمس سنوات للدول النامية، ويمكن أن تمتد إلى عشر سنوات إذا كانت تتعلق بتطبيق الأحكام الخاصة ببراءة اختراع منتج أو بطريقة صنعه في كافة ميادين التكنولوجيا؛ وبالنسبة للدول في مرحلة الانتقال أو التحول فهي خمس سنوات وإحدى عشر سنة بالنسبة للدول الأقل نموا تبدأ من أول جانفي 1995، ويمكن أن تمدد بناء على طلب يتعلق بدوافع موضوعية توجهه الدولة إلى مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية.

على الدول المتقدمة تقديم الحوافز لمشاريع ومؤسسات الدول الأقل نموا من أجل نقل التكنولوجيا إليها، لتمكينها من إقامة قاعدة تكنولوجية قوية، ومنحها التعاون الفني والمالي من أجل تسهيل تنفيذ الاتفاقية كالمساعدة في إعداد القوانين واللوائح التنظيمية والتنفيذية ومنع التعسف في الاستخدام وإعطاء الدعم اللازم لإنشاء المصالح المحلية الخاصة بهذا الشأن وتدريب العاملين بها.

[1] – إبراهيم أحمد إبراهيم، منع وتسوية المنازعات وفقا لاتفاقية منظمة التجارة العالمية المتعلقة بالملكية الفكرية، ورقة عمل قدمت في المؤتمر العلمي العالمي الأول حول الملكية الفكرية، المنعقد في جامعة اليرموك من 10-11 جويلية 2000.

الفرع الثاني: الترتيبات المؤسسية والأحكام النهائية

مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية هو الذي يتابع تنفيذ الاتفاقية ومدى امتثال الدول الأعضاء للالتزامات المنصوص عليها فيها، مع منحهم فرصة للتشاور حول الأمور المتعلقة بها والعمل على تقديم المساعدات التي يطلبونها خاصة في مجال تسوية المنازعات. ويمكن للمجلس التشاور مع أطراف أخرى للحصول على المعلومات، كما يعمل على التعاون مع المنظمة العالمية للملكية الفكرية ومع السلطات الجمركية.

إن الالتزام بحماية بعض الأمور يكون ابتداء من تاريخ سريان الاتفاقية في الدولة العضو، أما عن الحقوق التي أصبحت ملكا عاما في هذا التاريخ فلا ينشأ أي التزام بشأنها، وبالنسبة لحقوق الملكية الفكرية التي تشترط تسجيلها لاكتساب الحق يسمح بتعديل الطلبات التي لم يبت فيها حتى تاريخ التطبيق بشرط عدم إضافة شيء جديد للحماية لم يكن في الطلب الأصلي.

إذا لم توفر الدولة العضو في تاريخ تطبيق الاتفاقية حماية براءات الاختراع للمنتجات الكيميائية الزراعية أو الصيدلانية فإنه يتعين على هذه الدولة:

- التمكين من تقديم طلبات الحصول على براءات الاختراع لها دون الإخلال بالفترات الانتقالية.
- يطبق على هذه الطلبات شروط قابلية الحصول على براءة الاختراع كما لو أنها موجودة أصلا.
- توفير الحماية المقررة لبراءة الاختراع.

يقوم مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية بمراجعة تنفيذ الاتفاقية بعد انتهاء الفترة الانتقالية للدول الأعضاء ثم يقوم بمراجعة أخرى بعد مضي سنتين على الأولى، وهكذا يجري مراجعة كل سنتين من تاريخ آخر مراجعة، أو في أي وقت قد تحدث فيه تطورات جديدة تستدعي القيام بتغيير أو تعديل في الاتفاقية[1].

يمكن إحالة التعديلات المتعلقة فقط بمستويات أعلى لحماية حقوق الملكية الفكرية المعمول بها في اتفاقات متعددة الأطراف ومقبولة بمقتضى الاتفاقية محل الدراسة إلى المؤتمر الوزاري لاتخاذ ما يلزم بشأنها على أساس اقتراحات بتوافق الآراء من جانب المجلس، كما لا يمكن إدخال تحفظات على الأحكام دون قبول الأعضاء.

لا تلتزم الدول بتقديم معلومات تسيء إلى مصالحها الأمنية الأساسية، ولها الحق في اتخاذ أي إجراءات لحماية هذه المصالح أو أي إجراءات تبعا لالتزاماتها بموجب ميثاق الأمم المتحدة.

---

[1]- L. Peter Farkas: Trade-related Aspect of Intellectual Property, What problems with Transition Rules What Changes to US Law, How has Congress salvaged 337? P 467-469. In Terence .P.Stewart, the WTO, the Multilateral Trade Framework for the 21st century, an US Implementing Legislation, American Bar Association, Section of International Law and Practice, USA 1996, P467-469.

تعتبر اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية من الأمور الجديدة التي لم يسبق أن تناولتها الغات الأصلية، كما تعتبر من أطول الاتفاقيات المتوصل إليها في جولة أوروغواي. ويتمثل الهدف المباشر لهذه الاتفاقيات من جهة في ضمان حد أدنى من الحماية الفعالة لحقوق الملكية الفكرية في كل الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة عن طريق إقرار قوانين وإتباع قواعد ومبادئ عامة ومحددة، ومن جهة أخرى في إنفاذ أحكامها في الجانب العملي بجدية وصرامة.

إن حماية هذه الحقوق الفكرية وإعطاء صاحبها الحق القصري أو الاستئثاري يؤدي إلى زيادة الابتكارات والتجديدات والتحسينات في مختلف مجالات الحياة، ويضيف المنافع والفوائد إلى المجتمع من خلال استخدام الاختراع. فقبل وجود هذه الاتفاقية كانت هناك اتفاقيات دولية أخرى لحماية حقوق الملكية الفكرية لكن لا تنطبق إلا على من هم أطرافا فيها، إلا أنه من خلال الانضمام إلى المنظمة فإن كل الأعضاء يصبحون أطرافا في هذه الاتفاقيات رغم عدم انضمامهم لها، أي يصبح الأعضاء مجبرين على الالتزام بها.

كما يظهر الإلزام من خلال مبدأ المعاملة الوطنية، فقبل تطبيق الاتفاقية كانت الدول تتصرف بحرية في عدم منح حقوق الملكية في براءة الاختراع إذا كان أصحابها أجانب، لكن مع تنفيذ الاتفاقية فإنه لا يجب التفرقة بين أصحاب الحقوق سواء كانوا مواطنين محليين أو أجانب. كما ينبغي عدم التمييز في معاملة الدول الأعضاء وفقا لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، فيجب على كل دولة عضو أن تمنح نفس الحقوق التي تمنحها لأي دولة عضو أخرى في مجال حقوق الملكية الفكرية لكل الدول الأعضاء الأخرى.

كذلك حسب الاتفاقية فإنه يمكن حماية هذه الحقوق من خلال التشريعات والقوانين واللوائح المحلية لكل دولة عضو، حسب ظروفها وما يلائمها؛ إلا أن هذا الأمر ليس مطلقا، فلو كان كذلك فإنه يخدم الدول النامية بشكل كبير ويكون في صالحها، إلا أنه مقيد أو مشروط بضرورة الاتساق مع أحكام الاتفاقية مما يعود بالفائدة أكثر على الدول المتقدمة. وهذا لا يعني أن الدول النامية ستتضرر حتما، فالانتهاكات والتعدي على حقوق الملكية الفكرية يحدث دوما في هذه الدول وليس العكس فأصحاب الحقوق في الغالب من الدول المتقدمة؛ فالاتفاقية حاولت حماية أصحاب الحقوق في جميع الجوانب أو المجالات كحق المؤلف والحقوق المتصلة به، والعلامات التجارية، والمؤشرات الجغرافية، والتصميمات الصناعية، وبراءات الاختراع، والتصميمات التخطيطية للدوائر المتكاملة، والمعلومات أو الأسرار التجارية والممارسات المنافية للمنافسة الشرعية في التراخيص التعاقدية. وهذا سيكون له أثر إيجابي على تحرير التجارة الدولية، حتى وإن كان البعض يرى العكس؛ ففي حالة عدم وجود مثل هذه الاتفاقية قد تفرط الدول المتقدمة في الحماية، أو قد تستعمل الحماية كأساليب مقنعة لتقييد التجارة ولمنع انتشار التكنولوجيا المختلفة وحرمان الدول النامية من الاستفادة منها.

إلا أنه مع وجود هذا الجانب القانوني للحماية وفقا للمنظمة العالمية للتجارة سيكون هناك نظام تجاري متعدد الأطراف تتلاشى فيه الحواجز والقيود التجارية. بالطبع في البداية أو على المدى القصير قد

يكون لها آثارا سلبية حيث تجبر هذه الدول على استخدام السلع الأصلية ذات الأسعار المرتفعة مقارنة مع أسعار السلع المزيفة إلا أنه في المدى الطويل قد يشجع روح الابتكار والاختراع في هذه الدول نظرا لما يتوفر من حماية للحقوق.

كذلك تطبيق الاتفاقية بما يضمنه من حماية لحقوق الملكية الفكرية في جميع الدول الأعضاء مهما كانت متقدمة أو نامية سيؤدي إلى تقليل المنازعات بمعنى إلى تقليل دعاوي أو شكاوى الانتهاكات والتعدي على هذه الحقوق، عكس ما كان سائدا من قبل، حيث كانت الدول المتقدمة جد متخوفة من فقدان الميزة النسبية التي اكتسبتها في مجال التكنولوجيا العالية نتيجة تعرض هذه الحقوق للتعدي من قبل الدول النامية.

حماية هذه الحقوق لا يعني منع استخدامها وعدم الاستفادة منها، ولكن يعني استخدامها بتصريح أو إجازة من أصحابها، مما يعود بالفائدة على جميع الأطراف، فصاحب الحق لا تضيع عليه العوائد المتوخاة من وراء أعماله كذلك المستخدمون سوف ينتفعون من استعمال هذه الحقوق المختلفة بالشكل المشروع. وهذا ما يضمن القضاء على كل الممارسات المخالفة أو غير المشروعة خوفا من التعرض للجزاءات والعلاجات التي أقرتها الاتفاقية؛ مما يزيد من انتشار التجارة في المنتجات الأصلية واختفاء المنتجات المزيفة أو المقلدة، كذلك ستنتشر التكنولوجيا وتنتقل عبر الحدود بين الدول للاستفادة منها، إضافة إلى تشجيع الاستثمارات الأجنبية في مجالات البحوث والتطوير مادامت هناك حماية للابتكارات والإبداعات الفكرية وعوائد مالية مرتقبة لأصحابها.

هذا ما يحفز على الابتكار والاختراع في الدول النامية حيث سيسعى ذوي المواهب إلى ذلك مادامت هناك قوانين تضمن لهم حق حماية براءة اختراعهم والحصول على عوائد مالية من جهة، وسد حاجة المؤسسات والمشاريع بتوفير مثل هذه الاختراعات والأساليب المعرفية الجديدة والمتطورة من جهة أخرى، ومحاولة الحصول على تكنولوجيا حديثة والتخلي عن اقتناء تلك المتقادمة من الدول الصناعية التي لا تصل إليها إلا بعد أن تظهر عدة أجيال جديدة منها[1]. فالاتفاقية حاولت توفير الحد الأدنى للحماية الفعالة لحقوق الملكية وإنفاذ هذه الحقوق في الجانب العملي، وضمان تطبيقها بإتاحة كافة الإجراءات والجزاءات المدنية والإدارية اللازمة لذلك والجنائية الضرورية.

كذلك ضمنت من جهة أخرى التوقي من المنازعات ومحاولة تسويتها إذا كانت موجودة من خلال جهاز تسوية المنازعات للمنظمة وملحق التفاهم الخاص بهذا الجانب؛ فيكون لهذا الجهاز الحق في إنشاء فرق تحكيم، واعتماد تقارير جهاز الاستئناف، ومراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات، وإعلام المجالس المتخصصة في المنظمة حول تطور المنازعات المتصلة بأحكام الاتفاقية، واتخاذ التوصيات والقرارات إذا استدعى الأمر ذلك[2].

---

[1] - Joseph Jehl, Le commerce international de la technologie, Paris, Librairie technique, 1985, p 20 et ss.

[2]– محمد حسام محمود لطفي، تنفيذ الحماية القانونية وتسوية المنازعات طبقا لاتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية، ورقة عمل مقدمة في حلقة الويبو الدراسية الإقليمية العربية عن الملكية الفكرية الصناعية المنعقدة في الإمارات العربية المتحدة من 7 إلى 10 ديسمبر 1997.

لقد اهتمت الاتفاقية بكل الترتيبات الانتقالية والمؤسسية لتطبيقها، فراعت في ذلك ظروف مختلف الدول من خلال المرحلة الانتقالية التي يتم فيها تعديل التشريعات والقوانين للتمكن من تطبيق أو تنفيذ الاتفاقية. فكانت سنة بالنسبة للدول المتقدمة، وخمس سنوات للدول النامية ويمكن أن تمتد إلى عشرة فيما يخص براءات الاختراع، وإحدى عشر بالنسبة للدول الأقل نموا، وخمس سنوات للدول التي هي في طريق التحول من نظام اشتراكي إلى لبرالي، فنظريا هذا جيد لكن في الواقع ليست كل الدول النامية منضمة إلى المنظمة في تاريخ إنشائها أي في أول جانفي 1995، وعليه فالمدة الانتقالية لدولة نامية لم تنضم إلى المنظمة حتى سنة 1999 ستكون سنة فقط أو ست سنوات فقط في براءات الاختراع، وهذا قد يكون غير كافي وغير عادل مقارنة مع تلك التي كانت منضمة عند تاريخ إنشاء المنظمة.

رغم ما سبق التحدث عنه من إيجابيات حول حرية التجارة وحماية حقوق الملكية الفكرية، إلا أنه توجد هناك آثارا سلبية وانعكاسات تواجهها الدول النامية في العديد من المجالات كصناعة الأدوية وغيرها، فإن لم تقم بإعادة النظر في ظروفها الراهنة ومحاولة الاستفادة من الفترات الانتقالية فإنها لا تستطيع جني ثمار الانضمام إلى المنظمة، كذلك المغالاة والتشدد واحتكار استخدام بعض العلامات التجارية الشهيرة يشجع على صناعة التقليد[1].

[1]– لوريتا نابوليوني، الاقتصاد العالمي الخفي، ترجمة لبنى حامد عامر، الطبعة الأولى، الدار العربية للعلوم ناشرون، بيروت، 2010، ص 138.

المبحث الرابع: اتفاقيات الإجراءات

إلى جانب الاتفاقيات القطاعية المدروسة سابقا، اهتمت جولة الأوروغواي باتفاقيات غير قطاعية أي لا ترتبط بقطاع سلعي معين من أجل تنظيم جوانب وأمور معينة في التجارة الدولية لمنع الدول من استخدامها كقيود وعراقيل تحد من حرية التجارة العالمية. وتتمثل هذه الاتفاقات غير القطاعية في:

- اتفاق التدابير الصحية والصحة النباتية والحيوانية التي تم التطرق لها من خلال اتفاقية الزراعة.
- اتفاقات تهدف إلى حماية الإنتاج الوطني من بعض الممارسات التجارية غير العادلة وهي اتفاق مكافحة الإغراق، واتفاق الدعم والتدابير التعويضية، واتفاق الوقاية.
- اتفاقات ترتبط بتنظيم حركة الواردات السلعية بين الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة سواء المصدرة أو المستوردة منها وهي اتفاقيات التقييم الجمركي، والفحص قبل الشحن، وقواعد المنشأ، وتراخيص الاستيراد.
- اتفاق الحواجز الفنية أمام التجارة.

لقد سمي هذا المبحث باتفاقيات الإجراءات لأن كل اتفاق من هذه الاتفاقات هو عبارة عن إجراءات معينة يتم تطبيقها؛ وهذا ما سيتم تناوله من خلال المطالب التالية.

- **المطلب الأول: اتفاقات حماية الإنتاج الوطني**
- **المطلب الثاني: اتفاق الحواجز الفنية أمام التجارة**
- **المطلب الثالث: اتفاقات الإجراءات المصاحبة للتجارة**

المطلب الأول: اتفاقات حماية الإنتاج الوطني

هي اتفاقات تهدف إلى حماية الإنتاج الوطني من بعض الممارسات التجارية غير العادلة وتتمثل في اتفاق مكافحة الإغراق، واتفاق الدعم والتدابير التعويضية، واتفاق الوقاية.

الفرع الأول: اتفاق مكافحة الإغراق

يعمل هذا الاتفاق على حماية الإنتاج الوطني من بعض الممارسات التجارية المسببة للضرر من خلال وضع بعض الضوابط والقواعد؛ ولقد جاء هذا الاتفاق في 18 مادة وملحقين، وهو يهتم بالمبادئ العامة وتحديد مفهوم الإغراق وهامشه، وتحديد الضرر الناجم، والأدلة على وجود الإغراق، ووضع الإجراءات اللازمة لمكافحته، أي تعرض للجوانب التي لم يتطرق لها تقنين طوكيو[1].

[1] -Alan M. Dunn, Antidumping, in Terence .P.Stewart, the WTO, the Multilateral Trade Framework for the 21st century, an US Implementing Legislation, American Bar Association, Section of International Law and Practice, USA 1996, P244-251.

أولا: مفهوم الإغراق

الإغراق هو إدخال منتج في تجارة بلد آخر بقيمة أقل من قيمته العادية، وهذا يعني قيام دولة ما بتصدير منتج معين وبيعه بسعر أقل من قيمته المعتادة أو أقل من السعر العادي لناتج مماثل يباع في دولة التصدير[1].

لتحديد الإغراق يجب تحديد السعر أو القيمة العادية وسعر التصدير، ثم القيام بالمقارنة بينهما. فالقيمة العادية هي سعر المنتج المماثل في القنوات العادية للتجارة عندما يكون من أجل الاستهلاك في بلد تصديره[2].

حتى تقوم الدولة باتخاذ أي إجراءات لمكافحة الإغراق لا بد أن تتوفر ثلاثة شروط أساسية مجتمعة، وهي وقوع حالة الإغراق فعلا، وإلحاق ضرر بالمنتجات الوطنية، ووجود العلاقة السببية بين الواردات المغرقة ووجود الضرر.

وقوع حالة الإغراق يكون عن طريق مقارنة السعر العادي مع سعر تصدير المنتج المماثل، وإذا لم يكن هناك منتجا مماثلا أو مطابقا فعلا من كل الجوانب للمنتج محل الإغراق، سيتم الاعتماد على المقارنة مع سعر منتج معين حتى ولو كان غير مطابق ولكن له كل المواصفات الخاصة به تقريبا. وفي حالة عدم التمكن من الاستناد إلى سعر البيع في الدولة المصدرة بسبب عدم بيع المنتج المماثل في القنوات العادية للتجارة في السوق المحلي للبلد المصدر، أو أن عملية البيع لا تسمح بالقيام بمقارنة صحيحة سواء بسبب الوضع الخاص لهذه السوق أو لانخفاض حجم المبيعات فيه، ستتم المقارنة مع سعر المنتج المماثل عندما يصدر إلى دولة ثالثة، بشرط أن يعكس هذا السعر الحقيقة، ويمثل هذا السعر تكاليف الإنتاج في بلد المنشأ مضافا إليها تكاليف إدارية، وتكاليف البيع، والتكاليف العامة بشكل معقول، وهو ما يمكن تسميته بالقيمة المركبة وهي ما يقابل القيمة العادية.

يمكن القول إن الإغراق إما أن يكون على أساس السعر أو على أساس التكلفة، فيستند مفهومه إلى بيع السلعة في الأسواق الخارجية بسعر أقل من سعر بيعها في الأسواق المحلية في نفس الوقت وفي نفس ظروف الإنتاج مع الأخذ بعين الاعتبار تكاليف النقل. أما وفقا للتكلفة فهو يعني بيع السلعة في السوق الخارجي بسعر يقل عن تكلفة إنتاجها. وهذا ما يعني أن الإغراق يرتبط بالسعر[3] ويكون في الحالات التالية:

- سلعة مستوردة بأسعار أقل بكثير من أسعار السلع المماثلة في السوق المحلي.

---

[1]– راجع:

بهاجيرات لال داس، منظمة التجارة العالمية، دليل الإطار العام للتجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص 243.

[2] -Robert Arnott, Anti-dumping, Steering the Global Trading System, from GATT to WTO, K ym Anderson (ed.),Centre for International Economic Studies, University of Adelaide, 1996, p 143.

[3] - Raj Krishna, Anti-dumping, Law and Practice, Policy Research Working Paper (1821), The World Bank, September, 1997, P19-19.

– سلع مستوردة تباع بأسعار أقل كثيرا من أسعار السلع المماثلة في سوق الدولة المنتجة لهذه السلعة وتقوم بتصديرها أو في سوق دولة ثالثة.

– أن تباع السلعة بسعر بيع أقل من سعر تكلفة الإنتاج.

بالتالي تلحق هذه السلع المستوردة ضررا بالسلع الوطنية حيث تجعلها غير قادرة على التنافس معها، وتمنع المنتجين المحليين من استرداد التكاليف وتحقيق الأرباح.

لقد اهتم الاتفاق بعملية مقارنة الأسعار من خلال استخدام أسعار الصرف السائدة في تاريخ إجراء الصفقة باستثناء الصفقات التي تتم على أساس تحديد معين في العقد لسعر الصرف الآجل[1].

ثانيا: تحديد الضرر

تحديد الضرر شرط أساسي لتطبيق إجراءات مكافحة الإغراق، ويقصد بكلمة ضرر في الاتفاق، الضرر المادي للصناعة المحلية أو التهديد بإحداث ضرر مادي للصناعة المحلية أو تأخير مادي في إقامة هذه الصناعة[2]. وتعرف الصناعة المحلية على أنها مجموع المنتجين المحليين لصناعة مماثلة، أو مجموع إنتاج المنتجين المحليين الذي يشكل حصة كبيرة من الإنتاج المحلي الكلي من هذه المنتجات.

إن تحديد الضرر على أساس دليل إيجابي يتضمن تحقيقا موضوعيا لكل من [3]:

– حجم واردات الإغراق وتأثيرها على الأسعار في السوق المحلي للمنتجات المماثلة.

– الآثار المترتبة عن هذه الواردات على المنتجين المحليين لمثل هذه السلع المستوردة.

يثبت وقوع هذا الضرر إذا توصلت التحقيقات إلى ما يلي:

* وجود زيادة كبيرة في حجم الواردات المغرقة بشكل مطلق أو نسبة للإنتاج أو الاستهلاك في الدولة المستوردة.

* انخفاض كبير في أسعار واردات الإغراق مقارنة مع أسعار المنتجات المماثلة في الدولة المستوردة، أو أن تؤدي هذه الواردات المغرقة إلى تخفيض أسعار المنتجات المماثلة في الدولة المستوردة أو إلى منع زيادة في الأسعار كانت مرتقبة قبل أن تدخل مثل هذه الواردات[4].

يمكن أن يحدث الإغراق بسبب منتج مستورد من عدة دول، فهنا تتخذ التحقيقات في الإغراق في الوقت ذاته؛ فتقيم سلطات التحقيق آثار هذه الواردات المغرقة بشكل تجميعي بتوفر شرطين هما:

– أن يكون هامش الإغراق المقدر بالنسبة لكل دولة على حدها يزيد عن المستوى البسيط المحدد وأن حجم الواردات من كل دولة ليس كمية قابلة للإهمال.

---

[1]– عادل محمد خليل، تبسيط الغات، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 139، أوت 1999.

[2]– عصمت عبد الكريم خليفة، إجراءات مكافحة الإغراق في إطار منظمة التجارة العالمية، مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، العدد 27، جويلية 2003، ص 106.

[3]– صباح نعوش، مرجع سبق ذكره، ص127–129.

[4] - Business Guide to the Uruguay Round, International Trade Centre, UNCTAD/WTO (ITC), and Commonwealth Secretariat (CS), Geneva, 1996, P 183.

– أن يكون التقييم التجميعي لآثار الواردات المغرقة مناسبا لظروف المنافسة سواء بين المنتجات المستوردة فيما بينها، أو بين المنتجات المستوردة والمنتج المحلي المماثل.

لقد تم تحديد العوامل والمؤثرات الاقتصادية التي تؤخذ بعين الاعتبار عند إجراء التحقيق في تأثير الواردات المغرقة على الصناعة المحلية منها: الانخفاض الفعلي أو المتوقع في المبيعات أو في الأرباح أو في حجم الإنتاج أو في الحصة من السوق أو في الإنتاجية أو في العائد على الاستثمارات أو في درجة استغلال الطاقة الإنتاجية أو في العوامل المؤثرة على الأسعار المحلية، ومدى مقدار هامش الإغراق، والآثار السلبية المحتملة على التدفقات النقدية أو على المخزون من الإنتاج أو على العمالة أو على الأجور أو على النمو أو على القدرة على تجميع رؤوس الأموال أو الاستثمار.

كذلك يشترط على سلطات التحقيق أن تحدد وجود تهديد بوقوع ضرر مادي للصناعة المحلية يقوم على أساس وقائع وليس مجرد مزاعم وتوقعات، لذا يستند إلى عدة عوامل في تحديد التهديد بحدوث الضرر المادي منها:

– نسبة معتبرة في زيادة الواردات المغرقة في السوق المحلي للدولة المستوردة تدل على احتمال حدوث زيادة في الاستيراد.

– توفر كميات كافية في المنتج المغرق تنذر بزيادة التصدير اتجاه الدولة المستوردة أو على الضغط عليها، أو على زيادة الطلب على الواردات.

– مقدار المخزون من المنتج محل تحقيق الإغراق.

أما الشرط الثالث الذي يجب توافره لتطبيق تدابير الإجراء فهو وجود العلاقة السببية بين الواردات المغرقة ووجود الضرر، فلابد من إثبات بأن الواردات المغرقة قد أدت إلى إلحاق الضرر بالصناعة المحلية المعنية بسبب تأثيرها على أسعار المنتجات المماثلة للدولة المستوردة من خلال دراسة كل الأدلة التي لها صلة بالأمر والمعروضة على سلطات التحقيق، التي يتعين عليها إضافة إلى هذا دراسة كل العوامل الأخرى التي قد تتسبب في إيقاع الضرر بالصناعة المحلية كتغير نمط الاستهلاك والتقدم التكنولوجي في هذه الصناعة[1]، وهكذا لا تنسب هذه الأضرار إلى الواردات المغرقة.

ثالثا: التحقيق في واقعة الإغراق

القواعد الأساسية للبدء في عملية التحقيق في الإغراق[2] تعتمد على الخطوات التالية:

1– تبدأ عملية التحقيق في وجود الإغراق ودرجته وأثره على أساس طلب مكتوب مقدم من الصناعة المحلية المعنية أو بالنيابة عنها يتضمن:

[1]- Robert Arnott, OP.Cit., P 155-157.

[2]– راجع:

– عصمت عبد الكريم خليفة، مرجع سبق ذكره، ص 113–114.

- The Result of the Uruguay Round, O.P.Cit., P 175-178.

* أدلة كافية عن وقوع الإغراق والضرر الذي يهدد الصناعة المحلية والعلاقة السببية بين الواردات المغرقة والضرر الناتج عنها.

* معلومات تفصيلية يجب توافرها للطالب تتعلق بشخصية الطالب أي اسم الصناعة المحلية، ووصف حجم وقيمة إنتاجه المحلي من المنتج المماثل، وأخرى حول وصف المنتج المغرق، والبلد المنتج له، والمصدرين والمستوردين له.

* معلومات كافية حول الأسعار التي يباع بها هذا المنتج إذا كان يستهلك في الأسواق المحلية للدولة المنتجة.

* معلومات كافية حول تطور حجم الواردات المغرقة وأثرها على أسعار المنتج المماثل في الدولة المستوردة وعلى الصناعة المحلية.

2- وبعد هذا تنظر السلطات في دقة وملاءمة الأدلة المقدمة في الطلب من أجل تحديد ما إذا كانت كافية تستدعي البداية في التحقيق من عدمه. فقد يُرفض الطلب المقدم إذا اقتنعت السلطات المعنية بأنه لا توجد أدلة كافية عن وجود الإغراق ولا الضرر تبرر القيام بالتحقيق.

3- ويشترط لبدأ التحقيق أن يكون الطلب المقدم يمثل 50% أو أكثر من الإنتاج الكلي للمنتجين المحليين وفي نفس الوقت أن يكون يمثل أكثر من 25% من حجم الإنتاج الكلي للصناعة.

4- كذلك قد توقف السلطات التحقيق إذا تبين أن هامش الإغراق بسيط، أو إذا كان حجم الواردات المغرقة الفعلية أو المحتملة يمكن إهماله، كذلك الضرر يمكن إهماله. فيكون هامش الإغراق بسيطا إذا كان أقل من 2% من سعر تصدير المنتج من الواردات المغرقة. وتعتبر كمية الواردات قابلة للإهمال إذا كانت أقل من 3% من واردات الدولة المستوردة من كل دولة منفردة، وأقل من 7% من الواردات المستوردة من كل الدول مجتمعة.

إذا تم قبول الطلب فإن التحقيقات يجب أن تستكمل بعد سنة من بدئها، ويسمح بتمددها حتى 18 شهرا في ظروف خاصة، على ألا تعرقل إجراءات التخليص الجمركي.

رابعا: الأدلة على وجود الإغراق

الخطوات الإجرائية المتخذة من قبل السلطات من أجل الحصول على الأدلة والمعلومات اللازمة للتحقيق في الإغراق[1] تسمح لمصدري المنتجات المغرقة ولحكوماتهم وللأجهزة الأخرى المعنية بذلك تقديم كل الأدلة اللازمة لنفي التهم الموجهة لهم مع حق اقتراح مبدأ عدم الإفصاح عن المعلومات السرية، كما تتيح الفرصة لمستهلكي المنتجات المغرقة أو لمستعمليها في صناعاتهم التعبير عن رأيهم بهذا الخصوص ضمانا وحماية لمصالحهم. وتلزم المؤسسات المصدرة بالتعاون مع السلطات المختصة بتوفير كل البيانات التي تحتاجها خلال أجال محددة (30 يوما من تاريخ طلب البيانات كما يجوز تمديدها عند الحاجة) وإذا

[1] - The Result of the Uruguay Round, OP.Cit., P 178-181.

رفضت التزويد بهذه المعلومات فإنه يتم الاعتماد على الوقائع المتاحة[1]. كما يمكن القيام بتحقيقات في الموقع إذا كان ضروريا من أجل التحقق من صحة المعلومات المقدمة أو من أجل الحصول على المزيد منها[2]. وهذا يبين بأن الأدلة اللازمة لإثبات حالة الإغراق يجب أن تكون مكتوبة وليست شفوية، وتقوم على الشفافية واحترام السرية.

خامسا: إجراءات مكافحة الإغراق

تعرض الاتفاق لثلاثة إجراءات ورد ترتيبها حسب التسلسل الرقمي للمواد (7، 8، 9) وليس حسب أهميتها وقوتها، وتتمثل في[3]: التدابير المؤقتة، والتعهدات السعرية، ورسوم مكافحة الإغراق.

1-التدابير المؤقتة

يمكن تطبيق إجراءات مؤقتة في شكل رسم مؤقت أو في شكل ضمان بوديعة نقدية أو سند يعادل مقدار رسم مكافحة الإغراق المقدر مؤقتا؛ ولا يجوز تطبيق الإجراء المؤقت إلا بعد أن:

- يكون التحقيق قد بدأ وتم الإخطار العام به مع منح الوقت الكافي للأطراف المعنية لتقديم آراءهم.
- يتم التوصل إلى تحديد إيجابي حول وقوع الإغراق وترتب عنه ضرر بالصناعة المحلية.
- تعطي السلطات المعنية رأيها في ضرورة اتخاذ هذه التدابير لمنع الضرر خلال فترة التحقيق.

فلا تطبق التدابير المؤقتة إلاّ بعد انقضاء 60 يوما من تاريخ بدأ التحقيق ولفترة لا تتجاوز أربعة أشهر، وتمدد في بعض الحالات التي تقرها السلطات المعنية على أن لا تتجاوز 6 أشهر[4].

2-التعهدات السعرية

هي عبارة عن تعهد طوعي مرضي من المصدرين بمراجعة أسعار المنتجات المغرقة أو بوقف صادراتهم إلى الدولة المعنية بالإغراق من أجل وقف السير في الإجراءات أو بإنهائها دون فرض التدابير المؤقتة أو رسوم مكافحة الإغراق، من خلال اقتناع السلطات المعنية بزوال الأثر الضار للإغراق وأن تكون زيادة الأسعار بالشكل الضروري فقط للقضاء على هامش الإغراق.

وهذه التعهدات السعرية لن تقبل إلا بعد أن تكون السلطات المعنية في الدولة المستوردة قد توصلت إلى تحديد أولي إيجابي بوجود ضرر تسبب فيه الإغراق، كما يمكن رفضها إذا رأت السلطات المعنية أن قبولها غير عملي. وفي حالة القبول بها فإن التحقيق في الإغراق وفي الضرر سوف يستكمل إذا رغب المصدر أو السلطات المعنية بذلك لأن التعهد السعري يتم اقتراحه من قبل سلطات البلد المستورد، والمصدر ليس مجبرا على تنفيذه. فإذا تم التوصل إلى تحديد أولي إيجابي للإغراق والضرر يستمر التعهد السعري، أما إذا تم تحديد أولي سلبي للإغراق والضرر فإن التعهد السعري يسقط تلقائيا.

---

[1]- عادل محمد خليل، منظمة التجارة العالمية أهم الاتفاقات، مرجع سبق ذكره ص8.

[2]- Grimwade, Nigel, International Trade Policy, A Contemporary Analyses, Route ledge, London, 1996, P 125.

[3]- عصمت عبد الكريم خليفة، مرجع سبق ذكره، ص 114-115.

[4] - Evans and Walsh, OP.Cit. P 53.

3-فرض رسوم مكافحة الإغراق

تصدر السلطات المعنية قرارا بفرض رسوم مكافحة الإغراق إذا توافرت كل متطلبات وشروط فرضه[1]، كما تحدد مقدار الرسم المفروض هل هو كل هامش الإغراق أو أقل منه إذا كان كافي لإزالة الضرر عن الصناعة المحلية، وألا يتجاوز هامش الإغراق[2].

وعند فرض الرسم المكافح للإغراق على أي منتج فإنه يُحصّل بالمبالغ المناسبة في كل حالة، وعلى أساس غير تمييزي على واردات هذا المنتج من جميع المصادر المسببة للضرر، باستثناء تلك التي تقبلت منها تعهدات سعرية.

سادسا: أحكام أخرى متصلة بتدابير مكافحة الإغراق

لقد شمل اتفاق مكافحة الإغراق عدة نقاط ترتبط بإجراءات مكافحة الإغراق تتمثل في:

1- الأثر الرجعي

ينفذ الأثر الرجعي لتطبيق التدابير المؤقتة ورسوم مكافحة الإغراق، على السلع التي دخلت للاستهلاك في الدولة المستوردة بعد تاريخ بدء التحقيق. فيمكن في حالة التوصل إلى تحديد نهائي بوجود الضرر أو تهديد بحدوثه عن طريق واردات الإغراق في غياب التدابير المؤقتة أن يؤدي إلى تهديد بوجود الضرر فتفرض رسوم مكافحة الإغراق بأثر رجعي.

فإذا كان الرسم النهائي لمكافحة الإغراق أكبر من الرسم المؤقت المدفوع أو من المبلغ المقدر كضمان، فإنه لا يتم تحصيل هذا الفرق، والعكس إذا كان رسم مكافحة الإغراق أقل منهما فإن الفرق سيرد، أو سيعاد حساب الرسم المؤقت حسب الضرورة.

إذا تم تحديد نهائي للضرر أو تهديد بحدوثه ولكن لم يتحقق فعلا بعد، فإنه يُفرض رسم نهائي لمكافحة الإغراق بدءا من تاريخ التحديد، ويتم إرجاع أي مبلغ أو سندات قدمت خلال فترة التدابير المؤقتة فورا، وإذا كان التحديد سلبي فإنه أيضا يتم إرجاعها فورا.

فلا يمكن تطبيق رسوم مكافحة الإغراق بأثر رجعي قبل بدء التحقيق على المنتجات التي دخلت الاستهلاك في الدولة المستوردة، ويمكن ذلك إذا لم تتعدى المدة 90 يوما من تطبيق الإجراءات المؤقتة.

2- سريان رسوم مكافحة الإغراق والتعهدات السعرية ومراجعتها

إن مدة سريان رسم مكافحة الإغراق لا تكون إلا بالقدر الضروري لمواجهة الإغراق المسبب للضرر[3]، وتقوم السلطات المعنية بمراجعة استمرار فرض هذا الرسم عند وجود مبررات لذلك أو بطلب من طرف ذي مصلحة، أما إذا رأت بأن رسم مكافحة الإغراق لم يعد لازم فإنه سيلغى وينهى في الحال. كما

---

[1]- مصطفى سلامة، تسوية نزاعات التجارة العالمية، المال والصناعة، العدد 22، 2004، ص 22.

[2]- Grimwade, Nigel, OP.Cit., P 125-126.

[3]- The Result of the Uruguay Round, O.P.Cit., P 187-188.

يتم إنهاء أي رسم لمكافحة الإغراق تلقائيا في أجل لا يتعدى خمس سنوات من تاريخ فرضه أو من تاريخ المعنية أو الطرف ذي المصلحة فإنه يستمر في تطبيقه.

3- الإخطار العام

عند اقتناع السلطات بكفاية الأدلة لبدأ التحقيق في مكافحة الإغراق تقوم بإشعار الدولة أو الدول التي تخضع منتجاتها للتحقيق وكل الأطراف ذات المصلحة، ويحتوي الإشعار العام ما يلي: اسم الدولة أو الدولة المصدرة واسم المنتج المعني، وتاريخ بدء التحقيق، وأساس ادعاء الإغراق المتضمن في الطلب، وملخص العوامل التي يقوم عليها ادعاء الضرر، والعنوان المعني باستلام عروض الأطراف ذات المصلحة، والمدة الزمنية المسموح بها للإعلان عن آراء الأطراف ذات المصلحة، وكل القرارات المتعلقة بقبول التعهدات السعرية وتطبيق رسم نهائي لمكافحة الإغراق.

4- الرقابة القضائية

المراجعة القضائية تلزم كل دولة عضو تحتوي قوانينها التشريعية على أحكام تدابير مكافحة الإغراق ضرورة ترتيب محاكم قضائية أو إدارية أو هيئات التحكيم واتخاذ إجراءات من أجل الرقابة العاجلة للتصرفات الإدارية المتعلقة بإجراءات مكافحة الإغراق ومراجعة هذه الإجراءات. ويجب أن تكون هذه المحاكم والتدابير مستقلة عن السلطات المعنية بمكافحة الإغراق والإجراءات التي تتخذها والمراجعة المتعلقة بها.

5- إجراءات مكافحة الإغراق نيابة عن بلد ثالث

يجوز لسلطات الدولة العضو القيام بإجراءات مكافحة الإغراق بالنيابة عن عضو آخر، فإذا كان هناك دولة مصدرة لمنتج معين، ودولة ثانية مستوردة له ويسبب لها إغراق، ودولة ثالثة تتضرر من جراء الإغراق الواقع في الدولة المستوردة؛ فتطلب سلطات الدولة الثالثة من الدولة الثانية القيام بإجراءات مكافحة الإغراق نيابة عنها، وتدعم هذا الطلب بمعلومات عن الأسعار توضح بأن وارداتها مغرقة، وبمعلومات تفصيلية تدل على أن هذا الإغراق يسبب ضررا للصناعة المحلية فيها، وتوفر كل المساعدة لسلطات الدولة الثانية للحصول على أية معلومات إضافية.

بناء على هذا الطلب وما يوفره من معلومات ستحدد السلطات المعنية في الدولة الثانية القرار بالسير في القضية أو عدم السير فيها؛ فإذا قررت هذه الأخيرة استعدادها للقيام بإجراءات مكافحة الإغراق تقوم بتبليغ مجلس التجارة في السلع للحصول على موافقته على هذا الإجراء.

6- معاملة البلاد النامية الأعضاء

يتعين على الدول المتقدمة الأعضاء مراعاة الوضعية الخاصة والمصالح الجوهرية للدول النامية الأعضاء عند تطبيق إجراءات مكافحة الإغراق المتعلقة بوارداتها من هذه الدول النامية.

7- اللجنة المعنية بممارسة مكافحة الإغراق

تتكون من ممثلين عن كافة الدول الأعضاء ينتخبون رئيسا لها وهي تجتمع مرتين على الأقل في السنة، وتقوم بالمهام التي يخولها لها الاتفاق، وتتيح فرصة للتشاور حول المسائل المتعلقة بسيره أو تدعيم أهدافه، وتتخذ من أمانة المنظمة العالمية للتجارة أمانة لها.

8- المشاورات وتسوية النزاعات

يتم التشاور بين أطراف النزاع للتوصل إلى حل مرض، فإذا لم يتم ذلك سيحيل العضو المدعي المسألة إلى جهاز تسوية المنازعات الذي يقوم بإنشاء فريق تحكيم لبحث المسألة مع التزامه بعدم إفشاء المعلومات السرية.

إن هدف الاتفاقيات غير القطاعية هو تنظيم جوانب معينة من التجارة الدولية غير القطاعات المذكورة سابقا حتى لا تستعملها الدول كقناع لتقييد التجارة الدولية وتحد من حريتها.

اتفاق مكافحة الإغراق اهتم بتحديد مفهوم دقيق للإغراق حتى لا يحدث أي اختلاف بين الدول بهذا الشأن ويتم تفادي الشكاوى والنزاعات الناتجة عنه. حيث ذهب إلى تحديد أن الإغراق يتعلق بقيم نقدية أي بأسعار المنتجات ومقارنتها، حيث يحدث الإغراق إذا كان سعر المنتج في الدولة المستوردة أقل من السعر المقارن للمنتج المماثل في الدولة المصدرة، إضافة إلى هذا أعتمد على تحديد الضرر المادي الذي يلحق بالصناعة المحلية أو التهديد بوقوعه، وعلاقة السببية بين الضرر والواردات المغرقة.

إلا أن الاتفاق قد سمح بالتقييم التجميعي للضرر وهذا لا يكون فيه إنصافا للدول التي تكون نسبة مساهمتها بصادراتها اتجاه الدولة المستوردة ضئيلة جدا. كذلك اهتم الاتفاق بالإثبات والأدلة حتى لا تكون شكوى الإغراق سوى حجة لعرقلة حرية التجارة أي لتقييدها، كذلك لم يغفل هامش الإغراق البسيط الذي لا يستدعي استمرار عمليات التحقيق في مسألة الإغراق؛ فرغم ما يمكن اعتباره انسجام وتشدد في الاتفاق إلا أنه يلاحظ استخدام هذه الوسيلة كذريعة لتقييد التجارة وانتشار الممارسات التي تقوم على المنافسة غير الشرعية من قبل الدول المتقدمة وهذا يتضح من خلال زيادة عدد الشكاوى المقدمة بسبب الإغراق.

نظرًا لتشابك العلاقات التجارية وتداخلها خاصة عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات فإنه أصبح يصعب تحديد الجهة المتسببة فعلا في عملية الإغراق[1]. أو قد يرجع سبب تزايد النزاعات إلى الأساليب الحمائية التي تطبقها الدول النامية على صناعاتها مما يتركها تعتقد دائما أنها تعرضت للإغراق، فالدول النامية كانت تتصور أنها سوف تستفيد من هذا الاتفاق لحماية صادراتها إلا أنها في الواقع اصطدمت بها في حماية سوقها المحلي[2]. فعلى هذه الدول أن تفهم بنود الاتفاق وتراعيها حتى لا تقع في الخطأ سواء بالنسبة لصادراتها أو وارداتها، فبالنسبة للصادرات يجب أن تحرص على ألا يكون

---

[1]- ماجدة شاهين، الإجراءات المضادة للإغراق، ملحق مجلة الأهرام الاقتصادي الصادر في 1998/02/09، ص 03-04.

[2]- نفس المرجع، ص 06.

سعر التصدير أقل من السعر المحلي حتى لا يمكن أن يدعى عليها بأنها تسببت في إغراق سوق الدولة المستوردة، أما بالنسبة لوارداتها فيجب أن تعرف في أي وقت تلجأ إلى فرض رسوم مكافحة الإغراق.

كذلك رغم ما تضمنه الاتفاق من قواعد للتنفيذ وتسوية النزاعات التي تبدو جيدة في مجملها، إلا أنها في الحقيقة غير ذلك لأنه إذا تضررت دولة من الإغراق وتقدمت بشكوى فإن ذلك سيستغرق وقتا طويلا قد يتعدى سنتين، أين تكون ظروف الإغراق في هذه الفترة قد زالت تماما بعد أن تكون قد دمرت الدولة الشاكية وخاصة إذا كانت دولة نامية ذات صناعة ضعيفة في الغالب. وحتى إن أتخذ الحل في أسرع وقت فإنه حل وهمي فقط لأنه لا توجد عقوبات يفرضها جهاز المنازعات ضد الدولة المعتدية، ولكن تتخذ إجراءات انتقامية فقط من قبل الدولة الشاكية، وهنا يعود الأمر كذلك للقوة وللمصلحة العليا حيث إذا كان الطرف المعتدي دولة قوية فإن الطرف الشاكي إذا كان دولة نامية يخاف من التبعات السياسية والاقتصادية وسيتفادى هذا.

الفرع الثاني: اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية

يقصد باتفاق الدعم والتدابير التعويضية، منع وتقييد استخدام الدعم المسبب لآثار سلبية على التجارة الدولية، فيحظر استعمال الدعم بالنسبة للمنتجات المصدرة أو بالنسبة للسلع المحلية على حساب المنتجات المستوردة. يتضمن هذا الاتفاق 32 مادة مجزأة إلى 10 أقسام إضافة إلى سبعة ملاحق يتم تناولها من خلال النقاط التالية.

أولا: تعريف الدعم وشرط التخصيص

يعتبر الدعم موجودا إذا تحققت فائدة معينة من خلال[1]:

1- قيام الحكومة أو أي هيئة عامة في أراضي دولة عضو بـ:

- تحويل مالي مباشر للأموال (تقديم منح أو قروض أو مساهمة مالية).
- تنازل عن إيرادات مستحقة لها أو عدم تحصيلها (تقديم حوافز ضريبية).
- تقديم الحكومة سلعا أو خدمات في إطار التمويل، أو تعهد إلى جهاز خاص ليقوم بالمهام المذكورة أعلاه.

2- تقديم أي شكل من أشكال دعم الدخل أو الثمن.

---

[1]- راجع:

- عبد الواحد العفوري، مرجع سبق ذكره، ص 110.

- M.Jean Anderson and Greogry Husisian, The Subsides Agreement, in Terence .P.Stewart, the WTO, the Multilateral Trade Framework for the 21st century, an US Implementing Legislation, American Bar Association, Section of International Law and Practice, USA 1996, P 305-306.

الدعم المخصص هو الذي يخضع للتدابير التعويضية، أما غير المخصص فلا يخضع لها، ويتم تحديد ما إذا كان الدعم مخصصا لبعض المشروعات أو الصناعات أو لا في نطاق اختصاص السلطة المانحة له إذا طبقت المبادئ التالية:

* إذا قامت السلطة المانحة أو التشريع الذي تعمل وفقه بحصر النفاذ إلى الدعم أو الحصول عليه صراحة في بعض المشروعات فإنه لا يعتبر دعما مخصصا.

* إذا قامت السلطة أو التشريع بوضع معايير أو شروط موضوعية للحصول على الدعم ومبلغه، فإنه لا يعتبر دعما مخصصا.

ثانيا: أنواع الدعم

هناك ثلاثة أنواع للدعم تتمثل في[1] الدعم المحظور والدعم القابل لاتخاذ إجراء ضده، والدعم غير القابل لاتخاذ إجراء ضده.

1- الدعم المحظور

هو الدعم الذي يتوجب على أي دولة عضو منعه وعدم الإبقاء عليه وهو ما يعرف بسياسة الصندوق الأحمر، ويعتبر الدعم محظورا إذا كان:

- يتوقف على الأداء التصديري لأي منتج، سواء كان قانونيا أو فعليا، أو كان الشرط الوحيد أو واحدا من بين مجموعة من الشروط.

- يتوقف على استخدام السلع المحلية بالتفضيل على السلع المستوردة سواء كان قانونيا أو فعليا، أو الشرط الوحيد أو واحدا من مجموعة من الشروط.

يمكن لأي دولة عضو اتخاذ التدابير العلاجية إذا اعتقدت أن دولة عضوا أخرى تمنح دعما محظورا أو تبقى عليه؛ فيمكن أن يدخل هذين العضوين في التشاور من خلال تقديم طلب لذلك يتضمن أدلة على وجود الدعم من أجل الوصول إلى حل مرض.

فإذا لم يتم التوصل إلى هذا الحل خلال 30 يوم من تاريخ تقديم الطلب فإنه يمكن إحالة هذا النزاع إلى جهاز تسوية المنازعات لإنشاء فريق تحكيم إذا رأى ذلك مناسبا. وهكذا يستعين فريق التحكيم بفريق الخبراء الدائم لتحديد ما إذا كان الإجراء المطبق دعما محظورا أم لا.

مهما كانت النتائج التي يقدمها فريق الخبراء فإن فريق التحكيم لن يعدلها ويقدم تقريرا قائما عليها إلى أطراف النزاع، والذي يعمم على كل الأعضاء خلال 90 يوما من تشكيل الفريق، ويتضمن توصيات بسحب هذا الدعم والأجل اللازم لذلك. ويعتمد جهاز تسوية المنازعات هذا التقرير خلال 30 يوما من تاريخ تعميمه على الأعضاء، أما إذا قام أحد أطراف النزاع بإشعاره رسميا بالاستئناف فإنه لا يعممه.

[1]- سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية بين جات 94 ومنظمة التجارة العالمية، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، 2001، ص 189.

على جهاز الاستئناف تقديم قراره خلال 30 يوم من تاريخ الإشعار الرسمي، وإذا كان له أسباب موضوعية لا تسمح له بتقديمه، فإنه يخبر جهاز تسوية المنازعات بذلك كتابيا دون أن تتجاوز المدة 60 يوما، وبعدها يعتمد الجهاز تقرير جهاز الاستئناف ويقبله أطراف النزاع دون شروط.

إذا لم تتبع توصيات تقرير فريق التحكيم أو جهاز الاستئناف التي يعتمدها جهاز تسوية المنازعات، فإنه يجوز للعضو المدعي أن يتخذ إجراءات انتقامية مضادة ملائمة ضد العضو الذي يمنح الدعم المحظور أو يستبقيه.

2- الدعم القابل لاتخاذ إجراء ضده

يسمى بسياسة الصندوق الأصفر، وهو الدعم الذي يتسبب في آثار معاكسة على مصالح أعضاء آخرين تتمثل في:

- ضرر لصناعة محلية لعضو آخر.
- إلغاء وإضعاف لفوائد مباشرة أو غير مباشرة تعود على الأعضاء الآخرين.
- إجحاف خطير بمصالح عضو آخر.

الإجحاف الخطير يكون موجودا في الحالات الأربعة التالية:

1- الدعم القيمي الكلي لمنتج والذي يتعدى 5 %.

2- الدعم الذي يغطي خسائر التشغيل التي تلحق بصناعة ما.

3- الدعم الذي يغطي خسائر التشغيل لمشروع معين، والمتكررة حتى يتم التوصل لحلول طويلة الأجل وتفادي مشاكل اجتماعية صعبة.

4- الإعفاء المباشر للديون، وتقديم منح لتغطية نفقات سداد الديون.

يمكن لأي دولة عضو أن تنفي عنها الإجحاف الخطير إذا لم يكن في حالة من الحالات الأربعة المذكورة، ولكن يمكن اعتباره موجود إذا نشأ عنه ما يلي:

* إذا تسبب في إزاحة الواردات لمنتج مشابه لدولة عضو من سوق الدولة المانحة للدعم أو في عرقلة وصولها إليه.

* إذا تسبب في إزاحة الصادرات من منتج مشابه لدولة عضو من سوق دولة ثالثة، أو أعاق وصولها إليه.

* إذا تسبب في تخفيض كبير لسعر المنتج المدعوم مقارنة مع سعر المنتج المشابه في دولة عضو أخرى في نفس السوق، أو ألحق بها خسارة كبيرة في المبيعات.

* أن يتسبب في زيادة مستمرة لنصيب الدولة المانحة للدعم في السوق العالمي لمنتج مدعوم، مقارنة بمتوسط نصيبها في السنوات الثلاثة السابقة.

تطبق التدابير العلاجية لمواجهة الدعم القابل لاتخاذ إجراء ضده، بإتباع نفس خطوات حل النزاع في الدعم المحظور بين الطرفين الشاكي والمانح للدعم، إلا أنه هناك اختلاف في الآجال، حيث تضاف

30 يوما لكل الفترات المذكورة؛ وفيما يخص توصية جهاز تسوية المنازعات فتتمثل في سحب الدعم أو الآثار المعاكسة له[1].

3- الدعم غير القابل لاتخاذ إجراء ضده

يسمى بسياسة الصندوق الأخضر أو الدعم المسموح به، فيكون الدعم غير قابل لاتخاذ إجراء ضده في الحالات التالية[2]:

1- الدعم غير المخصص، كالإعانات المقدمة على أساس معايير موضوعية اقتصادية دون تفضيل لمشروع على آخر.

2- الدعم المخصص الذي يتلاءم مع القواعد المحددة في اتفاق الدعم حسب الأشكال الثلاثة التالية:

أ- برامج دعم البحوث مثل المساعدة الممنوحة للأنشطة البحثية التي تقوم بها المشروعات أو مؤسسات التعليم العالي والبحث العلمي والتي لا تتعدى 75 % من تكلفة البحوث الصناعية أو 50 % من تكلفة نشاط التطوير. كذلك يجب أن تقتصر هذه المساعدة على تكاليف العاملين وتكاليف المعدات والتجهيزات المستعملة بشكل دائم في عملية البحث، وتكاليف الاستشارات والخدمات المستخدمة في عملية البحث، والتكاليف العامة التي يتم تحملها بسبب عملية البحث، والتكاليف الجارية الأخرى المتعلقة بعملية البحث.

ب- برامج دعم المناطق المحرومة وتتمثل في المساعدة المقدمة في إطار عام للتنمية الإقليمية وتكون غير مخصصة وهذا بشرط:

- أن تكون المنطقة غير المميزة مساحة جغرافية متجاورة ومحددة ومعروفة.
- أن تكون الظروف الصعبة المميزة للمنطقة دائمة ومنصوص عليها في لوائح وقوانين رسمية يمكن التحقق منها، أي أن تكون معايير موضوعية رسمية.
- أن تكون هده المعايير تشمل على واحد على الأقل من مقاييس التنمية الاقتصادية:

* متوسط الدخل الفردي، أو متوسط الناتج المحلي الإجمالي للفرد والذي يجب ألا يفوت 75% منه في الدولة المقدمة للدعم.

* معدل البطالة، حيث يكون على الأقل 110 % كمتوسط في هذه المنطقة خلال ثلاث سنوات سابقة.

ج- برامج دعم متطلبات البيئة وهي المساعدة المقدمة للتكييف مع المتطلبات البيئية الجديدة والتي تفرض بقانون أو بلائحة إدارية، والتي يترتب عنها قيودا وأعباء مالية على المشاريع، ويشترط في هذه المساعدة أن تكون:

- إجراء يتخذ مرة واحدة لا تكرر.
- يقتصر على 20 % فقط من تكلفة التكييف.
- لا تغطي تكلفة إحلال أو تشغيل الاستثمار موضوع المساعدة والتي يتحملها المشروع كاملة.
- متعلقة بشكل مباشر ومتناسب مع خطة المشروع لتخفيض التلوث، وليس بتخفيض نفقات الإنتاج.

[1] - M.Jean Anderson and Greogry Husisian, , OP.Cit., P 313.
[2]- The Result of the Uruguay Round, OP.Cit., P 273-274.

– متوفرة لكل المشروعات القادرة على استخدام المعدات والكيفيات الجديدة للإنتاج.

على كل دولة عضو تطبق هذا الدعم الأخضر أن تقوم بإخطار لجنة الدعم والتدابير التعويضية عن برامج الدعم التي تطبقها بكل دقة وتفصيل لتمكين الأعضاء الآخرين من الاطلاع عليه وتقييم مدى ملاءمته واتساقه مع ما جاء في الاتفاق. وإذا رأى أحد الأعضاء أن هناك آثارا سلبية للدعم الممنوح فإنه يمكن اللجوء إلى التشاور وتدابير العلاج المرخص بها؛ حيث يدخل العضوان الشاكي والمانح للدعم في التشاور للتوصل إلى حل مرض، وإذا لم يحدث ذلك خلال 60 يوما يمكن للعضو الشاكي أن يحيل المسألة إلى اللجنة التي تقوم ببحث الوقائع والأدلة. فإذا ثبتت الآثار السلبية، فإنها توصي العضو المانح للدعم بتعديل برنامجه بصورة تزيل هذه الآثار من خلال تقريرها الذي تقدمه في غضون 120 يوما من تاريخ إحالة المسألة إليها؛ فإذا لم يستجب العضو للتوصية خلال 6 أشهر، فإنها ترخص للعضو اتخاذ الإجراءات المضادة المناسبة لطبيعة الآثار ودرجتها.

ثالثا: التدابير التعويضية

اهتم الاتفاق بالتدابير التعويضية[1]، إذ يتوجب على الدول الأعضاء اتخاذ كل الخطوات اللازمة لضمان الاتساق بين الرسوم التعويضية المفروضة على منتج في أراضي أي دولة عضو مستوردة، مع أحكام المادة السادسة من اتفاقية الغات 1994، ومع اتفاق الدعم والتدابير التعويضية، كما أنه لا يمكن فرض رسوم تعويضية إلا بعد إجراء تحقيقات.

تعتمد السلطات المسؤولة عن التحقيق في الدعم والتدابير التعويضية على الشفافية في توفير البيانات والأدلة لإثبات الضرر الواقع وتقوم بالتحقيق في الموقع للتأكد وجمع معطيات أكثر.

يمكن إنهاء تحقيق التدابير التعويضية إذا كان مقدار الدعم بسيط أي أقل من 1 % من قيمة الوحدة من المنتجات المدعومة، أو إذا كانت كمية الواردات المدعومة الفعلية أو المحتملة يمكن إهمالها، أو إذا كان الضرر يمكن إهماله. ويمكن القيام بالتشاور بين العضوين الشاكي والمانح للدعم بعد تقديم طلب التحقيق، لكن قبل البدء فيه، لتوضيح ما تضمنه الطلب من معلومات وأدلة حول وجود الدعم، والضرر الموجود واللاحق بالصناعة، وعلاقة السببية بين الواردات المدعومة والضرر.

للقيام بالتدابير التعويضية فإنه يجب أن يتضمن التشريع الوطني للعضو أو لوائحه التنفيذية الأسلوب المستخدم لحساب الفائدة العائدة على متلقي الدعم الممنوح، مع أن يكون هذا الأسلوب مطبقا بشكل كبير من الشفافية والوضوح، ومحسوبا بشكل متسق.

حتى يتسنى فرض التدابير التعويضية فإنه يجب توفر ثلاثة شروط مجتمعة معا تتمثل في وقوع الدعم فعلا، وتحقق الضرر المادي لصناعة محلية تنتج سلع مماثلة للواردات المدعومة، والعلاقة السببية بين الضرر والواردات المدعومة. وتتمثل التدابير التعويضية في:

[1] - Mc Donald Brian, The World Trading System, the Uruguay Round and Beyond, Macmilan Press LTD, Great Britain,1998, P 108.

1- التدابير المؤقتة

هي تلك التي تأخذ شكل رسوم تعويضية مؤقتة مضمونة بوديعة نقدية أو بسندات تعادل مقدار الدعم الممنوح والمحسوب بشكل مؤقت، وفترتها هي أربعة أشهر.

2- التعهدات

يمكن وقف السير في التحقيقات أو إنهاؤها دون فرض التدابير المؤقتة أو الرسوم التعويضية وفقا لتعهدات طوعية ومرضية تقضي بـ:

- موافقة حكومة المصدر على استبعاد الدعم أو الحد منه، أو اتخاذ تدابير أخرى للقضاء على آثاره.
- موافقة المصدر على مراجعة أسعاره بشكل يقنع السلطات المعنية بالتحقيق في إزالة أثر الضرر.

3- فرض الرسوم التعويضية

بعد التحديد النهائي للضرر وبعد فشل محاولة التشاور يمكن للعضو الذي تضررت صناعته أن يفرض رسما تعويضا إن لم يتم سحب الدعم يُحصّل بمبالغ مناسبة لكل حالة، ودون تمييز بين الواردات من المنتج المدعوم والمسبب للضرر من مختلف الدول المصدرة له باستثناء الدول التي قُبلت منها التعهدات، أو الدول التي تخلت عن أي دعم كان محلا للتحقيقات. ومقدار الرسم التعويضي لا يجب أن يتجاوز مقدار الدعم المحسوب على أساس دعم الوحدة من المنتج المدعوم والمصدر.

كما يستفيد المصدر الذي خضعت صادراته لرسم تعويضي نهائي وكان متعاونا كثيرا مع سلطات التحقيق من مراجعة عاجلة تقرر له رسما تعويضيا فرديا خاصا به.

أما بالنسبة للأثر الرجعي للتدابير المؤقتة والرسوم التعويضية للدعم فهي مشابهة لما ورد بهذا الخصوص في اتفاق مكافحة الإغراق. وتحدد مدة سريان الرسوم التعويضية والتعهدات على لا تتجاوز خمس سنوات من تاريخ فرضها أو تاريخ آخر مراجعة لها.

رابعا: إدارة الاتفاق

يتم إنشاء لجنة الدعم والتدابير التعويضية والأجهزة التابعة لها، وهي التي تنشئ فريق الخبراء الدائم الذي يتشكل من خمسة أشخاص مستقلين وذوي تأهيل عالي في مجال الدعم والعلاقات التجارية بانتخابهم وتغيير واحد منهم سنويا. ويمكن لهذا الفريق أن يقدم مساعدات لفريق التحكيم أو استشارات للجنة عن وجود أي دعم وطبيعته.

تلتزم الدول الأعضاء بتقديم إخطارات في حالة وجود أي دعم يمنح أو يستبقى في أراضيها في أجل لا يتعدى 30 جوان في كل سنة، والتي تكون بشكل جد دقيق ومفصل لتمكين الأعضاء الآخرين من تقييم آثاره على التجارة وأداءها، وتشمل المعلومات المتاحة عن الدعم من حيث شكله (منحة أو قرض أو غير ذلك)، ومقداره، والغرض منه، ومدته، وإحصاءات عنه، وحسب شكل المنتجات أو القطاعات. كما تسمح هذه المادة لباقي الأعضاء بطلب أي معلومات إضافية أو استفسارات من أي عضو حول دعم يمنحه أو يستبقيه.

تهتم لجنة الدعم والتدابير والتعويضات بمراقبة ما يقدمه الأعضاء من إخطارات، فتقوم ببحثها في كل اجتماع عادي لها إذا كانت إخطارات مقدمة بين السنوات أي إخطارات مستكملة، أما الإخطارات الجديدة والكاملة فتدرس في دورات خاصة تعقد كل ثلاثة سنوات.

خامسا: المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية

تتجلى مظاهر المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية فيما يلي:

1- الدعم المحظور المتوقف على الأداء التصديري

يسمح لهذه الدول بمنح مثل هذا الدعم[1]، وفقا للضوابط التالية:

- للدولة الأقل نموا بصفة دائمة، طالما بقي هذا هو وصفها من قبل الأمم المتحدة والدول الأعضاء في المنظمة.

- مجموعة محددة بالاسم من الدول النامية الأعضاء عددها 20 دولة بصفة دائمة مادام متوسط نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي لم يصل إلى 1000 دولار في السنة. وإذا وصل إلى هذا المستوى فإنه سوف يتعين إنهاء هذا الدعم بصفة تدريجية خلال 8 سنوات من تاريخ نفاذ اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة؛ إلا أن هذا غير منطقي لأن الزيادة قد تكون وقتية فقط فلا يجوز إخراجها من القائمة إلا إذا كان هذا التحسن الدخلي مستمر.

- إذا وصلت إحدى الدول من المجموعة العشرين إلى مستوى تنافسي في الصادرات من أي منتج، فإنها تلتزم بإنهاء هذا الدعم بصفة تدريجية خلال 8 سنوات، وإذا كان بلد نامي خارج هذه المجموعة فالمدة هي سنتين.

2- الدعم المحظور المتوقف على تفضيل المنتجات المحلية بالنسبة للمستورد

يسمح بمنحه لمدة 8 سنوات من تاريخ نفاذ اتفاقية المنظمة بالنسبة للدول الأقل نموا، ولمدة 5 سنوات للدول النامية.

3- بالنسبة لمستويات الدعم البسيط

حُدد مستوى الدعم البسيط بالنسبة للدول النامية بأقل من 2 % من قيمة المنتج الواحد من الواردات المدعومة، ويكون الدعم ممكنا إهماله إذا كان حجم الواردات المدعومة في هذا البلد أقل من 4% من مجموع الواردات للمنتج المماثل للعضو المستورد، وهذا إذا لم تصل الواردات الجماعية من الدول النامية التي يبلغ حصة كل منها 4 % على الأقل أكثر من 9 % من الواردات الكلية.

[1]- سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية بين جات 94 ومنظمة التجارة العالمية، مرجع سبق ذكره، ص 189.

4- بالنسبة للدعم المقدم من أجل الخوصصة

لا تطبق الأحكام المتعلقة بالدعم القابل لاتخاذ إجراء ضده على الإعفاء المباشر من الديون أو الدعم الممنوح لتغطية نفقات اجتماعية كالتخلي عن إيراد حكومي ونقل الخصوم الأخرى إذا كان يتعلق بصورة مباشرة ببرنامج الخوصصة لدولة نامية لفترة محدودة.

سادسا: الترتيبات الانتقالية وتسوية المنازعات

يجب أن تقوم أي دولة عضو بإخطار اللجنة عن برامج الدعم الموجودة فيها قبل انضمامها للمنظمة والتي لا تتسق مع أحكامه خلال90 يوما من تاريخ نفاذ اتفاقية المنظمة على العضو، والعمل على التوفيق بين هذه البرامج والاتفاق خلال ثلاث سنوات من نفس التاريخ لا يمكن تمديدها في أي حال من الأحوال على ألا تتضمن دعما محظورا.

يسمح للدول في مرحلة التحول إلى اقتصاد السوق بتطبيق برامج وإجراءات تتلاءم مع ظروفها، كما يجب عليها إذا كانت تطبق دعما محظورا إلغاءه تدريجيا خلال فترة سبع سنوات من تاريخ نفاذ اتفاقية المنظمة. ويتعين عليها إخطار اللجنة ببرامج الدعم المحظور في أقرب تاريخ ممكن ويمكنها أن تتأخر في تقديمها لمدة سنتين بعد نفاذ الاتفاقية. كما يمكنها الخروج عن برامجها المخطر عنها وعن هذا الإطار الزمني، إذا كان ذلك ضروريا لعملية التحول.

أيضا فيما يخص الدعم كان الاتفاق صريحا في شروط تطبيق الرسوم التعويضية شأنه في ذلك شأن اتفاق مكافحة الإغراق، حيث أكد على وقوع الدعم، ووجود ضرر مادي أو التهديد بوقوعه، ووجود علاقة سببية بين الضرر الذي يلحق بالصناعة المحلية وبين الواردات المدعومة، وهذا ما يجب إثباته عن طريق التحقيق، وعلى ضوء إيجابية التحقيق يتم فرض التدابير التعويضية. ولقد اهتم هذا الاتفاق بالمعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية والأقل نموا، ولهذا يمكن اعتبار هذا الاتفاق جيدا من حيث محتوياته أين يظهر تشدده في هذه المسألة وإنصافه لكل الدول الأعضاء، لكن في الواقع ورغم وجود هذا الاتفاق فإنه يلاحظ استمرار تطبيق الدعم من قبل الدول المتقدمة الأعضاء وتزايد عدد الشكاوى بهذا الشأن مما يدل على أن الاتفاق لم يستطع القضاء على مثل هذه الممارسات. كذلك الدعم الخاص بضبط الأسعار والسيطرة عليها لا يظهر في ميزانية الدولة وبالتالي لا يمكن اثباته، ويتمثل هذا النوع من الدعم في بيع السلع بأسعار مخفضة، وقد تكون هذه السلع استهلاكية أو وسيطة تنتجها شركات القطاع العام وتجبر على بيعها بأسعار أقل كثيراً من الأسعار المماثلة لها من السلع المستوردة أو تقل عن الأسعار التي يكون المستهلك على استعداد لدفعها[1].

أما فيما يخص تجميع المعلومات ومعالجتها فإنها تعتبر عملية جد مكلفة بالنسبة للدول النامية لأنها لا تستطيع توفيرها بنفسها بل ستعتمد على الغير مما سيضطرها للدفع وتحمل تكاليف إضافية.

[1]- نضال محمود علي البياتي، تحليل اقتصادي للمفاضلة بين سياسة دعم سعر الناتج وأسعار المدخلات لإنتاج بيض المائدة في العراق للمدة (1980 – 2000)، أطروحة دكتوراه، كلية الزراعة، قسم الاقتصاد الزراعي، جامعة بغداد، 2007، ص 42.

الفرع الثالث: اتفاق الوقاية

هذا الاتفاق لا يتعلق بالممارسات التجارية المعوجة وغير العادلة التي تخل بظروف المنافسة الشرعية مثل ما هو الأمر في اتفاق مكافحة الإغراق واتفاق الدعم والتدابير التعويضية[1]، وإنما يرتبط بحدوث ارتفاع كبير وغير متوقع في الواردات من منتج معين مما يتسبب في وقوع ضرر جسيم أو تهديد بحدوثه للصناعة المحلية المصنعة لمنتجات مماثلة في البلد المستورد، وهو يهتم بكمية الواردات النافذة إلى السوق المحلية، بينما الدعم والإغراق يرتبطان بأسعار المنتجات المستوردة.

لقد تطرقت اتفاقية الغات الأصلية إلى الإجراءات الطارئة لحماية الصناعة المحلية، إلا أنه لم تكن هناك قواعد واضحة حول تطبيقها؛ وفي جولة الأوروغواي تم التوصل إلى اتفاق الوقاية كنظام أكثر فعالية وكفاءة[2] يسمح بتوفير درجة كبيرة من التنبؤ والوضوح والأمان، وبإتاحة التدابير للتحقيق في إجراءات الوقاية في جو من الشفافية، وبوضع معايير تحديد الضرر أو التهديد به للصناعة المحلية، وغيرها من النقاط.

أولا: نطاق وشروط تطبيق تدابير الوقاية

يمكن للاتحاد الجمركي أن يطبق تدابير الوقاية بوصفه وحدة واحدة، أو نيابة عن دولة عضو فيه، ففي الحالة الأولى يتعين لتطبيقها تحديد الضرر الكبير أو التهديد به من خلال الأوضاع السائدة في الاتحاد الجمركي ككل، أما في الحالة الثانية فتؤسس كافة متطلبات تحديد الضرر أو التهديد به حسب الأوضاع السائدة في هذه الدولة التي سيقتصر التدبير عليها فقط.

كما يمكن لأي دولة عضو تطبيق إجراء للوقاية على منتج ما إذا تبين أن هذا المنتج قد استورد إلى أراضيها بكميات كبيرة سواء بشكل مطلق أو مقارنة بالإنتاج المحلي مما يتسبب أو يهدد بوقوع ضرر جسيم للصناعة المحلية المنتجة لسلع مماثلة أو منافسة مباشرة للمنتج المذكور، على ألا يكون هناك تمييز في تطبيقها بين الدول التي يستورد منها المنتج موضوع التدبير، بمعنى أنه يطبق على المنتج المستورد بغض النظر عن مصدره.

ثانيا: إجراءات التحقيق وتحديد الضرر

لا يمكن لأي دولة عضو أن تطبق تدابير الوقاية إلا بعد القيام بالتحقيق من قبل السلطات المعنية والسماح للمصدرين والمستوردين بتقديم البيانات والأدلة وتوضيح أراءهم مع احترام الطابع السري لبعض المعلومات، ومن ثمة يتحدد هل يطبق التدبير الوقائي أم لا لخدمة المصلحة العامة.

---

[1]– أسامة المجدوب، الجات ومصر والبلدان النامية، مرجع سابق، ص 178.

[2] - Janet Nuzum, The Agreement on Safeguards, U.S.Law Leads Revitalization of the Espace Clause, in In Terence .P.Stewart, the WTO, the Multilateral Trade Framework for the 21st century, an US Implementing Legislation, American Bar Association, Section of International Law and Practice, USA 1996, P 413.

يعرف "الضرر الخطير" بأنه إضعاف كلي لمركز صناعة محلية ما أما "التهديد بضرر خطير" فهو ضرر خطير على وشك الحدوث بوضوح بالاستناد إلى وقائع وليس مجرد مزاعم وتخمينات.

ويتعين على السلطات المسؤولة أثناء قيامها بالتحقيق أن تستند إلى أدلة موضوعية لإثبات وجود العلاقة السببية بين زيادة الواردات والضرر الخطير للصناعة المحلية أو التهديد بحدوثه، من خلال تقييم كل العوامل المرتبطة بذلك والمؤثرة على الصناعة المحلية خاصة معدل الزيادة في الواردات من المنتج المعني بصورة مطلقة ونسبية وحجمها، وتغير مستوى المبيعات والإنتاج والإنتاجية واستغلال الطاقة والأرباح والخسائر والعمالة، لأنه إذا كان الضرر ناجما عن عوامل أخرى فلا يجب أن ينسب لزيادة الواردات.

ثالثا: تطبيق تدابير الوقاية وسريانها

إن تدابير الوقاية يتم تطبيقها بالشكل الضروري فقط لمنع الضرر الخطير أو لعلاجه أو لتسهيل التكيف للصناعة المحلية[1]. وإذا استعمل التقييد الكمي فيجب ألا يؤدي إلى تخفيض الواردات من المنتج المعني عن متوسط المستوى الذي كانت عليه خلال السنوات الثلاثة الأخيرة، إلا إذا تم تقديم ما يثبت ضرورة الاستناد إلى مستوى آخر لمنع الضرر الخطير أو لعلاجه.

إذا كان هناك توزيع للحصص بين الدول الموردة، فإنه يسمح للعضو المطبق للقيود بأن يتوصل إلى اتفاق مع كل الأعضاء الذين لهم مصلحة جوهرية في توريد المنتج المعني، أما إذا كان هذا الأسلوب غير ممكن فيقوم العضو بتوزيع الحصص على الأعضاء ذوي المصلحة في توريد المنتج على أساس نسبة توريدها خلال فترة مماثلة سابقة من الكمية أو من القيمة الكلية للواردات من المنتج المعني، مع الأخذ بعين الاعتبار كل العوامل المؤثرة في تجارة هذا المنتج.

يجوز للدولة العضو في الحالات التي يؤدي فيها تأخير تطبيق التدبير الوقائي إلى ضرر خطير للصناعة المحلية أن تتخذ تدابير وقائية مؤقتة عقب صدور قرار أولي بوجود دليل واضح على أن زيادة الواردات سببت ضررا خطيرا أو تهدد به[2]، على ألا تزيد مدة هذا التدبير عن 200 يوم. وتكون هذه التدابير على شكل زيادات تعريفية تُردّ إذا لم يُثبت التحقيق أن الواردات هي سبب الضرر اللاحق بالصناعة المحلية والمهددة به.

لا يمكن للعضو تطبيق تدابير الوقاية إلا للمدة اللازمة لمنع ضرر خطير أو لعلاجه أو لتسهيل التكيف للصناعة المحلية، فلا ينبغي أن تزيد عن 4 سنوات إلا إذا مددت بقرار من السلطة المختصة إذا استدعت الحاجة إلى ذلك.

أما مجموع تطبيق أي إجراء وقائي فلا يجوز أن يتعدى ثمانية سنوات بما فيها تطبيق التدبير الوقائي المؤقت وفترة التطبيق الأولي وتمديدها، بأن لا يكون التدبير المدد أكثر تقييدا مما كان عليه. وإذا

---

[1]– عادل محمد خليل، تبسيط الجات، مرجع سابق، ص 50.

[2]– السيد عبد المنعم المراكبي، التجارة الدولية وسيادة الدول، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص 207.

تم التوقع أن مدة التدبير الوقائي تفوت سنة، فإنه ينبغي على العضو المطبق له أن يحرره تدريجيا على فترات منتظمة خلال فترة التطبيق، وأن تتم مراجعة التدابير التي تتعدى مدتها ثلاث سنوات في أجل لا يتجاوز نصف مدة التدبير لتحديد ما إذا كان سيسحب أو يحرر بشكل أسرع.

كما لا يمكن لأي دولة عضو أن تطبق تدبير وقائي على استيراد منتج سبق لها أن طبقت عليه مثل هذا التدبير بعد نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية لفترة مساوية لفترة التطبيق السابقة[1]، وألا تقل مدة عدم إعادة التطبيق عن سنتين. غير أنه يسمح بإعادة تطبيق تدبير وقائي تبلغ مدته 180 يوما أو أقل على استيراد منتج ما بعد انقضاء سنة على الأقل من فرض التدبير، وألا يكون هذا التدبير قد فرض على نفس المنتج أكثر من مرتين خلال الخمس سنوات التي سبقت مباشرة تاريخ إعادة فرضه.

رابعا: مستوى التنازلات والالتزامات الأخرى

يلتزم كل عضو يسعى لتطبيق تدبير وقائي أو يمدد العمل به أن يجتهد للحفاظ على مستوى من التنازلات والالتزامات الأخرى تعادل إلى حد كبير المستوى القائم، ويمكن للأعضاء المعنية الموافقة على وسيلة مناسبة للتعويض التجاري عن الآثار السلبية للتدبير الوقائي على تجارتها. فإذا لم يُتوصل إلى اتفاق خلال 30 يوما من المشاورات يصبح الأعضاء المتضررين خلال أجل لا يتعدى 90 يوما أحرارا من تطبيق التدبير في إيقاف تطبيق التنازلات والالتزامات الأخرى بما يتناسب مع تجارتها مع العضو مطبق التدبير بشرط أن يبدأ هذا الموقف بعد 30 يوما من تسلم مجلس التجارة في السلع إخطارا كتابيا عن الموقف، وألا يعارض المجلس في وقف التنازلات أو الالتزامات الأخرى. والحق في إيقاف تطبيق التنازلات والالتزامات لا يمارس خلال السنوات الثلاثة الأولى من سريان التدبير الوقائي وأن يكون قد اتخذ نتيجة لزيادة مطلقة في الواردات.

خامسا: الدول النامية الأعضاء

إن تدابير الوقاية لا تطبق على منتج منشؤه دولة نامية عضو طالما لم تتجاوز حصتها من الواردات من المنتج المعني 3 %، شرط ألا تزيد نسبة الواردات من الدول النامية الأعضاء التي تقل حصة كل منها 3 % من الواردات أكثر من 9 % من الواردات الكلية للمنتج المعني. كما يمكن لأي دولة نامية عضو تمديد فترة تطبيق تدابير الوقاية لفترة تصل إلى سنتين بعد الحد الأقصى المنصوص عليه (8 سنوات)، ولها الحق في إعادة تطبيق تدبير وقاية على استيراد منتج سبق أن كان خاضعا لمثل هذا التدبير إذا أتخذ بعد نفاذ اتفاقية المنظمة بعد مدة زمنية تعادل نصف المدة التي سبق أن طبق فيها شرط ألا تقل مدة عدم التطبيق عن سنتين.

[1] - Evans and Walsh, OP.Cit., P 54.

سادسا: تدابير الوقاية المحظورة ولجنة الوقاية وتسوية المنازعات

على الأعضاء إنهاء كافة التدابير الوقائية المتخذة في أجل لا يتعدى 8 سنوات من التاريخ الذي طبقت فيه لأول مرة أو 5 سنوات من نفاذ الاتفاقية، أيهما أبعد.

كما يمنع الأعضاء من استخدام الإجراءات الرمادية لتقييد التجارة مثل القيود الطوعية على الصادرات ويلتزمون بالتخلي عن هذه الإجراءات خلال أربع سنوات من تاريخ نفاذ المنظمة.

لجنة الوقاية تابعة لمجلس التجارة في السلع وعضويتها مفتوحة لأي عضو تعمل على تنفيذ الاتفاق وتقديم تقرير سنوي عن تنفيذه إلى المجلس وتقديم التوصيات اللازمة لتسهيل تنفيذه.

إن اتفاقي مكافحة الإغراق والدعم والتدابير التعويضية يعملان على القضاء على الممارسات غير المنصفة والمخلة بالمنافسة الشرعية لحماية الصناعات المحلية لأي دولة عضو، أما اتفاق الوقاية فيعمل على هذه الحماية لكن ليس لنفس السبب، وإنما من جراء تزايد الواردات الذي يحدث ضررا خطيرا على الصناعة المحلية. وتكون هذه الحماية عن طريق التدابير التي نص عليها الاتفاق لفترة زمنية محددة والتي تفرضها الدولة المستوردة وذلك دون أن تلحق آثارا سلبية على مصالح الدول المصدرة، مما يدل على العدالة المميزة لهذا الاتفاق[1]. يتضح من هذا أن الاتفاق يعمل على تحرير التجارة الدولية، وتحقيق هدف النظام التجاري الدولي وتقويته، والقضاء على مختلف العراقيل لحرية التجارة والأساليب المقيدة لها مما يسهل عمليات النفاذ إلى الأسواق.

المطلب الثاني: اتفاق الحواجز الفنية أمام التجارة

قد ينتج عن تطبيق المعايير الفنية للسلع ومواصفاتها القياسية قيودا على التجارة الدولية لذا نوقش هذا الموضوع في جولة طوكيو ونتج عنه تقنينا للمقاييس، ورغبة من بعض الدول في توسيع نطاق تطبيقه[2] شكلت هذه المسألة أحد نقاط مفاوضات جولة أوروغواي فنجم عنها اتفاق الحواجز الفنية أمام التجارة، وهو يتكون من خمسة عشر مادة وثلاثة ملاحق تهتم باللوائح الفنية والمقاييس من حيث إعدادها واعتمادها وتطبيقها، وبالمطابقة للوائح الفنية والمقاييس، وبالمعلومات والمساعدة، وبالمؤسسات القائمة على هذا الاتفاق وبالتشاور وبتسوية المنازعات[3].

إن لجنة الحواجز الفنية أمام التجارة هي التي تقوم على هذا الاتفاق وهي تتكون من ممثلين عن كل الأعضاء في المنظمة الذين يقومون بانتخاب رئيس لها وهي تجتمع مرة في السنة على الأقل أو كلما كان ذلك ضروريا.

---

[1]– أسامة المجدوب، مرجع سابق، ص 181.

[2]– عبد الواحد العفوري، مرجع سبق ذكره، ص 118.

[3]– عادل عبد العزيز السني، مرجع سبق ذكره، ص 380.

الفرع الأول: الهدف من الاتفاق ونطاق تطبيقه

إنّ الغرض من الاتفاق يتمثل في تنظيم استخدام المواصفات الفنية التي تستوفيها السلع المستوردة حتى لا تكون قيودا مستترة تعيق التجارة الدولية. يتم التوحيد القياسي وإجراءات تقييم المطابقة وفقا لما هو معمول به في إطار الأمم المتحدة والهيئات الدولية المختصة في هذا المجال. أما نطاق تطبيقه فيمتد إلى كل المنتجات الصناعية والزراعية باستثناء مواصفات الشراء المعدة من قبل الأجهزة الحكومية اللازمة للإنتاج والاستهلاك فيها لأنها تخضع لاتفاق المشتريات الحكومية وإجراءات الصحة والصحة النباتية لأن لها اتفاق خاص بها.

الفرع الثاني: اللوائح الفنية والمقاييس

اللائحة الفنية تعني الوثيقة التي تبين مواصفات وخصائص المنتج أو طرق التجهيز والإنتاج المتعلقة بها، بما فيها الأحكام الإدارية المطبقة التي تلزم على الامتثال لهذه المواصفات والخصائص. كما يمكن أن تشمل هذه الوثيقة المصطلحات أو الرموز أو التعبئة أو العلامة أو العنونة المطبقة على المنتج أو على طرق التجهيز والإنتاج.

أما المقياس فهو وثيقة تقرها هيئة معتمدة، تشمل قواعدا أو خطوطا إرشادية أو صفات للمنتجات أو لطرق التجهيز والإنتاج المرتبطة بها، والتي لا يكون الامتثال لها إلزاميا بل اختياريا.

أولا: إعداد اللوائح الفنية واعتمادها وتطبيقها بواسطة أجهزة الحكومة المركزية

يطبق مبدأ المعاملة الوطنية والدولة الأولى بالرعاية بالنسبة للوائح الفنية، بحيث لا تفضل المنتجات المحلية على تلك المشابهة لها والتي تكون مستوردة من أي دولة عضو، وألا يتم التمييز بين منتجات مشابهة للدول الأعضاء.

أيضا يجب أن تحرص الدول الأعضاء على إعداد هذه اللوائح أو اعتمادها أو تطبيقها بالشكل الضروري فقط لتحقيق الأهداف المشروعة وليس بغرض خلق عراقيل للتجارة الدولية، إضافة إلى هذا يجب أن توضع على أساس المقاييس الدولية وأن تؤدي دورا كاملا في حدود مواردها في عمل أجهزة التوحيد القياسي الدولية الخاصة بإعداد المقاييس الدولية للمنتجات، منها ISO المنظمة الدولية لتوحيد القياس[1] من أجل خلق تناسق اللوائح الفنية على مستوى دولي.

كما يجب أن تقبل الدول الأعضاء اللوائح الفنية للأعضاء الآخرين بكونها معادلة للوائحها، حتى وإن كانت تختلف عنها ما دامت تحقق نفس الهدف. كذلك ينبغي أن تستند اللوائح الفنية الخاصة بمتطلبات منتج ما على الأداء أكثر منه على الخصائص الوصفية أو التصميم.

[1]– راجع: أحمد سيد مصطفى، إدارة الجودة الشاملة والايزو 9000، دار الفكر العربي، القاهرة، 2005، ص 282.

إذا كانت اللوائح الفنية لأي دولة عضو لا تستند إلى مقاييس دولية لكن لها تأثير هام على تجارة الأعضاء الآخرين فإنه يجب توفير الشروط التالية حتى تصبح هذه اللوائح قانونية:

1- نشر إعلان في مرحلة مناسبة، يبين رغبتها في تطبيق لائحة فنية معينة.

2- إشعار الأعضاء الآخرين من خلال أمانة المنظمة بالمنتجات التي تغطيها اللوائح الفنية المقترحة، مع توضيح هدفها ومبررها بإيجاز في مرحلة مناسبة حتى يكون هناك مجال لإدخال التعديلات.

3- توفير كل التفاصيل التي يطلبها الأعضاء الآخرون حول هذه اللوائح الفنية المقترحة، أو تقديم نسخ منها لهم، مع تحديد الأجزاء التي تبتعد في جوهرها عن المقاييس الدولية ذات الصلة.

4- منح مهلة زمنية كافية للأعضاء دون تمييز بينهم من أجل تقديم تعليقاتهم كتابة ومناقشة هذه التعليقات، وأخذ هذه التعليقات ونتائج مناقشاتها بعين الاعتبار.

في حالة ظهور مشاكل ملحة تتعلق بحماية السلامة والصحة أو الأمن القومي فإنه يمكن إغفال بعض الشروط السابقة إذا كان ذلك ضروريا، والقيام بعدم اعتماد اللوائح الفنية بالخطوات التالية:

أ- إشعار الأعضاء الآخرين فورا من خلال أمانة المنظمة باللوائح الفنية المعنية والمنتجات التي تشملها، مع تقديم نشرة موجزة عن هدفها ومبررها.

ب- تقديم نسخ من اللوائح الفنية للأعضاء الآخرين الذين يطلبونها.

ج- السماح للأعضاء الآخرين بتقديم تعليقاتهم كتابة ومناقشة هذه التعليقات مع الأخذ بعين الاعتبار هذه التعليقات ونتائج المناقشات.

ثانيا: إعداد اللوائح الفنية واعتمادها وتطبيقها بواسطة الأجهزة الحكومية المحلية وغير الحكومية

تلتزم أجهزة الحكومة المحلية والأجهزة غير الحكومية التي تقوم بإعداد اللوائح الفنية واعتمادها وتطبيقها بكل ما يرتبط بها إلا فيما يخص عملية الإخطار عن اللوائح الفنية وتوفير المعلومات حولها فإنها من مهمة الحكومة المركزية.

ثالثا: إعداد المقاييس واعتمادها وتطبيقها

تجبر الدول الأعضاء على قبول أجهزة التوحيد القياسي التابعة لحكومتها المركزية وأجهزة حكومتها المحلية والأجهزة غير الحكومية. كما ينبغي أن تلتزم أجهزة التوحيد القياسي بالامتثال لأحكام تقنين السلوك الحميد عند إعدادها واعتمادها وتطبيقها للمقاييس حتى تضمن التناسق بينها وعدم التمييز في تطبيقها، وألا تشكل عراقيل أمام التجارة الدولية.

الفرع الثالث: المطابقة للوائح الفنية والمقاييس

يتم التطرق إلى إجراءات تقييم المطابقة بواسطة أجهزة الحكومة المركزية والاعتراف بهذا التقييم.

أولا: إجراءات تقييم المطابقة بواسطة أجهزة الحكومة المركزية

هي تدابير تستخدم بصورة مباشرة أو غير مباشرة لإثبات الوفاء بمتطلبات ذات صلة في اللوائح الفنية أو المقاييس، ومن بينها: أخذ العينات والاختبار والفحص والتحقق وضمان المطابقة والتسجيل والاعتماد والإقرار.

تعتمد أجهزة الحكومة المركزية على إجراءات المطابقة للتأكيد الإيجابي بالمطابقة مع اللوائح الفنية والمقاييس بين المنتجات ذات المنشأ في دول أعضاء وبين المنتجات المماثلة المحلية أو بين منتجات أي دولة عضو أخرى، أي يجب تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية ومبدأ الدولة الأولى بالرعاية، وأن لا تقيد التجارة الدولية وأن تتم بسرعة فائقة وتبلغ لكل من يطلبها، مع احترام سرية المعلومات الخاصة بمنتجات الدول الأعضاء الأخرى بنفس مستوى حماية السرية للمنتجات الوطنية، وأن تكون هناك عدالة بالنسبة للرسوم المفروضة على الأعضاء لتقييم المطابقة مقارنة بتلك التي تفرض على المنتجات الوطنية أو لأي دولة عضو أخرى.

عندما تكون هناك إرشادات وتوصيات صادرة عن هيئات التوحيد القياسي الدولية ينبغي على الدول الأعضاء أن تحث أجهزتها الحكومية على استخدامها كأساس لإجراءات تقييم المطابقة إلاّ في حالة عدم ملاءمتها للدولة العضو المستوردة للمنتجات المعنية بالمطابقة لأسباب أمنية، أو لمنع الغش والتضليل أو لسلامة صحة الإنسان والحيوان والنبات، أو لحماية البيئة والمناخ وتفادي بعض المشاكل التكنولوجية.

ثانيا: الاعتراف بتقييم المطابقة بواسطة أجهزة الحكومة المركزية

على الدول الأعضاء القبول بنتائج إجراءات تقييم المطابقة للدول الأعضاء الأخرى إذا كانت معادلة لتلك التي تطبقها حتى ولو كانت تختلف عنها، والقيام بمفاوضات لإبرام اتفاقات للاعتراف المتبادل حول نتائج إجراءات تقييم المطابقة على أساس عدم التمييز بين المحلية والأجنبية وعدم تفضيل دولة عضو على أخرى.

الفرع الرابع: المعلومات والمساعدة الفنية

يلتزم كل عضو بتوفير الشفافية اللازمة بإقامة نقاط استعلام لديه تكفل الرد على كل استفسارات الدول الأعضاء الأخرى وتوفير كل الوثائق اللازمة حول لوائح فنية أو مقاييس أو إجراءات تقييم المطابقة المعتمدة من قبل الأجهزة الحكومية أو المحلية أو غير الحكومية أو العضوية في نظم دولية أو إقليمية، كما يلتزم بتقديم النصح والمساعدة الفنية إلى الدول الأعضاء الأخرى وخاصة النامية منها حول اللوائح الفنية وإقامة هيئات التوحيد القياسي الوطنية والمشاركة في الهيئات الدولية من أجل تمكينها من تنفيذ الاتفاق. أيضا يجب مراعاة المعاملة الخاصة للدول النامية الأعضاء من حيث حقوقها والتزاماتها واحتياجاتها المالية لتنفيذ الاتفاق وعدم خلق عقوبات أمامها من خلال اللوائح والمقاييس والإجراءات التي

تطبقها الدول المتقدمة، وإمكانية اعتمادها على لوائح فنية ومقاييس وإجراءات تقييم المطابقة لا تستند إلى تلك القائمة على الأدلة والإرشادات الدولية نظرا لظروفها التكنولوجية والاقتصادية والاجتماعية، وتحث هيئات التوحيد القياسي الدولية على إيجاد مقاييس دولية خاصة بالمنتجات ذات الأهمية في الدول النامية.

إن اتفاق الحواجز الفنية أمام التجارة يضمن عدم استعمال الدول اللوائح الفنية والمقاييس كأدوات للحماية المستترة أو كعقبات لا ضرورة لها أمام التجارة الدولية. فهو لا يمنع الدول الأعضاء من وضع المواصفات الفنية المناسبة للحفاظ على سلامة وصحة الإنسان والبيئة، لكن ليس بالشكل الذي يعرقل السير الحسن للتجارة أو كونها فقط وسيلة للحماية المقنعة.

فالاتفاق بكل ما يحتويه من كيفية إعداد واعتماد المواصفات الفنية وإجراءات المطابقة والمبادئ التي يقوم عليها من المعاملة الوطنية والدولة الأولى بالرعاية، والشروط التي يضعها واعتماده على تقنين السلوك الحميد، يتضح أنه يعتمد على المساواة وعدم التمييز بين الدول الأعضاء مع منح معاملة تفضيلية للدول النامية وضرورة مساعدتها مما يؤدي إلى زيادة تدفق التجارة الدولية، خاصة من خلال حثه على عقد الاتفاقات الثنائية ومتعددة الأطراف بين الدول الأعضاء.

إلا أن هذا لا يعني أنه لا يتم استخدام هذه المواصفات الفنية من قبل بعض الدول للحماية أو لعرقلة الجارة العالمية. كذلك رغم هذه المعاملة التفضيلية للدول النامية فإنه لن يكون بالأمر السهل عليها التوافق مع هذا الاتفاق نظرا لنوع المقاييس التي تعتمدها وهذا ما يصعب من نفاذ منتجاتها إلى أسواق الدول المتقدمة.

المطلب الثالث: اتفاقات الإجراءات المصاحبة للتجارة

هي اتفاقات تتعلق بالجوانب المنظمة لانتقال الواردات السلعية من دولة عضو مصدرة إلى دولة عضو أخرى مستوردة، وتتمثل في: التقييم الجمركي، والفحص قبل الشحن، وقواعد المنشأ، وتراخيص الاستيراد.

الفرع الأول: اتفاق التقييم الجمركي

وهو يهدف إلى إقامة نظام عادل ومحايد لتقييم السلع للأغراض الجمركية على أساس عدم التمييز بين مصادرها، ويتكون من 24 مادة و 3 ملاحق يتم التطرق إليها من خلال النقاط التالية.

أولا: قواعد التقييم الجمركي

القاعدة الأساسية التي يقوم عليها تحديد قيم السلع المستوردة للأغراض الجمركية هي قيمة الصفقة التجارية، وهي الثمن المدفوع فعلا أو المستحق دفعه للسلع عندما تباع للتصدير إلى البلد الذي

يستوردها أي هي القيمة التعاقدية المثبتة في وثائق التعاقد[1]. كما يمكن أن يعدل هذا الثمن بواسطة بعض المدفوعات التي يتحملها المستورد مثل: العمولات والسمسرة باستثناء عمولة الشراء، وتكاليف تعبئة السلع من حيث العمل أو المواد، وقيمة السلع والمكونات التي يقدمها المشتري والمتضمنة في السلع المستوردة والمواد المستهلكة في إنتاجها.

إضافة إلى القواعد الأساسية المحددة لقيمة السلع المستوردة للأغراض الجمركية هناك قواعد أخرى بديلة وهي تطبق على حسب التسلسل الرقمي، وهي مرتبة حسب الأولوية في العمل بها فيبدأ بالقاعدة الأساسية، فإن لم توجد يتم الأخذ القاعدة البديلة الأولى وإن لم توجد يتم الأخذ بالثانية وهكذا حسب التدرج، وهو ما يسمى بالتطبيق التتابعي لطرق التقييم، وتتمثل هذه القواعد البديلة في:

القاعدة الأولى: قيمة السلع المطابقة

إن القيمة الجمركية هي قيمة المعاملة التجارية للسلع المطابقة التي بيعت للتصدير لنفس البلد المستورد، والتي صُدّرت في ذات الوقت الذي صُدّرت فيه السلع المعنية بالتقييم أو في وقت قريب منه، وفي حالة وجود عدة صفقات للسلع المطابقة فإنه يؤخذ بأقل قيمة لتحديد القيمة الجمركية.

القاعدة الثانية: قيمة السلع المماثلة

إن القيمة الجمركية هي قيمة المعاملة التجارية للسلع المماثلة التي بيعت للتصدير لنفس البلد المستورد، والتي صُدّرت في نفس الوقت الذي صُدّرت فيه السلع المعنية بالتقييم أو في وقت قريب منه.

القاعدة الثالثة: القيمة المستخلصة أو قيمة الخصم

القيمة الجمركية تحدد على أساس سعر الوحدة الذي بيعت به السلع المستوردة المعنية بالتقييم أو السلع المطابقة أو السلع المماثلة التي بيعت في السوق المحلية بعد خصم مبالغ ونفقات كنفقات النقل والتامين والضرائب الجمركية وغيرها من الضرائب غير المباشرة المحلية أو نفقات أخرى تدفع محليا.

القاعدة الرابعة: القيمة المحسوبة

القيمة الجمركية تحدد على أساس مجموع المبالغ الآتية:

- تكلفة أو قيمة المواد والتصنيع أو أشكال التجهيز المستعملة في إنتاج السلع المستوردة.
- مبلغ يمثل أرباح المنتج والبائع والنفقات العامة في بلد التصدير والإنتاج.
- تكلفة أو قيمة كل النفقات الأخرى اللازمة مثل نفقة نقل السلع المستوردة إلى مكان استيرادها، ونفقات الشحن والتفريغ والمناولة الخاصة بنقل السلع إلى مكان استيرادها، ونفقات التأمين على السلع المستوردة.

القاعدة الخامسة: القيمة الاحتياطية

القيمة الجمركية تحدد باستخدام أساليب تتسق مع مبادئ وأحكام اتفاق التقييم الجمركي وعلى أساس البيانات المتاحة في الدول المستوردة. فلا يجوز تحديد القيمة الجمركية على أساس سعر البيع في

[1]– أسامة المجدوب، الجات ومصر والبلدان النامية، مرجع سابق، ص 201.

الدول المستوردة لسلع تم إنتاجها فيه، وسعر السلع في السوق المحلية لدولة التصدير، وثمن السلع المنتجة للتصدير إلى دولة غير الدولة المستوردة، والحد الأدنى المقرر للقيمة الجمركية.

إذا كان تحويل العملات ضروريا لتحديد القيمة الجمركية، فيكون سعر الصرف المطبق هو السعر المعلن عنه من قبل السلطات المختصة في الدول المستوردة، والذي يعكس بشكل فعلي القيمة الجارية لهذه العملة في الصفقات التجارية بالنسبة لعملة الدولة المستوردة.

يجب احترام السرية عند استخدام المعلومات بغرض التقييم الجمركي إلاّ في حالات الإجراءات القضائية أو في حالة موافقة مقدمها على كشفها، كما يجب احتواء تشريع كل دولة عضو على حق المستورد أو أي شخص مسؤول عن دفع الضريبة الجمركية في استئناف قرارات الإدارة الجمركية للسلع دون التعرض لأية جزاءات من قبل إدارة الجمارك أو أي جهاز مستقل أو السلطة القضائية. كما أن كل دولة عضو ملزمة بنشر القوانين واللوائح والقرارات القضائية ذات الصلة بتطبيق الاتفاق عملا بمبدأ الشفافية مع احترام مبدأ السرية.

يحق للمستورد سحب السلع المستوردة من الجمارك وإدخالها إلى دولته إذا كان هناك تأخير في التحديد النهائي للقيمة الجمركية شريطة تقديم ضمانات كافية في صورة كفالة أو وديعة لتغطية دفع الرسوم الجمركية التي تفرض على السلع في نهاية الأمر، وهذا ما ينبغي أن يتضمنه تشريع كل دولة لمواجهة هذه الظروف.

ثانيا: الإدارة والتشاور وتسوية المنازعات

أنشأت لجنتين، لجنة التقييم الجمركي وتتشكل من ممثلين عن كل الأعضاء ينتخبون رئيسا لها وتجتمع في دورة عادية مرة كل سنة أو عند الضرورة لذلك وتكون أمانة المنظمة هي أمانتها، واللجنة الفنية للتقييم الجمركي وهي خاضعة لمنظمة الجمارك العالمية تختص في بحث المسائل الفنية الناجمة عن التطبيق اليومي لنظام التقييم الجمركي.

إذا كان هناك نزاع بين طرفين فإنه يعتمد على التشاور كخطوة أولية مع تقديم لجنة التقييم الجمركية النصح والمساعدة، وإذا تعذر الحل يُلجأ إلى تعيين فريق للتحكيم بطلب من أطراف النزاع، فيطلب الفريق من اللجنة الفنية دراسة الوضع من الجانب الفني إذا كان هناك حاجة لذلك.

ثالثا: المعاملة الخاصة التفضيلية للدول النامية

يسمح للدول النامية تنفيذ تقنين التقييم الجمركي الناتج عن جولة طوكيو، وتأجيل تطبيق الاتفاق الصادر عن جولة الأوروغواي لمدة خمس سنوات من تاريخ سريان اتفاقية المنظمة بإخطار المدير العام للمنظمة بالرغبة في التأجيل. كما يمكنها تمديد هذه الفترة إذا كانت لا تكفيها لتعديل نظمها الجمركية لتتماشى مع الاتفاق بتقديم طلب بهذا الخصوص قبل انتهاء فترة الخمس سنوات، ولها الحق في تأجيل تحديد القيمة الجمركية على أساس القيمة المحسوبة لمدة ثلاث سنوات تلي تطبيق الاتفاق شريطة الإشعار

بذلك. أيضا يسمح لها بالاستفادة من المساعدة الفنية التي تقدمها الدول الأعضاء المتقدمة لتسهيل تنفيذ الاتفاق كتدريب العاملين والمساعدة في تحضير إجراءات التقييم الجمركي، والحصول على مصادر المعلومات المتعلقة بقواعد التقييم الجمركي وتقديم المشورة والنصح.

إن الهدف الأساسي من اتفاق التقييم الجمركي هو وضع أسس وقواعد ومعايير دقيقة لتقييم السلع للأغراض الجمركية، مما يؤدي إلى حماية مصالح المستوردين، وضمان حق إدارة الجمارك لأن التحديد غير الفعلي لهذه القيمة الجمركية وخاصة المُبالغ فيه يفقد هذه السلع ميزتها التنافسية في الدولة المستوردة، وإذا كان السعر المصرح به في عقد الصفقة جد منخفض فإنه ينقص من إرادات مصالح الجمارك. إذًا هذا الاتفاق يسعى لإقامة التوازن بين مصالح المستوردين وإدارة الجمارك من خلال تحديد القيمة الجمركية التي تكون في الغالب هي السعر الفعلي المثبت عن طريق الفواتير إلا إذا كان هناك شك فيه، فإنه يرفض وتعمل هيئة الجمارك على تحديد القيمة المناسبة، مثلما سبق التطرق إليه خلال عرض الاتفاق وفقا للشروط والأسباب المذكورة.

هناك أيضا استفادة للدول النامية من فرصة لتعديل نظمها الجمركية وإقامة الإجراءات اللازمة وتحسين التدابير المتخذة من أعضاء إدارات الجمارك من أجل التمكن من تنفيذ هذا الاتفاق.

لقد جاء اتفاق الفحص قبل الشحن لضمان حقوق الدول المستوردة بأن الواردات مطابقة فعلا للمواصفات والكميات المتعاقد عليها، والمحافظة على السلع المستوردة وتصنيفها ضمن سلع ذات تعريفات جمركية منخفضة، وحماية العملة الصعبة من الخروج إلى الدول المصدرة بشكل كبير في حالة تحديد أسعار جد مرتفعة[1].

الفرع الثاني: اتفاق الفحص قبل الشحن

الفحص قبل الشحن هو تلك التدابير والعمليات التي تطبقها الدولة المستوردة للتأكد من مطابقة الواردات للمواصفات الفنية المنصوص عليها في العقد بالإضافة إلى كمياتها وأسعارها بما فيها سعر الصرف والشروط المالية في أماكن الشحن والموانئ في الدولة المصدرة قبل أن يتم شحنها. وهذا ما كانت تستخدمه الدول النامية المستوردة، بينما ترى فيه الدول المتقدمة نوعا من التقييد للتجارة وعرقلتها. وجولة الأوروغواي وجدت حلا وسطا لاتجاه كل من الدول النامية والمتقدمة بوضع اتفاق الفحص قبل الشحن[2] وهو يتكون من 9 مواد.

---

[1]– عادل محمد خليل، تبسيط الجات، مرجع سابق، ص 38.

[2]- News of Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, Press Summary, Issued by the Information and Media Relations Division, GATT, Geneva,5 April 1994, P 17.

أولا: نطاق التطبيق والتعريفات

يطبق هذا الاتفاق على كل أنشطة الفحص قبل الشحن التي تتم في أراضي الدول الأعضاء المصدرة بناء على طلب أو اشتراط من حكومات أو أجهزة حكومية للدول المستوردة، وتضمن التعريفات التالية[1]:

– العضو المستخدم يعني كل عضو تقوم حكومته أو أي جهاز حكومي فيه بالتعاقد على استخدام أنشطة الفحص قبل الشحن.

– أنشطة الفحص قبل الشحن وهي كل الأعمال المرتبطة بالتحقق من النوعية والكمية والسعر بما فيها سعر الصرف والشروط المالية، والتصنيف الجمركي للسلع المعدة للتصدير إلى أراضي العضو المستخدم.

– هيئة الفحص قبل الشحن وهي تلك الهيئة التي يتم التعاقد معها أو تفويضها لأداء أنشطة الفحص قبل الشحن.

ثانيا: التزامات الأعضاء المستخدمة

حددت الالتزامات كما يلي:

– **عدم التمييز:** تتم الأنشطة الخاصة بالفحص قبل الشحن بشكل غير تمييزي وتكون التدابير والمعايير المستخدمة موضوعية ومُنفَذة وفقا للمساواة بين كل المصدرين الذين يتأثرون بهذه الأنشطة.

– **المتطلبات الحكومية:** تطبق القوانين والقواعد والمتطلبات على السلع المصدرة محل الفحص بشكل لا يقل رعاية عن تلك الممنوحة للسلع المحلية المماثلة في دولة العضو المستخدم أو المستورد طبقا لمبدأ المعاملة الوطنية.

– **موقع الفحص:** يتم الفحص في الأراضي الجمركية التي تصدر منها السلع، وإذا تعذر ذلك فإنه يتم في الأراضي الجمركية التي تصنع فيها السلع.

– **المقاييس:** عملية فحص الكمية والنوعية تكون وفقا لمقاييس متفق عليها في العقد بين المصدر والمستورد، وإن لم ينص العقد على ذلك فيتم على أساس المقاييس الدولية الخاصة بهذه السلع.

– **الشفافية:** تتيح هيئات الفحص كل المعلومات المتعلقة بالفحص للمصدرين بنشر كل الإجراءات المتبعة والقوانين واللوائح المتعلقة بالفحص قبل الشحن لتمكين الأعضاء الآخرين من التعرف عليها.

– **حماية المعلومات السرية:** على هيئات الفحص قبل الشحن التحفظ عليها وعدم إتاحتها للغير.

– **تعارض المصالح:** تلتزم هيئات الفحص بتفادي أي تعارض في المصالح بينها وبين أي هيئات أخرى لها علاقة بالفحص.

– **التأخيرات:** على هيئات الفحص تجنب التأخيرات غير المبررة في عملية الفحص قبل الشحن التي تكون لها أضرارا كبيرة على المصدرين.

---

[1]– محمد محمد علي إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص 80.

– **التحقق من الأسعار:** تلتزم هيئات الفحص بمجموعة من الإجراءات للتحقق من أسعار السلع محل الفحص في الدول المصدرة لها، بغرض تفادي رفعها أو تخفيضها في فاتورة الشراء ومنع الغش، فيمكن رفض السعر المتفق عليه في العقد إذا تحققت هيئات الفحص من أن السعر غير مرض استنادا إلى المعايير التالية:

أ– مقارنة سعر التصدير مع أسعار السلع المطابقة أو المماثلة المصدرة من نفس البلد في وقت قريب.

ب– مراعاة شروط عقد البيع وعوامل تصحيح السعر المطبقة في الصفقة التجارية.

ج– التحقق من تكاليف النقل.

د– التحقق من أن السعر لا يستند إلى ثمن البيع في الدولة المستوردة لسلع تنتجها أو ثمن السلع المنتجة في الدولة المصدرة لتصديرها لدولة أخرى غير المستوردة أو نفقات الإنتاج أو قيم تحدد بشكل عشوائي.

– **إجراءات الاستئناف:** للمصدرين الحق في مواجهة هيئات الفحص قبل الشحن والتظلم من قراراتها واستئنافها، وهناك ثلاث درجات لتظلم المصدرين:

أ– يقوم المصدرون بتقديم تظلماتهم كتابة إلى مسؤول بهيئة الفحص قبل الشحن من أجل النظر فيها واتخاذ القرار المناسب في أسرع وقت.

ب– في حالة عدم تسوية الخلاف على مستوى هيئة الفحص، يمكن إحالة النزاع إلى هيئة مراجعة مستقلة تتشكل من ثلاث مجموعات من الخبراء، الأولى تمثل المصدر والثانية تمثل هيئة الفحص قبل الشحن، والثالثة تمثل خبراء تجاريين مستقلين، وتكون قرارات هذه الهيئة ملزمة لأطراف النزاع[1]، أو ما يسمى بالمراجعة المستقلة.

ج– وإذا لم ينجح الأمر، يرفع النزاع إلى التشاور بين أعضاء النزاع والأعضاء الأخرى ثم إلى جهاز تسوية المنازعات للمنظمة.

– **الانتقاص أو الخروج:** يمكن ألا تخضع بعض الشحنات للفحص قبل الشحن إذا كانت تقل قيمتها عن قيمة محددة وفقا لمبدأ الشفافية.

ثالثا: التزامات الأعضاء المصدرة

حُددت التزامات الأعضاء التي تخضع صادراتها للفحص قبل الشحن كما يلي:

– عدم التمييز أي تطبيق القوانين واللوائح الخاصة بالفحص قبل الشحن بطريقة لا تميز بين الأعضاء.

– الشفافية حيث تنشر كل القوانين واللوائح المطبقة بهذا الشأن للتمكين من معرفتها.

– تقديم المساعدة الفنية للأعضاء المستخدمة للفحص بناء على طلب منها بغرض التقليل التدريجي من اعتماد الأعضاء المستوردة على أنشطة الفحص قبل الشحن.

[1] - Adamantopoulos, Op.Cit., P 16.

رابعا: الإخطارات والمراجعة الدورية

يلتزم الأعضاء بإخطار أمانة المنظمة بالقوانين واللوائح المستخدمة وتقديم معلومات حول أي إجراءات أو قرارات خاصة بالفحص قبل الشحن، وكل التعديلات والتغييرات التي تطرأ عليها قبل نشرها رسميا، وهذا حتى تعمل الأمانة على تبليغها للأعضاء الآخرين. ويراجع المؤتمر الوزاري أحكام الاتفاق بعد سنتين من سريان اتفاقية المنظمة ثم بعد كل ثلاث سنوات.

وضع الاتفاق مجموعة من القواعد والمبادئ التي تبين التزامات كل من الدول المستوردة التي تطبق أنشطة الفحص قبل الشحن والتزامات الدول المصدرة المطبق عليها الفحص قبل الشحن، شريطة ألا تكون هذه الإجراءات بمثابة قيود لا ضرورة لها أمام التجارة الدولية، كما ضمن الاتفاق عدم التمييز بين الدول الأعضاء والاعتماد على مبدأ الشفافية، وأعطى الحق للدول المصدرة في التظلم إذا كان هناك تعسف من جهة الهيئة القائمة بالفحص قبل الشحن.

في حالة توصل هيئة الفحص إلى التحقق من أن الأسعار هي غير تلك المعلن عليها في الفاتورة، فإن القيمة المحددة من قبل هيئة الفحص ليست هي التي تطبقها مصلحة الجمارك لفرض الضريبة، بل يتم تحديد هذه القيمة وفق ما تمت الإشارة إليه في اتفاق التقييم الجمركي[1].

الفرع الثالث: اتفاق قواعد المنشأ

قواعد المنشأ هي تلك الأسس التي تحدد أصل السلع المستوردة بهدف تعيين معاملتها الجمركية من حيث التعريفة الجمركية والإجراءات الحدودية التي تتخذ بشأنها[2]. ويتكون اتفاق قواعد المنشأ من 9 مواد موزعة على أربعة أجزاء، إضافة إلى ملحقين.

أولا: تعريف قواعد المنشأ

عرفت قواعد المنشأ على أنها القوانين واللوائح والقرارات الإدارية التي تطبقها أي دولة عضو لتحديد بلد منشأ السلع، شريطة ألا ترتبط بنظم تجارية معينة تؤدي إلى منح تفضيلات تعريفية تتعدى ما ورد بخصوص مبدأ الدولة الأولى بالرعاية[3].

تشمل قواعد المنشأ كل القواعد المستخدمة كأدوات لسياسة تجارية غير تفضيلية مثل تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ومكافحة الإغراق، والدعم والرسوم التعويضية، وإجراءات الوقاية، ومتطلبات العلامة التجارية، والقيود الكمية التمييزية أو الحصص الجمركية وقواعد المنشأ المستخدمة في المشتريات الحكومية والإحصاءات التجارية.

---

[1]– إبراهيم العيسوي، مرجع سبق ذكره، ص 72.

[2]– عبد الواحد العفوري، مرجع سبق ذكره، ص 114.

[3] - Lal Das Bhagirath, AN Introduction to the WTO Agreements, Zed Books Ltd, London, 1998, P 95.

ثانيا: الضوابط التي تحكم تطبيق قواعد المنشأ

تتعلق هذه الضوابط بفترتين هما:

1- الضوابط خلال الفترة الانتقالية

الفترة الانتقالية هي مدة الثلاث سنوات التي وضعها الاتفاق لإنهاء برنامج العمل لتناسق قواعد المنشأ، أما ضوابط استكمال وتنفيذ برنامج العمل هذا والتأكد من سلامته فهي:

1- أن تكون متطلبات وشروط تحديد منشأ السلعة معروفة بشكل واضح ودقيق وخصوصا:

أ- في الحالات التي يطبق فيها معيار تغير التصنيف الجمركي، فإنه يستلزم أن تحدد قاعدة المنشأ أي استثناء منها بكل وضوح ودقة للعناوين أو العناوين الفرعية في التصنيف الجمركي الذي تتناوله القاعدة[1].

ب- في الحالات التي يطبق فيها معيار النسبة المئوية في التعريفة حسب القيمة، يجب توضيح كيفية حساب هذه النسبة المئوية في قواعد المنشأ.

ج- في الحالات التي يطبق فيها معيار التصنيع أو عملية التجهيز، ينبغي تحديد بدقة العملية التي تعطي المنشأ للسلع المعنية.

2- ألا تستعمل قواعد المنشأ كأدوات لتحقيق أهداف تجارية بشكل مباشر أو غير مباشر.

3- أن لا ينتج عن قواعد المنشأ آثارا تقييدية أو سلبية على التجارة الدولية وأن لا تتطلب بعض الشروط غير الضرورية المتعلقة بالتصنيع والتجهيز كشرط أساسي لتحديد دولة المنشأ.

4- ألا تكون قواعد المنشأ المطبقة على الواردات والصادرات أكثر شدة من قواعد المنشأ المطبقة لتحديد ما إذا كانت سلعة معينة محلية أم لا، وأن لا تطبق بصورة تمييزية بين الدول الأعضاء.

5- أن تطبق قواعد المنشأ بشكل متسق، وموحد وعادل ومعقول.

6- أن تقوم قواعد المنشأ على معيار إيجابي، أي تحديد المعيار المشروط لمنح شهادة المنشأ للسلع، بعكس المعيار السلبي الذي يركز على الاعتبارات التي تمنع منح هذه الشهادة.

7- أن تنشر القوانين واللوائح والقرارات الإدارية المتعلقة بقواعد المنشأ.

8- عدم تطبيق ما يحل من تعديلات وتغيرات على قواعد المنشأ بأثر رجعي.

9- أن يكون أي عمل إداري يتعلق بتحديد المنشأ قابلا للمراجعة الفورية من قبل هيئات أو محاكم أو إجراءات قضائية أو تحكيمية أو إدارية تكون مستقلة عن السلطة التي أصدرت التحديد.

10- أن تعامل جميع المعلومات السرية المتعلقة بقواعد المنشأ بسرية تامة من قبل السلطات المعنية ولا تكشف عنها إلا بإذن من مقدمها، باستثناء ما يطلب كشفه في سياق الإجراءات القضائية.

2- الضوابط بعد الفترة الانتقالية

الهدف من هذه الضوابط هو تحقيق تناسق القواعد المطبقة في الدول الأعضاء نتيجة لبرنامج العمل، أي يجب العمل بمجموعة من الضوابط عند تنفيذ البرامج تتمثل في[1]:

[1]- بن داودية وهيبة، أثر قواعد المنشأ على التجارة الخارجية لدول شمال إفريقيا، مجلة شمال إفريقيا، العدد السادس، جامعة الشلف، ص101.

1- تطبيق قواعد المنشأ بطريقة متساوية بين الأعضاء.

2-يجب تعيين دولة منشأ السلعة، هل هي الدولة التي تم الحصول فيها على السلعة بأكملها، أو هي الدولة التي حصل فيها آخر تحول جوهري للسلعة إذا كان هناك عدة دول تقوم بإنتاج هذه السلعة.

وأما باقي الضوابط فهي تشبه الضوابط المذكورة في الفترة الانتقالية

ثالثا: ترتيبات إجرائية خاصة بالإخطار والمراجعة والتشاور وتسوية المنازعات

أنشأت لجنتين، لجنة قواعد المنشأ التي تهتم بالتشاور حول الأمور المتعلقة بتنفيذ أحكام الاتفاق، واللجنة الفنية لقواعد المنشأ التي تعمل تحت إشراف منظمة الجمارك العالمية وتهتم ببحث المشكلات الفنية الناجمة عن تطبيق الاتفاق. وتقوم لجنة قواعد المنشأ بمراجعة سنوية لتنفيذ الاتفاق وإخطار مجلس التجارة في السلع بذلك.

تلتزم كل دولة عضو خلال 90 يوم من سريان اتفاقية المنظمة بتزويد أمانتها بقواعد المنشأ الخاصة بها والأحكام القضائية والقرارات الإدارية ذات التطبيق العام المرتبطة بقواعد المنشأ المستخدمة في هذا التاريخ، كما يتوجب عليها نشر كل التعديلات التي تمس هذه القواعد خلال الفترة الانتقالية في أجل لا يتعدى 60 يوما من بدأ نفاذ القاعدة المعدلة أو الجديدة، مع توضيح سبب التعديل أو التغير.

ويعتمد على التشاور لحل النزاع بين عضوين، وإذا تعذر ذلك يلجأ إلى جهاز تسوية المنازعات.

رابعا: تناسق قواعد المنشأ

تقوم لجنة قواعد المنشأ واللجنة الفنية بإعداد برنامج العمل الذي يهدف إلى تنسيق قواعد المنشأ غير التفضيلية خلال 3 سنوات من تاريخ سريان اتفاقية المنظمة، بالاعتماد على المنظمة العالمية للجمارك في توفير البيانات والمعلومات والمساعدة على تقديم التوضيحات والآراء المتعلقة بالضوابط خلال الفترة بعد الانتقالية.

قواعد المنشأ هي مجموعة القوانين والنظم واللوائح الإدارية ذات التطبيق العام، التي تتبعها أي دولة عضو لتحديد منشأ السلع المستوردة لتحديد معاملتها الجمركية والإجراءات التجارية التي تطبق عليها، شريطة ألا تكون كقيد على تدفق التجارة وأن تكون واضحة ومتسقة وتقوم على الشفافية لتساعد على سهولة انسياب التجارة الدولية. وما يلاحظ على الاتفاق أنه أهمل قواعد المنشأ التفضيلية، واهتم فقط بقواعد المنشأ غير التفضيلية ووضع لها برنامج عمل لتنسيقها.

كما تمت الإشارة فإن هذا البرنامج حدد له زمن بدايته وهو سريان اتفاقية المنظمة وقد بدأ فعلا في جوان 1995 والمفروض أن ينتهي بعد 3 سنوات أي جوان 1998، إلا أنه لم ينتهي وتم تمديده لكي يستكمل في نوفمبر 1999 ولكن لم يستكمل ولا زالت اللجنة تواصل تنفيذ برنامج تنسيق قواعد المنشأ[2].

[2]- wto : annual report 1999 , p 63.

هكذا بانتهاء برنامج العمل هذا قد ينجح الاتفاق في تعزيز تحرير التجارة الدولية، بالطبع في حالة التزام كل الدول الأعضاء بأحكام الاتفاق والسعي إلى تنفيذها بما يضمن عدم عرقلة التجارة والعمل على عدم حمايتها وعدم تقييدها.

الفرع الرابع: اتفاق إجراءات الترخيص بالاستيراد

ترخيص الاستيراد هو ما تفرضه الدول من لزوم الحصول على موافقة الجهات الإدارية المختصة على استيراد سلع معينة بغرض رقابة الاستيراد للحصول على الإحصائيات المتعلقة بالتجارة الخارجية، أو بهدف تسيير نظام الحصص الكمية المطبقة في إطار اتفاقية الغات 1994[1].

لقد شمل اتفاق إجراءات الترخيص بالاستيراد ثماني مواد.

أولا: الضوابط العامة

تتمثل هذه الضوابط في:

1- يعرف الترخيص بالاستيراد بأنه الإجراءات الإدارية المستخدمة من قبل النظم التي تتطلب تقديم طلب أو مستندات إلى الهيئة الإدارية المعنية كشرط مسبق للاستيراد.

2- التأكد من أن الإجراءات الإدارية المنفذة للترخيص بالاستيراد متفقة مع أحكام اتفاقية الغات 1994، ولا تقيد التجارة الدولية ولا ينتج عنها آثار سلبية وتأخذ بعين الاعتبار أغراض التنمية الاقتصادية والاحتياجات المالية والتجارية للدول النامية الأعضاء.

3- أن تنفذ قواعد إجراءات تراخيص الاستيراد بشكل محايد وعادل ومنصف.

4- أن تنشر كل القواعد والمعلومات المرتبطة بإجراءات تراخيص الاستيراد والجهات الإدارية التي يجب الاتصال بها، وقوائم السلع الخاضعة للترخيص.

5-أن تكون استمارات الطلبات والتجديد بسيطة بقدر المستطاع، مع تحديد الوثائق الضرورية فعلا برفقة هذه الطلبات.

6- أن تكون إجراءات تقديم طلبات الترخيص والتجديد بسيطة بقدر الإمكان ومنح فترة مناسبة لتقديمها. (21 يوما على الأقل)

7- ألا ترفض الطلبات بسبب أخطاء بسيطة لا تأثير لها على محتوى الوثائق، وعدم فرض أي عقوبة بسببها بل يكفي الإنذار فقط إذا اتضح أنه وقع دون نية الغش أو الإهمال الجسيم.

8- ألا ترفض واردات مرخص بها نتيجة تغيرات طفيفة في القيمة أو الكمية أو الوزن عن تلك المحددة في الترخيص ما دامت تقع في حدود الممارسات التجارية العادية.

[1] - Business Guide, OP.Cit., P 132.

9- إتاحة النقد الأجنبي اللازم لتسوية قيمة الواردات المرخص بها لحاملي التراخيص على نفس الأساس الذي يتاح به للواردات التي لا تتطلب هذه التراخيص.

10- لا ينبغي الكشف عن معلومات سرية تعيق تنفيذ القانون أو تتعارض مع المصالح التجارية المشروعة، وكذلك أن تطبق هذه التراخيص بشكل يحافظ على المصالح الأمنية[1].

ثانيا: أنواع الترخيص بالاستيراد

هناك نوعين[2]: الترخيص التلقائي بالاستيراد والترخيص غير التلقائي بالاستيراد.

1- الترخيص التلقائي للاستيراد

هو الترخيص الذي تمنح الموافقة على الطلب الخاص به في كل الحالات، وهو يخضع للقواعد العامة المذكورة وللشفافية وألا يكون له آثار تقييدية على الواردات محل الترخيص. ويكون الترخيص التلقائي للاستيراد ضروريا إن لم تتوفر إجراءات مناسبة أخرى، ويتم الإبقاء على استخدامه طالما بقيت الظروف الداعية لاستعماله قائمة.

2- الترخيص غير التلقائي للاستيراد

هو ينطوي على نفس الضوابط العامة المذكورة في النوع التلقائي، إلاّ أنه في الترخيص غير التلقائي تستعمل الهيئة الإدارية المختصة سلطتها التقديرية في قبول طلب الترخيص بالاستيراد أو رفضه. ويستعمل هذا النوع من التراخيص في حالة قيام الحكومة بتقييد واردات من سلع معينة حسب ما تتيحه اتفاقية الغات 1994 من استخدام لقيود الحصص الكمية.

يجب ألا يكون هذا النوع من الترخيص عبئا إداريا يتجاوز ما هو ضروري لإدارة التدبير الوقائي الذي طبق من أجله، وألا يكون له آثار تقييدية وسلبية على التجارة. وفي هذه الحالة يتعين على الأعضاء نشر كل المعطيات عن الحصص المطبقة على السلع الخاضعة للقيود من حيث قيمتها أو كميتها وتاريخ بدئها ونهايتها، وعن الحصص المحددة لكل دولة موردة قيمة أو كما.

أيضا يجب عليها أن تصدر تراخيص الاستيراد خلال 30 يوما من تاريخ تلقي الطلبات إذا كان النظر في الطلبات يتم فور تسلمها، وخلال 60 يوما إذا كان ينظر فيها دفعة واحدة، أي بعد انتهاء المدة المعلن عنها لتقديم الطلبات. كذلك يشترط أن تكون مدة الترخيص معقولة، فلا تكون جد قصيرة لا تمكن صاحبها من استخدامها للاستيراد، وأن يحقق نوعا من العدالة في معاملة المستوردين والسماح للموردين الجدد من الحصول على قدر مناسب من التراخيص الموزعة، ومنح اهتمام خاص للمستوردين لسلع منشؤها الدول النامية والأقل نموا.

[1] - Business Guide, OP.Cit., P 132-133.

[2]- عادل محمد خليل، منظمة التجارة العالمية أهم الاتفاقات، مرجع سبق ذكره، ص10.

ثالثا: إدارة ومراجعة الاتفاق

أنشأت لجنة الترخيص بالاستيراد لتسهر على تنفيذ أحكامه وخلق مجال للتشاور بين الأعضاء بهذا الخصوص. وعلى الأعضاء إخطار اللجنة عن إجراءات الترخيص المتبعة والتعديلات والتغييرات خلال أجل لا يتعدى 60 يوما من تاريخ نشرها، وتزويدها بكل المعلومات حول السلع محل الترخيص التلقائي وغير التلقائي، ونقاط الاتصال والهيئة الإدارية المكلفة بتلقي الطلبات، وعنوان أو اسم الجهة التي تم فيها النشر وتاريخه، وتحديد نوع الإجراءات المستخدمة في الترخيص التلقائي وغير التلقائي والغرض من استخدام كل منها، والفترة المحتملة لإجراءات الترخيص.

إنّ اتفاق تراخيص الاستيراد قد يحقق تنظيما كبير للتجارة الدولية ما دام يستعمل لتبسيط التدابير والممارسات الإدارية للحصول على هذه التراخيص، في إطار قائم على الشفافية ويضمن التطبيق المنصف لها. فالهدف من هذا الاتفاق هو استخدام إجراءات الترخيص كوسيلة لفرض قيود غير مباشرة على الواردات بصفة عامة أو من مصادر معينة.

خلاصة الفصل الثاني

بعد التطرق إلى الاتفاقيات الأساسية الناتجة عن مفاوضات جولة الأوروغواي في هذا الفصل، يكون قد أصبح هناك نوعا من المعرفة والاطلاع عليها، ولو بشكل بسيط على الأقل من جهة الملامح العامة لها، والالتزامات الناجمة عنها. لأنه حتى يكون هناك إلمام كافي وتحليل شافي لها يتطلب تدخل متخصصين وفنيين في مختلف الميادين التي شملتها الاتفاقيات، لأنه بالفعل إذا تم الرجوع إلى نصوص هذه الاتفاقيات فإنه يظهر عليها الغموض والصعوبات في الكثير من الأحيان.

يمكن إضافة ملاحظة هامة على هذه الاتفاقيات، تتمثل في نطاق تطبيقها أو شمولها لجميع مجالات التجارة، فلم تعد تقتصر على ما كان سائدا في الغات بل تعدتها لأبعد من ذلك كما سبق الإشارة إليه. أيضا تطرقت هذه الاتفاقيات إلى القوانين والتشريعات واللوائح والقرارات الإدارية والسياسات التجارية للدول الأعضاء، حيث يجب العمل على تعديلها وتغييرها حتى تتلاءم وتتفق وتتناسق مع أحكام الاتفاقيات. ورغم النص على المعاملة التفضيلية والخاصة للدول النامية في هذه الاتفاقيات إلا أنه لا يمكن القول بأن هذا سيحقق لها آثارا إيجابية. لأن هذه المعاملة التفضيلية ترتبط بتنفيذ الاتفاق فقط، بمعنى أنها تمنح لها فترات انتقالية تكون أطول من الدول المتقدمة لأن ظروفها تعتبر صعبة وسيئة إذا قورنت بالدول المتقدمة. لكن إذا لم تستغل الدول النامية هذه الفترات بالشكل الجيد والفعال، فإنها سوف تعاني فعلا من تحرير التجارة. فسوف يأتي اليوم الذي تنقضي فيه هذه التفضيلات والامتيازات، وستصبح هذه الدول تواجه نفس الالتزامات المفروضة على الدول الصناعية وتبدأ في المواجهة الفعلية لها على مختلف هذه الاتفاقيات.

على كل الدول المنضمة إلى المنظمة الالتزام بكل هذه الاتفاقيات إلا أنه يجوز التحلل من بعض الالتزامات تجاه الدول الأخرى في حالات متعددة تتيحها الاتفاقيات، كما لها الحق في الحصول على استثناءات من تطبيق أحكام الاتفاقات متعددة الأطراف والاستفادة من الإعفاءات في التطبيق حسب وضعيتها، فهناك تمييز بين مجموعة الدول من المتقدمة والنامية والأقل نمواً.

بعد هذا تبدأ الآثار الفعلية لها على مختلف الدول وخاصة النامية، وعلى وجه الخصوص العربية منها. لهذا سيهتم الفصل الخامس من هذا البحث بمعرفة الآثار التي قد تجنيها الجزائر في حالة انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة، وتنفيذ أحكامها ومبادئها. أي ستكون هناك محاولة لمعرفة الآثار الإيجابية والسلبية على الاقتصاد الجزائري من تحرير التجارة في ظل المنظمة وما تستدعيه من تغييرات وإصلاحات.

الفصل الثالث:

تجربة الجزائر في مجال التنمية والإصلاحات الاقتصادية

تمهيد

تعدّ الجزائر من بين الدول حديثة الاستقلال التي طمحت إلى تحقيق تنمية اقتصادية من أجل الوصول إلى مستوى أعلى من النمو والرفاهية الاقتصادية. ولقد أجمع جميع المختصين على أن الجزائر اعتمدت على الأسس النظرية لاستراتيجية التصنيع التي تنبثق من نظرية الصناعات المصنعة التي ترتكز بدورها على نظرية أقطاب النمو. فقطب النمو هو عبارة عن وحدة اقتصادية رائدة أو عدة صناعات مترابطة، وهذا يعني أن المؤسسة الرائدة تعمل بواسطة الآثار التي تمارسها على توليد نشاطات أخرى تؤدي إلى إعادة هيكلة اقتصادية واجتماعية. وهذا ما يمكن اعتباره أصلح للدول النامية لأنها تحتاج أولا إلى تهيئة المناخ كالاهتمام بنوعية التعليم، وبناء الهياكل القاعدية والقضاء على الفقر وتغيير ذهنية العمال والفلاحين؛ إلا إن آثار الدفع هذه صعبة القياس والتحديد فهي عبارة عن آثار اقتصادية وتقنية واجتماعية وثقافية تولدها الاستثمارات. أما نظرية الصناعات المصنعة فتستند إلى الاعتماد على بعض الصناعات التي تتميز بارتفاع آثار الدفع الأمامية والخلفية والتي بإمكانها رفع مستوى النشاط الاقتصادي.

هذا ما سعت إليه الجزائر، حيث ركزت كثيرًا على بعض الصناعات الثقيلة خاصة منها صناعة الحديد والصلب، والصناعات المعدنية، والمحروقات كسياسة طموحة لرفع درجة التشابك الصناعي وإعطاء فرصة أكثر للمجال الزراعي، إلا أنّ عدم كفاءة التسيير في تحقيق ما خُطط له أدى إلى ظهور اختلالات اقتصادية. ومن أجل القضاء على هذه الأخيرة تبنت السلطات العامة إصلاحات اقتصادية نابعة من الداخل ومن الخارج؛ فبعد بروز الأزمة النفطية الثانية ظهر نقص في حجم الموارد المالية لتمويل الاقتصاد وتفاقم المديونية الخارجية، فأصبحت الجزائر ملزمة باتخاذ إصلاحات تعتمد على المتغيرات الخارجية، حيث لجأت إلى صندوق النقد الدولي سنة1989، فبدأت بوادر تحرير التجارة الخارجية تلوح في الأفق، إضافة إلى إصلاحات القطاع المصرفي والمالي والنظام الجبائي.

في ظل هذه المتغيرات الداخلية والخارجية والقيود المفروضة على الاقتصاد الجزائري، يتضح أن القطاع الصناعي أصبح يصارع من أجل البقاء والاستمرار خاصة بعد تبني اقتصاد السوق كخيار لا بديل له والبدء في تطبيق برنامج التعديل الهيكلي المفروض من قبل صندوق النقد الدولي وما تمخض عنه من تكاليف اقتصادية واجتماعية، والبدء في عملية خوصصة المؤسسات الاقتصادية غير الاستراتيجية.

بناء على ما سبق فإنّ الاقتصاد الجزائري وخاصة القطاع الصناعي أصبح يواجه رهانات وتحديات كبيرة ناتجة عن تحرير الاقتصاد والتجارة الخارجية وظهور المنافسة الأجنبية.

سيتناول هذا الفصل المباحث الموالية.

- **المبحث الأول: العلاقة بين سياسة التجارة الخارجية واستراتيجية التصنيع**
- **المبحث الثاني: الإصلاحات الاقتصادية الجزائرية**
- **المبحث الثالث: دعائم التحول إلى اقتصاد السوق**
- **المبحث الرابع: تقييم نتائج الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر**

المبحث الأول: العلاقة بين سياسة التجارة الخارجية واستراتيجية التصنيع

إن أهم نقطة تطرح عند الحديث عن اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي هي مسألة فعالية سياسة التجارة الخارجية، فعلى المستوى النظري فإن مختلف أدوات هذه السياسة تكون واضحة التأثير، أما على المستوى العملي فغالبا ما تفقد فعاليتها. ويرجع هذا القصور إلى الجهاز الإنتاجي وجموده، وعدم القدرة على إعادة توزيع وتخصيص عناصر الإنتاج وفقا لما يتماشى مع المتغيرات الاقتصادية وخاصة تغيرات الأسعار الدولية وظروف الأسواق العالمية. ففعالية السياسة الاقتصادية في الدول النامية غالبا ما تصطدم بالخصائص الهيكلية لاقتصادياتها مثل الاعتماد على النشاطات الاستخراجية التصديرية وعدم تنوع الإنتاج، وتركز الصادرات في سلعة واحدة سواء كانت مصنعة أم خام، وانخفاض معدل نصيب الفرد من الدخل الحقيقي وارتفاع قوة العمل في الزراعة، وانتشار الأمية بشكل كبير، وارتفاع معدلات النمو السكاني.

هنا غالبًا ما يطرح التساؤل عن الدور الذي تؤديه التجارة الخارجية في إحداث وتشجيع التنمية. فحتى وإن كان بعض الاقتصاديين يرى بأن التجارة الخارجية يمكنها أن تساهم بشكل فعال في عملية التنمية من خلال استراتيجية تنمية الصادرات أو استراتيجية إحلال الواردات، إلا أن البعض الآخر يرى العكس، حيث أن الاقتصاد العالمي الحالي يعرقل التنمية الاقتصادية لأن شروط التجارة الخارجية لا تخدم مصالح الدول النامية، رغم أن قوانين المنظمة العالمية للتجارة وُضعت لتحمي كل الدول التي تتعرض مصالحها للخطر وتنص على أن تتلاءم شروط التجارة والاستثمار والتحرير المالي مع مستويات التنمية الاقتصادية وقدرة الدول الأعضاء[1]. وحتى تنجح استراتيجية التنمية الاقتصادية في هذه الدول يجب أن تأخذ بعين الاعتبار هذا التناقض في المتغيرات الخارجية وتجعل من التجارة الخارجية عاملًا مكمّلا للمتغيرات الاقتصادية الداخلية. فمع حتمية اندماج اقتصاديات الدول النامية في الاقتصاد العالمي ينبغي على هذه الدول القيام بالإصلاحات الاقتصادية التي تولي أهمية بارزة للقطاع الخارجي وتتطلب إمكانيات فنية ومالية هائلة.

هذا المبحث يتناول المطالب التالية:

- **المطلب الأول: سياسة التجارة الخارجية في الدول النامية**
- **المطلب الثاني: استراتيجية التصنيع في الجزائر**

المطلب الأول: سياسة التجارة الخارجية في الدول النامية

إنّ أهم ما يميز الدول النامية عن الدول المتقدمة هو الفقر أو تباين مستوى الدخل بين هذين الصنفين من الدول، كما يلاحظ هذا التباين حتى بين الدول النامية فيما بينها، فمتوسط دخل الفرد السنوي

[1]- نعيم إبراهيم الظاهر، إدارة العولمة وأنواعها، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2010، ص 95.

يقدر بنحو 20000 دولار في الدول الصناعية كأمريكا واليابان، بينما غالبية سكان العالم يتمركزون في دول فقيرة.

أهم أهداف التنمية الاقتصادية في الدول النامية هي تقليص الفجوة بينها وبين تلك المتقدمة، بالاعتماد على استراتيجيات التصنيع المتمثلة في ترويج الصادرات وإحلال الواردات، وعلى أسلوب التعاون الدولي الذي يتجسد في توجيهات المؤسسات المالية الدولية. وعليه يتم التطرق إلى دور التجارة الخارجية في التنمية، واستراتيجيات التجارة الخارجية لتحقيق التنمية بترويج الصادرات مقابل إحلال الواردات، واستراتيجية تنمية الصادرات.

الفرع الأول: دور التجارة الخارجية في التنمية

رغم اختلاف الآراء فيما يخص الدور الإنمائي للتجارة الخارجية، إلّا أنّها اتفقت على الدور الذي تؤديه التجارة الخارجية في النمو الاقتصادي من خلال استغلال المتغيرات الداخلية والاستفادة من الفرص التي تتيحها المتغيرات الخارجية، من خلال ما يلي:

- التجارة الخارجية تساهم في الاستغلال الأمثل لعناصر الإنتاج، مما يؤدي إلى التوسع في الإنتاج الزراعي والصناعي، ومنه التوسع في الإنتاج المحلي المتاح للاستهلاك والتصدير (مثل ما حدث في دول جنوب شرق آسيا)
- تحقق التجارة الخارجية مزايا الإنتاج الكبير مما ينجر عنه إمكانية توسيع حجم السوق.
- تلعب التجارة الخارجية دورًا هامًا في تحفيز انتقال رأس المال الأجنبي إلى الدول النامية.
- الإنتاج بكفاءة عالية يشجع الطلب المحلي، ويجعل من التجارة الدولية حافزًا لزيادة هذه الكفاءة للتمكن من مواجهة المنافسة الأجنبية.

إضافة إلى ما ذكر أعلاه، فإنّه حتى تكون التجارة الخارجية محركًا قويًا ودافعًا محفزًا للتنمية، فإنّ ذلك يتطلب ما يلي :

* استيعاب الدول النامية للتكنولوجيا المتطورة في الدول المتقدمة بمعدل أسرع.
* زيادة المنافع الاقتصادية بالاعتماد على البحث والتطوير.
* تحقيق اقتصاديات الحجم في الإنتاج.
* تقليص تشوهات الأسعار مما يؤدي إلى زيادة الكفاءة في استخدام الموارد الاقتصادية.
* تحقيق تخصص وكفاءة أعلى في إنتاج المدخلات الوسيطة.
* تقديم منتجات ومدخلات جديدة.

يمكن القول إنّ التجارة الخارجية تؤدي دورًا أساسيًا في التنمية الاقتصادية، وتعدّ مصدرًا هامًا لتمويل الواردات من السلع والخدمات وتكوين رأس المال[1].

[1]- عمار زيتوني، عيسى مرازقة، كمال عايشي، نموذج التجارة الخارجية الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 28/27، نوفمبر 2012، ص 69.

الفرع الثاني: استراتيجية التجارة الخارجية لتحقيق التنمية بترويج الصادرات مقابل إحلال الواردات

الاستراتيجية يقصد بها المنهجية أو الأسلوب أو النمط الذي تتبناه السلطات في تحريك عملية التنمية الاقتصادية عن طريق رسم الخطوط العريضة للسياسة الإنمائية لنقل الاقتصاد من حالة الركود إلى حالة النمو.

إنّ تكامل المتغيرات الداخلية والمتغيرات الخارجية يجعل التجارة الخارجية تؤدي دورًا فعالًا في التنمية الاقتصادية في الدول النامية، إلّا أنّه يوجد من يؤيد النظرة الخارجية أي تنمية الصادرات، وآخرون يؤيدون النظرة الداخلية أي إحلال الواردات. فالفكرة الأخيرة كانت هي السائدة خلال الخمسينيات والستينيات من القرن الماضي، ثم طغت عليها الفكرة الأولى فيما بعد خاصة في الدول الصناعية، ورغم هذا فإنّ استراتيجية إحلال الواردات لا زالت تلقى تأييدا كبيرا لها في الكثير من الدول النامية. فمؤيدو استراتيجية إحلال الواردات يؤكدون على ما يلي:

- إحلال الإنتاج المحلي محل السلع الاستهلاكية المستوردة كأول خطوة.
- القيام بعملية الإحلال من خلال الإنتاج المحلي على نطاق واسع لسلع مصنعة ذات تعقيد أكبر كثاني خطوة.

مع الأخذ بعين الاعتبار حماية الإنتاج عن طريق التعريفات الجمركية مع إمكانية التصدير فيما بعد والاستفادة من اقتصاديات الحجم، وتكاليف اليد العاملة الرخيصة، مما يؤدي إلى تخفيض الأسعار المحلية وجعلها أكثر تنافسية.

أما أنصار استراتيجية تشجيع الصادرات من السلع المصنعة والمواد الأولية فيركزون على ضرورة الدفاع عن أهمية الأسواق الدولية والقضاء على تشوهات الأسعار والانعكاسات السلبية لتكلفة الحماية.

أما عن التجارب العملية، فإن جل الدول النامية اعتمدت على الاستراتيجيين بدرجات متفاوتة، فمثلا بعض دول أمريكا اللاتينية كالبيرو والأرجنتين ركزت كثيرا على استراتيجية التصنيع الداخلية في الخمسينيات والستينيات من القرن الماضي، كذلك بعض الدول الإفريقية كالجزائر ونيجيريا وفي آسيا كالهند وباكستان، إلا أنه مع أواخر السبعينيات بدأت استراتيجية تشجيع الصادرات تطبق بشكل متزايد من قبل العديد من الدول، وأهم نموذج لهذا تجربة شرق آسيا التي تعتمد كثيرا على ترويج الصادرات، والتي ركزت في البداية على استراتيجية إحلال الواردات.

الفرع الثالث: استراتيجية تنمية الصادرات

يتم اعتماد هذه الاستراتيجية من قبل الدول من أجل الخروج بالاقتصاد الوطني إلى اقتصاد السوق العالمية للاستفادة من مزايا التخصص الدولي ومحاولة جلب رؤوس الأموال الأجنبية لتمويل المشاريع التنموية، لذا يشكل عرض صادرات المنتجات الأولية والمنتجات الزراعية أو السلع الصناعية عنصرًا أساسيًا من المكونات اللازمة في أي سياسة تنموية.

أولا: التوسع في صادرات المنتجات الأولية

تعتمد العديد من الدول النامية ذات الدخل المحدود في إيراداتها من المصادر الأجنبية على صادرات السلع الأولية التي تتصف بمعدلات نمو بطيئة كنسبة من إجمالي التجارة العالمية، كما أن حصة الدول النامية من هذه الصادرات تبقى في انخفاض مستمر. فمعظم صادرات الدول النامية تتمثل في المنتجات الزراعية الغذائية وغير الغذائية إضافة إلى المواد الخام، وحتى يتم معرفة أثر هذه الصادرات وفعاليتها في تعظيم الإيرادات من العملة الصعبة يجب دراسة خصوصية عرض وطلب صادرات المنتجات الأولية.

1-الطلب: هناك عدة عوامل تعيق زيادة الطلب على المنتجات الأولية للدول النامية، وعلى وجه الخصوص الصادرات الزراعية باتجاه الدول الصناعية، لكن أهمها يتمثل في:

- انخفاض مرونة الطلب الدخلية على المنتجات الزراعية الغذائية والمواد الخام مقارنة بالطاقة وبعض المعادن، وهذا ما يؤثر على عدم استقرار حصيلة الصادرات، كذلك فإن أية زيادة في الدخل في الدول الصناعية لن تؤدي إلى التوسع في إنتاج هذه المنتجات في الدول النامية.
- الانخفاض النسبي في مرونة الطلب السعرية على أغلبية المواد الأولية، حيث أنه عند انخفاض أسعار السلع الزراعية فإن مثل هذه المرونة المتدنية تعني أن إجمالي إيرادات الصادرات سينخفض، وهذا ما لوحظ عند انخفاض أسعار المواد الأولية غير البترولية تقريبا بنسبة 40% خلال الفترة الممتدة بين 1957 -1998، كما أن موجة الانخفاض سادت كذلك خلال الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي بسبب انخفاض أسعار المواد الأولية الزراعية والغذائية بنسبة 35% مما كبد الدول النامية خسائر كبيرة.
- تنمية الإحلال الخاص بالبدائل الصناعية محل المواد الخام الطبيعية، حيث أن نصيب البدائل الصناعية من إيرادات الصادرات في الأسواق العالمية قد ارتفع بمعدلات ثابتة بينما نصيب المنتجات الطبيعية أخذ في الانخفاض.
- زيادة الحماية الزراعية في الدول المتقدمة والتي كانت على شكل تعريفات جمركية، ونظام الحصص، وعوائق غير تعريفية مثل قوانين الصحة الوقائية بالنسبة إلى استراد الأغذية، مما يؤثر سلبًا على صادرات الدول النامية.

2-العرض: هناك عدة عوامل تعيق نمو صادرات الدول النامية من المنتجات الأولية منها:

- الخلل الهيكلي لنظام الإنتاج في هذه الدول من حيث محدودية الموارد، وسوء المناخ، والتربة السيئة، ووسائل المواصلات، وأساليب تملّك الأراضي، كلها تؤدي إلى تدني درجة نمو الصادرات.
- السياسات التجارية للدول المتقدمة وسياسات المساعدات الأجنبية تؤدي إلى خفض أسعار المنتجات الزراعية في الدول النامية، مثل سياسة بيع اللحوم المدعمة الخاصة بالاتحاد الأوروبي لدول غرب إفريقيا في شكل مساعدات أجنبية التي حطمت أسعار المواشي في تلك الدول مما أثر سلبا على الإنتاج.

حتى ينجح القطاع الزراعي في الدول النامية لزيادة صادرات المنتجات الزراعية الغذائية يجب أن يقوم بتغيير الخصائص الهيكلية السلبية لأسلوب الإنتاج في هذه الدول في البداية، ثم يعمل على تحقيق مستوى من الاكتفاء الذاتي والقضاء على مشكلة نقص الغذاء.

كذلك فإن إجراء إصلاحات جذرية في هذا القطاع يمكن الدول النامية من الاستفادة من ظروف الأسواق العالمية للمنتجات الزراعية.

ثانيا: التوسع في صادرات السلع تامة الصنع

إن استراتيجية توسيع الصادرات من السلع المصنعة أصبحت تجلب العديد من الدول إليها خاصة بعد النجاح الذي حققته دول جنوب شرق آسيا وبعض دول أمريكا اللاتينية كالمكسيك والبرازيل، فمثلا صادرات تايوان نمت بمعدل 20% سنويا وبنسبة أعلى في كوريا، حيث ساهمت بحوالي 80% من إيرادات الدولتين بالعملة الصعبة خلال التسعينات من القرن الماضي.

صادرات الدول النامية من السلع تامة الصنع ارتفع من 6% من إجمالي الصادرات سنة1950 إلى حوالي45% سنة 1990، إلّا أّنه رغم هذا النمو فإن نصيبها في التجارة العالمية من الصادرات الصناعية بقي ثابتا نسبيا، وهذا لا يعني أنه لم يحقق أي ارتفاع، بل كان محتشمًا، حيث انتقل من 7% سنة 1965 إلى18% في التسعينيات.

ما يلاحظ هو أنّ مرونة الطلب الدخلية والسعرية الدولية للسلع تامة الصنع أعلى من تلك الخاصة بالمنتجات الأولية، إلّا أّنها تبقى تعاني من مشكل نمو الصادرات منها، ويرجع السبب هنا إلى الحماية الشديدة المنتشرة في الدول المتقدمة التي تواجه صادرات الدول النامية من المنتجات تامة الصنع، إضافة إلى سيطرة الاحتكارات الدولية التي تحد من درجة نفاذ هذه السلع إلى الأسواق الدولية.

سياسة الحماية المنتهجة من قبل الدول المتقدمة اتجاه المنتجات الصناعية للدول النامية تنعكس سلبًا على نتائج التنمية الاقتصادية التي تعتمد على تنمية الصادرات وتحد من الاستفادة من الانفتاح على الأسواق الدولية. كذلك القيود التجارية التي تفرضها الدول المتقدمة تكلف الدول النامية 40 مليار دولار وتؤدي إلى خفض الناتج القومي لها بأكثر من 3% وفي حالة إلغاء كافة الحواجز الجمركية فإن صادرات الدول النامية من السلع الصناعية قد تحقق مكاسب بين 30 و40 مليار دولار.

أمام عدم التأكد من الاتجاهات المستقبلية لصادرات مختلف المنتجات الزراعية أو الصناعية لا ينبغي تقليص الإنتاج وإنّما يستدعي مفاوضات مستقبلية للتجارة متعددة الأطراف سواء في إطار التكامل الإقليمي أم في إطار المنظمة العالمية للتجارة.

الفرع الرابع: استراتيجية إحلال الواردات ونتائجها

غداة الحرب العالمية الثانية، شهدت الدول النامية انخفاضًا شديدًا في صادراتها من المواد الأولية مما أثر سلبًا على موازين مدفوعاتها، فارتأت هذه الدول أن تتبنى استراتيجية إحلال الواردات الخاصة بتنمية المنتجات الصناعية بدلا من استيرادها، والتركيز على تصنيع المواد الأولية.

إن سياسة إحلال الواردات تتطلب جهدا كبيرا يعتمد على المصادر المحلية للإنتاج، وحتى تكون هذه السياسة مثلى ينبغي القيام بحماية تعريفية أو بتطبيق نظام الحصص على الاستيراد، ثم القيام بإقامة المشاريع الصناعية لإنتاج مختلف السلع مثلا الصناعات الغذائية والأجهزة الكهرومنزلية، وغالبا ما تؤسس هذه الصناعات من خلال التعاون مع الشركات الأجنبية التي توفر قطع الغيار الأساسية والمساعدة الفنية غير المتاحة في الداخل تحت فرض حماية جمركية كبيرة، بالطبع مع منح إعفاءات وحوافز لهذه الشركات الأجنبية.

بالرغم من التكاليف الكبيرة لإنتاج الصناعات الناشئة مقارنة مع تلك المستوردة، إلا أنه يمكن أن تتحول إلى ميزة نسبية إذا ما أصبحت هذه الصناعة قوية، خاصة إذا كانت تعتمد على اقتصاديات الحجم، والتي تتركز في مجالات المواد الغذائية والمشروبات والنسيج والملابس في البداية نظرًا لسهولة الحصول على مثل هذه التكنولوجيا وإمكانية دفع تكاليفها، مما يؤدي في النهاية إلى تحسين وضعية ميزان المدفوعات بسبب انخفاض الواردات.

بعد أن تنمو الصناعات الناشئة قد تصبح قادرة على تخفيض تكاليف الإنتاج المتوسطة وبالتالي التخلي عن الحماية، ففي هذه المرحلة تصبح هذه الصناعة قادرة على القضاء على ندرة السلع في الأسواق المحلية، وعلى المساهمة في زيادة الصادرات وبالتالي تحقيق موارد مالية بالعملة الصعبة نتيجة لقدرتها على المنافسة الأجنبية.

هذا ما حصل في تجارب جنوب شرق آسيا، مثل تايلاندا، فإنّه نتيجة للحماية التي فرضت في البداية، فإن المنتجين تمكنوا بعد ذلك من الإنتاج دون حماية، ليس فقط من أجل تلبية حاجات السوق المحلية، وإنما للقيام بالتصدير بتكاليف أقل.

هذا يعني أن سياسة إحلال الواردات ما هي إلا صورة أو خطوة أولى لتشجيع الصادرات بعد أن تقوى الصناعات المحمية على المنافسة الأجنبية. إلّا أّن هذا لا ينفي بأن هناك العديد من حكومات الدول النامية التي تفضل سياسة إحلال الواردات من أجل الاعتماد على الذات وبناء قاعدة صناعية متنوعة وتسهيل تحصيل الإيرادات الجمركية.

بالرغم مما ذكر أعلاه، إلا أن تطبيق مثل هذه الاستراتيجية لم يكن ناجحًا إلى حد كبير، ويرجع ذلك إلى ما يلي:

- غالبا ما تؤدي الحماية إلى بقاء صناعات إحلال الواردات تعمل بكفاءة متدنية وبتكاليف إنتاج مرتفعة.
- الاعتماد على استيراد التكنولوجيا ومستلزمات الإنتاج ورأس المال زادت من حدة التبعية للخارج، وبالتالي تكون الشركات الأجنبية المشاركة للقطاع العام أو الخاص هي المستفيد من تطبيق مثل هذه الاستراتيجية نتيجة للحوافز المقدمة لها كالإعفاءات الضريبية، وسهولة تحويل الأرباح والفوائد إلى الخارج.
- قيام حكومات الدول النامية بدعم الواردات من مستلزمات الإنتاج الوسيطة والسلع الرأسمالية.
- الانعكاس السلبي لسياسة إحلال الواردات على الصادرات التقليدية أي المواد الأولية والزراعية التي تمتلك فيها الدول النامية ميزة نسبية.

بتشجيع التصنيع المحلي القائم على استيراد مستلزمات الإنتاج الوسيطة والرأسمالية الرخيصة فإن سعر الصرف غالبا ما يكون بشكل غير صحيح، مما يؤثر على أسعار الصادرات بالارتفاع وعلى أسعار الواردات بالانخفاض، فيؤدي إلى انخفاض الصادرات التقليدية وتشجيع استيراد السلع كثيفة رأس المال، وبالتالي يصبح المزارعون المحليون غير قادرين على المنافسة في الأسواق الدولية، مما ينعكس في النهاية على قضية توزيع الدخل لصالح القائمين على القطاع الصناعي على حساب المزارعين.

إنّ اعتماد استراتيجية إحلال الواردات كانت مكلفة بالنسبة إلى الدول النامية من جهتين، فهي كثيفة استخدام الرأس المال من جهة، ومن جهة أخرى نشأ عنها قطاع صناعي غير كفء وغير قادر على استغلال الطاقات الإنتاجية للمشاريع، وبالتالي انخفاض مستوى دوره في القضاء على البطالة وامتصاص اليد العاملة، وانخفاض مساهمته في توفير العملة الصعبة. فالتدخل المفرط من قبل الحكومات يؤدي إلى حدوث اختلال هيكلي في الاقتصاد وانخفاض معتبر في الإنتاجية مما قد يعرض الاقتصاد إلى أزمة خانقة[1].

هذا لا يعني ألّا تقوم الدول النامية بقاعدة صناعية، بل العكس يجب أن تُنشأ هيكلًا صناعيًا قادرًا على تحقيق الكفاءة الإنتاجية لكل الصناعات، وتنمية الصناعات المحلية لمستلزمات الإنتاج الوسيطة والرأسمالية على حساب السلع الاستهلاكية المستوردة، ومن ثمة تصبح الصناعات المحلية قادرة على المنافسة الدولية والتصدير.

على واقع سيطرة الشركات الدولية على العلاقات الاقتصادية الدولية، فإنّ مسألة تفضيل استراتيجية تنمية الصادرات أو إحلال الواردات لم تعد ذات أهمية، لأن المنهج الصحيح للتنمية الصناعية هو التوفيق بين الاستراتيجيتين بطريقة متأنية ومتدرجة وعبر مراحل.

رغم كل ما بذل في مجال التنمية الاقتصادية في الدول النامية فإنّ المختصين يؤكدون على أنّ النتائج كانت متواضعة ولم تكن في مستوى التكاليف الاقتصادية والاجتماعية التي تحملتها، وعليه أصبحت حكومات هذه الدول مقتنعة بضرورة الإصلاحات الاقتصادية التي تقتضيها وتفرضها المتغيرات الاقتصادية الخارجية وخاصة تلك المتعلقة بالمؤسسات المالية والتجارية الدولية.

المطلب الثاني: استراتيجية التصنيع في الجزائر

إن ضرورة معرفة وضعية الاقتصاد الجزائري جد مهمة في تحديد مسار الانفتاح والاندماج في الاقتصاد العالمي، وعليه سوف نقوم بتوضيح الاستراتيجية التي تبنتها الجزائر في تحقيق التنمية الاقتصادية.

[1]- بلقاسم العباس، السياسات الصناعية في ظل العولمة، مجلة جسر التنمية، العدد 111، المعهد العربي للتخطيط، مارس 2012، ص 10.

الفرع الأول: توجيه النفقات الاستثمارية

لقد تبنت الجزائر استراتيجية الصناعات المصنعة التي تقوم على ما يلي[1]:

- توافر التمويل لأنها صناعات كثيفة رأس المال.
- الاعتماد على التخطيط بدل آلية السوق لتخطيط الاستثمارات.
- وجود قطاع عام قوي قادر على تحقيق أهداف استراتيجية التنمية.
- إصلاح وتنظيم القطاع الزراعي للتمكن من استخدام التقنيات الجديدة.
- التطور في التنظيم والتطور في التقنيات[2].

على ضوء هذه العناصر يتبين أن الهدف من استراتيجية التصنيع في الجزائر يتمثل في[3]:

* توفير العمل للجميع والقضاء على البطالة التي ارتفعت بمعدلات كبيرة[4].
* توفير الحاجيات الاستهلاكية لأفراد المجتمع[5].
* جعل السوق الوطنية المنفذ الأساسي للإنتاج الوطني.
* التكامل بين القطاع الصناعي والقطاع الزراعي.
* تغيير الهيكل الاقتصادي والاجتماعي للريف الجزائري.

إنّ القطاع الصناعي أدى دورًا أساسيًا بغية تحقيق أهداف طويلة المدى (نفسها التي وضعت في نموذج دبرنيس) تتمثل في[6]:

- القضاء على البطالة.
- إحلال المنتجات الوطنية محل المنتجات المستوردة.
- تصدير الفائض من هذه المنتجات بعد تغطية السوق الوطنية.

أما القطاع الزراعي فقد احتل مكانة هامة في استراتيجية التنمية الجزائرية وعمل على تحقيق أهداف مخططة تتمثل في[7]:

* توفير الغذاء لكل أفراد المجتمع الذين يتزايدون بشكل كبير.
* إيجاد مناصب عمل والحد من النزوح الريفي.
* المساهمة في تغيير وجه الريف الجزائري.

إلا أن الجانب النظري كان يختلف عن الجانب التطبيقي، حيث أنه في الواقع وخلال المرحلة 1967–1979 لوحظ سيطرة القطاع الصناعي على القطاع الفلاحي من خلال الاهتمام بالصناعات الثقيلة، ومحاولة استكمال مشروعات الحديد والصلب ومركبات معالجة المحروقات والصناعات الميكانيكية.

---

[1] -A. Benchenhou, L'expérience Algérienne de planification et de développement 1962-1982, OPU, Alger 1982, P27-28.

[2] -G.D. Debernis, Industrie industrialisante et les options Algériennes, Revue tiers monde N°47, 1971, P.554.

[3] -M.Ecrement, Indépendance politique et libération économique, OPU, Alger, 1986, P112.

[4]- راجع: محمد بلقاسم بهلول، الاستثمار وإشكالية التوازن الجهوي، الجزائر، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990، ص 254.

[5]- راجع: Brahimi Abdelhamid, l'économie algérienne, OPU, Alger, 1991, p41 .

[6] -M.E.Benissad, Economie de développent de l'Algérie, OPU, Alger, 1982, P49-50.

[7] -M. Ourabah, les transformations économiques de l'Algérie, ENAL, 1972, P137 .

أي أن ما يميز هذه الفترة هو ارتفاع معدل الاستثمار حيث وصل إلى 41 % سنويا، وهو يعتبر معدلًا مرتفعًا نسبيا إذا ما قورن بمعدلات الاستثمار في بعض التجارب التنموية أو في بعض الدول الصناعية في بداية مراحلها التنموية[1].

من خلال توزيع الاستثمارات خلال مخططات التنمية تظهر الأهمية التي أُوليت للصناعات المصنعة أو للصناعات الثقيلة[2] التي كانت تمثل 80 % من الحصة الاستثمارية الموجهة للقطاع الصناعي، وتتمثل هذه الصناعات الثقيلة في: المناجم والمحاجر، وصناعة الحديد والصلب، والصناعات الميكانيكية والكهربائية، وصناعة مواد البناء. وهذا الجدول يوضح الوزن النسبي للصناعات الثقيلة داخل القطاع الصناعي.

جدول رقم 9: نصيب الصناعات الثقيلة من الاستثمارات الموجهة للقطاع الصناعي خلال1967-1979

المخطـط / النسـب	1967-1969	1970-1973	1974-1977	1978	1979
نصيب القطاع الصناعي من إجمالي الاستثمارات	%51.6	%44.7	%43.4	%61.8	%62.2
نصيب الصناعة الثقيلة من إجمالي الاستثمارات الصناعية	%79	%81	%80	% 87.6	%87
نصيب الصناعة الخفيفة من إجمالي الاستثمارات الصناعية	%21	%91	%19	%12،4	%13
نصيب قطاع المحروقات من إجمالي استثمارات الصناعية الثقيلة	%40	%37	% 49	49.6%	%51.3

المصدر:

H.Themmar, Stratégie de développement indépendant, OPU, Alger, 1983, P160

يتبين من الجدول أن الصناعات المصنعة أو الصناعة الثقيلة أو الأساسية تستحوذ على حصة الأسد ضمن الاستثمارات الصناعية حيث فاقت في المتوسط نسبة 80 % ومن بين هذه الحصة يستحوذ قطاع المحروقات على نسبة 45%.

لقد انتقل المتوسط السنوي للاستثمار خلال الفترة 1967-1979 من 0.8 إلى 16 مليار دينار جزائري بالنسبة إلى المحروقات، ومن 0.8 إلى 17.8 مليار دينار جزائري في الصناعات الأخرى، مما يعني أن معدل النمو السنوي كان 19% بالنسبة لقطاع المحروقات و21 % بالنسبة للصناعات الأخرى خلال هذه الفترة[3].

أي نسبة كبيرة من المبالغ وجهت لقطاع المحروقات لإنشاء مركبات معالجة البترول والغاز الطبيعي من أجل التصدير، وباقي المبالغ للصناعات الثقيلة الأخرى، حيث وزعت بشكل غير متكافئ، فاحتلت صناعة الحديد والصلب المرتبة الثانية بعد المحروقات، أما الصناعات الخفيفة فقد وجه لها نسبة 17 % كمتوسط من إجمالي الاستثمارات الصناعية.

[1] -N.Eftikhri, La rente et la dépendance en Algérie, Peuples méditerranéens, N°26, 1984, P34.
[2] -H.Themmar, Structure et modèle de développement de l'Algérie, Publisud, Paris, 1983, P213.
[3]-M. Olivier, L'industrie dans la stratégie de développement de l'Algérie, Annuaire de l'Afrique du Nord, 1981, P46.

الاستثمارات الصناعية قدرت خلال الفترة (1967-1977) بنحو 52794 مليار دج لترتفع إلى 174.2مليار دج مع نهاية المخطط الخماسي الثاني[1].

منذ البداية تم اعتماد الصناعة المصنعة كأساس لتلبية احتياجات السوق الداخلي، وخلق مناصب الشغل وتوفير منتجات بأقل تكلفة ممكنة دون اللجوء إلى الاستيراد، وتقليص الاعتماد على الاستثمار الأجنبي عن طريق التخطيط المركزي وتكثيف نشاط المؤسسات العمومية من أجل توفير المتطلبات الأساسية لصناعات إحلال الواردات أي تبني استراتيجية التوجه الداخلي.

أما القطاع الزراعي فاستحوذ على نسبة 8.3% كمتوسط من إجمالي الاستثمارات، كذلك لم يتم الاهتمام بقطاع الري والإسكان والصحة حيث لم تنل إلا نصيبا ضعيفا من المبالغ الاستثمارية مما زاد من حدة المشاكل المتعلقة بها. فبالرغم من محاولة الدولة في إقامة مزارع ضخمة عن طريق تأميم الأراضي والقيام ببعض الإصلاحات إلا أنها لم تكن كافية.

كما يمكن توضيح حجم الانفاق على الاستثمارات بين مختلف القطاعات في الفترة 1970-1977 من خلال الجدول أدناه.

جدول رقم 10: حجم الانفاق الاستثماري لمختلف القطاعات خلال الفترة(1970–1977)

(الوحدة: مليار دولار.أ)

القطاعات	صناعة وإنتاج وسائل الانتاج	المحروقات	الفلاحة والري	التكوين	البنى التحتية	صناعة سلع الاستهلاك	الصحة	السكن	أخرى	المجموع
حجم الانفاق خلال المخطط الرباعي الأول	5.5	4.6	4.1	3.3	3.1	2.3	1.5	1.3	0.9	26.6
حجم الانفاق خلال المخطط الرباعي الثاني	18.5	19.5	16.6	10	15.5	9.6	5.7	8.3	5.4	109.1

المصدر:

Temmar Hamid, Stratégie du développement indépendant, le cas de l'Algérie : un bilan, OPU, Alger, 1983, p29.

يتضح من الجدول أنه خلال المخطط الرباعي الأول أعطيت الأهمية لصناعة وإنتاج وسائل الإنتاج حيث استحوذت على أكبر مبلغ وهو 5.5 مليار دولار، ثم يليها قطاع المحروقات بـ 4.6 مليار دولار وبعدها يأتي قطاع الفلاحة والري بـ4.1 مليار دولار ثم قطاع التكوين بـ3.3 مليار دولار، وهذا ما يعكس السياسة المنتهجة في تلك الفترة وهي الاعتماد على الصناعة من خلال الاهتمام بتوفير اليد العاملة المؤهلة والاطارات لتسيير المشاريع إضافة إلى محاولة خلق السلع الزراعية محليا، أما القطاعات الأخرى كالصحة والسكن فكان نصيبها متدنيًا. وفي المخطط الرباعي الثاني يلاحظ زيادة الانفاق في كل القطاعات بسبب زيادة عائدات الصادرات الجزائرية الناجم عن ارتفاع سعر البترول، إلاّ أن قطاع المحروقات هو الذي نال حصة الأسد بسبب زيادة نفقاته الاستثمارية[2] ثم تأتي القطاعات الأخرى.

[1]– جمال الدين لعويسات، التنمية الصناعية في الجزائر، ترجمة الصديق سعدي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1986، ص29.

[2]- محمد بلقاسم بهلول، سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1990، ص257.

الفرع الثاني: مساوئ استراتيجية الصناعات المصنعة

لوحظ الإفراط في إنجاز بعض المشروعات والمركبات الصناعية الضخمة واتخاذ بعض القرارات دون مراعاة الظروف الاقتصادية والإمكانات المالية والبشرية حيث أن نسبة التمويل الأجنبي للاستثمارات العمومية خلال المخطط الرباعي الثاني وصلت إلى 29 % من حجم التمويل[1].

كذلك اعتماد مثل هذه الاستراتيجية أي تفضيل قطاعات على أخرى ذات أهمية، أدى إلى عدة مشاكل واختلالات حاولت المخططات الخماسية الأخيرة (1984/1980) و(1989/1985) استدراكها، ومن بين هذه التناقضات ما يلي:

- إقامة المشروعات الضخمة كمركبات الحديد والصلب وتسييل الغاز الطبيعي ساهم في ظاهرة التبعية الخارجية.
- لم تؤد الصناعات المصنعة في الأجل القصير إلى رفع مستوى المعيشة فزادت معدلات التضخم وانخفضت القدرة الشرائية، ولم يتم القضاء على البطالة.
- التبعية الغذائية نتيجة عدم الاهتمام الكافي بالقطاع الفلاحي.
- الطاقة الإنتاجية للمركبات ضخمة تفوق احتياجات السوق الداخلية، إضافة إلى أن هذه المنتجات ليست بمستوى المنافسة الأجنبية (سوق هذه المنتجات ضيق لأنه لا يوجه إلى التصدير).
- التركيز على تصدير المحروقات جعل الاقتصاد الجزائري حساسًا لتأثيرات السوق العالمية.
- ارتفاع تكاليف المساعدة الفنية الأجنبية بدون جدوى نظرًا للاهتمام بالوظائف الإدارية وإهمال الوظائف التقنية والتكنولوجية.

أمام هذه الاختلالات حاول المخطط الخماسي الأول والثاني إعطاء أهمية أكبر للقطاعات التي أهملت من أجل حل مشاكلها مثل ما شهده القطاع الصناعي في الفترة السابقة من ضعف في استغلال الطاقات الإنتاجية، وارتفاع تكاليف استيراد مستلزمات الإنتاج والتأخر في إنجاز المشاريع مما ضاعف تكلفتها خاصة في قطاع السكن، وما وقع في القطاع الفلاحي كسوء الاستغلال وضعف الإنتاج وما نتج عنه من تبعية غذائية.

كذلك لم تنجح الاستراتيجية المتبعة في امتصاص معدلات البطالة والتي وصلت إلى 22% وانتشار البطالة المقنعة في المؤسسات الجزائرية.

كما تميزت بارتفاع حجم المديونية الخارجية من 44 مليون دولار سنة 1970 إلى 2.790 مليار دولار سنة 1979، ثم إلى 3.854 مليار دولار سنة 1980، لتشكل خدمة الدين بالنسبة للصادرات حوالي 26 % للسنة نفسها بينما كانت 3.28% سنة 1970.

إنّ تراجع أسعار البترول سنة 1986 بحوالي 50% وأسعار الغاز الطبيعي بحوالي 20% وانخفاض القدرة الشرائية للدولار كعملة أساسية تقوم عليها عائدات الجزائر من العملة الصعبة والمتمثلة

[1]- بلوناس عبد الله، انتقال الاقتصاد الجزائري من الخطة إلى السوق، أطروحة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 2005، ص36.

في عوائد صادرات النفط بحوالي 95%[1] أدى إلى انخفاض هذه الإيرادات من 14 مليار دولار سنة 1985 إلى 9.1 مليار دولار سنة 1986 أي بنسبة 40%. وكانت نسبة الانخفاض في سنة 1987 هي 31%، وفي سنة 1988 هي 42 % مقارنة بسنة 1985. وهذا الجدول يبين إيرادات صادرات الجزائر من السلع والخدمات.

جدول رقم 11: تطور إيرادات الصادرات في السلع والخدمات (1980-1991)

السنة	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
النسبة %	14.9	14	9.1	10.1	8.5	10.4	12.7	11.7

المصدر:

H. Benissad, Algérie, restructuration et réformes économiques, 1979-1993, OPU, Alger 1994, P217.

من الجدول يتضح أنّ الإيرادات شهدت انخفاضًا ملحوظًا سنة 1986حتى 1988 نتيجة للأزمة النفطية مما يدل على نقص العوائد البترولية من جهة وحتى عوائد الجهات الأخرى، لأنه بعد 1986 توقفت الجزائر عن تمويل التنمية نتيجة لزيادة عبء المديونية الخارجية المترتبة عن تبني الاستراتيجية التنموية (الصناعات المصنعة)، حيث نمت الديون الخارجية بسرعة فكانت 20 مليار دولار سنة 1986 وارتفعت إلى 24.6 مليار دولار في 1987، بينما كانت 14 مليار سنة 1984، وارتفاع هذه المديونية زاد من نسبة خدمة الدين كما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم 12: تطور نسبة خدمة الدين (خدمة الدين/ صادرات السلع والخدمات)

السنة	1980	1983	1985	1986	1987	1988	1990	1993
النسبة %	%27	%33.8	%35.8	%56.7	%53.8	%76.8	%59.4	% 82

المصدر:

H. Benissad, Algérie, restructuration et réformes économiques, 1979-1993, Op.cit, P217.

من الجدول يظهر أن نسبة الدين تطورت بوتيرة متباطئة بين 27 % و35.8 % خلال السنوات 1980-1985 ثم وصلت حتى 56.5 % سنة 1986 واستمرت في تطور مذهل حيث بلغت 76.8 % سنة 1988 واستمر الارتفاع حتى بلغت نسبة 82% سنة 1993، وهذا ما يدل على الدرجة الكبيرة لانكشاف الاقتصاد الجزائري على الخارج والتي انعكست في تدني مستويات الأداء الاقتصادي حيث كانت معدلات نمو الناتج المحلي الخام ضعيفة وسالبة، إضافة إلى عجز الميزانية بحوالي 14 مليار دينار سنة 1986، وعجز بـ 12 مليار دينار سنة 1987. وهذا ما يدل على أن الاقتصاد الجزائري ريعي يتوقف على أسعار النفط الدولية، فعندما كانت الأسعار مرتفعة حققت الجزائر عوائد كانت في صالحها وسمحت لها بالحصول على القروض من الأسواق المالية الدولية، لكن ما إن انخفضت أسعار النفط سنة 1986، تأثرت عوائد النفط بشكل كبير وتزامنا مع فشل عملية التنمية المتبعة ساءت وضعية الجزائر

[1] -Brahimi Abdelhamid, op.cit, pp410-412.

المالية في الأسواق الدولية، حيث أصبحت تعاني من مديونية كبيرة ناتجة عن عملية التنمية، إضافة إلى انخفاض قدرتها الائتمانية، مما أجبرها على إيجاد أساليب أخرى لحل مشكلة عدم القدرة على سداد ديونها الخارجية. فكل هذه المؤشرات الدالة على التشوهات والاختلالات الهيكلية، أرغمت الجزائر على إعادة النظر في المسألة الاقتصادية.

المبحث الثاني: الإصلاحات الاقتصادية الجزائرية

تعتبر الإصلاحات الاقتصادية ضرورية وحتمية لمواجهة المتطلبات المستجدة على مختلف الأصعدة الاقتصادية والاجتماعية، فما يصلح لفترة معينة يصبح غير مناسب لفترة أخرى، لذا يجب التغيير وإعادة النظر في بعض الأمور من أجل مواكبة المستجدات. والجزائر من بين الدول التي خاضت مضمار الإصلاحات والتصحيحات لتحقيق التنمية الاقتصادية والقضاء على التبعية للخارج. ويمكن تقسيم هذه الإصلاحات إلى فترتين، الأولى بين 1980 إلى 1989، والثانية ابتداء من سنة 1990 من خلال المطالب التالية:

- **المطلب الأول: الإصلاحات الاقتصادية للفترة 1980-1989**
- **المطلب الثاني: الإصلاحات الاقتصادية للانتقال إلى اقتصاد السوق (الفترة ما بعد 1989)**

المطلب الأول: الإصلاحات الاقتصادية للفترة 1980-1989

خلال فترة السبعينات تميز الاقتصاد الجزائري بتشكيل قطاع عام احتكاري يتكون من عدد قليل من المؤسسات الضخمة التي تحتكر النشاطات الخاصة بها وغير القادرة على التحكم في التكنولوجيا وضعيفة الإنتاج، كذلك تميزت بارتفاع التكاليف بشكل كبير والبطالة المقنعة، أي عدد العمال في الوحدات الإنتاجية يفوق العدد اللازم مع غياب العقلية الاقتصادية لهم[1]؛ إضافة إلى المستوى المالي المتردي حيث كانت أغلب المؤسسات الاقتصادية تعاني من عجز مالي دائم ووضعية حرجة تتطلب تغيير تنظيم الجهاز الإنتاجي[2].

الفرع الأول: تصحيح توزيع الاستثمارات العمومية

لقد تبين في الفترة السابقة (السبعينيات) استحواذ بعض القطاعات على الجزء الأكبر من الاستثمار على حساب قطاعات أخرى، مما أدى إلى ظهور بعض الاختلالات، فجاء المخطط الخماسي الأول والثاني لتصحيح هذه الوضعية وإتباع اتجاه جديد في توزيع الاستثمارات العامة.

يمكن توضيح توزيع الاستثمارات بين القطاعات للمخطط الخماسي الأول من خلال الجدول التالي:

[1] -M.Mangenot, Malentendu Industriel, L'exemple de l'Algérie, Revue tiers monde, N°100, 1984, P737-738.
[2] -S.Nair, L'Algérie 1954-1982, Force sociale et Bloc au pouvoir Temps modernes, N°442,443, 1982, P23.

جدول رقم 13: توزيع الاستثمارات على القطاعات في الفترة (1984/1980) (الوحدة: مليار دولار.أ)

القطاعات	باقي الإنجاز	المبالغ الجديدة	المجموع	النسبة المئوية
الهياكل الاقتصادية	19.9	36.2	56.1	%10
الزراعة	17.8	41.6	59.4	%10.5
المجموع	196.9	364.6	561.5	%100
التربية والتكوين	30.3	35.4	65.7	%11.7
السكن	34.5	58	92.5	%16.5
التجهيزات الجماعية	2.4	10.9	13.3	%2.4
النقل	2.4	13.4	15.8	%2.8
الهياكل الاجتماعية	6.7	15.3	22	%3.9
الصناعة	79.5	132.2	211.7	%37.7
مؤسسات الإنجاز	3.4	21.6	25	%4.5

المصدر: A. Benachenhou .Op.cit. P249.

من خلال الجدول يمكن ملاحظة إعادة النظر في توزيع الاستثمارات بين القطاعات، حتى وإن بقيت الصناعة تحتل أكبر نسبة، إلا أنها لم تعد تستحوذ على كل الاستثمارات تقريبا كما كانت في الفترة السابقة حوالي 80%.

يمكن توضيح الاستثمارات على المخططات التنموية خلال الفترة 1967–1989 حتى تتم مقارنة التغيير في إعادة التوزيع من خلال الجدول الموالي.

جدول رقم 14: نسب توزيع الاستثمارات على المخططات التنموية (1967-1989)

المخططات	الصناعة	الزراعة	هياكل أساسية وقطاعات أخرى	المجموع
69- 67	%54	%16	% 28	%100
73- 70	%57	%13	%30	%100
77-74	%61.4	%4.8	%33.8	%100
1978	%61.8	%4.5	%33.7	%100
1979	%62.2	%3.3	%34.5	%100
80-84	%38.5	%11.7	%49.8	%100
85-89	%31.6	%14.4	%54	%100

المصدر:

Ministère de la planification et de l'aménagement du territoire, Rapport général du plan 1985-1989, Alger, 1985. P135.

من خلال الجدول يتبين تراجع نصيب القطاع الصناعي خلال المخططين الأخيرين حيث وصلت حتى 31.6% في الفترة 85-89 بعد أن كانت تقارب 57% في (67-73) وبلغت 61% خلال (74-79). أما بالنسبة إلى القطاع الزراعي فيلاحظ تراجع حصته من 16% خلال (67-69) حتى بلغت 3.3% سنة 1979، بينما لوحظ ارتفاع هذه النسبة بعد الانخفاض الشديد الذي شهدته وأصبحت 11.7 خلال الفترة (80-84) حسب تقديرات وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية (10.5 حسب بن أشنهو) وارتفعت إلى 14% في الفترة (1985-1989). بينما بلغت حصة الهياكل الاقتصادية والاجتماعية نسبة 4% في الفترة 85-89، بعد أن كانت نسبتها في المتوسط 32 %خلال الفترة (67-79).

بالرغم من محاولة تصحيح المسار التنموي إلَّا أنَّ هذه الفترة كانت حرجة، وخاصة في المخطط الخماسي الثاني أين لوحظ عجز الدولة في الاستمرار في تمويل التنمية بعد 1986. فقد تميزت هذه الفترة بانخفاض استغلال الطاقة الإنتاجية الناجمة عن نقص تموين القطاع الصناعي بمستلزمات الإنتاج الوسيطة بسبب الضغط على الواردات، أي أن درجة فعالية الاستثمارات ضعيفة وتكاليف الإنجاز عالية[1].

الفرع الثاني: معالجة مشكل الديون الخارجية

إنَّ اعتماد استراتيجية الصناعة الثقيلة تطلب إقامة تكنولوجيا تحتاج إلى المساعدة الفنية الأجنبية، إضافة إلى استيراد مستلزمات الإنتاج الوسيطة التي تحتاجها هذه الصناعات. وهذا ما يدل على التبعية للخارج والتكاليف العالية التي تنجر عنها، مع مستوى أداء اقتصادي منخفض للمؤسسات.

ونظرا لحجم المديونية الخارجية المرتفع حاولت الجزائر التخفيض من حدتها خاصة عندما بدأت أسعار النفط تتحسن مع بداية 1980 أين بلغ السعر 32 دولار في الأسواق الدولية، مما جعل الإيرادات من صادرات النفط تصل إلى 13.6 مليار دولار، وسمح ذلك بتخفيف عبء المديونية بـ 3.1 مليار دولار خلال الفترة (1980-1985)[2]، إلَّا أنَّ عملية التخفيض هذه لم تستمر وهذا بسبب تدهور سعر النفط سنة 1986.

الفرع الثالث: الاهتمام بالقطاع الخاص الوطني والأجنبي

بدأ التفكير في إدماج القطاع الخاص الوطني والأجنبي في العملية الإنتاجية لمساعدة القطاع العام، فحاول المشرع وضع قانون الاستثمار الخاص (11-88) الذي وضع سقفا للاستثمار يقدر بـ 30 مليون دج مع الحصول على رخصة القيام به مما يستلزم موافقة السلطات. فرغم هذه القيود إلّا أنّ هذه الخطوة تعتبر هامة بحيث ظهرت بوادر التخلي عن سيطرة القطاع العام، ومحاولة إحداث تغيير في الخصائص الهيكلية للاقتصاد الوطني، بالطبع من خلال توفير المناخ الاستثماري الملائم من حيث التسهيلات المالية وإتاحة الموارد الإنتاجية وتوفير اليد العاملة المؤهلة.

كما سمح القانون بمحاولة الاستعانة بالقطاع الخاص الأجنبي في شكل شركات مختلفة مع وضع قيود على حدود المشاركة حيث لا تتعدى 49%، إضافة إلى هذا فإنّ الإيديولوجية الحاكمة للاقتصاد للفترة قبل 1986 وعدم تهيئة الاقتصاد لاستقبال الاستثمارات الأجنبية، وانخفاض مستوى الخدمات المرتبطة بالإنتاج يضعف من مساهمة الاستثمار الأجنبي[3].

---

[1]- محمد بلقاسم بهلول، مرجع سابق، ص220.

[2]– عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص87.

[3]- Rapport du conseil National Economique et social, Les effets économiques et sociaux du programme d'ajustements structurel, Novembre 1998, P16-17.

الفرع الرابع: إعادة الهيكلة

إنّ إعادة هيكلة المؤسسات الاقتصادية العمومية يقصد بها تغيير الواقع الاقتصادي داخل المؤسسات لتمكينها من توليد الفائض وتكوين الموارد المالية الخاصة بها، عن طريق ضبط وتحديد حجم المؤسسات من أجل تحقيق فعالية قصوى في الإدارة والتسيير بفصل وظائف كل من الإنتاج والاستثمار والتسويق، ومحاولة إسهام القطاع الخاص في بعض الوظائف.

أولا: أهداف ومبادئ إعادة الهيكلة العضوية

إن إعادة هيكلة المؤسسات الاقتصادية العمومية تهدف إلى ما يلي[1]:

- زيادة فعالية أدوات الإنتاج والنقل والتوزيع بمعنى تحسين استغلال الموارد المتاحة وتخفيض تكاليف الإنتاج.
- حرية اتخاذ القرار على مستوى الوحدات الإنتاجية والتخلي عن قرارات الجهات الوصية.
- تقليص حجم المؤسسات والوحدات الإنتاجية لإظهار الكفاءات الحقيقية للعمال وتفعيل نظام الأجور.
- الحد التدريجي من الاعتماد على المساعدة الفنية الأجنبية في مجال الاستثمار.

رغم أهمية عملية إعادة الهيكلة العضوية للمؤسسات إلا أنّها قد تشكل مخاطر نظرًا لتعقد العملية وعدم وجود قواعد عامة لإنجازها، كما قد تؤدي هذه المخاطر إلى تحقيق نتائج عكسية فبدل رفع الإنتاج يمكن أن تخفضه بسبب اختلاف الوظائف سواء الإنتاجية أم الاستثمارية[2].

أما مبادئ إعادة الهيكلة، فتتمثل في:

- حصر الوظيفة الأساسية للمؤسسة.
- فصل وظيفة الإنتاج عن التسويق ودعم العقود بين المؤسسات.
- فصل وظيفة الإنتاج عن الاستثمار.

يتضح أن المشاريع الاقتصادية أصبحت تقوم على اعتبارات اقتصادية ومالية ولم تعد كما كانت عليه في البداية تعطي الوزن الأهم للاعتبارات السياسية والاجتماعية.

قد نتج عن إعادة الهيكلة العضوية زيادة في عدد المؤسسات العمومية، حيث زادت من 6 إلى 85 مؤسسة في قطاع البناء، ومن 5 إلى 47 مؤسسة في قطاع الصناعات الثقيلة ومن 5 إلى 45 مؤسسة في قطاع الصناعات الخفيفة، ومن 2 إلى 15 مؤسسة في قطاع الطاقة والبتروكيمياوية، وغيرها من المؤسسات الأخرى[3].

---

[1] - La restructuration des entreprise، dossiers-Revue du centre National des études et Analyses pour la planification (CENE AP) N°1, mars 1985, P70.

[2]- كارين سويديرسكي، الإصلاح الاقتصادي في اقتصاد مخطط، حالة بولندا، مجلة التمويل والتنمية، جوان 1988، ص24-27.

[3] -La restructuration des entreprises, Op.cit., P81.

ثانيا: إعادة الهيكلة المالية

إعادة الهيكلة المالية تعني وضع القواعد المالية والمحاسبية التي تدعم استقلالية المؤسسات ماليا وتمكنها من تكوين مواردها المالية حتى تستطيع تمويل مشروعاتها ذاتيا[1].

تتم هذه العملية إما بواسطة تقديم اعتمادات أو قروض خاصة لتكوين رأس مال المؤسسة المنبثقة من إعادة الهيكلة العضوية، وإما عن طريق قروض قصيرة ومتوسطة تمنح للمؤسسات التي تعاني من عجز في التمويل.

لقد كان القانون الخاص بإعادة الهيكلة المالية واضحًا، حيث ألزم المؤسسات بتحقيق الكفاءة المالية، كما ميز بين الإدارة والملكية، حيث تعود ملكيتها إلى الدولة بنسبة 100 % بينما تعطى الإدارة إلى مجلس إدارة يتحمل مسؤولية النتائج الاقتصادية للمؤسسة. كما حفز على استخدام الموارد المالية الذاتية، أو اللجوء إلى الاقتراض من البنوك الذي يكون على أساس عقود تجارية.

أغلب المؤسسات الاقتصادية العامة كانت تعاني من وضع مالي سيئ ومتدهور خلال الفترة 1967-1988، حيث كانت تمول عن طريق إعادة تدوير عوائد صادرات النفط من خلال الميزانية العامة[2]. فالبنوك لم تؤد الدور المنوط بها، وإنّما كانت وسيلة لتسجيل العمليات المالية بين الخزينة العمومية والمؤسسات العمومية.

لقد كشف انخفاض سعر النفط لسنة 1986 عن تدهور الوضع المالي للمؤسسات العمومية، لهذا اتخذت إجراءات الاستقلالية المالية لهذه المؤسسات من أجل إيجاد وضمان التوازن المالي لها وجعلها مسؤولة عن النتائج المالية والاقتصادية[3].

إلّا أنّه يلاحظ بأن إعادة الهيكلة العضوية والمالية لم تغير شيئًا من واقع المؤسسات المنبثقة عن هذه العملية، حيث بقيت تعمل بالأسلوب نفسه الذي كانت عليه من قبل؛ أي أن هذا الإصلاح لم ينتج عنه تحسين الظروف الاقتصادية ولا تحسين أداء هذه المؤسسات، بل أدى فقط إلى زيادة عددها وتقليص حجمها؛ فقرارات اختيار المشاريع بقيت عشوائية ومركزية مع المبالغة في عدد المشاريع في ظل ندرة الموارد البشرية وسوء استغلالها أضفى جانبًا سلبيًا آخر على خصوصيات المؤسسات العمومية.

حتى تكون عملية إعادة الهيكلة في الجزائر فعالة يجب أن يخضع الجهاز المصرفي إلى معايير الأداء المالي واللامركزية، وأن يكون مستقلًا ويعمل على أساس الكفاءة المالية ويتخلى عن الاعتبارات غير الاقتصادية[4].

---

[1] -A. Charef, A. Bouzidi, La restructuration financière, Revue, CENEAP, N°1 mars 1985, P58.

[2]- أحمد هني، الإجراءات الاقتصادية الأخيرة في الجزائر، معهد الدراسات العربية، القاهرة، 1988، ص3.

[3]- الندوة الوطنية الرابعة للتنمية الاقتصادية، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، الجزائر، العدد 15، 1987، ص171.

[4] -B. Chantal, En Algérie une nouvelle valeur, l'auto-emploie, Revue tiers monde, N°114, 1988, P295-296.

الفرع الخامس: إصلاحات النظام النقدي

إنّ مركزية التخطيط جعلت الجهاز المصرفي ينحرف عن وظيفته، فكان يخدم المخططات التنموية من خلال تبعيته لوزارة المالية التي تعدّ السلطة التنفيذية.

الوضعية المالية المزرية بعد أزمة 1986 وسوء تسيير الموارد المالية في المؤسسات العمومية فرضت حتمية ملحة في إصلاح النظام المصرفي كغيره من الجوانب الأخرى التي استدعت ذلك.

لقد كان الهدف من إصلاحات 1986 المتعلقة بنظام البنوك وشروط الإقراض (قانون86-12) هو إنشاء المخطط الوطني للقرض الذي يتيح للنظام المصرفي ما يلي:

- مطابقة الموارد المالية لأهداف مخطط التنمية الاقتصادية.
- تحديد مهام البنك المركزي والبنوك التجارية.
- السماح للنظام المصرفي باتخاذ الإجراءات الوقائية من مخاطر عدم السداد.
- تحديد حجم الموارد التي توزع على كل مؤسسة قرض.
- تجنيد الموارد المالية عن طريق مؤسسات القرض (إعادة التمويل، مديونية الخزينة العمومية والمديونية الخارجية).
- تحديد الحد الأدنى من احتياطات الصرف الأجنبي.
- تحديد السقف المقيد للمديونية الخارجية.
- ضبط مديونية الخزينة العمومية.

كما عمل القانون(86-12) على تحديد عناصر ودور الجهاز المصرفي بأن يكون البنك المركزي تحت وصاية وزارة المالية، وأنَّ معدلات الفائدة وتقييم وتسعير الخدمات البنكية يكون من مهام الإدارة وليس قائمًا على منافسة الهيئات المصرفية.

لقد تم تحديد هيكل الجهاز المصرفي كما يلي: البنك المركزي، وبنوك تقوم بكل العمليات المصرفية، وبنوك متخصصة تقبل ودائع وتمنح قروض في مجال تخصصها.

كذلك حدد هذا القانون الهيئة الرقابية (لجنة مراقبة عمليات البنوك) والهيئة الاستشارية والمجلس الوطني للقرض.

إلّا أنّ هذا القانون لم يحدث آثارا، فاستلزم الأمر إصدار قانون (06/88) المتعلق بالنظام المؤسس للقرض من أجل إدخال تعديلات جوهرية تتمثل في جعل هذه المؤسسات مؤسسات اقتصادية عمومية، وتحديد القروض المقدمة للبنوك التجارية من طرف المخطط الوطني للقرض، وإيجاد أساليب جديدة للتمويل كبديل لتدخل الخزينة العمومية، ودعم استقلالية البنك المركزي.

كما تم التأكيد على الطابع التجاري للمؤسسات العمومية في القانون (01/88)-(04/88) بالنسبة إلى لبنوك التجارية وانتقالها للاستقلالية مما يعطيها إمكانية الدخول للأسواق والتفاوض على شروط

الائتمان، وممارسة العمليات المصرفية وفقًا لقواعد السوق داخليًا وخارجيًا[1]؛ فبصدور قانون استقلالية المؤسسات في 12 سبتمبر 1988 لم تعد المؤسسات الاقتصادية ترتبط بالوزارة الوصية، بل أصبحت تتمتع بالاستقلالية في اتخاذ القرارات المتعلقة بشؤونها ونشاطاتها. وأهم الصلاحيات التي جاء بها هذا القانون ما يلي: إلغاء مبدأ التوطين الإجباري، وإلغاء التخصصات التي كانت تعمل بها البنوك، وتمتع البنوك بالاستقلالية حيث أصبح لها حرية في اتخاذ قرارات الإقراض وتوظيف الأموال والتعامل مع أي مؤسسة عمومية أو خاصة.

المطلب الثاني: الإصلاحات الاقتصادية للانتقال إلى اقتصاد السوق (بعد 1989)

بعد أزمة 1986 التي كشفت عيوب الاقتصاد الجزائري، بات على الجزائر تبني إصلاحات للخروج من المشاكل التي تتخبط فيها.

الفرع الأول: دافع الاصلاحات

تعرضت الجزائر كغيرها من الدول المصدرة للنفط خاصة ابتداءً من 1986 لأزمة اقتصادية هامة تجلت في مجموعة من المؤشرات، أبرزها العجز في الميزانية العامة، وانخفاض كبير في معدلات الناتج المحلي بسبب عدم ترشيد النفقات العامة وتقليص حجم التحويلات الخارجية، وزيادة عبء الدين الخارجي، مع كثرة النفقات العسكرية والأمنية. مما زاد في تفاقم المشكلة هو إصدار النقود بمعدلات تفوق معدلات نمو الناتج المحلي مما رفع معدلات التضخم، إضافة إلى هذا فقد تدهورت حالة الاستثمار بسبب ضعف معدلات الادخار وزيادة معدلات الاستهلاك، فكل هذه الاختلالات انعكست في انخفاض معدل النمو الاقتصادي وحدة أزمة البطالة.

حتى محاولة تصحيح المسار الاقتصادي عن طريق المخططات الخماسية وما رافقهما من إصلاحات لم تفلح وزادت من تعقيد الأزمة وزيادة المديونية الخارجية وثقل عبء خدمتها. ولهذا وجدت الجزائر نفسها مضطرة إلى اللجوء إلى نادي باريس لإعادة جدولة ديونها، فكان الرد يقتضي ضرورة الاتفاق مع صندوق النقد الدولي[2] والبنك العالمي لتطبيق برامج التثبيت والتكيف الهيكلي كشرط مسبق للموافقة على إعادة الجدولة.

لقد تم فعلًا إبرام اتفاق ستاند باي (اتفاق للاستعداد الائتماني Stand-by) مع صندوق النقد الدولي في مارس 1989، حيث التزمت فيه الحكومة الجزائرية بالتحولات الليبرالية المقترحة في برنامج الصندوق، فأكدت على ما يلي: "المضي في عملية اللامركزية الاقتصادية تدريجيا، وخلق البيئة التي تمكن من

---

[1]- جودي كريم، السياسات النقدية في الجزائر، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 1996، ص302.

[2]- راجع في ظروف الاقتصاد الجزائري قبل وبعد إبرام برنامج التعديل الهيكلي :

خالدي الهادي: المرآة الكاشفة لصندوق النقد الدولي، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر 1996، ص34 وما يليها.

اتخاذ القرار على أساس المسؤولية المالية والربحية، والاعتماد الكبير على ميكانيزم الأسعار بما في ذلك سياسة سعر الصرف"[1].

ثم تم عقد اتفاق ثاني سنة1991، وأخيرًا اتفاق ثالث في أفريل 1994، حيث تعهدت الحكومة من خلال الاتفاق الثالث في ماي 1994 على تنفيذ برنامج التعديل الهيكلي[2].

أي تم الاتفاق في مرحلة أولى على برنامج ستاند باي، وفي المرحلة الموالية على برنامج التمويل الموسع مصحوبا ببرنامج إعادة الجدولة للديون الخارجية والذي يمتد لفترة ثلاث سنوات، حيث يتم فيه معالجة الآثار المترتبة على زيادة معدلات البطالة وتسريح العمال، والتكفل بمشكلة الضمان الاجتماعي والقدرة الشرائية للمواطنين[3].

لقد اهتم الاتفاق بإصلاح كل المتغيرات الاقتصادية التي تؤثر على الأداء الاقتصادي مثل نظام الصرف الأجنبي، وهيكلة القطاع العام وتنمية القطاع الخاص، وإصلاح السياسة النقدية والمالية وإعداد إجراءات جديدة للحماية الاجتماعية[4].

الفرع الثاني: الجوانب التي شملها الاصلاح

الجدير بالذكر هو أن برنامج الإصلاح الاقتصادي عن طريق برنامج التثبيت والتكييف الهيكلي يضم جانبين:

الجانب الأول هو عبارة عن سياسات التثبيت التي يمليها صندوق النقد الدولي والتي تركز على الطلب من خلال مجموعة من السياسات المالية والنقدية الانكماشية من أجل معالجة عجز الميزانية العامة وميزان المدفوعات.

أما الجانب الثاني فيتعلق بسياسات التكييف الهيكلي التي يمليها البنك الدولي وهي تهتم بتصحيح الاختلالات في الجهاز الإنتاجي بواسطة تحرير الأسعار، وتحرير التجارة الخارجية وسوق العمل ورأس المال داخليًا وخارجيًا، وتدعيم القطاع الخاص. فمن هذا المنطق يتضح أن الاستفادة من المدخرات الدولية من خلال هذه المؤسسات قائمة على مبدأ المشروطية، أي أنه لا يمكن الحصول على تسهيلات ائتمانية من إحدى هاتين المؤسستين إلا إذا وافقت الدولة على شروطهما[5].

فاتفاق التثبيت لسنة 1994 نص على ما يلي:

- تخفيض سعر صرف الدينار مقابل الدولار بحوالي 40.17%

---

[1]- صالحي صالح، ماذا تعرف عن صندوق النقد الدولي، مجلة دراسات اقتصادية، العدد الأول، الدار الخلدونية، الجزائر 1999، ص124.

[2] -M.E.Bennissad, l'Ajustement structurel, l'expérience du Maghreb, O.P.U, Alger 1999, P59-63

[3] -Rapport du CNES, les effets économiques et sociaux du Programme d'Ajustement Structurel, Publication CNES, Novembre 1998, P 83-86

[4] -Mekboul Elhadi, Le Programme d'Ajustement Structurel en Algérie, Problématique et Application, Revue du C.E.N.E.A.P. N° 15, 2000, P9.

[5]- كريمة محمد الزكي، آثار صندوق النقد الدولي على توزيع الدخل القومي، منشأة المعارف، الإسكندرية 2004، ص233.

– تشكيل حد أدنى من الاحتياطات الدولية والناتجة عن عملية إعادة الجدولة ومختلف القروض المتحصل عليها.

– القيام بإجراءات تحرير التجارة.

– تطهير البنوك والمؤسسات العمومية.

– الإنقاص من الإصدار النقدي وتفعيل دور سعر الفائدة على مختلف الودائع.

لقد تم اعتماد هذا البرنامج لمدة سنة أي هو برنامج قصير المدى (01 أفريل 1994 إلى 31 مارس 1995) ركز على السياسة النقدية والمالية وسياسات خاصة بالصرف[1].

ثم تلاه برنامج التعديل الهيكلي الذي كان يهدف إلى النقاط التالية[2]:

* رفع معدلات النمو الاقتصادي للتمكن من استيعاب النمو السكاني والقضاء على البطالة عن طريق تشجيع الاستثمار.

* تخفيض معدلات التضخم السائدة في الجزائر إلى مستويات المعدلات في الدول الصناعية.

* تحسين وضعية ميزان المدفوعات وتحقيق مستويات مناسبة من العملة الصعبة.

* تدعيم الصناعات الصغيرة والمتوسطة وتنشيط قطاع البناء لامتصاص البطالة.

* تحرير كامل للتجارة الخارجية.

* خفض التكاليف الانتقالية للتصحيح الهيكلي على الفئات السكانية الأكثر تضررا.

استفادت الجزائر من برنامج شامل لإعادة جدولة الديون بمبلغ 14 مليار دولار خلال 4 سنوات، مع دعم بمبلغ إضافي يقدر بـ 5.5 مليار دولار عبارة عن مساهمات لمؤسسات مالية دولية وجهوية ودائنين آخرين من أجل دعم ميزان المدفوعات.

في إطار نادي باريس تمت إعادة جدولة مبلغ 4.4 مليار دولار لمدة 16 سنة مع فترة سماح 4 سنوات، أي تدفع خدمة الديون على المبالغ المعاد جدولتها ابتداء من 1998.

أيضًا استفادت من مبلغ 1.25 مليار دولار من صندوق النقد الدولي لدعم ميزان المدفوعات مدة استحقاقه 5 سنوات مع فترة سماح 3 سنوات.

إعادة الجدولة أدت إلى خفض نسبة خدمة الدين إلى 52.3% بعدما كانت حوالي 72% في بداية التسعينات، وهي تعد نسبة جد مرتفعة تستنزف كل الإيرادات من العملة الصعبة.

أما في سنة 1995 فإنّ نسبة خدمة الدين ارتفعت إلى 84%، مما يدل على أنّ الجزائر لا زالت تعاني من مشاكل التمويل الخارجي، مما أجبرها في جويلية 1995 على الرجوع إلى نادي باريس لإعادة جدولة مبلغ 7 مليار دولار واللجوء إلى نادي لندن لإعادة جدولة 3.2 مليار دولار.

[1]- Djamila Kasmi, Diagnostique économique et financier des programmes de stabilisation et d'ajustement structurel de l'économie algérienne, thèse de doctorat en science économique, université Lumière, Lyon, 2008, p 128.

[2]– كريم النشاشيبي وآخرون، الجزائر، تحقيق الاستقرار والتحول إلى اقتصاد السوق، دراسة خاصة رقم 165، صندوق النقد الدولي، واشنطن 1998، ص13.

أي أنّ الجزائر أعادت جدولة ما يعادل مبلغ 14 مليار دولار، ولم تتوقف عند هذا الحد فقط بل وصل حتى 20 مليار دولار مما يستدعي فعلًا برنامج التعديل الهيكلي.

إنّ نتائج برامج التثبيت والتصحيح الهيكلي كانت ثقيلة من الناحية الاجتماعية حيث انخفض مستوى المعيشة خاصة مع تخلي الدولة عن دعم بعض المنتجات الغذائية الضرورية، وارتفاع أسعار الخدمات الاجتماعية كالصحة والتعليم والسكن والمواصلات، إضافة إلى المعاناة الناتجة عن تسريح أعداد كبيرة من العمال بسبب إعادة الهيكلة والخوصصة[1]. أما من الناحية الاقتصادية فقد أدت إلى تحسين بعض المؤشرات على مستوى الاقتصاد الكلي إلاّ أنها لم تكن ناجحة، أما حسب المؤسسات الدولية فإنها كانت جيدة خاصة أن الجزائر نفذّت كل ما طلب منها بالحرف الواحد. ويتم الرجوع إلى انعكاسات الإصلاحات عن طريق برنامج التثبيت والتعديل الهيكلي على عدة جوانب لاحقًا.

لقد بين صندوق النقد الدولي أنّ هناك نتائج تحققت على المستوى الاقتصادي لبرنامج التعديل الهيكلي 1994-1998 مستندا في ذلك على مؤشرات نقدية كانخفاض معدل التضخم إلى أقل من 5% وارتفاع احتياطي الصرف إلى 8 مليار دولار سنة 1998 وهو ما يسمح بتغطية تمويل الواردات لمدة 9.4 أشهر، بعدما كان في سنة 1993 يقدر بـ 1.5 مليار دولار أي ما يغطي تمويل الواردات لمدة 1.9 شهر فقط. كذلك تم تخفيض قيمة العملة الوطنية في سنة 1994 بقيمة 50.6% وفي سنة 1995 بقيمة 36%، وفي سنة 1996 بـ 15%، وتم ضبطه عند 5.4% سنة 1997.

أيضا بالنسبة إلى الأداء المالي فإنّ معدل النمو أصبح موجبًا حيث انتقل من 2.2% سنة 1993 إلى 4.5% و5% على التوالي خلال السنوات 1997 و1998 على التوالي، وهذا ما يمكن أن يؤثر إيجابا في امتصاص البطالة. إلّا أّن الناتج الصناعي خلال فترة تطبيق البرنامج عانى من انخفاض معدلات استغلال الطاقات الإنتاجية وتدهور وضعية الكثير من المؤسسات العمومية مما أدى إلى حلها. الشيء نفسه يمكن ملاحظته بالنسبة للناتج الفلاحي.

أما بالنسبة للبطالة فقد بلغت نسبتها 28.3% سنة 1997، بينما كانت 19.1% سنة 1989، وهذا بسبب تسريح عدد كبير من العمال الذين بلغ عددهم 914462 عاملًا.

لقد وصل معدل التضخم إلى 4.6% سنة 1998 بعد أن كان 38.5% سنة 1994، وفيما يخص عجز الميزانية فالنتائج كانت مرضية حيث انتقل عجز الميزانية بالنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي من -8.7% سنة 1993 و-4% سنة 1994 إلى 2.4% سنة 1997. وما تجدر الإشارة إليه هو أن الأداء المالي لم يكن نتيجة لتطبيق البرنامج فقط، أي ليس نتيجة لتخفيض قيمة العملة وضغط الإنفاق العام (أجور وإعانات الدعم والاستثمار)؛ بل كان هناك مؤثر آخر تمثل في ارتفاع الأسعار الدولية للنفط سنة 1996.

فيما يخص سعر الصرف، فقد عرف نوعًا من الاستقرار ابتداءً من سنة 1996؛ فكان الدولار الواحد يساوي 54.8 دينار، ثم أصبح يساوي 57.8 دينار سنة 1997، إلى أن وصل 60 دينار سنة

[1]- منية شوايدية، خوصصة المؤسسات العامة ومدى إسهام العمال في الجزائر دراسة مقارنة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 26، جوان 2012، ص 47.

1998، وهو ما أدى إلى اقتراب السعر الرسمي للعملة من السعر الموازي لها. ويتم الرجوع إلى انعكاسات الإصلاحات عن طريق برنامج التثبيت والتعديل الهيكلي بالتفصيل على عدة جوانب لاحقًا.

مما سبق يتضح أن وصفة صندوق النقد الدولي الخاصة بالتثبيت الاقتصادي تمثلت في ثلاثة محاور، محور خاص بالميزانية العامة، ومحور خاص بميزان المدفوعات، ومحور خاص بالسياسة النقدية[1].

1- محور الميزانية العامة؛ نص على ما يلي:

- تخفيض النفقات التحويلية ذات الطابع الاجتماعي (كدعم أسعار السلع واسعة الاستهلاك).
- زيادة أسعار مواد الطاقة.
- عدم التزام الدولة بتوظيف المتخرجين الجدد من الجامعات والمعاهد وترك ذلك للعرض والطلب في سوق الشغل.
- عدم دخول الدولة في المجالات الاستثمارية التي يمكن للقطاع الخاص أن يقوم بها.
- رفع فئات بعض الضرائب، مع تجميد الأجور والرواتب والعلاوات للعمال والموظفين.
- التخلص من الدعم الاقتصادي الذي تتحمله الميزانية العامة.

2- محور متعلق بميزان المدفوعات؛ نص على:

- تخفيض القيمة الخارجية للعملة.
- تحرير التجارة الخارجية.
- إلغاء الرقابة على الصرف.

3- محور متعلق بالسياسة النقدية؛ نص على:

- زيادة أسعار الفائدة الدائنة والمدينة.
- وضع حدود عليا للائتمان المصرفي لا يجوز تعديلها خلال فترة تطبيق البرنامج.
- إنشاء أسواق مالية وتحرير التعامل.

أما وصفة البنك العالمي والمتعلقة بسياسة التصحيح الهيكلي، فتضمنت ما يلي:

* تحرير الأسعار.
* نقل الملكية العامة إلى القطاع الخاص.
* حرية التجارة والتحول نحو التصدير.
* تخفيض سعر الصرف للعملة المحلية وإلغاء القيود على المدفوعات الخارجية.
* خفض الرسوم على الواردات.
* إلغاء المؤسسات الحكومية لتسويق الصادرات.
* التخلي عن حماية الصناعات المحلية.

---

[1]- راجع في محتوى الاتفاق:

قدي عبد المجيد، فعالية التمويل بالضريبة في ظل التغيرات الدولية، دراسة حالة النظام الضريبي في الجزائر للفترة 1988-1995، أطروحة دكتوراه كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1995، ص259 وما يليها.

المبحث الثالث: دعائم التحول إلى اقتصاد السوق

ظهر التوجه نحو اقتصاد السوق في الجزائر نتيجة لأزمة المديونية، ولقد بدأت هذه التحولات من خلال إعادة الهيكلة الاقتصادية والمالية للمؤسسات الاقتصادية العمومية، والإجراءات المحفزة للقطاع الخاص المحلي والاستثمار الأجنبي، وتحرير أسعار السلع الزراعية والتنازل عن أملاك الدولة[1]. فللإسراع في عملية الانفتاح والتحول إلى اقتصاد السوق استندت الجزائر على عدة دعائم تمثلت في الخوصصة، وترقية الاستثمار، والشراكة.

وسيتم تناول هذه العناصر من خلال المطالب التالية:

- **المطلب الأول: الخوصصة**
- **المطلب الثاني: ترقية الاستثمار**
- **المطلب الثالث: الشراكة**

المطلب الأول: الخوصصة

قبل اللجوء إلى عملية الخوصصة كانت هناك بعض الإجراءات التي اتخذتها الدولة.

الفرع الأول: البوادر الأولى للخوصصة

رغم كل الإجراءات التي اتخذت لتحسين أداء المؤسسات العمومية ورفع كفاءتها إلّا أنّها لم تفلح سواء بإعادة هيكلتها وإعطائها الاستقلالية المالية، أو بالفصل بين الملكية والتسيير، حيث بقيت ملكًا للدولة أما تسييرها فخول إلى صناديق المساهمة مما جعل المؤسسات العمومية شركات أسهم تكون الدولة أكبر مساهم فيها. فصناديق المساهمة عبارة عن مؤسسات اقتصادية عمومية تشكل الوساطة التي تتمكن من خلالها السلطات العامة والإدارات المحلية من المساهمة فيها وممارسة حقها في الملكية.

إلّا أنّ الوضع المالي والتسييري الحرج الذي بقيت عليه المؤسسات العمومية أدى إلى حل صناديق المساهمة في نهاية 1995 واستبدالها بالشركات القابضة العمومية. الشركة القابضة هي شركة تملك عدة شركات تابعة تقوم باستثمار أموالها من خلالها، ورأسمالها كله ملك للدولة أو المؤسسة العمومية، وهي تتخذ شكل شركة مساهمة تعمل على تحقيق التنمية الاقتصادية في إطار السياسة العامة للدولة، وهي تهدف إلى:

- تنظيم القطاع العام.
- الإسراع في الانتقال إلى اقتصاد السوق.
- تحديد نطاق القطاع العام وفتح المجال أمام القطاع الخاص.

كذلك لم تتمكن الشركات القابضة من تحقيق الأهداف بسبب بقاء المركزية وعدم ملائمة الظروف الاقتصادية والسياسة العامة واستفحال الأزمة الاقتصادية، مما أدى إلى حلها سنة 2001.

[1]- عبد القادر العلالي، استقلالية المؤسسات العمومية عبر الإصلاحات الاقتصادية، مجلة جامعة الجزائر، مارس 1994، ص41.

رغم كل الجهود المبذولة لإصلاح القطاع العام، إلا أن كل المؤسسات العمومية بقيت عاجزة عن التمويل الذاتي، واتضح أن 30 % منها تعاني عجزا ماليا وحجم المديونية العامة لها بلغ 1300 مليار دينار سنة 2003 و482 مؤسسة فقط من بين 1234 مؤسسة تتمتع بحسابات مالية إيجابية[1].

بعد فشل القطاع العمومي في تحقيق التنمية وتعثر الإصلاحات التي اتخذت، بات من الضروري التفكير في القطاع الخاص كبديل لإحراز تغيير في الوضع الاقتصادي أي تبني الخوصصة، وهي تعني الانتقال الجزئي أو الكلي لملكية وسائل الإنتاج من القطاع العام إلى القطاع الخاص المحلي أو الأجنبي سواء بالتصفية أو البيع[2].

الفرع الثاني: تبني عملية الخوصصة

إنّ عملية الخوصصة تعد من بين الإصلاحات التي ترمي إلى تحقيق خصوصيات اقتصاد السوق كتطوير الأسواق المالية والمنافسة والقضاء على التشوهات الناتجة عن ضعف أداء القطاع العام، مثل تحسين نوعية الإنتاج، والتأكيد على ضرورة تطبيق معايير الكفاءة في استخدام الموارد الاقتصادية وتطوير وسائل الإنتاج، ورفع معدلات النمو، وتحسين وضعية ميزان المدفوعات، وفسح المجال للمستثمر الأجنبي في امتلاك أصول مالية محلية، وتوسيع انتشار وتعميق ثقافة اقتصاد السوق[3]؛ فالخوصصة تُعتبر إحدى الأدوات المستخدمة لتحسين أداء هذه المؤسسات وجعلها أكثر تنافسية، كما تُعتبر إحدى مراحل بناء وتطوير العمل الإنتاجي في المجال الصناعي[4].

نظرًا لأهمية الخوصصة فقد بادرت الجزائر إلى سن مجموعة من القوانين حيث ظهرت أول تعليمة (95-12) تناولت مسألة الخوصصة في أوت 1995، فصادقت على عدة نصوص وأنشأت جهازين مكلفين بها هما:

- المجلس الوطني لمساهمات الدولة وهو يتكون من 14 وزير يرأسهم رئيس الحكومة، تتمثل مهامه في إعداد برامج الخوصصة.
- المجلس الوطني للخوصصة ومهمته تتمثل في تقييم قدرات المؤسسات الاقتصادية العمومية بناء على التقارير المنجزة من قبل خبراء مستقلين.

ثم جاءت التعليمية الثانية سنة1997 التي عملت على إحداث بعض التغييرات أهمها ما يلي:

* تشجيع شراء العمال لأسهم الشركات المفلسة، فكان البرنامج الأول يقضي بتنازل الدولة عن300 مؤسسة عمومية.

---

[1]- عبد الله بدعيدة، واقع وآفاق الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، الملتقى العلمي حول الإصلاحات الاقتصادية في ظل العولمة، واقع ورهانات، المكتبة الوطنية بالجزائر، جوان 2005، ص2.

[2]- إبراهيم سعد الدين، دور الدولة في النشاط الاقتصادي في الوطن العربي، قضايا عامة ونظرة مستقبلية، مجلة المستقبل العربي، العدد 127، سبتمبر 1989، ص4.

[3]- محمد الأطرش، تحديات الاتجاه نحو العولمة، المستقبل العربي، عدد 206، أكتوبر 2000، ص26.

[4]- مجدة بن حسين، الخوصصة والتغيرات التنظيمية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 32، نوفمبر 2013، ص 71.

* السماح للمالكين الجدد بتسديد ما عليهم على مراحل تمتد إلى عشر سنوات، كما يسمح للمستفيد بالحصول على تخفيضات هامة تصل إلى 25%.

* حق المستفيد في البيع، وإجراء أي تعديلات تخدم مصالحه.

لقد أوضح رئيس المجلس الوطني للخوصصة في تقرير له أصدر يوم 8 ماي 1998 أن نسبة نجاح العملية لم تتعد 25%، وفي نفس الشهر أعدت قائمة لبيع 89 مؤسسة، ويشار هنا إلى أنه تأسست 1033 مؤسسة منذ بداية العملية.

لقد شمل القانون الخاص بالخوصصة كل قطاعات النشاط الاقتصادي، حتى تلك التي تعتبر استراتيجية، حيث تعرضت بعض الأنشطة التابعة لسوناطراك إلى المنافسة الأجنبية في مجالات النقل والتسويق والاستغلال، ما عدا حق امتلاك الموارد المستخرجة من باطن الأرض فهو ملك للدولة.

وللإشراف على متابعة تنفيذ برامج الخوصصة فقد أنشئت وزارة المساهمة وترقية الاستثمار لتقوم بذلك لأنها لم تحقق الأهداف المرجوة عندما كان المجلس الوطني للخوصصة يشرف عليها، وهذا ما يدل على أنها عملية معقدة تستلزم وقتًا طويلًا وجهدًا ومثابرة أكبر، فهي ليست عملية فنية وإنما سياسية، تتداخل فيها عدة متغيرات تحدد مدى فعالية العملية في رفع مستوى الأداء الاقتصادي[1].

إنّ نجاح عملية الخوصصة في الجزائر يرتبط أساسا بالقضاء على العوامل المثبطة لها كعدم إقبال الخواص على المساهمة، ونقص الدراسات الخاصة بالمؤسسات المراد خوصصتها مثل الضغط الاجتماعي في حالة تسريح العمال وعدم التكيف السريع بانتقال المؤسسة من القطاع العام إلى القطاع الخاص. فعملية الخوصصة لم تعرف الانطلاقة الحقيقية على أرض الواقع بسبب عدة اعتبارات منها:

–الحالة الأمنية التي عاشتها الجزائر.

– عدم وجود بنك للمعلومات.

– عدم اقتناع الشريك الاجتماعي(النقابة) بجدوى الخوصصة[2].

– عدم وجود سوق مالي فعلي.

– البيروقراطية وكثرة الإجراءات الإدارية.

إنّ عملية الخوصصة في الجزائر تعد من العيوب أو العراقيل التي تحد من سرعة الانتقال إلى اقتصاد السوق مما يتطلب جهدًا مضاعفًا لدور الدولة، وهذا لا يعني العودة إلى الاقتصاد المخطط وإنما يدل على ضرورة تدخلها لتؤدي دورها لإعادة الاستقرار وتوضيح المنطلقات الاقتصادية 2000–2004 والإسراع بالتحويل الهيكلي لإطار سير الاقتصاد الوطني بعد 2005، وبناء استراتيجية إنعاش الاقتصاد[3]. فدور الدولة جد مهم في الانتقال نحو اقتصاد السوق بسبب عدة عوامل، أولها هشاشة الوضع الاقتصادي

[1] - Fodil Hassam, Chronique de l'économie Algérienne, vingt ans de réformes libérales 1986-2004, chemin d'une croissance retournée, L'économiste d'Algérie, Alger 2005, P150.

[2]- راجع:

عماري عمار، الإصلاحات الاقتصادية وآثارها على القطاع الصناعي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد1 – 2002، ص100.

[3] - République Algérienne Démocratique Et Populaire, Assise Nationale de l'industrie, 26-28 Février 2007, Palais des Nations, Club Des Pins, Alger.

الناتج عن تبني التخطيط الشامل في إدارة الاقتصاد وظهور الاختلالات الاقتصادية والاجتماعية، وثانيها صعوبة المزاوجة بين القطاع العام والقطاع الخاص وكذلك القطاع المختلط في مرحلة الانتقال إلى اقتصاد السوق[1].

الانتقال إلى اقتصاد السوق يستدعي تدخل الدولة لتحقيق عملية الانتقال والإصلاح لأن أسلوب تخصيص الموارد في الدول الرأسمالية لا تحكمه آليات السوق وحدها لأنها لا تحقق المستوى الكامل والتوزيع الأمثل للموارد الاقتصادية، مما يجعل من تدخل الدولة عاملا حاسما في تصحيح النتائج التلقائية لآلية السوق[2].

الخوصصة لا تعني أن تتنازل الدولة عن بعض القطاعات التي تراها استراتيجية، بل يجب أن تبقى مالكة لها مع إمكانية تسييرها وفق قواعد اقتصاد السوق، كما يمكن أن تكون الدولة مساهمة في رأس المال الاجتماعي كأي مساهم آخر، كما يمكنها الانسحاب من المشاركة أو بيع حصتها في السوق، فالتجارب تبين أن محاولات النمو الاقتصادي التي كللت بدرجة عالية من النجاح وكانت تعتبر نماذج في الدول الصناعية تمت معتمدة كليا على دور الدولة[3].

المطلب الثاني: ترقية الاستثمار

من بين الإجراءات التي اتخذتها كذلك الجزائر لتحسين الظروف الاقتصادية تحرير وترقية الاستثمار، فصدر المرسوم (12.93) في أكتوبر 1993 والمدعم بالمرسوم (01.03) الصادر في 2001. ولقد حل هذا القانون محل النصوص القانونية التي كانت تتناول موضوع استثمار الشركات الاقتصادية المختلطة.

الفرع الأول: محتوى القانون

أهم ما جاء في هذا القانون ما يلي:

- إلغاء مظاهر التمييز والتفرقة بين المستثمر العام والخاص، والمستثمر الوطني والأجنبي.
- إلغاء بعض الإجراءات المعتمدة.
- الحد من تدخل الدولة في منح بعض الامتيازات الضريبية الجمركية والمالية، والتي تدخل ضمن مهام وكالة ترقية ودعم الاستثمار (APSI)[4] سابقا، والوكالة الوطنية لترقية الاستثمار (ANDI)[5] حاليا.
- ضمان حرية تحويل رؤوس الأموال المستثمرة.

كذلك يسمح هذا القانون للمشروع الاستثماري بالاستفادة من الامتيازات التالية:

---

[1]– يوسف الصايغ، مستقبل التنمية العربية ودور القطاعين العام والخاص فيها، المستقبل العربي، العدد 142، ديسمبر 1980، ص108.

[2]- إسماعيل صبري عبد الله، الدعوة المعاصرة للتحول من القطاع العام إلى القطاع الخاص، المستقبل العربي، العدد 124، 1990، ص91.

[3]- نفس المرجع، ص 91.

[4]- Agence de promotion et de soutien de l'investissement.

[5] –Agence nationale de développement de l'investissement.

أولا: في مرحلة الإنجاز

- الإعفاء من حقوق تحويل الملكية لكل الاقتناءات العقارية.
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة إلى السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع.
- تطبيق نسبة مخفضة تقدر بـ 5% كنسبة للحقوق الجمركية على السلع والتجهيزات التي تدخل في إنجاز المشروع.
- تتكفل الدولة بمستحقات الإنجاز على قطعة الأرض التابعة لأملاك الدولة بنسبة 50%.
- تخفيض في نسبة الفائدة بـ 25% على القروض البنكية الضرورية لإنجاز الاستثمار.

ثانيا: في مرحلة الاستغلال:

- الإعفاء من الرسم على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط المهني.
- الاستفادة من التكفل فيما يخص اشتراك أرباب العمل المتعلقة بالأجور المدفوعة.
- بعد مرحلة الإعفاء، يتم تطبيق نسبة مخفّضة على الرسم المتعلق بأرباح الشركات.
- إعفاء الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار من الرسم العقاري.

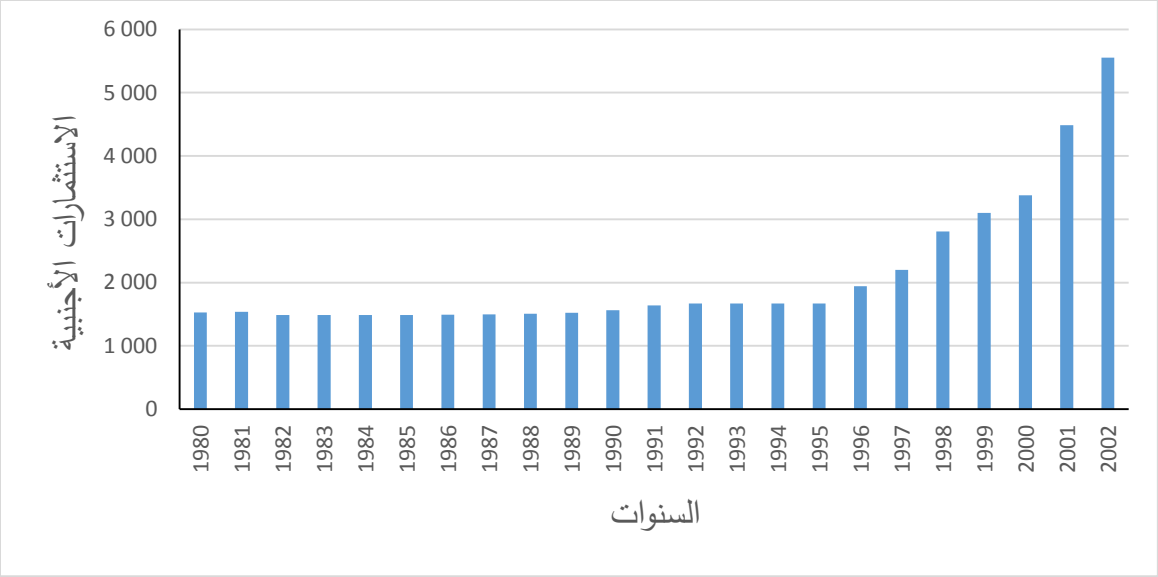
يجب التنويه هنا إلى أنّ الامتيازات تختلف حسب الأنشطة، وحسب المناطق، فتلك المقامة في الجنوب تكون امتيازاتها تفوق تلك المقامة في الشمال من حيث مدة ونسبة الإعفاء.

الفرع الثاني: نتائج القانون

لقد سعت الجزائر إلى توفير كل الشروط الملائمة لجلب الاستثمارات سواء من حيث سن القوانين المتعلقة بها والمساعدة على ذلك، أو من حيث الموارد الطبيعية والإمكانيات البشرية، والثروات السياحية، والمناطق الصناعية، ومعدلات الاستهلاك.

يمكن وضع الشكل الآتي لتوضيح حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر خلال الفترة (1980-2002). يتضح من خلال الشكل أن وضع القانون الخاص بترقية الاستثمار قد وجد له صدى بعد ثلاث سنوات من صدور المرسوم الأول أين يلاحظ بداية التأثير في تغيير حجم الاستثمار الأجنبي، حيث كانت هناك زيادة مستمرة خاصة بين السنتين 2000 و2001، ثم ارتفع بشكل ملحوظ خلال الفترة 2001 و2002 تزامنًا مع إصدار المرسوم الثاني، أي هناك دلالة واضحة على النجاح النسبي الذي حققه هذا القانون كمحاولة للإصلاح وفسح المجال أمام الاستثمار الأجنبي.

شكل رقم 4: حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر للفترة (1980-2002) (الوحدة مليون دولار.أ)



المصدر:

Examen de la politique de l'investissement en Algérie, Conférence des nations unies sur le commerce et le développement, Nations Unis, UNCTAD/ITE/IPC/2003/9, Genève, Mars 2004, P6.

أيضًا يمكن توضيح تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 1995-2012 من خلال الجدول التالي:

جدول رقم 15: تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 1995-2013

(الوحدة مليون دولار.أ)

السنة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
تدفق الاستثمار	1671	1941	2201	2807	3099	3379	4487	5552	6190

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
7072	8217	10104	11847	14479	17226	19527	22108	23607	25298

المصدر: قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية تقرير الاستثمار العالمي 2013.

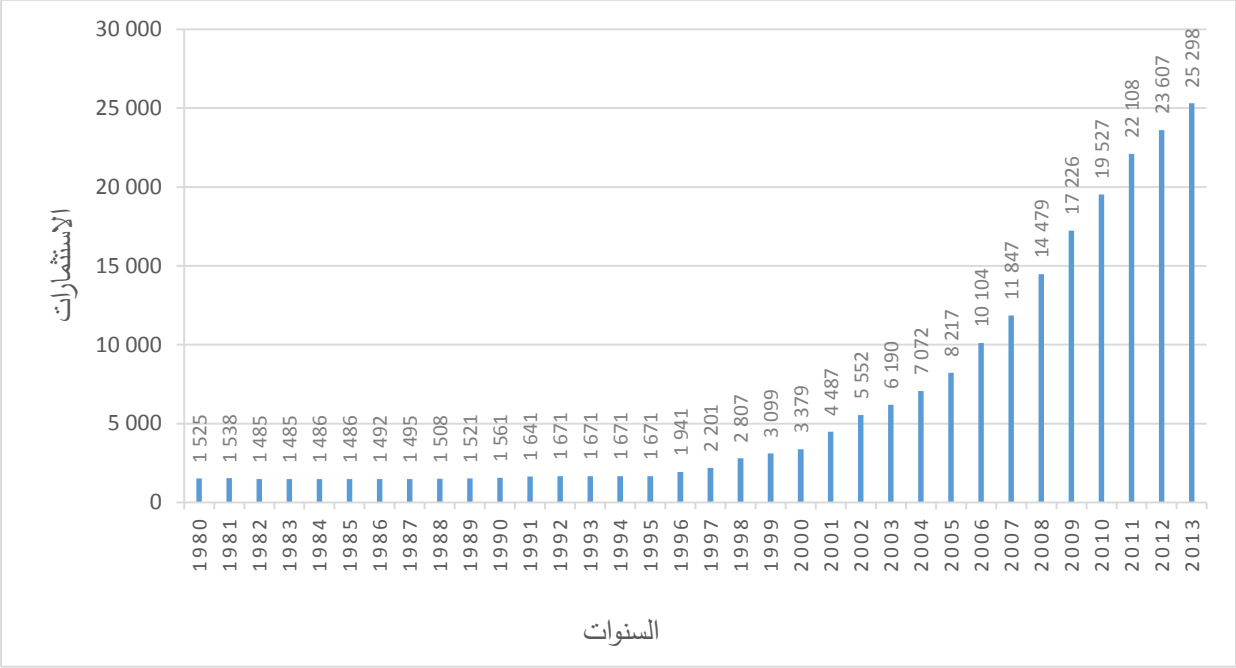
يلاحظ أنّ حجم الاستثمار في سنة 1995 كان جد ضعيف أي 1671 مليون دولار فقط، إلاّ أنه بدأ يرتفع لكن بشكل محتشم حيث أصبح 1941 مليون دولار في سنة 1996 إلى أن بلغ 2807 مليون دولار في سنة 1998، وواصل الارتفاع حيث بلغ 4487 مليون دولار في سنة 2001 تزامنا مع اصدار المرسوم (03.01)، ونظرا لبعض المشاكل تم تعديل المرسوم السابق[1] عدة مرات على التوالي: 2006، 2007، 2008، و2009 من أجل تحسين الوضع، مما أدى إلى تحسن ملحوظ في تدفق الاستثمار خاصة في سنة 2007 حيث بلغ 11847 مليون دولار إلّا انّه يبقى ضعيفًا مقارنة ببعض الدول العربية

[1]- محمد سارة، الاستثمار الأجنبي في الجزائر، دراسة حالة أوراسكوم، مذكرة ماجستير، تخصص إدارة الأعمال، جامعة منتوري قسنطينة، 2009-2010، ص54-57.

حيث بلغ تدفق الاستثمار الأجنبي في هذه السنة في السعودية 24318 مليون دولار وفي الامارات 13253 مليون دولار وفي مصر 11578 مليون دولار[1]، واستمر تحسن تدفق الاستثمار حيث بلغ 25298 مليون دولار في سنة 2013 واحتلت الجزائر المرتبة الرابعة عربيًا.

فيما يلي الشكل البياني الذي يوضح حجم الاستثمارات الأجنبية المباشر خلال الفتر 1980-2013

شكل رقم 5: الاستثمارات الأجنبية المباشر في الجزائر خلال الفتر 1980-2013 (الوحدة مليون دولار.أ)



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية تقرير الاستثمار العالمي 2013.

يمكن الإشارة إلى بعض المستثمرين الأساسيين في الجزائر من خلال الجدول أدناه.

جدول رقم 16: المستثمرين الأجانب العشر في الفترة(1998-2001) (الوحدة: ألف دولار.أ)

الرتبة	الدول	1998	1999	2000	2001	المجموع
1	الو.الم.الأ.	256891	89882	205664	354369	906806
2	مصر	51	3	100	362992	363146
3	فرنسا	76656	137460	49472	80413	344011
4	اسبانيا	16209	16373	35596	152867	221045
5	إيطاليا	92820	11800	9262	34383	148265
6	ألمانيا	20062	7836	66509	37791	132198
7	هولندا	2812	623	1308	71944	76687
8	إنجلترا	36015	2001	14200	23254	75476
9	اليابان	16648	2787	21092	8818	49345
10	بلجيكا	14648	571	4484	12348	32041

المصدر:

CNUCED examen de la politique de l'investissement en Algérie, nations unies, Genève, 2004, P12.

[1]- حسن كريم حمزة، العولمة المالية والنمو الاقتصادي، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2011، ص 99.

يتبين من خلال الجدول أن المستثمر الرئيسي في الجزائر خلال الفترة 1998-2001 هو الولايات المتحدة الأمريكية، حيث اهتمت بالاستثمارات طويلة الأجل بقطاع المحروقات من خلال شركة Petro fac ressources international INC وبقطاع الكيمياء والصيدلة من خلال Pfizer، إلّا أّن نسبة استثمارها في الجزائر تبقى ضعيفة مقارنة مع حجم استثماراتها المباشرة.

ثم تأتي مصر في المرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة، وهذا من خلال حجم الاستثمار الهائل في سنة2001 في الهاتف النقال من قبل أوراسكوم Orascom تحت اسم Djezzy، وتحتل المرتبة الثالثة والرابعة والخامسة على التوالي كل من فرنسا، وإسبانيا، وإيطاليا حيث يتمثل استثمارهم الأجنبي المباشر في مجال المحروقات من خلال الشركات:Agip ، Elf، Totalfina، Cèpsa، وفي مجال الصناعات الكبيرة Michelin وفي مجالات أخرى كصناعة الخزف والكيمياء والصيدلة.

ثم تأتي ألمانيا في المرتبة السادسة بإبرام عقود الشراكة بين مؤسسة Enad وHenkel، وبين مجمع Messer المتخصص في الغاز الطبيعي وشركة Engi الجزائرية.

أما باقي المراتب السابعة والثامنة والتاسعة تحتلها كل من إنجلترا واليابان وبلجيكا على التوالي في بعض المجالات.

تجدر الإشارة إلى أن هناك بعض العقود الأخرى، التي لا توجد معطيات حولها، وبالتالي لا تظهر في الجدول السابق، فمثلا المجمع الهندي Ispat يمتلك 70% من رأس مال مركب الحجار، وهو يشكل جانب هام من الاستثمار الأجنبي في الجزائر خارج قطاع المحروقات والاتصالات، كذلك بعض الاستثمارات المصرية.

فيما يلي جدول آخر يوضح المستثمرين الأساسيين في الجزائر خلال الفترة 2000-2005.

جدول رقم 17: المستثمرون الأجانب العشر خارج قطاع المحروقات في الفترة(2000–2005)

(الوحدة: مليون دولار.أ)

الرتبة	البلد	2000	2001	2002	2003	2004	2005	المجموع
1	مصر	245.128	1274.52	22.425	8.424	208.52	1143.233	2902.25
2	الكويت	0	0	0	0	1150.825	0	1150.825
3	جنوب افريقيا	0	0	0	426.4	0	0	426.4
4	فرنسا	139.984	9.36	92.768	26.143	47.892	23.036	339.183
5	ليبيا	179.283	0	55.809	2.483	14.846	0.364	252.785
6	الو.م.أ	12.571	0.728	0	1.18	218.933	3.016	236.366
7	العربية السعودية	0	0	0	0	214.903	0	214.903
8	الصين	11.414	0.598	0.117	194.48	2.067	1.872	210.548
9	الهند	0	176.8	0.195	0.229	0	0	177.294
10	هولندا	1.677	0	172.38	0	0	0	174.057

المصدر: لوعيل بلال، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1995–2007)، أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد الرابع، ديسمبر 2008، ص 136.

لا يزال الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات غير النفطية محدودًا، وذلك رغم الفرص والتسهيلات التي أتيحت فيتضح من الجدول أن مصر هي أهم مستثمر أجنبي في الجزائر خلال الفترة

(2000-2005)خارج قطاع المحروقات بأكثر من 2902.25 مليون دولار وذلك بعد دخول شركة أوراسكوم والاستثمار في مجال الإسمنت بالمسيلة ACC في مارس 2004، وتعد الكويت المستثمر الثاني بمبلغ 1150.825 مليون دولار وذلك بعد دخول الوطنية للاتصالات سنة 2004، ثم جنوب إفريقيا في المرتبة الثالثة بمبلغ 426.4 مليون دولار، وتليها فرنسا بمبلغ 339.183 مليون دولار، وذلك من خلال شركة DANONE وتأتي ليبيا في المرتبة الخامسة بمبلغ 252.785 مليون دولار، وبعدها الولايات المتحدة الأمريكية بمبلغ 236.366 مليون دولار في قطاع الكيمياء والصيدلة Pfizer وفي المرتبة السابعة السعودية بمبلغ 214.903 مليون دولار، ثم الصين بمبلغ 210.548 مليون دولار، ثم الهند بمبلغ 177.294 مليون دولار، وفي المرتبة الأخيرة جاءت هولندا بمبلغ 174.057 مليون دولار.

المطلب الثالث: الشراكة

في خضم سلسلة الإصلاحات التي خاضتها الجزائر من أجل ضمان تأشيرة الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة سعت إلى إبرام اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي والتي دخلت حيز التنفيذ في 01 سبتمبر 2005.

إنّ علاقة الجزائر بالاتحاد الأوروبي قديمة، حيث كانت هناك معاهدة بين دول المغرب العربي والمجموعة الأوروبية لمنحهم بعض المزايا التفضيلية منذ 1969[1]. ويضاف إلى ذلك اتفاق التعاون الموقع بين الجزائر والمجموعة الأوروبية في 26 جانفي 1976، وأخيرا اتفاق الشراكة الذي جاء نتيجة مفاوضات عديدة بدأت منذ توقيعها على إعلان برشلونة في نوفمبر1995، ثم التوقيع على اتفاق بروكسل في 2001/12/19، ثم في فالونسيا بإسبانيا في 2002/04/22، والذي صدر بخصوصه المرسوم الرئاسي (159/05) الصادر في 27 أفريل 2005، ليدخل حيز التنفيذ في أول سبتمبر من سنة 2005، والذي يعتبر كتعويض لاتفاق التعاون المبرم سنة 1976.

الفرع الأول: محتوى الاتفاق

لقد شمل اتفاق الشراكة الأورو- جزائرية عدة محاور، تتمثل في:

* **الحوار السياسي:** يتضمن مجال الديمقراطية وحقوق الإنسان ودعم المسار الديمقراطي بالجزائر، وهي نقطة هامة شملتها كل اتفاقيات الشراكة الأورو متوسطية عبر كل إعلاناتها من برشلونة حتى فرنسا[2].

* **حرية انتقال السلع:** حيث يحدد الاتفاق مدة زمنية انتقالية تقدر بـ 12 عاما لإقامة منطقة التبادل الحر، حيث ستتفكك الرسوم الجمركية والرسوم المطبقة على الواردات من الاتحاد الأوروبي إلى أن تنعدم (حسب النصوص 6-29).

---

[1]- إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص242.

[2]- سامي عفيفي حاتم، قضايا معاصرة في التجارة الدولية، النسر الذهبي للطباعة، القاهرة 2004، ص234.

* **التجارة في الخدمات:** قد تم الاتفاق عليها حسب ما يتوافق من نصوص المنظمة العالمية للتجارة في مجال الخدمات، ويتضمن هذا الاتفاق تأدية الخدمات الحدودية، الحضور التجاري، النقل والحضور الظرفي للأشخاص الطبيعيين (حسب النصوص 37/30).

* **المدفوعات ورؤوس الأموال والمنافسة:** يتضمن حرية انتقال رؤوس الأموال الأجنبية في الجزائر، وتطبيق الإجراءات المشتركة للمنافسة، والابتعاد التدريجي عن التفرقة بين المتعاملين في مجال تموين التجارة في السلع بين الأجانب من الاتحاد الأوروبي والجزائريين، وحماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية والتجارية، وحماية المعطيات ذات الطابع الشخصي والتحرير الشخصي والتحرير التدريجي للصفقات العمومية (حسب النصوص 46/38).

* **التعاون الاقتصادي:** يشمل التعاون الجهوي، والعلوم التقنية والتكنولوجية، والبيئة، والصناعة، وتأهيل الهياكل الاقتصادية، وحماية وترقية الاستثمارات، والتقييس والمطابقة، وتقارب التشريعات، والخدمات المالية، والفلاحة والصيد البحري، والنقل، والاتصالات، والإعلام، والطاقة والمناجم، والسياحة والصناعة التقليدية، والجمارك، والإحصاء، وحماية المستهلكين، والسياسة الاقتصادية الكلية ووسائل تطبيق هذه الإجراءات (حسب النصوص 66/47).

* **التعاون الاجتماعي والثقافي:** يشمل الصحافة والسمعي البصري، وحماية الإرث الثقافي، والتكوين. (حسب النصوص 78/67).

* **التعاون المالي:** يتضمن تحديث الاقتصاد، ترقية الاستثمار، تأهيل المنشآت، الإجراءات اللازمة لإقامة منطقة التبادل الحر، وتشريعات للمنافسة. (حسب النصوص 81/79).

* **التعاون في مجال القضاء والشؤون الداخلية:** بهدف تعزيز مؤسسات الدولة، وحرية انتقال الأفراد، وإعادة الاندماج والتعاون في الإطار القضائي حول الوقاية من الجريمة المنظمة، والإرهاب، ومكافحة عملية تبييض الأموال، ومكافحة الرشوة، ومناهضة العنصرية. (حسب النصوص 82-91).

* **الإجراءات المؤسساتية العامة والنهائية:** تهدف إلى إنشاء مجلس للشراكة يشرف على فحص كل المشاكل المتعلقة بالاتفاق وكل النقاط ذات الاهتمام المشترك، وإنشاء لجنة الشراكة التي تسهر على سير الاتفاق في حدود الكفاءات المخولة لمجلس الشراكة. (حسب النصوص 110/92).

لتسهيل عملية تطبيق الاتفاق، أنشأت الجزائر لجنة دائمة مكلفة بالتحضير لتطبيق الاتفاق يشرف عليها وزير الدولة وزير الخارجية، ويرأسها المدير العام لدائرة أوروبا الخارجية.

الفرع الثاني: النظام التعريفي المتفق عليه بين الجزائر والاتحاد الأوروبي

نص الاتفاق على التخفيض الجمركي التدريجي على السلع الصناعية والمنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة خلال فترة مدتها 12 سنة، تبدأ من التطبيق الفعلي للاتفاق (2005/09/01)، وذلك على النحو التالي:

أولا: النظام الجمركي المطبق على الواردات الأوروبية ذات مصدر جزائري: يشمل المنتجات الصناعية والزراعية.

1- المنتجات الصناعية جزائرية الأصل تدخل الاتحاد الأوروبي معفاة من الحقوق الجمركية والرسوم المشابهة ابتداءً من 01 سبتمبر 2005.

2- المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة:

* بالنسبة إلى المنتجات الزراعية فهناك أربع معدلات تفضيلية مطبقة على الرسم القاعدي للواردات في الاتحاد الأوروبي على المنتجات الزراعية الجزائرية (100 %،55 %،50 % و40 %).

* أما منتجات الصيد البحري فهي معفاة من الحق الجمركي ابتداءً من 01 سبتمبر 2005.

* بالنسبة إلى المنتجات الزراعية المحولة فيتم تخفيض الرسم الجمركي عليها حتى تعادل الصفر وتطبق انطلاقًا من التطبيق الفعلي للاتفاق.

ثانيا: النظام الجمركي المطبق على الواردات الجزائري للمنتجات الأوروبية: تشمل المنتجات الصناعية والزراعية.

1- المنتجات الصناعية؛ هناك مجموعتان: مجموعة مسجلة في الملحق رقم (02)، تصبح معفاة من الحق الجمركي ابتداءً من 09/01 /2005، وتبقى خاضعة للرسم على القيمة المضافة (TVA) والمحددة بنسبة 17% في الجزائر؛ ومجموعة مسجلة في الملحق رقم (03) وهي تخضع لتخفيض تدريجي للرسوم الجمركية ابتداء من السنة الثانية بعد التنفيذ الفعلي للاتفاق وعلى مدى 05 سنوات، أي ابتداء من سنة 2007 حتى 2012 على التوالي يتم تخفيض كل الحقوق الجمركية والرسوم حسب النسب الآتية على التوالي حتى تنعدم كما يلي: 80 %،70 %،60 %، 40 % و20 % من أصل الرسم الجمركي، أي في سنة 2012 تكون كل الرسوم قد ألغيت.

إضافة إلى هذا فإنّ كل المنتجات الصناعية الواردة من الاتحاد إلى الجزائر والتي لم تحدد في الملحقين رقم(02) و(03) سيتم إعدامها خلال 10 سنوات ابتداء من 2007/09/01. حيث ستخفض الحقوق الجمركية والرسوم بالنسب التالية من أصل الرسم الجمركي (الأساس) على التوالي 50 %، 40%، 30%، 20%، 10%، و5%خلال السنوات التالية على التوالي: 2007، 2008، 2009، 2010، 2011، 2012، 2013، 2014، 2015 و2016، أي ابتداء من سنة 2017 فإن الرسوم تكون معادلة للصفر.

2- المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة:

بالنسبة إلى المنتجات الزراعية فتطبق ثلاث معدلات تفضيلية (100 %، 50% و20 %) من خلال التمييز بين حالتين:

* بعض المنتجات الزراعية تستفيد من التخفيض الجمركي على الرسم الأساس في حدود الحصص التفضيلية المحددة.

* البعض الآخر يستفيد من التخفيض الجمركي دون تحديد الكمية التفضيلية.

أما فيما يخص منتجات الصيد البحري فيطبق عليها معدلين تفضيليين (100%و25%) ويتم خفض الرسم الجمركي أو إعدامه حسب المنتج دون تحديد كمي، وبالنسبة إلى المنتجات الزراعية المحولة فيطبق عليها نوعين من التخفيضات الفورية والمؤجلة. فالتخفيضات الفورية تضم خمس معدلات يتم التنازل عنها فورا وهي (100%، 50%، 30%، 25%، و20%) ابتداء من 2005/09/01، أما في التخفيضات المؤجلة فيتم إلغاء الرسوم الجمركية خلال خمس سنوات ابتداء من 2005/09/01 وتخص المنتجات الزراعية المحولة المسجلة في الملحق رقم 02، بروتوكول رقم05.

ثالثا: المنتجات التي تخضع للرسم الإضافي المؤقت.D.A.P[1].

تلتزم الجزائر بالإلغاء التدريجي لهذا الرسم بمقدار 12 نقطة سنويًا حتى يصبح معدومًا في بداية شهر جانفي 2006، حيث تصبح المنتجات التي كانت خاضعة لهذا الرسم محررة منه. (كان يقدر بـ 60 % حسب قانون المالية التكميلي لسنة 2000).

من خلال التمعن في أجل ونسب التخفيض، فإنّ الاقتصاد الجزائري قد استفاد من مدة تتراوح بين خمس وعشر سنوات لإعفاء وارداتها الصناعية والزراعية من الاتحاد الأوروبي من الرسوم الجمركية، وبالمقابل يلاحظ أن الاتحاد الأوروبي قد خلص تقريبًا كل وارداته القادمة من الجزائر من الرسوم الجمركية. وهذا ما يجعل السؤال الذي يطرح نفسه يتبادر إلى الأذهان، هل بإمكان المنتجات الجزائرية أن تجد لها مكانا في الاتحاد الأوروبي؟ وهل ستكون قادرة على المواجهة والمنافسة؟

للإجابة ينبغي تدارك ودراسة وتحليل كل العوامل التي تعمل على رفع القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية، وفي كل القطاعات الإنتاجية، كذلك يجب الاستفادة من برنامج تأهيل الاقتصاد الوطني[2] وخاصة من المساعدات التي يقدمها الاتحاد الأوروبي في هذا الإطار كبرنامج (MEDA)، والذي يعتبر كدعم لجهود الجزائر من أجل إبرام اتفاق الشراكة والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

الفرع الثالث: تقييم اتفاق الشراكة الأوروجزائرية

يمكن استنتاج الآثار الإيجابية من خلال البرامج والمساعدات المقدمة من طرف الاتحاد الأوروبي للجزائر، والسلبية من خلال التعرف على العراقيل التي تواجه الجزائر لتجعل اقتصادها يتماشى مع هذا الاتفاق.

[1] -Droit Additionnel Provisoire.

[2]- علي لزعر، بوعزيز ناصر، تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الأورومتوسطية، أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد الخامس، جوان 2009، ص 39.

أولا: إيجابيات الاتفاق

يمكن توضيحها من خلال ما يلي:

– الاستفادة من المساعدات المالية حسب برنامج (PIN)[1] والذي قدر بـ 150 مليون أورو للسنوات 2002-2004، ويوجه لتعزيز الحريات الفردية وحقوق الإنسان، وتقوية المؤسسات الاقتصادية في إطار اقتصاد السوق، وتنمية الموارد البشرية، بما فيها دعم التعليم العالي. وقدر المبلغ الخاص للبرنامج الثاني (PIN) للسنوات 2005-2006 بـ 106 مليون أورو وهو يهتم بالإصلاحات الاقتصادية وإدارة الاقتصاد، ودعم الهياكل والمنشآت القاعدية، وتثمين الموارد البشرية ودعم وتطوير القطاع الخاص في إطار برنامج (FEMIP)[2]. كذلك هناك المساعدات المالية الخاصة للجمعيات والمنظمات غير حكومية. وهناك مرحلة جديدة للآفاق المالية المستقبلية للاتحاد الأوروبي تمتد لفترة ست سنوات ما بين 2014 و2020 يتم فيها التمويل من طرف الاتحاد الأوروبي لتعزيز الروابط بين برمجة التعاون وتطوير العلاقات الثنائية بين الاتحاد الأوروبي والجزائر في إطار مسعى تنويع الاقتصاد الجزائري بهدف الخروج من التبعية للمحروقات، ومواصلة جهود التعاون في ترقية السياحة والصناعة التقليدية والفلاحة والتعليم والعمل وفي المجال الاجتماعي والثقافي، وذلك من خلال برامج جديدة تأخذ بعين الاعتبار النقائص والانشغالات المسجلة من طرف مسؤولي القطاعات[3].

– محاولة الاستفادة من الإعفاءات الجمركية والمزايا الممنوحة للصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي خاصة السلع الصناعية ومنتجات الصيد البحري فهي معفاة من الرسوم الجمركية ابتداء من السريان الفعلي للاتفاق.

– الاستفادة من الخبرات التكنولوجية والمعارف العلمية التي يتيحها الاتفاق.

– الاستفادة من تدفق الاستثمار الأوروبي إلى الجزائر في كافة الميادين وخاصة صناعة النفط والغاز وكل ما يتعلق بها.

– تخفيض التكاليف المتعلقة بإدارة التجارة (النقل والاتصالات).

– تجانس المقاييس مع المعايير الأوروبية.

---

[1] - PIN; Programme Indicatif National (de l'Algérie).

[2] –FEMIP: La facilité Eurimed d'Investissement et de Partenariat.

[3]- منى لعموري، وفد التعاون والتشغيل بالاتحاد الاوروبي في الجزائر " نفارو مانيلا"، اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي حقّق نتائج إيجابية، جريدة المواطن، 21 أكتوبر، 2014.

ثانيا: سلبيات الاتفاق

يمكن إيجازها في النقاط التالية:

– إنّ التوقيع على الاتفاق معناه تخفيض وتفكيك للرسوم الجمركية مما يؤدي إلى تقليص الإيرادات الجمركية والتي قدرت بحوالي 02 مليار دولار سنويا[1] وهذا ما يؤثر سلبًا على إيرادات الخزينة العمومية لأنها تشكل 10% منها، وحسب بعض التقديرات التي أعدتها وزارة المالية سنة 2005 حول الآثار المرتقبة لاتفاقية الشراكة الأورو– جزائرية ومنطقة التبادل الحر، أن نقص القيمة النهائية لموارد الدولة من الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة على الواردات في سنة 2018 ستكون في حدود نسبة 3% من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2004، ولقد تم تحديد بعض التوقعات بخصوص خسائر الميزانية للجزائر في النقاط الآتية[2]:

* خسائر الميزانية لسنة 2006 أي بتاريخ التفكيك الكلي للقائمة الأولى من السلع فيتوقع أن تتعرض الجزائر لخسارة ما قيمته 26.3 مليار دج من الإيرادات الناتجة عن الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة، أي بنسبة 0.4% من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2004.

* خسائر الميزانية لسنة 2008 أي بتاريخ بداية التفكيك الجمركي لقائمتي السلع الثانية والثالثة فيتوقع أن تخسر الجزائر ما قيمته 40.5 مليار دج من الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة على الواردات، أي بنسبة 0.7 % من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2004.

* خسائر الميزانية لسنة 2013 تاريخ التفكيك النهائي والكلي على القائمة الثانية من السلع فيتوقع أن تخسر الجزائر ما مقداره 118 مليار دج من الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة، أي بنسبة 1.9 % من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2004.

* خسائر الميزانية لسنة 2018 أي بتاريخ التفكيك النهائي للقائمة الثالثة من السلع فيتوقع أن تخسر الجزائر ما قيمته 188.8 مليار دج من الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة، أي بنسبة 3.1 % من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2004.

لقد بلغت الخسارة فعلًا 2.2 مليار دولار في بداية 2010 ومع نهاية عملية التفكيك في 2017 ستصل الخسارة إلى 3.5 مليار دولار، وبالتالي يكون هناك عجز في الميزانية العامة تترتب عنه آثارًا مختلفة على معدلات التضخم وأسعار المنتجات والتأثير على عملية التنمية الممولة من خزينة الدولة؛ خاصة أنه لا يمكن تعويض هذه الخسارة في الموارد عن طريق تخفيض مقابل في النفقات العامة لأهميتها في بناء الهياكل القاعدية، والحاجة للنفقات الإضافية لتمويل عملية التحول القطاعي الناتج عن مواجهة المنافسة الأوروبية المتزايدة. ولهذا طلبت الجزائر رسميًا من الاتحاد الأوروبي مراجعة رزنامة

[1]- أحمد باشي، الآثار المحتملة لأفاق الشراكة الأوروبية على الاقتصاد الجزائري، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، العدد 10، 2004.

[2] - Ministère des finances, Accord d'association avec l'union européenne, « contenu & impact », les impacts Prévisibles de l'accord d'association avec l'UE sur le budget de l'État et le niveau de la protection tarifaire en Algérie, 2005, pp.48.51.

تفكيك التعريفة الجمركية، المتضمنة في اتفاق الشراكة المطبق منذ 2005 واللجوء إلى الرخصة التي يتيحها الاتفاق في هذا الأمر، إذ أن ذلك أدى إلى خسائر كبيرة وحرم خزينة الدولة من مداخيل الرسوم الجمركية التي قد تصل حسب التوقعات إلى 8.5 مليار دولار بين 2010 و2017. ويخص هذا الطلب اساسا تأجيل ازالة التعريفات الجمركية الى 2020 عوض عن عام 2017 المتضمن في الاتفاق والذي دخل حيز التنفيذ في الفاتح من سبتمبر 2012 بعد مشاورات دامت أكثر من سنتين، وينص على تأجيل رفع الحواجز الجمركية حتى عام 2020 أمام أصناف واسعة من المنتجات المصنعة التي تستوردها الجزائر، وفي شقّه الزراعي على إعادة النظر في بعض الأصناف التي يوليها الاتحاد الأوروبي الأفضلية، بالخصوص المنتجات الزراعية والمنتجات الزراعية المصنعة، فمثل هذا الاجراء قد يساعد الجزائر على القيام ببعض التصحيحات المطلوبة.

حسب تصريح الخبير الدولي عبد الرحمان مبتول فقد بلغت خسائر خزينة الدولة من مداخيل الرسوم الجمركية 3 مليار دولار خلال الفترة 2005-2013 جراء العمل ببنود اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، إضافة إلى الخسائر الناجمة عن تغيرات سعر صرف الدينار مقابل الأورو حيث كان بين 90 و91 دينار في 2005 ليصل إلى 110 دينار للأورو الواحد في ديسمبر 2013[1].

– إن الشراكة الأوروبية مع الجزائر تخلق منافسة حادة في السوق الجزائري لصالح المنتجات الأوروبية بسبب تفوقها التكنولوجي والتحكم في نفقات الإنتاج ووجود إنفاق كبير على البحث والتطوير، وهذا ما لا يوجد في المؤسسات الجزائرية.

– عدم التمكن من إنعاش وهيكلة القطاعات الإنتاجية في ظرف وجيز حتى تستطيع مواجهة المنافسة خاصة وأن الاتفاق قد بدأ سريانه وتم تخفيض الرسوم الجمركية، مع حفاظ المؤسسات الجزائرية على مستوياتها نفسها تقريبا بسبب عدم وجود الموارد البشرية المؤهلة وضعف التكنولوجيا المطبقة وقدمها، وسوء تسيير واستغلال الموارد المتاحة، مما سيؤدي إلى غلق الكثير من المؤسسات عديمة الجدوى وزيادة مشكل البطالة.

– التأثير السلبي على الميزان التجاري بسبب زيادة تدفق الواردات من السلع الأوروبية إلى السوق الجزائري[2] نظرا لضعف جودة المنتجات المحلية ووجود متعاملين تجاريين لا يهمهم إلا تحقيق المصالح الذاتية وتعظيم الأرباح ولو على حساب المنتجات المحلية والمؤسسات الموجودة، وبالمقابل لا يتم زيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات. فالتفكيك الجمركي يؤدي إلى زيادة الواردات من السلع الصناعية الأوروبية، وبالمقابل لن تستفيد الجزائر من أي مزايا تفضيلية على صادراتها تجاه السوق الأوروبية وذلك للأسباب الآتية [3]:

[1]- تصريح الخبير الدولي عبد الرحمان مبتول لجريدة الخبر يوم 15 جويلية 2014.

[2]- دربال عبد القادر، زايري بلقاسم، تأثير الشراكة الأورومتوسطية على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد01، 2002، ص22.

[3]- سمينة عزيزة، الشراكة الأورو جزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة، مجلة الباحث، العدد 09، 2011، ص 156.

* الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات في الدول الأوروبية منخفضة، وليس لها تأثير على تقليص الواردات إلى أوروبا، بل تعتمد على معايير أخرى (صحية، بيئية، مواصفات فنية، معيار الجودة...)، تؤدي إلى الحد من دخول السلع الجزائرية إلى السوق الأوروبية في حالة عدم تطابقها مع هذه المعايير.

* دول الاتحاد الأوروبي منضمة إلى المنظمة العالمية للتجارة، فهي مجبرة على منح جميع الدول الأعضاء في المنظمة المزايا نفسها التي تمنحها لأي دولة أخرى وفقًا لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، كذلك فإن الاتحاد الأوروبي أبرم اتفاقيات تحرير تجارة مع معظم الدول الأخرى (الأمريكية، الأسيوية...)، وهذا ما يجعل الصادرات الجزائرية خاضعة للمنافسة في الأسواق الأوروبية من طرف صادرات دول جنوب وشرق أسيا والدول الأخرى في إفريقيا والكاريبي والمحيط الهادي وأمريكا اللاتينية.

أما بالنسبة إلى المحروقات فإنّ مصيرها يرتبط بأسعار السوق الدولية للنفط، وستبقى عرضة للصدمات الخارجية.

على هذا الأساس فإن منطقة التبادل الحر بين الاتحاد الأوروبي والجزائر، تتميز بنوع من اللاتناظر واللاتكافؤ بين طرفي العلاقة، حيث ينشأ عنها تكاليف مؤكدة ومباشرة ومكاسب غير مؤكدة وغير مباشرة، أي أنّ الآثار المتوقعة تدخل في إطار ما يسمى "بالدفع الفوري والأرباح المؤجلة"، بمعنى أن الآثار السلبية المؤكدة تظهر على المدى القريب، أما الآثار الإيجابية المحتملة فستكون على المدى المتوسط والطويل[1].

بعد مرور 9 سنوات من الشراكة مع الاتحاد الأوروبي لم تحقق الجزائر الهدف المرجو من الاتفاق وكانت الطرف الخاسر، بعد أن فشلت في تحقيق القفزة الاقتصادية التي تتيح لها أن تكون شريكا فعليا للدول الأوروبية، واقتصرت على أنّ تكون مجرد سوق لتصريف السلع والبضائع الأوروبية التي تستفيد من التسهيلات الجمركية على الموانئ الجزائرية في انتظار إلغاء التعريفات نهائيا سنة 2020؛ فعوض أن يكون هذا الاتفاق محفزًا لتنويع الاقتصاد الوطني وتشجيع المؤسسات الجزائرية على تطوير منتجاتها حتى تصير قادرة على المنافسة، صار قيدًا حقيقيًا أمام كل محاولة لتطوير القاعدة الصناعية للدولة في ظل قواعد المنافسة الصارمة التي يحويها في بنوده والتي تمنع الجزائر من منح تفضيلات لمنتوجها المحلي؛ إضافة إلى المعايير الصحية (معايير السلامة)غير المطبّقة من الجانب الجزائري التي تقضي بمنع دخول السلع الجزائرية(حتى ولو كانت فتاتا) إلى الاتحاد الأوروبي.

[1]- بارة عصام، بن جميل عزيزة، انعكاسات اتفاق الشراكة الأورو جزائرية على تحرير التجارة الخارجية الجزائرية، الملتقى الوطني حول حرية المنافسة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة باجي مختار، عنابة، 28 ماي2013.

المبحث الرابع: تقييم نتائج الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر

فيما يلي يمكن توضيح نتائج الإصلاحات الاقتصادية خاصة بعد تطبيق برنامج الاستقرار وإعادة التكييف على المستوى الاقتصادي الداخلي والخارجي وعلى المستوى الاجتماعي. يبيّن الواقع الاقتصادي الذي نتج عن برنامج التصحيح الهيكلي من هذه الناحية أنه قد حدث تحسن ملحوظ ولو كان جزئيًا على عدد من المؤشرات الاقتصادية، والتي سيتم تناولها في المطالب التالية:

- **المطلب الأول: المؤشرات الداخلية**
- **المطلب الثاني: المؤشرات الخارجية**

المطلب الأول: المؤشرات الداخلية

سيتم التطرق إلى أهم المؤشرات كالآتي:

الفرع الأول: نسب نمو الناتج الداخلي الخام

على ضوء الواقع تتضح معدلات النمو الاقتصادي التي تحققت في الفترة (1990-2013)، فبعد أن سجل خلال السنوات السابقة لبرنامج التصحيح الهيكلي معدلات سلبية فقد تحقق نمو اقتصادي ايجابي خلال الفترة (1995-2013)، ويتبين ذلك من خلال الجدول التالي:

جدول رقم 18: تطور نسب نمو الناتج الداخلي الخام خلال الفترة (1990–2013) (الوحدة: %)

السنـــة	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
النسبـــة	-2.2	-0.1	-2	-2.1	-0.9	3.8	3.3	1.2	4.6	3.9	2.2

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
2.7	4.7	6.9	5.2	5.1	2	3.1	2.4	1	3.3	2.4	3.3	3

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات وزارة التجارة وتقارير بنك الجزائر السنوية حتى 2013 وعلى معطيات وزارة المالية من خلال مشروع المالية لسنة 2014.

يتبين من الجدول، أنّ الاقتصاد الجزائري بدأ يسترجع نموه من خلال تحقيقه لمعدلات نمو موجبة بعد أن تميز بمعدلات نمو سلبية خلال الفترة الممتدة من 1990 إلى 1994 جراء سياسة التقشف التي مورست على الاقتصاد الوطني خاصة في استخدام العملات الصعبة، مما صعب من الحصول على التمويل اللازم للقطاعات الإنتاجية، ليسجل الناتج الداخلي الخام بعد هذه الفترة نموًا ايجابيًا قدر بـ 3.8% سنة 1995، بفضل ارتفاع أسعار البترول في الأسواق الدولية والظروف المناخية الجيدة التي سمحت بتحسين المردود الفلاحي، مما أدى إلى زيادة نسبة مساهمة القطاع الزراعي في الناتج الداخلي الخام من 15% سنة 1995 إلى 21.5% سنة 1996[1]، إضافة إلى تحسن حجم الواردات بـ 2%، مما أثر ايجابًا

[1]- سعودي محمد الطاهر، مرجع سابق، ص 218.

على الاستهلاك العائلي الذي نما بـ 2.5% وعلى تطور الاستثمارات بـ 3% سنة 1995 مقابل 0.2% و 0.5% على التوالي سنة 1994.

إلاّ أنّ نمو الناتج الداخلي الخام عاد إلى الانخفاض سنة 1997 محققا نسبة 1.2%، بسبب التراجع في القطاع الزراعي وانخفاض النمو في قطاع البناء والأشغال العمومية والتدهور في القطاع الصناعي، ليعود إلى الارتفاع من جديد عام 1998 محققًا معدل نمو قدر بـ 4.6%. وبعد هذه الفترة سجل معدل نمو الناتج الداخلي الخام نوعا من الاستقرار النسبي، حيث بلغ معدل نموه في المتوسط حوالي 3.37% خلال الفترة (1999–2002)، ليرتفع مجددا سنة 2003 إلى حوالي 6.9% وهي أعلى نسبة نمو تحققت، ثم بقي معدل النمو مستقرا خلال السنتين المواليتين ليبدأ بعدها في التغير بنسب متذبذبة حيث بلغ 1% سنة 2009 ثم 3.3% في 2010.

غير أن استمرار الركود في قطاع المحروقات منذ سنة 2006 رمى بثقله على نشاط الاقتصاد الوطني واستدعى أداء أقوى للنمو خارج المحروقات، فسجّلت سنة 2012 تحسنًا طفيفًا في النمو الاقتصادي 3,3 % مقابل 2,4 % في 2011 بسبب تحسن أداء القطاعات خارج المحروقات 7,1 % في 2012 مقابل 6,1 % في 2011، خصوصًا أداء الصناعة والبناء والأشغال العمومية وبسبب الارتفاع القوي في حجم إجمالي تكوين رأس المال الثابت 7,2 % مقابل 2,9 % في 2011 نتيجة انخفاض وتيرة نمو الاستهلاك النهائي والمرتبطة بانخفاض وتيرة نمو استهلاك الإدارات العمومية، وفي سنة 2012 سُجّل انخفاض في النمو الاقتصادي من 3,3 % سنة 2012 إلى 3 % بسبب انخفاض عوائد المحروقات الناتج عن تدني أسعار النفط من111 دولار للبرميل في سنة 2012 إلى 109.5 دولار في سنة 2013.

إلّا أنّ ما يجدر الإشارة إليه أن تحسن النمو الاقتصادي في الجزائر يرجع بالدرجة الأولى إلى العوائد النفطية التي استفادت منها الجزائر بسبب ارتفاع أسعار النفط والغاز الطبيعي في السنوات الأخيرة حيث قدرت بحوالي 33.125 مليار دولار و43.240 مليار دولار و59.9 مليار دولار خلال السنوات 2003 و2004 و2005 على التوالي، إضافة إلى تخفيض سعر صرف الدينار الجزائري تجاه العملات الأجنبية الرئيسية كالدولار. مما سبق يمكن القول إنّ هذا النمو غير كاف وضعيف لأنه يرتكز على المحروقات أساسًا أي أنه يتأثر بالعوامل الخارجية المتمثلة في أسعار المحروقات.

الفرع الثاني: تطور نسب التضخم

إنّ التضخم الحاد والمستمر والذي بلغ 28% في المتوسط خلال النصف الثاني من الثمانينات حسب الديوان الوطني للإحصائيات وانخفاض أسعار النفط أجبر الدولة على تبني سياسة اقتصادية تعمل على تحقيق الاستقرار بمحاربة التضخم، مما سمح بتحقيق النتائج التالية حسب ما يوضحه الجدول الآتي:

جدول رقم 19: تطور نسب التضخم خلال الفترة (1990-2013) (الوحدة: %)

السنـــة	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
النسبـــة	17.9	25.9	31.7	20.5	29.04	29.78	18.69	5.73	4.95	2.64	0.34

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
4.23	1.42	2.59	3.56	1.64	2.53	3.51	4.4	5.74	3.91	4.52	8.89	6.02

المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على المعطيات المتعلقة بمؤشرات أسعار السلع الاستهلاكية على المستوى الوطني حسب تقارير بنك الجزائر السنوية حتى 2013.

من خلال الجدول، يتضح أنّ الفترة التي سبقت برنامج التعديل الهيكلي اتسمت بمعدلات مرتفعة للتضخم، جراء عدم إتباع سياسات نقدية صارمة في تلك الفترة، حيث بلغ معدل التضخم أقصى قيمة له سنة 1992 بمعدل قدر بـ 31.7%، ليتراجع مع بداية تنفيذ برنامج التعديل الهيكلي، حيث انخفض معدل التضخم من 29.04% سنة 1994 إلى 18.69% سنة 1996 ليصل إلى 5.73% سنة 1997، وهذا ما فاق توقعات اتفاق القرض الموسع الذي تنبأ بمعدل تضخم يقدر ب 9.5 %، وهو ما يعنى أنه في حالة اقتصاد يتميز بعرض جامد كحالة الاقتصاد الجزائري أن الطلب قد تعرض لتخفيض شديد وبصفة جدية[1]. ليستمر بعدها معدل التضخم في الانخفاض ليبلغ 0.34% سنة 2000 وهي أدنى نسبة تضخم تحققت في الجزائر، ويرجع هذا الانخفاض إلى الإجراءات والسياسات التقييدية التي اتخذت مثل تخفيض قيمة الدينار، وتحرير الأسعار، والتحكم في الأجور، وتخفيض العجز في الميزانية العامة، والتحكم في حجم الكتلة النقدية، وإتباع أساليب جديدة في تمويل الأنشطة الاقتصادية بدلًا من الإصدار النقدي، أي أن هذه النتائج الإيجابية التي تحققت تعود أساسا إلى انتهاج الجزائر لسياسة مالية ونقدية تقييدية.

ثم ارتفع معدل التضخم في 2001 إلى 4.23% بسبب زيادة الكتلة النقدية والتي وصل معدل نموها 24.9% في هذه السنة من جراء برنامج الإنعاش الاقتصادي، ثم بلغ 1.42% سنة 2002 وواصل التغير بنسب متذبذبة حتى ارتفع مجددًا إلى حوالي 8.89 %خلال سنة 2012. فالتضخم السنوي بلغ الذروة في سنة 2012، أي 8,9 ٪ مقابل 4,5 ٪ في 2011 و3,8 ٪ كمتوسط في الفترة الممتدة بين 1998-1912، وذلك بعد تسارعه ابتداء من السداسي الثاني من 2011، ويرجع هذا أساسًا إلى تزايد الأسعار لبعض المنتجات الطازجة في الثلاثي الأول من سنة 2012، في حين ارتفع معدل التضخم الأســاسي إلى 5,7 ٪ في 2011 بعد استقراره عند 4,16 ٪ كمتوسط خلال السنــوات 2008-2010، بينما كان مستواه عند 2,53 ٪ في سنة 2006. وبالتالي، فإنّ ارتفاع أسعار بعض المنتجات الطازجة (لحم الأغنام،...) قد ساهم بصفة أكبر في تضخم الأسعار الداخلية في 2012 (49,65٪).

للحد من الضغوطات التضخمية التي ظهرت اعتبارًا من بداية سنة 2011 والمرتبطة خاصة بالأسعار العالمية للمنتجات الأساسية، اّتخذت السلطات العمومية تدابير تدعيم مناسبة كان أثرها كليا على سنتي 2011 و2012. غير أنّه عندما سجلت الأسعار العالمية للمنتجات الأساسية انخفاضًا

[1]- بوزيدي عبد المجيد، مرجع سابق، ص. 74.

محسوسًا بما يقارب 10 ٪ في سنة 2012 فإن الأسعار الداخلية للمنتجات الأساسية المستوردة لم تعكس بشكل كامل وفوري هذا الانخفاض فحسب، بل تطورت في الاتجاه المعاكس للميل التنازلي لهذه الأسعار العالمية. هذا ما يلفت الاهتمام بضرورة متابعة تشكيل الأسعار الداخلية للمنتجات الأساسية المستوردة، بحكم أن اختلالات الأسواق الداخلية تبقى قائمة وتعيق الهدف المرجو من خلال تدابير الدعم من طرف الدولة (إعانات الميزانية وتدابير جبائية أخرى).

الفرع الثالث: تطور الميزانية العامة

إنّ عمليات الاصلاح ركزت على تخفيض عجز الميزانية العامة بشكل ملموس، فانتهجت لهذا الغرض سياسة مالية تهدف إلى ترشيد الانفاق العام وتقليصه، إضافة إلى رفع الايرادات العامة خاصة الضريبية منها، كما أنّ اتباع سياسة الخوصصة أدى إلى تخفيف أعباء الميزانية العامة، من خلال تفادي الدعم الذي كانت تستفيد منه مؤسسات القطاع العام، وعليه فقد طبقت الدولة سياسة تقشفية صارمة مع بداية اتفاق أفريل 1994. والجدول الموالي يبين تطور الميزانية العامة خلال الفترة (1990-2013)

جدول رقم 20: تطور الميزانية العامة خلال الفترة (1990–2013) (الوحدة مليار دولار.أ)

البيان / السنة	الإيرادات الاجمالية	الجباية البترولية	إيرادات ضريبية	إيرادات أخرى	النفقات الاجمالية	نفقات التسيير	نفقات التجهيز	الرصيد
1990	152.5	76.200	71.100	5.200	13.500	88.800	47.700	16
1991	248.9	161.500	82.700	4.700	212.100	153.800	58.300	36.800
1992	311.846	193.800	108.864	9.200	420.131	276.131	144	108.267-
1993	313.949	179.218	121.469	13.262	476.627	291.417	185.210	162.678-
1994	477.181	222.176	176.174	78.831	566.329	330.403	235.926	89.148-
1995	611.731	336.148	241.992	33.591	759.617	473.694	285.923	147.886-
1996	825.175	495.997	290.603	38.557	724.609	550.596	174.013	100.548
1997	926.668	564.765	314.013	47.890	845.196	643.555	201.641	81.472
1998	774.511	378.556	329.828	66.127	875.739	663.855	211.884	101.228-
1999	950.496	560.121	314.767	75.608	961.682	774.695	186.987	11.186-
2000	1125.161	836.237	233.502	55.422	1178.122	856.193	321.929	52.961-
2001	1505.526	956.389	398.238	150.899	1321.028	963.633	357.395	184.498
2002	1432.800	942.904	312.508	177.388	1550.646	1097.716	452.930	117.846-
2003	1517.673	836.060	565.564	116.049	1752.691	1199.042	553.649	235.018-
2004	1618.400	862.200	741.200	15	1775.300	1156.635	618.665	156.900-
2005	1719.800	1719.800	645.200	175.600	2105.080	1232.540	872.540	385.250-
2006	1835.500	1835.500	714.300	205.200	2543.350	1451.970	1091.380	707.890-
2007	1900.300	1900.300	768.400	158.900	3043.430	1662.830	1480.600	1243.090-
2008	5190.500	4088.600	965.2	136.6	4191	2217.7	1973.300	999.500
2009	3676	2412.700	1146.6	116.7	4246.300	2300	1946.300	570.300-
2010	4392.900	2905	1298	189.8	4466.900	2659	1807.900	74-
2011	5790.100	3979.700	1527.1	283.3	5853.600	3879.200	1974.400	63.500-
2012	6411.300	4184	1984.3	242.9	7169.900	4935.900	2234	758.600-
2013	4099.9	1615.9	2086.3	397.7	6027	4118.8	1908.2	1927.1-

المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على معطيات المديرية العامة للخزينة وتقارير بنك الجزائر السنوية حتى 2014.

من خلال الجدول، يتضح أن رصيد الميزانية العامة كان موجبًا في سنتي 1990 و1991 حيث بلغ الفائض حوالي 16000 مليون دج و36800 مليون دج على التوالي وهو ما يمثل نسبة 4.26% من الناتج الداخلي الخام، ويعود هذا التحسن في رصيد الميزانية إلى الإصلاحات التي اتبعتها الدولة سنة 1991 وإلى زيادة إيرادات الجباية البترولية من 76200 مليون دج سنة 1990 إلى 161500 مليون دج سنة 1991، ثم ظهر العجز ابتداء من سنة 1992 ليبلغ أشده في سنة 1993 بمقدار 162678 مليون دج و هو ما يمثل 13.67% من الناتج الداخلي الخام بسبب تراجع أسعار النفط التي وصلت 17.50 دولار للبرميل سنة 1993 بعد أن كانت 24.34 دولار سنة 1990 مما أدى إلى انخفاض الجباية البترولية، و بسبب ارتفاع حجم النفقات العامة إضافة إلى خدمة المديونية الخارجية، وفي سنة 1994 تقلص عجز الموازنة إلى 89148 مليون دج نتيجة للإجراءات المتبعة في إطار برنامج التصحيح الهيكلي إلا أن هذا العجز تفاقم سنة 1995 بسبب زيادة النفقات بشكل أكبر من الإيرادات.

ثم حقق رصيد الميزانية فائضًا في سنتي 1996 و1997 وترتب هذا عن الضغط على مصاريف التجهيز وتزايد الإيرادات الجبائية خاصة الإيرادات البترولية، ومع تراجع أسعار النفط سنة 1998 تقلصت الجباية البترولية مما أثر سلبًا على رصيد الميزانية الذي سجل عجزا بـ 101228 مليون دج، أي ما يمثل 3.9% من الناتج الداخلي الإجمالي.

خلال فترة 1999 إلى 2012 عرف رصيد الميزانية عجزًا مستمرًا بسبب ارتفاع الإيرادات بمعدل أكبر من النفقات، باستثناء سنتي 2001 و2008 أين حقق فائض قدر بـ 184.498 مليار دج و999.500 مليار دج على التوالي.

إن استمرار نمو إجمالي نفقات الميزانية بشكل قوي في سنة 2012 بـ 22,5% مقابل 31 % في سنة 2011 وبقاء الإيرادات مرتبطة بالصدمات الخارجية أي بخطر انخفاض أسعار المحروقات في السوق العالمية للطاقة هدد رصيد الخزينة العمومية بعجز قدر بـ 4,7 % من إجمالي الناتج الداخلي.

وبالرغم من انخفاض إجمالي نفقات الميزانية في سنة 2013 بـ 15.94 % عما كانت عليه في سنة 2012 إلّا أن رصيد الخزينة العمومية سجل عجزا قدر بـ 12.8% من إجمالي الناتج الداخلي بسبب انخفاض إيرادات الجباية البترولية بـ 36.05% الناتج عن تدني أسعار المحروقات من111 دولار للبرميل في سنة 2012 إلى 109.5 دولار في سنة 2013.

مما سبق يتبين أن الاقتصاد يتسم بعجز دائم في الميزانية العامة والذي يعتبر أحد عوامل الاختلال الأساسية التي مست التوازن المالي الداخلي، وترجع أسباب استمرار هذا العجز إلى نمو النفقات العامة بمعدل اعلى من نمو الايرادات العامة إضافة إلى استمرار تبعية الايرادات لأسواق النفط، مما يستدعي إعادة النظر في هيكل الايرادات خاصة الضرائب وإعادة النظر في مصاريف التسيير ومصاريف التجهيز التي تمول الاستثمارات الحكومية.

الفرع الرابع: النتائج الاجتماعية

إنّ الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر تهدف إلى تحقيق معدلات نمو مرتفعة وتوازن ميزان المدفوعات، وتخفيض عجز الميزانية العامة، وتبني اقتصاد السوق، ولقد تحققت نتائج ايجابية على مستوى الاقتصاد الكلي، أما على المستوى الاجتماعي فقد خلفت آثارًا وخيمة خاصة فيما يرتبط بالتشغيل والبطالة. حيث عرفت ظاهرة البطالة تزايدًا مستمرًا خلال سنوات تنفيذ البرنامج بسبب توقف الاستثمارات في القطاع العمومي وعمليات التسريح الجماعي التي مست طبقة واسعة من العمال بفعل إجراءات إعادة الهيكلة وحل المؤسسات العمومية مما زاد من حدة الوضع الاجتماعي، والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم 21: تطور نسبة البطالة خلال الفترة (1990-2013) (الوحدة: %)

السنة	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
نسبة البطالة	19.7	21.2	23.8	23.15	24.36	28.10	27.99	28.63	28.02	29.99	29.77	27.3

السنة	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
نسبة البطالة	25.2	23.7	17.7	15.3	12.3	11.8	11.8	10.2	12.3	10	9.7	9.3

المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على معطيات المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي حول التنمية البشرية لسنة 2000 والديوان الوطني للإحصاء وحسب خبراء صندوق النقد الدولي وتوقعاتهم لسنة 2014.

يتبين من الجدول أعلاه الارتفاع المستمر لنسبة البطالة التي انتقلت من 19.7% سنة 1990 إلى 23.15% سنة 1993 ثم إلى 28.63% سنة 1997 ثم إلى 29.99% سنة 1999 وهو أكبر معدل بطالة سجل خلال فترة الدراسة، ليعرف معدل البطالة بعدها انخفاضًا متتاليًا وصل سنة 2013 إلى 9.3%. ويرجع ارتفاع معدل البطالة في نهاية التسعينات إلى عاملين أساسيين هما[1]:

- تزايد معدلات النمو الديموغرافي التي شهدتها الجزائر في فترة ما قبل التسعينات حيث تعدت 2.8% سنويًا في المتوسط، مما ترتب عنه ارتفاع وتسارع في حجم اليد العاملة من 5.85 مليون سنة 1990 إلى أكثر من 7.8 مليون سنة 1996، ثم إلى حوالي 8.25 مليون سنة 1998.
- التسريح الكبير للعمال الناجم عن خوصصة وحل الكثير من المؤسسات العمومية لتحقيق النجاعة الاقتصادية وتقليص دور الدولة للتماشي مع المرحلة الجديدة. لقد تجاوز عدد العمال المسرحين 500 ألف خلال الفترة (1994-1997) بسبب تصفية وخوصصة قرابة 633 مؤسسة محلية و268 مؤسسة عمومية و85 مؤسسة خاصة، أي بمجموع 986 مؤسسة، تأتي في مقدمة ذلك من ناحية القطاعات الاقتصادية مؤسسات البناء والأشغال العمومية بـ 61.59% ثم مؤسسات القطاع الخدمي بـ 21.07% تليها

[1]- غياظ شريف، روابح عبد الباقي، الآثار الاقتصادية والاجتماعية لبرنامج التصحيح الهيكلي في الجزائر، ورقة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، جامعة البليدة، أيام 21-22 ماي 2002.

المؤسسات الصناعية بـ 15.81% ثم القطاع الزراعي بـ 1.42% مما زاد من تعقيد مشكل البطالة في الجزائر.

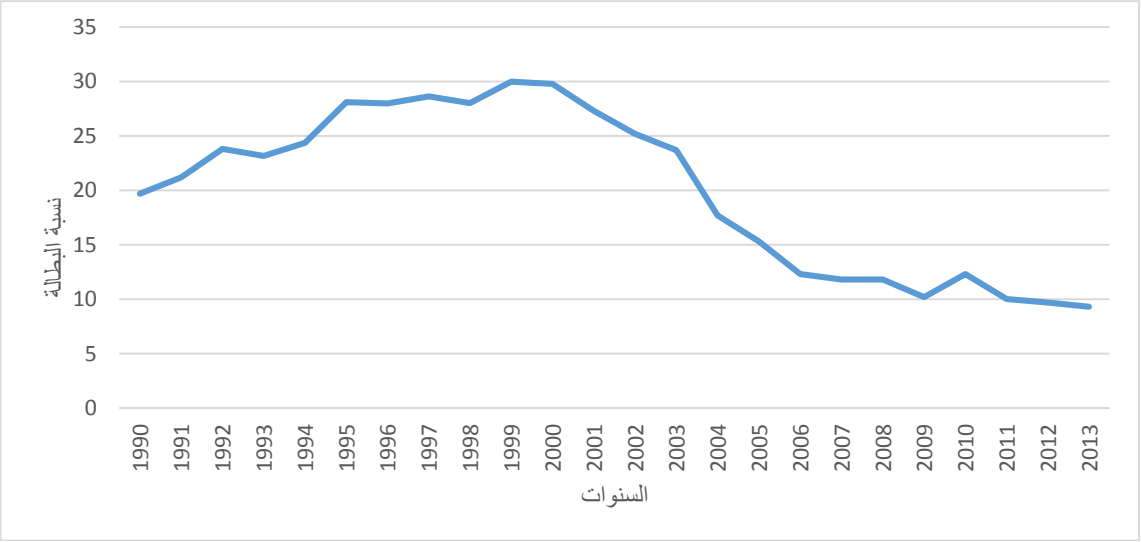
حسب الديوان الوطني للإحصاء فإنّ عدد البطالين في الجزائر تجاوز 2.3 مليون بطال سنة 1997 ليبلغ 2.4 مليون بطال سنة 2000 ثم 2.5 مليون بطال سنة 2001.

بسبب ارتفاع معدلات البطالة في هذه المرحلة ظهرت مشاكل اجتماعية كبيرة كالمخدرات والإجرام والانحلال الأخلاقي وتفكك النسيج الاجتماعي، وفي المقابل عرفت هذه المرحلة ارتفاعًا كبيرًا في أسعار مختلف السلع والخدمات نتيجة تحرير الأسعار وانخفاض العملة الوطنية بأكثر من 50% مع بقاء الأجور ثابتة، مما زاد من حدة الفوارق الاجتماعية والفقر.

يتضح مما سبق أنّ نتائج الإصلاحات من الجانب الاجتماعي كانت سلبية على معظم فئات المجتمع، حيث نتج عنها انخفاض مستوى المعيشة وارتفاع معدل البطالة، مما انعكس على الجانب الصحي والأخلاقي والتعليمي لفئات واسعة من المجتمع.

والشكل الآتي يعكس تطور نسبة البطالة خلال هذه الفترة.

شكل رقم 6: تطور نسبة البطالة خلال الفترة 1990-2013.



المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على الجدول رقم 21.

المطلب الثاني: المؤشرات الخارجية

بعد الانتهاء من تطبيق البرنامج لوحظ أنّ الاقتصاد الوطني حقق نتائج إيجابية تعد جد مهمة بالنسبة للتوازن الاقتصادي الكلي، بفضل الحزم والجدية في تنفيذ هذا البرنامج إضافة إلى العوامل الخارجية منها تخفيض المديونية وارتفاع أسعار البترول في الأسواق الدولية والذي كان له الدور الأساسي في تحسين أداء الاقتصاد الجزائري. ولقد أدى تطبيق هذا البرنامج إلى معالجة بعض مظاهر الاختلال في عدد من المؤشرات الاقتصادية أو التوازنات المالية الخارجية والمتمثلة فيما يلي:

الفرع الأول: تطور ميزان المدفوعات واحتياطات الصرف

إن ميزان المدفوعات يعكس مدى قوة وضعف الاقتصاد الوطني، ولقد عرف ميزان المدفوعات الجزائري تطورا محسوسا إثر عملية إعادة الجدولة والانخفاض الملموس في أعباء الدين الخارجي والتحسن في أسعار المحروقات، والجدول الآتي يوضح تطور ميزان المدفوعات واحتياطات الصرف.

جدول رقم 22: تطور ميزان المدفوعات واحتياطات الصرف خلال الفترة (1990-2013)

(الوحدة مليار دولار)

السنة / البيان	رصيد ميزان المدفوعات	احتياطات بالعملة الصعبة	احتياطات (أشهر استيراد)
1990	0.22-	0.8	0.8
1991	0.50	1.6	2
1992	0.23	1.5	1.8
1993	00	1.51	1.9
1994	4.38-	2.64	2.98
1995	6.38-	2.11	2.08
1996	2.09-	4.23	4.5
1997	1.16	8.05	9.03
1998	1.53-	6.84	7.38
1999	2.38-	4.41	4.57
2000	7.57	11.91	12.19
2001	6.19	17.96	18.08
2002	3.66	23.11	19.14
2003	7.47	32.92	24.32
2004	9.25	43.11	23.72
2005	16.94	56.18	27.36
2006	17.73	77.78	36.66
2007	29.55	110.18	39.73
2008	36.99	143.10	34.996
2009	3.859	148.910	36.405
2010	15.326	162.221	38.326
2011	20.141	182.224	36.765
2012	12.057	190.661	36.516
2013	0.13	189.750	34.49

المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على معطيات الديوان الوطني للإحصاء(1998-1999) وتقارير بنك الجزائر السنوية حتى 2013.

يلاحظ أنه قبل بدء تنفيذ البرنامج أي خلال الفترة الممتدة من 1990 إلى 1994 حقق ميزان المدفوعات فائضا طفيفا كان أعلاه سنة 1991 بحوالي 500 مليون دولار، وفي سنة 1993 سجل ميزان المدفوعات رصيدا معدوما ثم كان عاجزا خلال سنوات التنفيذ حيث بلغ أقصى عجز له في سنة 1995 بقيمة 6.32 مليار دولار بسبب ارتفاع خدمة الدين ومستحقات الديون القصيرة وانخفاض أسعار النفط.

وبعد نهاية تنفيذ البرنامج بدأ رصيد ميزان المدفوعات يتحسن وسجل أرصدة موجبة ابتداء من سنة 2000، حيث كان 7.57 مليار دولار حتى وصل 36.99 مليار دولار سنة 2007 ثم بدأ في الانخفاض من جديد حتى بلغ 12.057 مليار دولار في سنة 2012. ثم تواصل تحسنه القوي مقارنة بسنة 2009 أين

كان 3.859 مليار دولار، وأمام الاستقرار النسبي في مستوى سعر برميل البترول في 2012 بـ 111 دولار أمريكي، إلاّ أن رصيد ميزان المدفوعات تراجع وهذا بسبب تقلص حجم الصادرات من المحروقات من جهة وارتفاع إجمالي الواردات من السلع بشكل كبير من جهة أخرى.

يلاحظ أنه قبل بدء تنفيذ البرنامج، كانت الاحتياطات بالعملة الصعبة تشكل 1.5 مليار دولار أي ما يغطي الواردات لفترة لا تزيد عن 1.9 شهرا، إلّا أنّه مع انطلاق البرنامج شوهد ارتفاع مستمر في هذه الاحتياطات إلى أن بلغ 8.05 مليار دولار سنة 1997 أي ما يغطي 9.3 شهرا من الواردات، وهو تطور إيجابي ينعكس على المعاملة الأجنبية والثقة في الجزائر وفي اقتصادها، لأنه كلما زادت هذه الاحتياطات زادت الثقة في الاقتصاد الجزائري. إلا أن الأسباب الحقيقية في تشكل هذه الاحتياطات لا تتمثل في التحسن الفعلي والأداء الجيد للاقتصاد، وإنما تعود بالأساس إلى ارتفاع سعر النفط في الأسواق الدولية، وانخفاض خدمة الدين، ولقد انعكس هذا التحسن في الاحتياطات على قيمة العملة الوطنية.

ثم انخفضت الاحتياطات بالعملة الصعبة في سنتي 1998 و1999 إلى 6.84 مليار دولار و4.41 مليار دولار على التوالي بسبب انخفاض قيمة الصادرات الناتج عن انخفاض أسعار النفط، ثم عادت إلى الارتفاع بشكل مستمر ابتداء من 2000 حيث كانت 11.91 مليار دولار أي ما يغطي 12.19 شهرا من الواردات، إلى أن بلغت 190.66 مليار دولار سنة 2012 أي ما يغطي 36.52 شهرا من الواردات.

مما سبق تتجلى بوضوح درجة الارتباط الكبير للاقتصاد الوطني بقيمة صادرات المحروقات والمتعلقة أساسا بأسعار النفط وتقلباتها في السوق الدولية.

الفرع الثاني: تطور سعر صرف الدينار

من أهم الإجراءات التي تركز عليها برامج التصحيح الهيكلي مسألة تخفيض قيمة العملة والتي تعتبر كشرط أساسي وجوهري لتقديم دعم إضافي لموازين المدفوعات العاجزة من قبل صندوق النقد الدولي في إطار برامجه التثبيتية. ويمكن تتبع تطور أسعار الصرف الدينار بالنسبة للدولار الأمريكي في الفترة الممتدة من 1990 إلى 2012 من خلال الجدول الأتي:

جدول رقم 23: تطور سعر صرف الدينار مقابل الدولار خلال الفترة (1990-2013)

(الوحدة الدينار مقابل الدولار الأمريكي)

البيان / السنة	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
سعر الصرف المتوسط	8.95	18.47	21.84	23.34	35.06	47.66	54.74	57.73	58.71	66.64	75.28
نسبة تغير سعر الصرف	20.23	106.36	18.24	6.86	50.21	35.94	14.85	5.46	1.69	13.50	12.96

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
77.26	79.69	77.37	72.07	73.37	72.65	69.36	71.18	72.65	74.40	72.85	77.56	79.38
2.63	3.14	-2.91	-6.85	1.8	-0.98	-4.53	2.62	2.06	2.41	-2.08	6.46	2.35

المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على المعطيات المتعلقة بسعر الصرف حسب تقارير ونشرات بنك الجزائر السنوية حتى 2014.

لقد تعرض الدينار الجزائري إلى عدة تخفيضات وصلت إلى 210% خلال مدة 12 سنة، أي من 1978/12/31 حتى 1991/03/31. وعقب الاتفاقات المبرمة مع صندوق النقد الدولي، خفض الدينار لأول مرة سنة 1991 بنسبة تقدر ب 106.36% حيث أصبح سعر صرفه مقابل الدولار الأمريكي 18.47 دينار للدولار الواحد بعد أن كان 8.95 دينار للدولار الواحد. وعند بداية تنفيذ البرنامج أي سنة1994 خفض بنسبة 50.21% ثم بـ 36% سنة 1995، وبمعدل 15%سنة 1996، وبمعدل 5.4% خلال سنة 1997، وهذا ما جعل سعر صرف الدينار يتغير من 23.34 دولار سنة 1993 إلى 58.71 دولار سنة 1998، حيث أصبح يقترب كثيرا من سعر الصرف الموازي، وهذا يرجع إلى الرقابة التي لعبها صندوق النقد الدولي من أجل القضاء على الهوة الموجودة بين السعر الرسمي والسعر الموازي، وبالتالي استقرار سعر الصرف الذي كان له تأثير كبير على تخفيض معدلات التضخم.

إضافة إلى هذا، حاولت الجزائر تبني آلية فعالية من قبل السلطات النقدية تستخدم فيها الاحتياطات الدولية من خلال سوق تتعامل فيه البنوك التجارية، يعرف بـ "سوق ما بين المصارف" من أجل تحديد سعر الصرف في جانفي 1996. أي يتم تحديد سعر الصرف من خلال نظام للتسعير عن طريق المزاد العلني الذي يتم من خلال حصص يومية تجمع البنوك التجارية تحت إشراف البنك المركزي، وهو ما يعرف بـ fixing فيحدد سعر الصرف كمتوسط للمزايدات المطروحة، فيتم هذا من خلال اقتراح بنك الجزائر لحد أدنى لمعدل سعر الصرف وحجم معين من العملة المتاحة للعرض (الدولار) عند جلسة الافتتاح، ثم يقدم كل بنك طلبه أي المبلغ الذي يريد شراءه من هذه العملة وبالسعر الذي يدفعه. وهكذا إذا كان عرض بنك الجزائر أكبر من مجموع طلب البنوك التجارية، فيكون سعر الدينار يتوقف على السعر الذي اقترحه بنك الجزائر من خلال جولة واحدة، أما إذا كان العرض أقل من طلب البنوك التجارية، فإنه حتى يتحدد سعر الصرف يجب القيام بعدة جولات على أساس المناقصة بين الأطراف للوصول إلى أدنى سعر صرف.

أي أن هذه السوق سمحت بتحديد قيمة العملة الوطنية مقابل العملة الأجنبية على أساس العرض والطلب، وهناك متغيرات رئيسية تعمل على تحديد قيمة الدينار هي احتياطات العملة الصعبة، واتجاهات الطلب على الاحتياطات، وتطور إعادة تمويل البنوك التجارية بالعملة الصعبة. وعلى هذا الأساس فإن استقرار سعر الصرف يرتبط ارتباطا وثيقا بقدرة بنك الجزائر على توفير العملة الصعبة للتعامل في التجارة الخارجية والاستثمار، حيث كلما كانت قدرته كبيرة كلما تمكن من التحكم في استقرار سعر الصرف والعكس. فالهدف من كل الإجراءات المتخذة هو محاولة استغلال الفرص التي يوفرها تحرير التجارة الخارجية، من أجل تعظيم إرادات العملة الصعبة لتسهيل انتهاج سياسة مرنة لسعر الصرف بدل سياسة مراقبته. وهكذا أصبح سعر صرف الدينار يتغير عند مستويات متفاوتة حيث كان 66.64 دولار سنة 1999، ثم 75.28 دولار سنة 2000، و79.69 سنة 2002 وبقي ينخفض حتى سنة 2007 أين بلغ 69.36 دولار ثم بدأ في الارتفاع تدريجيا حتى وصل 77.56 في سنة 2012.

في إطار دور بنك الجزائر في ضبط السوق البينية للصرف، عزز بصفة خاصة في 2012 المتابعة اليومية لتطور سعر الصرف الاسمي تناسقا مع آفاق تطور الأسعار النسبية، فاستقر سعر الصرف الفعلي الاسمي للدينار في 2012، في حين سجل سعر الصرف الفعلي الحقيقي ارتفاعا في قيمته قدره 5,8 ٪ كمتوسط سنوي.

رغم سياسة التخفيض المتوالي لقيمة الدينار إلا أنها لم تسمح بتحقيق التوازن في الميزانية العامة ولا بزيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات ولم تشجع الاستثمارات الأجنبية.

الفرع الثالث: المديونية الخارجية

إن تطبيق برامج الإصلاحات الاقتصادية يستدعي توفير موارد مالية كافية لنجاحها، ولقد وجدت الجزائر صعوبة كبيرة لتغطية العجز الذي كان يعاني منه الاقتصاد الجزائري، وخاصة مشكلة الديون الخارجية التي بلغت 25.724 مليار دولار سنة 1993 في حين وصلت خدماتها 82.2% من قيمة الصادرات و52.1% من إجمالي الناتج المحلي من نفس السنة، مما أزم وضع الجزائر فأصبحت غير قادرة على خدمة هذه الديون، لذلك لجأت إلى إعادة جدولة ديونها للاستفادة من فترة السماح التي تمنحها الدول الدائنة للدولة المدينة. يمكن تتبع تطور الديون الخارجية للجزائر وخدمتها من خلال الجدول الأتي.

من خلال الجدول يتضح أن نسبة المديونية قد ارتفعت بـ 20.92% منذ انطلاق تنفيذ البرنامج إلى نهاية فترة البرنامج. وهو ما يدل على زيادة حجم المديونية الخارجية، حيث شكلت أعلى قيمة لها في سنة 1996 أين كانت 33.651 مليار دولار بسبب إعادة جدولة الديون. إلا أنه يلاحظ أن قيمة المديونية بدأت في الانخفاض التدريجي بين سنتي 1997-1998 حيث بلغت على التوالي 31.212 مليار دولار و30.473 مليار دولار.

كذلك تجدر الإشارة إلى أنه عند انطلاق تنفيذ البرنامج كانت الديون القصيرة تشكل نسبة 7% وهي تعتبر مرتفعة مما يزيد من خدمة الدين ويثقل كاهل المستحقات المالية للسنة، إلا أنها اتجهت نحو الانخفاض التدريجي خلال سنوات التطبيق إلى أن وصلت 0.5% سنة 1997 و0.7% سنة 1998 مما يخفف من نسبة خدمة الديون.

يتضح من الجدول أن نسبة خدمة الدين شكلت عبئا ثقيلا على المستحقات المالية للسنة حيث بلغت 82.2% خلال سنة 1993. أما مع بداية تطبيق البرنامج قد انتقلت هذه النسبة إلى 47.1% وأخذت في الانخفاض التدريجي خلال سنوات التطبيق حتى بلغت 30.3% سنة 1997، ثم ارتفعت من جديد في نهاية مدة التطبيق أي في سنة 1998 أين أصبحت 47.5% وهذا يعود إلى انطلاق سداد خدمة الديون المعاد جدولتها. وبعد هذه السنة عادت إلى الانخفاض التدريجي حتى بلغت 0.8% في سنة 2011 و1.1% في سنة 2012 وهذا بسبب انخفاض حجم الديون.

كذلك يتبين أنه عند البدء في تنفيذ البرنامج فإن نسبة الديون قصيرة الأجل كانت تشكل 20.31% وأخذت في التناقص إلى أن وصلت إلى 6.26% سنة 1998 أي عند نهاية تطبيق البرنامج.

وهذا ما يعد إيجابيا بالنسبة لميزان المدفوعات حيث ينقص الضغط عليه، لأنه تنقص المستحقات المالية لكل سنة من سنوات الانخفاض هذه، وهذا باعتبار أن الديون القصيرة تشكل نسبة كبيرة من خدمات الدين لأنها مستحقة الدفع خلال نفس السنة.

جدول رقم 24: تطور المديونية الخارجية للجزائر ومؤشراتها خلال الفترة (1990-2013)

(الوحدة مليار دولار.أ)

البيان / السنة	ديون متوسطة وطويلة الأجل	ديون قصيرة الأجل	مجموع الديون	خدمة الدين	نسبة الديون إلى الناتج الداخلي	نسبة حدمة الدين إلى الصادرات من السلع والخدمات
1990	26.48	1.791	28.37	8.891	47.9	66.4
1991	26.636	1.239	27.875	65.3	65.3	73.9
1992	25.886	0.792	26.678	66.8	66.8	76.5
1993	25.024	0.7	25.724	52.1	52.1	82.2
1994	28.85	0.636	29.486	69.9	69.9	47.1
1995	31.317	0.256	31.573	76.1	76.1	38.8
1996	33.23	0.421	33.651	73.5	73.5	30.9
1997	31.06	0.162	31.222	66.4	66.4	30.3
1998	30.261	0.212	30.473	64.8	64.8	47.5
1999	28.14	0.175	28.315	58.9	58.9	39.05
2000	25.088	0.173	25.261	47.23	47.23	19.8
2001	22.311	0.260	22.571	41.92	41.92	22.21
2002	22.540	0.102	22.642	42.05	42.05	21.68
2003	23.203	0.150	23.353	35.03	35.03	17.7
2004	21.411	0.410	21.821	26.4	26.4	12.6
2005	16.485	0.707	17.192	16.71	16.71	12.69
2006	5.062	0.550	5.612	4.84	4.84	4.88
2007	4.889	0.717	5.606	4.15	4.15	2.79
2008	4.841	1.080	5.921	1.218	1.03	5.2
2009	4.356	1.331	5.687	2.1	2.81	8.14
2010	3.903	1.778	5.681	1.1	2.27	1.1
2011	3.263	1.142	4.405	0.8	1.65	0.8
2012	2.479	1.158	3.637	1.1	1.21	1.1
2013	1.729	1.328	3.396	0.33	1.43	0.51

المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على المعطيات المتعلقة بالمديونية الخارجية للجزائر حسب تقارير بنك الجزائر السنوية حتى 2013 ونشراته الإحصائية حتى مارس 2014.

كذلك يجب التنويه بالديون المعاد جدولتها خلال سنوات تطبيق البرنامج، والجدول الآتي يبين ذلك.

جدول رقم 25: حجم الديون المعاد جدولتها خلال الفترة (1994-1998) (الوحدة: مليار دولار.أ)

البيان / السنة	1994	1995	1996	1997	1998
قروض من دائنين رسميين	3.850	7.570	10.350	14.440	12.305
قروض أخرى	0.790	1.718	2.357	2.764	2.921
مجموع الديون المعاد جدولتها	4.640	9.288	12.707	14.204	15.226

المصدر: Banque D'Algérie, media bank, N° 40, 1999, P5.

أمام الوضعية المالية التي عانت منها الجزائر، وبحكم انكشافها على الخارج، فإنه من الضروري اللجوء إلى إعادة جدولة الديون الخارجية، وهذا للاستفادة من آجال استحقاق أطول وتأجيل دفع المبالغ المستحقة، من أجل فتح المجال أمام الاقتصاد الجزائري للتحسن والاستمرار في تمويل احتياجاته من السلع الاستهلاكية الضرورية ومستلزمات الإنتاج الوسيطة، والاستمرار في الإصلاحات الاقتصادية.

هذا ما يدل عليه الجدول رقم 25، حيث عند بداية تنفيذ البرنامج قيمة الديون المعاد جدولتها كانت 4.640 مليار دولار، وأخذت هذه القيمة تتزايد حتى بلغت 15.226 مليار دولار أي تغيرت بأكثر من 3 أضعاف أي بنسبة 228.15% بين سنة 1994 وهي بداية تطبيق البرنامج و1998 وهي نهاية البرنامج.

رغم التحسن الملحوظ على مستوى الديون الخارجية خلال السنوات الأخيرة إلا أنه لا يعني تحسن دائم لأن الوضع في الجزائر مرهون بأوضاع أسعار المحروقات.

نستنتج أن نتائج الإصلاحات الاقتصادية على مستوى التوازنات الداخلية والخارجية كانت معظمها إيجابية، إلا أنها خلفت آثارا سلبية على الجانب الاجتماعي.

خلاصة الفصل الثالث

لقد انتهجت الجزائر استراتيجية صناعية طموحة لتحقيق التنمية الاقتصادية والقضاء على التخلف الاقتصادي والاجتماعي، فاعتمدت على المركزية والتخطيط الشامل كوسيلة لتحقيق هدفها.

إلّا أنّ الإنجاز الفعلي لم يكن بمستوى ما تم التخطيط له طيلة فترة المخططات من سنة 1967 حتى 1989. وأمام هذا الوضع المتمثل في الصناعات الضخمة التي تحتاج إلى موارد مالية كبيرة من جهة، وعدم الاستغلال الجيد وسوء التسيير وضعف الإنتاج وغيرها من الاختلالات والتشوهات من جهة أخرى أدى إلى استنزاف الموارد المالية الداخلية واللجوء إلى الاستدانة الخارجية لتغطية وسد هذه التشوهات. وما إن ظهرت أزمة النفط لسنة 1986 انكشفت المميزات الحقيقية للأداء الاقتصادي وثقل عبء المديونية وعدم القدرة على الوفاء بها، لذلك كان لزاما على الجزائر أن تجد أسلوبا آخر لتصحيح مسار اقتصادها وتغيير منهجية تسييره والاعتماد على اقتصاد السوق كأداة لإدارته.

حاولت الجزائر تبني إصلاحات ذاتية للقضاء على الأزمة، فاستندت إلى إعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات وإصلاح الجهاز المصرفي وأمام استمرار الوضعية المزرية للاقتصاد الوطني، وفشل الإصلاحات الذاتية، لجأت إلى الإصلاحات المفروضة من طرف المؤسسات المالية الدولية المتمثلة في صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، حيث طبّقت برامج الاستقرار والتعديل الهيكلي، كما ركزت على الخوصصة للإسراع في الانتقال إلى اقتصاد السوق، إلا أن عدم تحققها حتى الآن بالشكل المرغوب فيه لا يشجع على رفع دور وفعالية القطاع الخاص ولا يحفز على قدوم الاستثمار الأجنبي إلى الجزائر.

كذلك اهتمت الجزائر بترقية الاستثمار من خلال القضاء على عقبات كثيرة كانت تقف في وجهه وعملت على وضع قوانين تسهل وتحفز على الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي.

إضافة إلى هذا فقد وقّعت الجزائر على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي من أجل محاولة جني مكاسب هذه الشراكة بالرغم من الآثار السلبية التي قد تواجهها، خاصة في ظل محافظة الاقتصاد الجزائري على وضعه ثابتا دون تغيير وتأهيل.

لقد حققت هذه الإصلاحات نتائج متباينة منها الإيجابي والسلبي على المستويين الاقتصادي والاجتماعي.

الفصل الرابع:

التجارة الخارجية في الجزائر

تمهيد

إنّ وضوح السياسة التجارية وفعالية الأدوات المستخدمة فيها لتحقيق الأهداف المرجوة يؤدي دورًا مهمًا في إنجاح إدماج قطاع التجارة الخارجية في تفعيل مستوى التنمية الاقتصادية، من خلال رفع مستويات الصادرات أو تنمية الواردات التي تحرك مستويات الأداء الاقتصادي. فالصادرات تؤدي دورًا هامًا في توفير العملة الأجنبية اللازمة لتمويل التنمية الاقتصادية مع الحرص على التوازن بين الدخول والثروات مع توازن الأعباء والتضحيات، وضمان كل الظروف الملائمة ومراعاة المتغيرات الدولية.

بالطبع، فإن سياسة التجارة الخارجية في الجزائر طُبقت وفقا لطبيعة ومنهج التنمية الاقتصادية التي تبنتها الجزائر، المعتمدة على التخطيط المركزي حيث تميزت بالرقابة الكلية والاحتكار من قبل الدولة.

لكن نظرًا للمستجدات التي شهدتها الجزائر بعد أزمة النفط في 1986، وبروز عدة عوامل داخلية وخارجية ساهمت في كشف الاختلالات والتشوهات في الاقتصاد الوطني، وثبوت فشل السياسة الحمائية والاحتكارية؛ بات لزاما عليها التفكير في تحرير التجارة الخارجية بإتباع عدة إصلاحات، وإعادة النظر في سياسة التجارة الخارجية، لما لها من أثر على التنمية الاقتصادية من جهة، وتسهيل عملية الاندماج في الاقتصاد العالمي من جهة أخرى.

لذا يتناول الفصل التالي سياسة التجارة الخارجية التي انتهجتها الجزائر، وأهم الإصلاحات المتبعة في هذا الإطار لتحرير التجارة الخارجية، ثم يتطرق إلى تطور التجارة الخارجية من حيث تحليل نمطها وتحليل تطورها، كذلك تحليل الميزان التجاري، والإشارة إلى التوزيع الجغرافي للمبادلات الجزائرية، من خلال المباحث التالية:

- **المبحث الأول: سياسة التجارة الخارجية الجزائرية**
- **المبحث الثاني: تطور التجارة الخارجية الجزائرية وتوزيعها السلعي**
- **المبحث الثالث: التوزيع الجغرافي للمبادلات الخارجية ومكانة الخدمات**

المبحث الأول: سياسة التجارة الخارجية الجزائرية

اتبعت الجزائر منذ استقلالها سياسة تنموية خاصة اعتمدت فيها على حماية التجارة الخارجية بتطبيق بعض الإجراءات والتدابير الحمائية مثل التعريفات الجمركية، ونظام الحصص والرقابة على الصرف، من أجل فرض الرقابة على التجارة الخارجية وبالخصوص الواردات، ثم تطورت هذه الرقابة لتأخذ شكلًا آخر من الحماية تمثل في السياسة الاحتكارية التي تضمنت كل المبادلات مع الخارج، باعتبارها وسيلة ضرورية للتنمية في الاقتصاد المخطط.

ثم تبنت الجزائر إصلاحات اقتصادية شملت كل القطاعات بما فيها التجارة الخارجية، فأدخلت عليها تعديلات جوهرية باتباعها حرية التجارة الخارجية لتتماشى مع المستجدات الاقتصادية الدولية.

سيتم تناول هذا المبحث من خلال المطالب التالية:

- **المطلب الأول: الرقابة على التجارة الخارجية**
- **المطلب الثاني: احتكار الدولة للتجارة الخارجية**
- **المطلب الثالث: تحرير التجارة الخارجية**

المطلب الأول: الرقابة على التجارة الخارجية

كان المخطط الجزائري يركز على تحقيق أهداف محددة تتمثل أساسًا في وضع قواعد سليمة للتنمية الاقتصادية لتحسين مستوى معيشة الفرد الجزائري وحمايته من البطالة، وحماية المنتجات المحلية من المنافسة الأجنبية، من خلال اعتماد القواعد الأساسية لمراقبة الدولة لقطاع التجارة الخارجية[1]. فتم اتخاد مجموعة من الإجراءات والتدابير الضرورية، والتي تمثلت في إصدار قوانين ومراسيم لتنظيم التجارة الخارجية ومراقبتها؛ مستندة في ذلك على المواثيق التشريعية الأولى بعد الاستقلال كبرنامج طرابلس في جوان 1962، وميثاق الجزائر عام 1964. لقد نص برنامج طرابلس على ضرورة تأميم التجارة الخارجية وتجارة الجملة والإشراف على تنظيمهما، لأنّ القطاع التجاري يعتبر أداة ذات أهمية بالغة واستراتيجية لتوجيه السياسة الاقتصادية ومراقبتها، وبالتالي فإن سيطرة الدولة على التجارة الخارجية وتجارة الجملة خلال هذه المرحلة، يعدّ أمرًا طبيعيًا وعملية لازمة وحتمية لتأميم النظام الإنتاجي، وعاملًا فعالًا لحماية الإنتاج الوطني[2]. فأكد ميثاق الجزائر على مبدأ تحكم الدولة ذات الطابع الاشتراكي في التجارة الخارجية، من خلال التركيز على تأميم التجارة الخارجية، مثل تحديد طبيعة السلع التي يجب تصديرها وكذا السلع التي يجب استيرادها[3].

تمّ العمل على تقييد وحماية التجارة الخارجية من خلال نظام الحصص، والتعريفية الجمركية، ومراقبة الصرف.

[1] - Nachida Bouzidi, Le monopole de l'état sur le commerce extérieur (1974-1984), OPU, Alger 1988, P12.
[2] - ibid,p.112.
[3] -ibid,p.113.

الفرع الأول: نظام الحصص

يعد نظام الحصص من بين الأدوات التي تعتمد عليها الدولة في مراقبة الواردات. ولقد وضع المرسوم 63-188 الصادر في ماي 1963 لهذا الغرض، حيث بين السلع الخاضعة لنظام الحصص من حيث تحديد السلع وكميتها ومنشأها. وكان الهدف من إتباع نظام الحصص هو:

- التوزيع الجغرافي للواردات من السلع.
- تقليص الواردات الكمالية والاقتصاد في العملة الصعبة.
- حماية المنتج الوطني من المنافسة الأجنبية.
- تحسين وضعية الميزان التجاري.

وحسب المادة الأولى من هذا المرسوم يتبين وجود ثلاثة معايير تنظم استيراد السلع في الجزائر وهي:

- الحظر الجزئي أو الكلي لسلعة ما، إذا كانت تشكل خطرًا على المصلحة العامة وصحة المجتمع.
- حرية الاستيراد لمنتجات في إطار قائمة محدودة ومسجلة في البرنامج العام للاستيراد.
- تطبيق نظام الحصص على منتجات سلع الاستهلاك النهائي وسلع الاستهلاك الوسيط.

وللإشراف على تنفيذ عملية الرقابة على التجارة الخارجية ثم إنشاء الديوان الوطني للتسويق بموجب المرسوم 125/62 المؤرخ بتاريخ 19 ديسمبر 1963، يقوم بتموين السوق المحلية بالسلع الغذائية واسعة الاستهلاك، ويقوم باستيراد بعض المواد لحساب بعض المؤسسات العمومية الصناعية، وبتكييف وتحويل بعض المنتجات التي يستوردها لغرض طرحها في السوق الوطنية، وقد بلغت مشترياته بعد إنشائه حوالي 40% من إجمالي واردات السلع الغذائية للجزائر[1]، فهو محتكر لاستيراد المواد الغذائية.

ثم أنشئت هيئة أخرى عرفت باسم التجمعات المهنية للاستيراد في سنة 1964، وهي تضم ممثلين عن الدولة ومستوردين خواص وهي على شكل شركات ذات رأس مال أغلبه عمومي، وهي تعمل على احتكار استيراد المنتجات، وإعداد برامج الاستيراد وتوزيع الواردات على الأعضاء الذين ينضمون إليها.

تشمل هذه التجمعات الفروع التالية: الخشب ومشتقاته، والنسيج الاصطناعي، والحليب ومشتقاته، والجلود والقطن، ومنتوجات أخرى. ويشرف على مراقبة تطبيق برامج الاستيراد التي تقوم بها التجمعات المهنية للاستيراد مجلس إدارة يتكون من ممثلين دائمين ومحاسب يمثل القطاع العمومي، وهم منتدبون من قبل وزارة التجارة.

أمام هذا الاحتكار المطلق للدولة، فإن هذه الهيئات يمكنها تحقيق أرباح من خلال الفارق بين أسعار الاستيراد وأسعار البيع في السوق الداخلية، وما يجدر التنويه به هنا هو أن توزيع السلع في السوق المحلية يكون على أساس نظام الحصص الذي تحدده وزارة التجارة.

1- عبد الرشيد بن ديب، تنظيم وتطور التجارة الخارجية " حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، فرع التسيير، 2003/2002، ص. 240.

إلّا أنّ هذه الهيئات فشلت في أداء الدور الذي أوكل لها، وعجزت في تحقيق السياسة العامة للتجارة الخارجية، فتم حلها عن طريق تأميم التجارة الخارجية.

الفرع الثاني: التعريفة الجمركية

تم تحديد مختلف الرسوم الجمركية التي تفرض على مختلف السلع التي تنتقل عبر الحدود الوطنية، وأول تعريفة جمركية في الجزائر وضعت من خلال المرسوم 414/63 الصادر في أكتوبر 1963، الذي صنف السلع حسب طبيعتها، وحسب توزيعها الجغرافي[1].

يتم تطبيق التعريفة الجمركية حسب السلع التالية:

- المواد الأولية والسلع التجهيزية وتفرض عليها تعريفة جمركية 10%.
- السلع نصف المصنعة وتفرض عليها تعريفة جمركية بين 5% و20%.
- السلع تامة الصنع تخضع لتعريفة جمركية بين 15% و20%.

إضافة إلى هذا تم تصنيف الرسوم الجمركية من حيث التوزيع الجغرافي، كما يلي:

- رسوم جمركية تفرض على الواردات من فرنسا.
- رسوم جمركية تفرض على الواردات من بقية الدول الأوروبية.
- رسوم جمركية خاصة بالدول التي لها اتفاقيات معينة مع الجزائر.
- رسوم أخرى تفرض على بقية دول العالم وتكون في الغالب مرتفعة.

إلّا أنّ هذه التعريفة المحددة وفق مجموعة السلع والتوزيع الجغرافي لم تستمر طويلًا، وتم إحلالها سنة 1968 برسم جمركي جديد خاص بالواردات على أساس ثلاث مناطق، هي:

- الدول الأوروبية بما فيها فرنسا وهي تخضع لتعريفة جمركية تفضيلية.
- الدول التي تعطي للجزائر شرط الدولة الأولى بالرعاية.
- بقية الدول الأخرى تخضع لضريبة عامة.

كما تضمن هذا الرسم ثلاث مجموعات من السلع تتمثل في السلع الضرورية، والسلع الضرورية من الدرجة الثانية، والسلع الكمالية[2].

كذلك لم يستمر تطبيق هذه التعريفة الجمركية وتمّ تعويضها بأخرى سنة 1973، وهي تطبق على أساس عدم التمييز الجغرافي للواردات، وميزت بين ثلاثة أنواع من السلع؛ السلع الاستهلاكية الضرورية، والسلع الاستهلاكية الكمالية، والسلع التجهيزية حسب ما يبينه الجدول الآتي.

[1] -Nachida Bouzidi, Op.cit., P118-119.

[2]- عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية، 2007، ص 21.

جدول رقم 26: معدلات الضريبة الجمركية حسب نوع السلع المستوردة

نوع السلعة	سلع نهائية	سلع غير تامة الصنع
سلع استهلاكية ضرورية	من30% إلى 50%	من 20%إلى 40%
سلع استهلاكية كمالية	من 100%إلى 150%	من 20%إلى 30%
السلع التجهيزية	30%	20%

المصدر:

M.E Benissad, économie de développement de l'Algérie, OP.cit, P165.

الهدف من اعتماد هذه التعريفة الجمركية كما يوضحه الجدول هو السعي إلى تشجيع القطاع الصناعي لإحلال الواردات حيث يلاحظ انخفاض في التعريفة الجمركية على السلع الصناعية ومستلزمات الإنتاج.

يتضح أن هذه التعريفة ميزت بين السلع الاستهلاكية الضرورية والسلع الكمالية؛ حيث فرضت رسومًا مرتفعة على السلع الكمالية لحماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية والحد من استيراد السلع التي لا تخدم التنمية، بالإضافة إلى هذا فإنّ سلع الاستهلاك غير المحولة سواء الضرورية أم الكمالية وسلع التجهيز بصنفيها المحولة وغير المحولة تخضع إلى رسوم جمركية منخفضة نظرًا لحاجة الاقتصاد الوطني إليها.

الفرع الثالث: الرقابة على الصرف

الرقابة على الصرف تعني وضع قيود تنظم التعامل بالنقد الأجنبي لتقليص الطلب المتزايد على العملات، بحيث لا يزيد عما تسمح به العناصر الدائنة في ميزان المدفوعات. لقد اعتمدت الجزائر على فرض سعر صرف موحد ابتداء من أكتوبر 1963، من خلال الحد من خروج رؤوس الأموال والتحكم في الاحتياطات الدولية عن طريق المرسوم 63-144 الصادر في 13أكتوبر1963. تعتبر هذه خطوة هامة اتخذتها السلطات الجزائرية لوضع حد لحرية التعامل داخل منطقة الفرنك الفرنسي، وتحديد قيمة العملة الوطنية على أساس مقدار معين من الذهب، واحتكار البنك المركزي لكل المعاملات النقدية بين المقيمين وغير المقيمين، ومنه التحكم في الميزان التجاري بواسطة تسيير الاحتياطات الدولية حسب مستلزمات التنمية الاقتصادية.

إلّا أنّ هذه الرقابة أظهرت نتائج محدودة خاصة عندما أصبح سعر صرف مبالغًا فيه، وارتفعت الأسعار الداخلية عنها في الخارج، مما أدى إلى زيادة الاستيراد على حساب الإنتاج الوطني.

المطلب الثاني: احتكار الدولة للتجارة الخارجية

رغم محاولة الدولة لتنظيم التجارة الخارجية باعتماد أساليب الرقابة المذكورة أعلاه، إلّا أنّها فشلت في تحقيق ما كانت تصبو إليه. لذا عمدت الدولة إلى ممارسة الاحتكار لتحقيق رقابة صارمة على التجارة

الخارجية وخاصة الواردات من أجل دعم نشاط الدولة في المبادلات الخارجية، بما يحقق المصلحة الوطنية ويخدم سياسة التنمية الاقتصادية والاجتماعية المتبعة، فأسندت هذه المهمة للمؤسسات العمومية عن طريق اصدار مجموعة من التعليمات سنة 1971 منحت احتكار كل منتوج لكل مؤسسة حسب نوع نشاطها. إلّا أنّ هذه الطريقة لم تفصل بين الوظائف التقليدية للمؤسسات المتمثلة في الإنتاج والتوزيع والوظيفة الجديدة المتمثلة في الاستيراد، مما أدى إلى خلق خلل في التحكم في هذه الوظائف.

نتج عن هذا الإجراء انعكاسات سلبية على الاقتصاد الوطني والمؤسسات العمومية المكلفة بالاحتكار كانعدام الجودة في بعض السلع الصناعية المستوردة، وعدم التنسيق بين المؤسسات في التعامل مع الأجانب، مما انجر عنه اختلاف الأسعار في السوق المحلية.

المنتجات الخاضعة لاحتكار المؤسسات العمومية تتشكل من مجموعتين:

– المنتجات التي تمارس المؤسسة العمومية عليها احتكارًا فعليًا بصفة الاحتكار العملي، دون تدخل أي مؤسسة أخرى سواء كانت عمومية أم خاصة.

– المنتجات التي تحتكرها المؤسسة مع إمكانية استيرادها من قبل المستوردين العمومين، شرط أن توجه هذه المنتجات لاحتياجاتها الداخلية فقط.

الفرع الأول: التراخيص الإجمالية للاستيراد

كذلك فشل هذا التنظيم فعملت الدولة على إنشاء الرخص الإجمالية للاستيراد سنة 1974 من خلال المرسوم 74-12 وتتمثل في إعطاء مخصصات سنوية من العملة الصعبة لمؤسسات القطاع العام، كذلك استفاد القطاع الخاص الذي يتمتع ببرنامج سنوي للتموين من هذه الرخص.

لقد انقسمت رخص الاستيراد حسب نوعية السلع المستوردة إلى[1]:

1– الرخص الإجمالية للاستيراد

هي تمنح لمؤسسات القطاع العام، حيث يعطيها حق احتكار الواردات الخاصة بها. يحدد في هذه الرخص حجم وسعر السلع المستوردة سواء الاستهلاكية أم مستلزمات الإنتاج. وعليه تخصص اعتمادات سنوية خاصة بهذا الغرض لهذه المؤسسات.

2– الرخص الإجمالية للاستيراد الخاصة بالأهداف المسطرة

هي تمنح للمؤسسات التي تقوم ببرامج استثمارية من أجل استيراد مستلزمات الإنتاج والمعدات الصناعية. وتكون هذه الرخص لمدة سنة وحسب برامج المؤسسات وبموافقة وزارة الخارجية.

3– الرخص الإجمالية للاستيراد الخاصة بالتسيير الداخلي

هي تعطى للمؤسسات الوطنية من أجل تلبية حاجياتها من المواد ومستلزمات الإنتاج غير المتوفرة في السوق المحلية. ولا يمكن أن تكون هذه المواد المستوردة موضوعًا للتجارة إلّا في حالات استثنائية وبموافقة الوزارة الوصية.

[1]- عجة الجيلالي، مرجع سبق ذكره، ص 72.

4- الرخص الإجمالية للاستيراد بدون تسديد

هي تعطى للمؤسسات الأجنبية التي لها سوق بالجزائر، من أجل استيراد السلع الضرورية لتحقيق مشاريعها الإنتاجية والاستثمارية، وتكون هذه الرخصة سنويًا وبدون تسديد كما أنّها لا تخضع لأي نوع من الإجراءات المصرفية.

أما القطاع الخاص فلم يستفد من هذه الرخص إلا عن طريق شكلين، هما:

- الحصول المباشر على تراخيص إجمالية للاستيراد، والتي لا يمكن للمؤسسات الخاصة الصغيرة والمتوسطة الحصول عليها.
- الحصول غير المباشر على تأشيرة احتكار.

المؤسسات المستفيدة من التراخيص تقدم كشف عن تقديرات وارداتها من مستلزمات الإنتاج للوزارة الوصية، التي تضع لجنة وزارية مشتركة للبرنامج العام للاستيراد من أجل دراسته والتحقيق فيه، ثم يرفع إلى الحكومة للمصادقة عليه. وتقوم الجمارك والبنوك بمراقبة تنفيذ رخص الاستيراد وإعلام وزارة التجارة بمختلف عمليات الاستيراد التي تتم وتنجز من قبل المؤسسات.

إن الرخص الإجمالية للاستيراد أثبتت كذلك قصورًا في تنظيم التجارة الخارجية خاصة من ناحية الانتظام في استيراد السلع، وتحديد الاحتياجات الحقيقية للسوق الوطنية.

الفرع الثاني: تأميم التجارة الخارجية

صدر القانون رقم 78-02 المتضمن تأميم واحتكار التجارة الخارجية، من أجل التأكيد على ضرورة احتكار الدولة لجميع عمليات التصدير والاستيراد من خلال مؤسساتها، وهكذا يلغى حق القطاع الخاص في الاستيراد والتصدير، أي منع كل المؤسسات الخاصة من إبرام أي عقود تجارية مع الخارج دون مراقبة. إنّ القطاع العام يحتكر التجارة الخارجية لتحقيق المصلحة الاقتصادية العامة للوطن والمتمثلة في: حماية وتنمية الاقتصاد الوطني، ومعالجة اختلالات الميزان التجاري، وحماية المصالح الاجتماعية للمواطن، وإتاحة التمويل الجيد، وضمان نقل التكنولوجيا، وتنويع العلاقات التجارية الجزائرية مع الخارج، ومراقبة حركة رؤوس الأموال، وتهيئة الظروف للتصدير.

الفرع الثالث: محاولة الإنقاص من احتكار الدولة للتجارة الخارجية

إنّ احتكار الدولة لهذا القطاع الحيوي لم يعالج أي شيء، حيث شوهدت زيادات مستمرة في الواردات المختلفة، وضعف الجهاز الإنتاجي عن تحقيق ما خطط له للوصول إلى مستويات عالية من الإنتاج وتحسين وزيادة الصادرات خارج المحروقات.

بعد هذا قررت الدولة فتح مجال التجارة الخارجية أمام القطاع الخاص والحد من التشوهات والاختلالات السائدة بإصدار القانون 82-11 في 11 أوت1982، والمتعلق باستثمار القطاع الخاص الوطني بهدف دعم الصادرات وزيادة كفاءة أداء المؤسسات المصدرة ورفع مستوى الإنتاج.

كذلك صدر قانون 88-29 في 19 جويلية1982، وهو يعطي أهمية بالغة لاحتكار الدولة للتجارة الخارجية لكن تحت غطاء جديد، حيث يقر بأن ممارسة احتكار التجارة الخارجية يكون عن طريق الوكالات التي تعطيها الدولة للأعوان الاقتصاديين والهيئات العمومية والمجموعات ذات المصالح المشتركة على أساس دفتر الشروط، وهي توضح واجبات وحقوق كل وكيل. ويهدف هذا القانون إلى:

- ترقية الصادرات خارج المحروقات، والعمل على إيجاد مصادر تموين متنوعة على أساس تنافسي.
- دفع عملية التنمية الاقتصادية ودعم المنتجات المحلية.
- العمل على تنظيم اندماج المؤسسات الوطنية العامة والخاصة في الأسواق الدولية.
- تحديد وتنظيم المبادلات التجارية ذات الأولوية.

حيث تستفيد المؤسسات من ميزانية بالعملة الصعبة تحدد فيها إيرادات التصدير ونفقات استيراد السلع والخدمات للمؤسسات العمومية، أي أصبح هناك نوع من الاستقلالية المالية في إدارة الاعتمادات المالية المخصصة، أما الدولة فتتدخل في التخطيط والبرمجة. وبالنسبة إلى المؤسسات العامة أو الخاصة التي لم تستفد من هذه الاعتمادات المالية، فإنها تبقى خاضعة لتراخيص الاستيراد في تعاملاتها الخارجية.

في هذا الصدد أنشأت الدولة جهازين للقيام بالتصدير والاستيراد يتمثلان في: مجمعات المصالح المشتركة، وديوان التجارة الخارجية. فرغم محاولة العمل بآلية السوق لتنظيم التجارة الخارجية من خلال استصدار القانون الأخير إلّا أنّ الإبقاء على ميزانية العملة الصعبة وتراخيص الاستيراد حافظ على وجه الاقتصاد المخطط.

إنّ تطبيق إجراءات احتكار الدولة لقطاع التجارة الخارجية لم يسمح بتحقيق الأهداف الموضوعة في المخططات التنموية، مما أدى إلى التفكير في تبني سياسة جديدة لتنظيم هذا القطاع والتحول من الرقابة والاحتكار إلى تحرير التجارة الخارجية.

المطلب الثالث: تحرير التجارة الخارجية

إنّ فشل سياسة احتكار الدولة لقطاع التجارة الخارجية في تحقيق الأهداف المرسومة دفع بالجزائر إلى تحرير تجارتها الخارجية وفتح المجال أمام القطاع الخاص للمساهمة في هذا القطاع. ولقد شهد قطاع التجارة الخارجية مجموعة من الإصلاحات التي يمكن عرضها في المراحل التالية:

الفرع الأول: التحرير المقيد للتجارة

بدأ مع صدور قانون النقد والقرض في أفريل 1990 والذي يعتبر الركيزة الأساسية في الانتقال إلى اقتصاد السوق، حيث انطلق الاعتماد على مخطط التمويل الخارجي الذي تشرف عليه البنوك والتي

تتعامل مع كل المصدرين والمستوردين وفقًا لقواعد السوق دون تمييز بين القطاع العام والخاص، وهذا عوضا عن البرنامج العام للتجارة الخارجية والحصص الرسمية للميزانيات بالعملة الصعبة. حيث أصبح تمويل الواردات بالنسبة إلى المؤسسات الخاصة يتم من خلال الغرفة الوطنية للتجارة بحكم علاقة مباشرة بين البنوك والعملاء. أما بالنسبة للمؤسسات العمومية، فيتم من خلال الاعتمادات المالية المقدمة لها بالعملة الصعبة بصفة مباشرة من طرف البنوك التي تتعامل معها.

من هذا يظهر الدور الذي تلعبه البنوك في التجارة الخارجية، لذا لجأت الجزائر إلى سن عدة نصوص قانونية وتنظيمية لكيفيات ممارسة عمليات الاستيراد والتصدير سنة 1990، تتمثل في ما يلي[1]:

– النظام (90-02) المتعلق بشروط فتح وإدارة الاعتمادات بالعملة الصعبة للشركات والمؤسسات والجمعيات ذات الطابع الاقتصادي.

– النظام (90-03) الخاص بشروط تحويل رؤوس الأموال للاستثمار في الجزائر، وتحويل عوائد هذه الاستثمارات إلى الخارج، لأنّ طلبات الاستثمارات الأجنبية في الجزائر وتحويل رؤوس الأموال إلى الخارج تتم بموافقة بنك الجزائر.

– النظام (90-04) المتضمن لكيفية اعتماد الوكلاء وتجار الجملة وتعيينهم في الجزائر من قبل مجلس النقد والقرض.

من خلال هذه الأنظمة حاول الجهاز المصرفي الإشراف على مختلف عمليات التجارة الخارجية معتمدًا على مبدأ التكلفة والعائد، إلّا أنّه عانى من عدة صعوبات وواجه مشاكل مختلفة كضعف المنافسة بين البنوك في تمويل الواردات والصادرات، مما دفع بالكثير من المتعاملين إلى اللجوء إلى السوق الموازية للحصول على العملة الصعبة، والعزوف عن إنتاج أو التعامل بالشراء والبيع لبعض المنتجات الخاضعة لتراخيص الاستيراد. كذلك أدى إلى التزام أصحاب الامتيازات غير المقيمين بإنتاج بعض السلع المحددة فقط للسوق المحلية. إضافة إلى هذا التأثير السلبي للمادتين 40 و41 من قانون المالية التكميلي لسنة 1990 لعدم شموليتهما لكل المتعاملين المحليين والأجانب ولكل السلع بل وضعت استثناءات عديدة، حيث تمنح المادتان 40 و41 من هذا القانون الحق لتجارة الجملة والوكلاء المعتمدين الذين يقيمون داخل التراب الوطني باستيراد البضائع، لغرض إعادة بيعها وإعفائها من إجراءات مراقبة التجارة الخارجية والصرف، وتحديد البضائع المستثناة من مجال التطبيق وشروط إعادة بيع البضائع المعروضة للاستهلاك عند الضرورة. إلا أن هذا التحرير حسب المادة 41 كان مقيدًا وجزئيًا حيث شمل مجموعة خاصة من التعاملين الاقتصاديين يعرفون بالملتزمين أو بائعي الجملة، كذلك تسديد قيمة البضائع يستوجب وجود رصيد بالعملة الصعبة، إضافة إلى أنذ نشاط الملتزمين أو بائعي الجملة يتطلب موافقة بنك الجزائر وليس الإدارة التجارية.

لقد أصدر بنك الجزائر عدة نصوص تشريعية وتنظيمية لتسهيل القيام بعمليات التجارة الخارجية المتعلقة بالسلع والخدمات، وذلك عن طريق بنك وسيط معتمد، فحدّد كيفية فتح وتشغيل الحسابات بالعملة

[1] -Rabah Bettahar, Le partenariat et la relance des investissements, Ed. Bettahar, Alger, 1992, P27.

الصعبة للأشخاص المعنويين الجزائريين، وأعطى للمصدرين حق الملكية والتصرف في إيراداتهم كليا أو جزئيا.

ثم تم إصدار المرسوم التنفيذي رقم 37/91 في 13 فيفري 1991 والذي سمح بتحرير التجارة الخارجية بشكل أكبر فألغى احتكار التجارة الخارجية وشهادات الاستيراد والتصدير، ومكَّن كل المؤسسات العمومية أو الخاصة وكل الأشخاص الطبيعية أو المعنوية التي تمارس وظيفة التجارة بالجملة وتعمل لحسابها أو لحساب غيرها بما في ذلك الإدارة، من القيام بعمليات التجارة الخارجية بشرط وحيد هو تسجيل المتعامل التجاري في السجل التجاري بصفة بائع بالجملة، وذلك مهما كانت نوعية البضاعة المستوردة، إلا فيما يخص المواد ذات الاستهلاك الواسع التي تخضع لدفتر الشروط من وزارة التجارة قبل الاستيراد، وذلك للسهر على انتظام المخزونات ومراقبة توزيع وتطور أسعار هذه المواد والمنتجات.

لقد صدرت التعليمة 03/91 عن بنك الجزائر في 21 أفريل 1991 والمتعلقة بإزالة احتكار الدولة للتجارة الخارجية وشروط وطرق تمويلها والتي تنّص على ما يلي:

- إلغاء ميزانية العملة الصعبة للمؤسسات العمومية.
- إلزام المستوردين بالاستفادة من إمكانيات التمويل الخارجي، ذو الاستحقاق أكثر من 18 شهرا، وإلزامهم بوضع العملة الوطنية مقابل تمويل الواردات.
- منع عمليات التسديد بالعملة الصعبة في السوق المحلي بالنسبة إلى المنتجات المستوردة من طرف الوكلاء وتعويضها بالدينار الجزائري.
- إلزام الأعوان الاقتصاديين الذين يبرمون صفقات استيراد بدون دفع بأن يبينوا حقوقهم وتحديد مكان صفقاتهم لدى أحد البنوك.

أي حددت شروط وقواعد تمويل عمليات الاستيراد التي يقوم بها تجار الجملة المتعمدين من قبل مجلس النقد والقرض، من خلال التوطين الإجباري للواردات والتعبئة الإجبارية للتحويلات الخارجية المناسبة لطبيعة وحجم السلع المستوردة بالاتفاق مع بنك التوطين.

هذه التعليمة تؤكد على تحرير التجارة الخارجية وتحدّد شروط وطرق تمويل الواردات لكل من مؤسسات القطاعين العام والخاص التي تلتزم بالتقييد في السجل التجاري بصفة تاجر جملة مهما كانت السلع المستوردة، مع وضع استثناءات خاصة ببعض السلع الهامة التي يجب تقييدها في قائمة شروط الإدارة العامة كالمواد الغذائية والمنتجات الصيدلانية ومواد البناء. ويتم اقتطاع قيمة الصفقة الخاصة بالاستيراد من حساب العميل بالعملة المحلية على أساس سعر الصرف الرسمي، أو الاقتطاع من حسابات العملاء بالعملة الصعبة إن وجدت، ولقد حدد بنك الجزائر سقف التمويل الخارجي للصفقات بمليوني دولار.

الفرع الثاني: العودة إلى مراقبة الدولة للتجارة الخارجية

بدأت في سنة 1992 والتي تميزت بتدهور وضعية الاقتصاد الجزائري نتيجة ندرة الموارد بالعملة الصعبة نظرًا لضعف الصادرات واعتمادها فقط على المحروقات، مما يدل على أنّ مصدر العملة

الصعبة في الجزائر يعتمد فقط على النفط وعلى أسعار السوق الدولية، فإنّ الحكومة لم تتوان عن إبراز مخاوفها في هذا المجال، ولجأت إلى فرض التعليمة رقم 625 الصادرة بتاريخ 18 أوت1992 والتي كانت تخالف تحرير التجارة الخارجية، مما أدى إلى الرجوع إلى مراقبة التجارة الخارجية. وتم تطبيق سياسة تقشفية خاصة اتجاه الواردات، وإنشاء لجنة متابعة عمليات التجارة الخارجية AD-HOC في 29 نوفمبر 1992 وهي تعمل تحت وصاية رئيس الحكومة وتضم ممثلين من كل من: بنك الجزائر ووزارة التجارة ووزارة الصحة، وتقوم بمراقبة العمليات التجارية وتصحيح الاختلافات التي يمكن حدوثها، وهي مكلفة بتحديد ومنح الاعتمادات المالية بالعملة الصعبة للمستوردين الخواص والعموميين ومحاولة ضبط التجارة الخارجية والاقتصاد في احتياطات الدولة، وتجنب كل المعاملات التجارية التي تخلق ديون أجنبية حتى لا تتفاقم المشاكل الاقتصادية المتعلقة بتنظيم التجارة الخارجية، أي أصبحت الدولة تحل محل البنوك في هذا المجال. ولقد عملت على تصنيف قوائم السلع المرخص باستيرادها، فكانت الأولى خاصة بالسلع الاستراتيجية والتي لها الحق في الاستفادة من العملة الصعبة، والثانية متعلقة بمستلزمات الإنتاج تمول بقروض حكومية بالعملة الصعبة، والثالثة هي سلع خارج القوائم المرخصة بالاستيراد تعتمد على الحساب الخاص بالعملة الصعبة.

لقد وضعت التعليمة رقم 625 المؤرخة في 18 أوت 1992 والمتعلقة بالتجارة الخارجية وتمويلها محورين أساسيين للتجارة الخارجية، الأول بخصوص النصوص التنظيمية ويهتم بتحديد معايير دقيقة ونظام الأولويات للحصول على العملة الصعبة، وإدارة وسائل الدفع الخارجي بدقة أكبر وحماية الإنتاج الوطني، والثاني بخصوص المتعاملين التجاريين ويتكفل بتحديد النفقات بالعملة الصعبة إلى أدنى حد مع محاولة التقليص من المعاملات التجارية التي تزيد من الديون الخارجية للبلاد وتنهك الاقتصاد الوطني عن طريق حظر الإفراط في التخزين والتبذير. أي أنّ العملة الصعبة سيتم تخصيصها لعمليات استيراد المنتجات المرتبطة بحماية وتطوير الإنتاج، أما إيرادات صادرات المحروقات فتستعمل في عمليات استيراد المنتجات التي تستخدم في المنتجات الاستراتيجية، وهذا يتطلب وضع دفتر شروط، مما يشجع على إنتاج المنتجات الاستراتيجية، وعلى نشاطات الإنتاج المتعلقة بأهداف الإنتاج أو الاستثمارات، ومن بين الشروط المتعلقة بتلك المنتجات ما يلي:

- الواردات بقيمة أقل أو تساوي 100000 دولار أمريكي يتم تحقيقها مباشرة دون المرور على لجنة AD-HOC أي عن طريق المتعاملين بالتنسيق مع البنوك الأولية.
- الواردات التي يتعدى مبلغها 100000 دولار أمريكي تتم بالمرور على لجنة AD-HOC.

لقد أدت فعلا هذه التعليمة إلى ضغط الواردات بشكل كبير، إلّا أنّها شجعت الشركات الأجنبية على المساهمة في رأس مال المؤسسات العمومية والتي يمكن طرحها للبيع للقطاع الخاص فيما بعد.

يتبين أنّه تمت العودة إلى تقييد التجارة الخارجية، حيث صنفت الواردات إلى واردات ذات أولوية، وواردات الأولوية الثانية، وأخيرًا واردات محظورة[1]، مما يدل على التسيير الاحتكاري للتجارة الخارجية.

1-كريم النشاشيبي وآخرون، مرجع سابق، ص 110.

الفرع الثالث: التحرير التام للتجارة الخارجية

إنّ عملية تحرير التجارة الخارجية في الجزائر ناتجة عن مجموعة من الضغوطات الداخلية والخارجية، ومرور المحيط العالمي بموجة من التقلبات والتغيرات وعدم الاستقرار، إضافة إلى بعض الضوابط المتمثلة في:

– أنّ النظام الاقتصادي الليبرالي أو الحر أصبح هو الأسلوب الوحيد القادر على الصعيد الدولي على جذب النمو الاقتصادي وتحقيق النجاعة الاقتصادية.

– أسلوب تسيير الدولة للتجارة الخارجية، جعل من الأعوان الاقتصاديين الجزائريين مجرد مشترين في السوق الدولية مسلوبي القدرة على التفاوض وغير قادرين على البحث عن الفرص التي تحقق مصالحهم.

– استخدام نظام الرخص الإدارية للحصول على العملة الصعبة عن طريق إجراءات إدارية بيروقراطية نتج عنه سوء تخصيص الموارد.

بدأت عملية تحرير التجارة الخارجية سنة 1994 مع الانطلاق في تطبيق الجزائر لاتفاقاتها مع المؤسسات النقدية والمالية الدولية التي تهدف إلى تنمية الإنتاج الصناعي والفلاحي والخدماتي لتعزيز القدرة الوطنية وخلق الثروة من أجل الانفتاح على الخارج، عن طريق التوقيع على اتفاق ستاندباي، ثم على اتفاق برنامج التمويل الموسع وبرنامج إعادة جدولة الديون الخارجية. ولقد تطرق هذا البرنامج إلى التجارة الخارجية من خلال محورين أساسين:

- تحرير التجارة الخارجية وتشجيع الصادرات خارج المحروقات.
- الإسراع في عملية اندماج الاقتصاد الوطني في الاقتصاد العالمي، وإيجاد موقع في التقسيم الدولي الجديد للعمل.

وهكذا تم تشجيع عمليات التصدير بزيادة الصادرات وتنويعها ما عدا السلع الممنوعة من التصدير والتي تتضمن أشجار النخيل، والأغنام والأبقار الولود، إضافة إلى الأشياء المتعلقة بالمنفعة الوطنية من الناحية التاريخية أو الفنية أو الأثرية، كما يمكن تصدير السلع المستثناة شريطة الحصول على ترخيص بذلك، مع مراعاة عنصر جودة السلع المعدة للتصدير ومطابقتها.

أما بالنسبة إلى عمليات الاستيراد فقد تمّ المحافظة على الواردات السابقة مع تحرير عشر سلع يخضع استيرادها لمعايير فنية ومهنية، كما تمّ إصدار التعليمة رقم 13/94 بتاريخ 12 أفريل 1994، المتضمنة لحل لجنة AD-HOC وتم إلغاء التعليمة رقم 625، وبالتالي تحرير عمليات الاستيراد من كل القيود. ثم أصدر بنك الجزائر التعليمة رقم 20/94؛ والتي تؤكد على دور بنك الجزائر في فرض كل الشروط اللازمة على المتعاملين في التصدير والاستيراد والمتمثلة في حصولهم على ضمانات أو حسابات أو قروض تمكنهم من تمويل عملياتهم؛ حيث تنص على إمكانية كل شخص معنوي وطبيعي يمارس النشاط التجاري والمسجل في السجل التجاري الحصول على العملة الصعبة، وبالتالي ممارسة نشاط الاستيراد، كما تقضي بإلغاء كل التعليمات السابقة المتعلقة بعملية تمويل الواردات وإزالة الحدود الدينا المفروضة على أجال سداد ائتمانات المستوردين، وتحديد شروط منح القروض المصرفية على أساس

القدرة على السداد والاحتراف أي قدرة المتعامل الاقتصادي على إيجاد أحسن السلع في السوق الدولي واستيرادها بأفضل الأسعار وفي أحسن الظروف.

بعد سن هذه الأنظمة فإنّها تعدّ بمثابة نظام جديد لتسيير التجارة الخارجية يحمل في طياته عدة تغيرات تتمثل في:

- تعويض نظام الرخص العامة للاستيراد بمخطط التمويل تحت إشراف ومراقبة بنك الجزائر.
- بنك الجزائر هو الوحيد الذي يضمن التناسق بين عمليات الاستيراد بمنحه الاعتمادات ومراقبة التدفقات المالية عن طريق مخطط التمويل والحسابات بالعملة الصعبة المفتوحة لديه.
- إقحام البنوك التجارية في مجال التجارة الخارجية بالحصول على أفضل الشروط للاقتراض من الأجانب من أجل تمويل الواردات.
- خلق نوع من الديناميكية على نشاط البنوك التجارية في مجال التجارة الخارجية.
- وضع معايير محددة للحصول على العملة الصعبة وضمان تسيير محكم للموارد المالية بالعملة الصعبة.

لقد استمرت الإصلاحات حيث تم إلغاء الحظر على الواردات والصادرات تمامًا، فأصبح نظام التجارة الخارجية خاليا من كل القيود الكمية في سنة 1996، وتم إنشاء العديد من الصناديق والهيئات والوكالات منها الصندوق الخاص بترقية الصادرات بموجب قانون المالية لسنة 1996، والشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات بموجب الأمر رقم 06/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996، والغرفة الجزائرية للتجارة والصناعات بموجب المرسوم التنفيذي 93/96 المؤرخ في 3 مارس 1996، والديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية بموجب المرسوم التنفيذي 327/96 المؤرخ في 1 أكتوبر 1996، وهي تهدف إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات، كما أقر قانون المالية لسنة 1996 إعفاء مؤقت لمدة خمس سنوات من الضريبة على أرباح الشركات والإعفاء من الدفع الجزافي لصالح المؤسسات التي تقوم بعمليات تصدير السلع والخدمات، كما تم تخفيض الحدود القصوى للتعريفة الجمركية على الواردات، والتي خفضت من 120% إلى 60% في بداية 1992 لتحفيز الاستثمار، تم تخفيض المعدل الاقصى إلى 50% سنة 1996، ثم 45% سنة 1997، ثم 40% سنة 1998. كما انخفض المعدل المتوسط النسبي للحقوق الجمركية من 11% سنة 2000 إلى 10% سنة 2001 ثم 9.1% سنة 2004 ليصل إلى 8.9% سنة 2005.

لإعادة تأهيل الإطار القانوني للتجارة الخارجية ليتطابق مع قواعد ومبادئ المنظمة العالمية للتجارة تم إصدار الأمر 04/03 المؤرخ في 19 جويلية 2003 والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات البضائع وتصديرها. فنص على مبدأ حرية الاستيراد والتصدير لكل شخص طبيعي أو معنوي يمارس بصفة منتظمة نشاطًا اقتصاديًا، مع الإشارة إلى بعض الاستثناءات المطابقة لقواعد ومبادئ المنظمة العالمية للتجارة، إضافة إلى الاستثناءات المتعلقة بوسائل حماية الإنتاج الوطني من ممارسات الإغراق والدعم المطابقة لقواعد المنظمة العالمية للتجارة.

الهدف الأساسي لتحرير التجارة الخارجية يتمثل في توفير المتاحات اللازمة للمؤسسات الاقتصادية[1]، وعليه خلق اندماج تدريجي لمتطلبات الأعوان الاقتصاديين لإتمام صفقاتهم في الخارج. كما يهدف تحرير الاستيراد إلى توفير المدخلات والتجهيزات الضرورية لضمان سيرورة الإنتاج[2]، وتخفيض مستوى حماية الاقتصاد الوطني وتوسيع شبكة التصدير خارج قطاع المحروقات، أي توزيع المبادلات مع تنويع في الصادرات خلال الأجل المتوسط والطويل، ورفع قدرة الإنتاج الصناعي والفلاحي من حيث الكم والنوع ليتمكن من مواجهة المنافسة الأجنبية.

يمكن تلخيص الأهداف الحقيقية لعملية تحرير التجارة الخارجية في:

1- مجال الاستثمار الأجنبي في الجزائر، تتمثل الأهداف في:

- خلق هيئة إدارية أكثر مرونة تعمل على تسيير حركة رؤوس الأموال.
- تحفيز الاستثمارات الضرورية والقضاء على الأساليب التي تقمع الرشادة الاقتصادية.
- إعداد تشريعات خاصة بالتحكيم الدولي والفصل في القضايا المتعلقة بالاستثمار الأجنبي.

2- مجال تنظيم التجارة الخارجية، تتمثل الأهداف في:

- التحرير التدريجي للتجارة الخارجية والقضاء على العراقيل الإدارية والتدخل المباشر للدولة.
- تحقيق الفعالية الاقتصادية والمردودية المالية بالنسبة للعمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية، وترك الأعوان الاقتصاديين يتحملون كل مسؤولياتهم.
- التموين المنتظم للجهاز الإنتاجي بكل مستلزمات الإنتاج عن طريق تدفق الواردات بشكل كبير.
- إزالة التسيير الإداري المعيق لاستعمال العملة الصعبة بأسلوب رشيد.
- إضفاء المنافسة في السوق المحلية من أجل تحسين مستوى الأداء والجودة للمنتجات الوطنية في السوق الدولية.

بتحقيق هذه الأهداف لتحرير التجارة الخارجية، تتمكن الجزائر من الاندماج في الاقتصاد العالمي الجديد والتماشي مع الأسلوب الجديد للعولمة والتخصص والتقسيم الدولي الجديد للعمل.

[1]- M.E. Benissad, L'Ajustement structurel, Objectifs et expériences, Op.cit., P49.

[2] -Nachida Bouzidi, la transition vers l'économie de marché, le cas commerce extérieur, Revue de l'I.S.E, Alger, 1992, P66.

المبحث الثاني: تطور التجارة الخارجية الجزائرية

بعد ما تم التطرق إلى مختلف مراحل تنظيم التجارة الخارجية الجزائرية والإصلاحات المتخذة وما نتج عنها من انعكاسات في مختلف المجالات، يتم التطرق في المطلب الثاني إلى تطور التجارة الخارجية الجزائرية من خلال تحليل نمط التجارة، والتوزيع الجغرافي للمبادلات الخارجية من خلال المطالب التالية.

المطلب الأول: تحليل تطور التجارة الخارجية في الفترة 1964-1989

المطلب الثاني: تحليل الميزان التجاري للفترة 1990-2013

المطلب الأول: تحليل تطور التجارة الخارجية في الفترة 1964-1989

سيتم تحليل تطور التجارة الخارجية خلال ثلاث فترات أساسية في تطور الاقتصاد الجزائري، حيث شكلت منعرجات هامة للتغيير وهي كالتالي: الفترة 1964-1985 أي الفترة الممتدة من بداية التفكير في إنشاء اقتصاد وطني وجهاز مالي ومصرفي إلى ما قبل أزمة النفط لسنة 1986، والفترة 1986-1989 وهي الفترة التي تلت هذه الأزمة مباشرة، ثم الفترة 1990-2013 وهي الحقبة الزمنية التي رافقت أهم الإصلاحات الاقتصادية للتحول إلى اقتصاد السوق.

الفرع الأول: تحليل تطور التجارة الخارجية خلال الفترة 1964-1985

بعد الاستقلال اتسمت التجارة الخارجية بوجود تركز كبير في العلاقة مع فرنسا، سواء من ناحية الواردات القادمة منها حيث بلغت 70% من إجمالي الواردات خلال السنتين 1964 و1965 مع بعض الانخفاض في سنة 1965، أم من حيث الصادرات الموجهة إليها أين وصلت 77% من إجمالي الصادرات في 1964 و67% عام 1967.

بمجرد انطلاق المخططات التنموية ظهرت الحاجة إلى مستلزمات الإنتاج والمعدات التجهيزية والمواد الاستهلاكية، فوصلت نسبة الواردات من الدول الأوروبية 58 %من إجمالي الواردات خلال سنة 1967 ثم 85% سنة 1979، حيث كانت فرنسا المورد الأول[1]. أما بالنسبة إلى الصادرات فقد كانت تنحصر في المحروقات نظرًا لعدم قدرة الجهاز الإنتاجي تحقيق النوعية والكمية التي تمكنه من التصدير، فكانت عوائد الصادرات إلى أوروبا تشكل40% من إجمالي الصادرات خلال سنة 1967، و80% خلال 1979[2]. ونظرا لوضعية القطاع الصناعي في هذه المرحلة وحداثته لم يستطع تحقيق إنتاج كاف وذو نوعية جيدة تسمح له بالتصدير مما أدى إلى عجز الميزان التجاري.

أما خلال الفترة الممتدة بين 1980 و1985 فقد حقق الميزان التجاري فائضًا، حيث كانت الصادرات أكبر من الواردات، وتم تسجيل رصيد إيجابي خلال هذه الفترة، وصل في المتوسط إلى 12

[1]- مجلة الديوان الوطني، عدد خاص، الذكرى 25 للاستقلال 1962-1987، ص45.
[2]- المرجع نفسه، ص ص45-50.

مليار دينار، سمح بزيادة احتياطي الصرف الأجنبي بما يسمح بتمويل الواردات لمدة 2.5 شهرا، فبلغت نسبة تغطية الصادرات للواردات 120% في المتوسط. فكانت الصادرات تتمثل في نسبة 98% محروقات و2% خارج المحروقات، تتركز أساسا في الخمور والتمور، حيث كانت موجهة إلى أوروبا بالدرجة الأولى وفي مقدمتها فرنسا، أما الواردات فتمثلت في مستلزمات الإنتاج التي شكلت 38% من إجمالي الواردات سنة 1980، و40%خلال 1982، و35% في سنة1985[1]. وكان النصيب الأكبر منها من الدول الأوروبية بنسبة 62 %، احتلت فرنسا الصدارة فيها بنسبة 23% سنة 1980، ووصلت إلى60% بالنسبة للدول الأوروبية و26% بالنسبة لفرنسا سنة 1985[2]. كما كان نصيب الولايات المتحدة الأمريكية 7% من مجموع 10 % من الواردات من أمريكا الشمالية سنة 1980، ثم بلغ 6.5% من مجموع 10.6% سنة1985[3].

الفرع الثاني: تحليل تطور التجارة الخارجية خلال الفترة 1986-1989

تميزت سنة 1986 باختلالات اقتصادية بسبب انخفاض في الأسعار الدولية للنفط، حيث انخفضت الإيرادات من العملة، وانخفضت القدرة الشرائية لها نظرا لتدهور قيمة الدولار في أسواق الصرف الأجنبي مما أدى إلى عدم القدرة على استمرار تمويل الواردات، إضافة إلى ثقل المديونية الخارجية أصبحت الجزائر غير قادرة على الحصول على قروض أجنبية مما استدعى القيام بالإصلاحات والتوجه نحو اقتصاد السوق.

أولا: العلاقة بين الناتج المحلي الإجمالي ووضعية الميزان التجاري

إن درجة انفتاح الاقتصاد الوطني تقاس من خلال المؤشر التالي[4]:

((الصادرات +الواردات)/ الناتج المحلي الإجمالي) ×100 أو ما يعبر عنه بـ: ((X + M) /P I B) ×100

فكلما كانت هذه النسبة كبيرة فإن الاقتصاد منفتح على الخارج، والعكس إذا كانت هذه النسبة منخفضة فإنّ الاقتصاد يكون منغلقًا.

لقد كانت هذه النسبة تشكل 22.5% من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 1985، ثم انخفضت إلى 14.5% في سنة 1989. ولقد تأثر الناتج المحلي الإجمالي سلبًا بالمتغيرات الداخلية والخارجية لسنة 1986 فانخفض معدل النمو من9% في سنة 1985 إلى 1% سنة 1986 نتيجة لانخفاض الصادرات بنسبة 46%. وهكذا بعد نقص موارد الدولة بالعملة الصعبة اتجهت إلى تخفيض الواردات من أجل إعادة التوازن للميزان التجاري، وتنشيط الصادرات خارج المحروقات. إضافة إلى تحسن أسعار النفط، فإن الصادرات الإجمالية أخذت في النمو بنسبة 20% بين سنة 1986 و1987، ثم أصبحت 58% بين

[1]- مجلة الديوان الوطني، عدد خاص، الذكرى 25 للاستقلال 1962-1987، مرجع سابق، ص 57-59.
[2]- المرجع نفسه، ص ص57-59.
[3]- المرجع نفسه، ص ص57-59.
[4]- خالد محمد السواعي، التجارة الدولية: النظرية وتطبيقاتها، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2010، ص 283.

1988 و1989، حيث تمكنت من تغطية الواردات بنسبتي 80% و103% على التوالي خلال السنتين 1987 و1989.

ثانيا: تطور التركيب السلعي للتجارة الخارجية

إنّ محاولة تنشيط الصادرات خارج المحروقات أدى إلى تنميتها من 2.4% من إجمالي الصادرات سنة 1987 أي 1.03 مليار دينار إلى 5.4% سنة 1988 أي 2.4 مليار دينار وإلى 4.1% سنة 1989 أي3 مليار دينار. وهذا ما يشير إلى أنّ الصادرات الجزائرية بقيت تحت سيطرة النفط ومشتقاته حيث شكلت 96% من إجمالي الصادرات.

أما الواردات في هذه الفترة فتميزت بسيطرة المواد الأولية ومستلزمات الإنتاج وسلع التجهيز حيث شكلت 72% من إجمالي الواردات سنة 1988 و65% سنة 1989 وهذا ما يدل على أن الصناعة الجزائرية قائمة أساسًا على الاستيراد. فمع بداية هذه الفترة لوحظ انخفاض في الواردات بسبب نقص الموارد المالية.

فيما يخص التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية في هذه الفترة، فقد كانت الصادرات نحو المجموعة الاقتصادية الأوروبية تمثل نسبة 63.3% سنة 1986 و57.4% سنة 1989 من إجمالي الصادرات، وباقي الصادرات توجه لمناطق جغرافية أخرى. وما تجدر الإشارة إليه هو أن فرنسا كانت تتصدر الدول الأوروبية بنسبة 21.5% من إجمالي الصادرات سنة 1986 و17.6% سنة 1989[1]. وبالنسبة للواردات فكانت المجموعة الأوروبية المصدر الرئيسي لها، حيث ساهمت ب 57% سنة 1986 وبلغت 34.5% سنة1989، كما كان نصيب الولايات المتحدة الأمريكية منها خلال هاته الفترة هو7.7% و12%، وبالنسبة لليابان فكانت تشكل 4.5% و3.7%.

الصادرات خارج المحروقات تمثلت في الخمور والتمور بالنسبة للزراعة، وفي منتجات الحديد والصلب والفوسفات بالنسبة للصناعة. فبسبب المؤثرات الخارجية حدث عجز في الميزان التجاري الجزائري خلال سنة 1986، لكن سرعان ما تحول هذا العجز إلى فائض خلال الأعوام 1987، و1988، و1989، إذ وصل معدل نمو الصادرات إلى 16% و15.6% و20.25% على التوالي، بينما بلغت نسبة الواردات 13.09% و15%، و19.7% على التوالي. وهذا راجع أساسًا إلى تحسن أسعار النفط الدولية فكان الفائض في الميزان التجاري لهذه السنوات على التوالي هو7.6 مليار دينار، و2 مليار دينار، و1.86 مليار دينار، بينما وصل معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي لهاته السنوات على التوالي4.1% و11.2 % و22.4%[2].

[1]- الديوان الوطني للإحصائيات، رقم 35، ص59.
[2]- المرجع السابق، ص 58-87.

الفرع الثالث: تحليل تطور التجارة الخارجية خلال الفترة 1990-2013

سيتم استعراض أهم التغيرات الحاصلة في التجارة الخارجية الجزائرية من جراء الانفتاح الاقتصادي مع بداية التسعينات.

أولا: علاقة الناتج المحلي الإجمالي بالتجارة الخارجية

إنّ علاقة الناتج المحلي الإجمالي بالتجارة الخارجية جد قوية، سواء من ناحية الصادرات أم من ناحية الواردات، حيث تتأكد هذه العلاقة من خلال عدة مؤشرات منها[1]:

* مؤشر القدرة على التصدير وهو نصيب الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي، ومدى قدرة الصناعات التصديرية على المنافسة في الأسواق الأجنبية.

* مؤشر نسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، ويبين مدى مساهمة الواردات في تلبية الطلب المحلي سواء بالنسبة للسلع الاستهلاكية أو الإنتاجية.

* مؤشر نسبة حجم التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي، أي نسبة الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، وهو يوضح درجة انفتاح الاقتصاد على الخارج. فإذا كان هذا المؤشر مستقرًا فإنّه يوضح بأن الاقتصاد لا يتأثر كثيرًا بالمتغيرات الخارجية، وإذا كان شديد التغيير بالانخفاض الكبير أو الارتفاع الكبير، فإنه يعكس حساسية الاقتصاد للمتغيرات الخارجية.

الجدول الآتي يوضح تطور التجارة الخارجية بالنسبة للناتج المحلي خلال الفترة 1990-2013.

[1]- - خالد محمد السواعي، مرجع سبق ذكره، ص 264-274.

جدول رقم 27: تطور التجارة الخارجية بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (1990-2013)

(الوحدة مليون دولار.أ)

السنة	الناتج المحلي الاجمالي PIB	الواردات M	الصادرات X	نسبة التجارة الخارجية %	نسبة الواردات %	نسبة الصادرات %
1 990	62045,1	9 684	11 304	33,83	15,61	18,22
1 991	45715,37	7 681	12 101	43,27	16,80	26,47
1 992	48003,3	8 406	10 837	40,09	17,51	22,58
1 993	49946,46	8 788	10 091	37,80	17,59	20,20
1 994	42542,57	9 365	8 340	41,62	22,01	19,60
1 995	41764,05	10 761	10 240	50,28	25,77	24,52
1 996	46941,5	9 098	13 375	47,87	19,38	28,49
1 997	48177,86	8 687	13 889	46,86	18,03	28,83
1 998	48187,78	9 403	10 213	40,71	19,51	21,19
1 999	48640,61	9 164	12 522	44,58	18,84	25,74
2 000	54790,05	9 173	22 031	56,95	16,74	40,21
2 001	55180,99	9 940	19 132	52,68	18,01	34,67
2 002	57053,03	12 009	18 825	54,04	21,05	33,00
2 003	68018,6	13 534	24 612	56,08	19,90	36,18
2 004	85013,94	18 199	31 713	58,71	21,41	37,30
2 005	102339,1	20 357	46 001	64,84	19,89	44,95
2 006	117169,3	21 456	54 613	64,92	18,31	46,61
2 007	135803,6	27 631	60 163	64,65	20,35	44,30
2 008	170989,3	39 471	79 298	69,46	23,08	46,38
2 009	138119,9	39 294	45 194	61,17	28,45	32,72
2 010	161979,7	38 885	57 090	59,25	24,01	35,25
2 011	188681,1	46 927	72 888	63,50	24,87	38,63
2 012	204294	51 569	71 736	60,36	25,24	35,11
2 013	236869,89	55 020	64 430	50,43	23,23	27,20

المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على النشرات الإحصائية للبنك المركزي خلال الفترة حتى مارس 2014، وعلى تقرير البنك الدولي.

من خلال الجدول يلاحظ أن نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي(X/PIB) متغيرة بين الارتفاع والانخفاض، وهذا يرجع إلى سيطرة المحروقات عليها، حيث أنها تتأثر كثيرا بالأسعار الدولية للنفط. فكانت هذه النسبة تقريبا مستقرة أي حدث تغير طفيف فيها خلال الفترة (1992-1995)، فكانت تساوي 23% في المتوسط، بينما بلغت 18.22%. خلال 1990 وهي أدنى مستوى. ثم أخذت ترتفع متأثرة بارتفاع أسعار النفط أين وصلت إلى 40.21% سنة 2000، ومن التحسن الشديد في أسعار النفط ارتفعت إلى نسبة 46.61% و46.38% خلال سنتي 2006 و2008 على التوالي.

يلاحظ وجود علاقة طردية بين الناتج المحلي الإجمالي والصادرات حيث تؤثر الصادرات بارتفاعها الناجم عن ارتفاع أسعار النفط على الناتج المحلي الإجمالي إيجابًا لأن المحروقات تشكل حوالي 97% من إجمالي الصادرات ويكون التأثير سلبًا إذا حدث انخفاض شديد في أسعار النفط. ومنه تستنتج درجة انكشاف الاقتصاد الوطني على الخارج وتأثره بالمتغيرات الخارجية. فلو كانت الصادرات متنوعة وتحتوي

على حجم كبير من المنتجات الصناعية والزراعية لتغير الأمر ولنقصت درجة التبعية، فالدول المتقدمة لا تصدر المواد الأولية بالكميات الهائلة، بل تشكل نسبة بسيطة من إجمالي الصادرات.

فيما يخص الواردات فإنّ نسبتها إلى الناتج المحلي الإجمالي متذبذبة (M/PIB). وهي تعتبر مرتفعة نسبيًا مما يدل على الارتباط الوثيق بين الطلب المحلي والاستيراد، سواء فيما يتعلق بالمواد الغذائية والأدوية أو مستلزمات الإنتاج والسلع الرأسمالية. كذلك تغير هذه النسبة يُعزى إلى تغير احتياطات العملة الصعبة الذي تتحكم فيه أسعار النفط الدولية. أي أنّ التجارة الخارجية للجزائر سواء من ناحية التصدير أو الاستيراد مرتبطة بالتغيرات الخارجية التي لا تستطيع التحكم فيها.

إذا تم ملاحظة نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي (T=(X+M)/PIB.100) فهي تدل على درجة انكشاف الاقتصاد الجزائري على الاقتصاد العالمي مما يعكس شدة تأثير المتغيرات الخارجية على الاقتصاد المحلي والتبعية في اتخاذ القرارات المتعلقة بالسياسة الاقتصادية. فلقد كانت هذه النسبة في حدود 33% سنة 1990، ثم أخذت في الارتفاع وخاصة في السنوات التي يحدث فيها ارتفاع وتحسن في أسعار النفط حيث وصلت إلى 50.28% سنة 1995 إلى أن بلغت حوالي65% و69% خلال السنوات 2006 و2008 على التوالي.

هي تعد نسبة جد مرتفعة تعكس بقوة درجة ارتباط الاقتصاد الجزائري بالعوامل الخارجية والمتمثلة أساسا في أسعار النفط التي تتميز بعدم الاستقرار. إضافة إلى هذا فإنّ التجارة الخارجية تتأثر كذلك بأسعار العملات الصعبة، خاصة إذا كان هناك اختلاف بين العملة المستخدمة في تسعير الصادرات وتلك المستخدمة في تسعير الواردات وخاصة في السنوات الأخيرة أين تميز الأورو بارتفاع مقارنة مع الدولار، وهذا ما ينعكس سلبًا على التجارة الخارجية الجزائرية، فصادرتها بالدولار وواردتها بالأورو.

المطلب الثاني: تحليل الميزان التجاري للفترة 1990-2013

سيتم عرض تطور الميزان التجاري خلال الفترة الممتدة من 1990 إلى 2013، وتحليله، وإظهار التركيبة السلعية للصادرات والواردات.

الفرع الأول: تطور الميزان التجاري خلال الفترة الممتدة من 1990 إلى 2013

حتى يتسنى ملاحظة تطور الميزان التجاري يتم إدراج الجدول أدناه الذي يبين هذا التطور خلال الفترة الممتدة من 1990 إلى 2013.

جدول رقم 28: تطور رصيد الميزان التجاري ومعدل تغطية الواردات خلال الفترة 1990-2013

(الوحدة: مليون دولار.أ))

السنوات	الواردات	الصادرات	الميزان التجاري	معدل التغطية
1990	9684	11304	1620	116.73
1991	7681	12101	4420	157.54
1992	8406	10837	2431	128.92
1993	8788	10091	1303	114.83
1994	9365	8340	1025-	89.05
1995	10761	10240	521-	95.16
1996	9098	13375	4277	147.01
1997	8687	13889	5202	159.88
1998	9403	10213	810	108.61
1999	9164	12522	3358	136.64
2000	9173	22031	12858	240.17
2001	9940	19132	9192	192.47
2002	12009	18825	6816	156.76
2003	13534	24612	11078	181.85
2004	18199	31713	13514	174.26
2005	20357	46001	25644	225.97
2006	21456	54613	33157	254.53
2007	27631	60163	32532	217.73
2008	39471	79298	39819	201
2009	39294	45194	5900	115
2010	38885	57090	18205	146.82
2011	46927	72888	25961	155.32
2012	51569	71736	20167	139.11
2013	55020	64430	9410	117.10

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على النشرات الإحصائية للبنك المركزي خلال الفترة حتى مارس 2014.

من خلال الجدول يتبين أنه في الفترة 1990-1993 كان هناك فائض في الميزان التجاري وهو يعكس الإصلاحات المتخذة في تلك الفترة، حيث تم الانطلاق في التخلي عن احتكار الدولة للتجارة وإعطاء فرصة أكبر للقطاع الخاص للمساهمة في التجارة الخارجية والاتجاه التدريجي للتحرر، إلّا أنّه في انخفاض مستمر من سنة لأخرى، حيث انخفض رصيده من 4420 مليون دولار سنة 1991 إلى 1303

مليون دولار 1993، فتناقص معدل التغطية من 114.83% إلى 157% عام 1991، ويعود هذا التناقص وفي جزء كبير منه لانخفاض صادرات المحروقات التي كانت تشكل خلال هذه الفترة حصة الأسد من إجمالي الصادرات فتراوحت بين 95% و97%، وكانت النسبة المتوسطة لتغطية الواردات هي130.80%، وانخفاض أسعار النفط الدولية من 20.4 دولار للبرميل سنة 1991 إلى 16.3 دولار في بداية 1994.

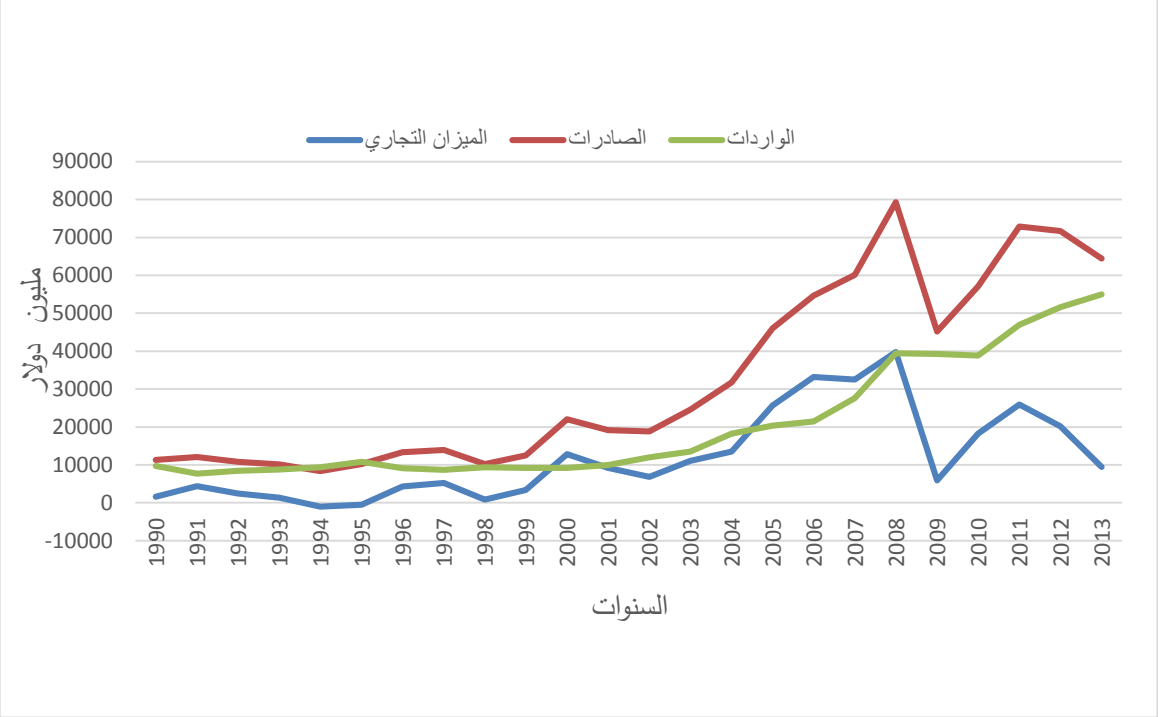
خلال السنتين 1994 و1995، فإنّ الميزان التجاري حقق عجزا بقيمة 1025 و521 مليون دولار على التوالي بسبب إعادة جدولة الديون الخارجية وانخفاض أسعار النفط الدولية، بينما كانت نسبة تغطية الواردات في هذه الفترة هي 95.16%. ومع ارتفاع أسعار النفط من 17.6 دولار في سنة 1995 إلى21.6 دولار و19.49 دولار خلال السنوات 1996 و1997على التوالي، فإنّ الصادرات ارتفعت بشكل ملحوظ، ومع انخفاض في الواردات فإن الميزان التجاري حقق فائضا من جديد بلغ 5202 مليون دولار.

أما خلال الفترة المتبقية أي منذ سنة 1997حتى2013، فإن الميزان التجاري بقي يحقق فوائضا، إلا أنها تتغير في بعض الأحيان بالانخفاض أو الزيادة متأثرة في ذلك بتغير أسعار النفط، مثلما حدث في سنة 1998، أين انخفض سعر البرميل إلى 12.94 دولار فانخفض الميزان التجاري إلى 810 مليون دولار، وعندما ارتفع سعر البرميل إلى 28.5 دولار سنة 2000 ارتفع الميزان التجاري إلى 12858 مليون دولار، وبلغت نسبة تغطية الواردات في هذه الفترة 240.17%، إضافة إلى هذا المتغير الخارجي الأساسي (سعر النفط)، فإن الفائض التجاري يتأثر بعوامل أخرى، مثل انخفاض الواردات بسبب نقص معدلات الإنتاج، أو بسبب حل بعض المؤسسات العمومية العاجزة، إضافة إلى الإجراءات المتخذة من قبل الجهاز المصرفي في هذا المجال.

هذا الفائض في الميزان التجاري لم يتحقق من جراء تفعيل الجهاز الإنتاجي بل من جراء ارتفاع صادرات المحروقات الناتج عن ارتفاع أسعار النفط، فالإصلاحات المتخذة كلها لم تستطع تغيير دور القطاعات الأخرى، وإسهامها في مجال التصدير أي ترقية الصادرات خارج المحروقات.

وفيما يلي الشكل البياني التالي الذي يعكس تطور الصادرات والواردات والميزان التجاري وهو يبين العلاقة الطردية بين الصادرات والميزان التجاري حيث كلما ارتفعت الصادرات لحق بها الميزان التجاري والعكس، والعلاقة العكسية بين الواردات والميزان التجاري حيث كلما ارتفعت الواردات انخفض الميزان التجاري والعكس.

شكل رقم 7: تطور الصادرات والواردات والميزان التجاري خلال الفترة 1990-2013.



المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على الجدول رقم 28.

الفرع الثاني: هيكل التجارة الخارجية

إنّ الاهتمام بهيكل الصادرات بالنسبة لأي دولة يبين الميزة النسبية لها في إنتاج منتوج معين، فمثلًا إذا كانت صادرتها في مجال معين تشكل أكبر نسبة من إجمالي الصادرات فإنه يمكن القول بأنها تكتسب ميزة كبيرة في هذا المجال. وعليه يمكن الاطلاع على التغيرات التي قد تحدث على التجارة الخارجية لو طرأ أي أمر يؤثر أو يمس خصائص بنية التجارة. كذلك فان تحديد الهيكل النوعي للتجارة الخارجية يُمكّن من تقصي الآثار الناجمة عن تطبيق اتفاقيات الغات[1].

سيتم تحليل هيكل التجارة السلعية خلال فترة الدراسة من أجل التعرف على ما قد يحدث من تغير في التركيبة السلعية وإمكانية الاستدلال على المجالات التي قد تكون فيها ميزة نسبية من أجل تشجيعها وتقويتها وتمكينها من المنافسة الدولية، والعمل على استبدال وتغيير بنية الواردات ومحاولة إحلال ولو جزء منها، حتى يتسنى التخفيف من شدة التبعية للخارج والقضاء على الخطر المهدد.

يمكن تحديد هيكل التجارة الخارجية الجزائرية من خلال التركيب السلعي لكل من الصادرات والواردات.

[1]- عبد الهادي حردان، الاتفاقيات العامة للتعريفات الجمركية وانعكاساتها على القيود الجمركية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1999، ص 279.

أولا: تركـيـبـة الصادرات

إنّ التركيب السلعي للصادرات الجزائرية يتميز بهيمنة المحروقات على حجم الصادرات وهذا ما يوضحه الجدول الآتي:

جدول رقم 29: الهيكل السلعي للصادرات خلال الفترة (1990 – 2013) (الوحدة: مليون دولار.أ)

البيان / السنوات	الطاقة والمحروقات	المواد الغذائية	مواد خام	منتجات نصف مصنعة	السلع التجهيز الفلاحية	سلع التجهيز الصناعية	سلع استهلاكية	المجموع
1990	10865	50	32	211	3	76	67	11304
1991	11726	55	43	169	5	61	42	12101
1992	10388	79	32	226	2	66	44	10837
1993	9612	99	26	287	-	17	50	10091
1994	8053	33	23	198	2	9	22	8340
1995	9731	110	41	274	5	18	61	10240
1996	12494	136	44	496	3	46	156	13375
1997	13378	37	40	387	1	23	23	13889
1998	9855	27	45	254	7	9	16	10213
1999	12084	24	41	281	25	47	20	12522
2000	21419	32	44	465	11	47	13	22031
2001	18484	28	37	504	22	45	12	19132
2002	18091	35	51	551	20	50	27	18825
2003	23939	48	50	509	1	30	35	24612
2004	30925	65	102	552	1	52	16	31713
2005	45094	67	134	656	-	36	14	46001
2006	53429	73	195	828	1	44	43	54613
2007	58831	88	169	993	1	46	35	60163
2008	77361	119	334	1384	1	67	32	79298
2009	44128	113	170	692	-	25	49	45194
2010	56143	305	165	1089	-	27	33	57762
2011	71662	357	162	1495	-	36	16	73728
2012	70571	314	167	1519	-	30	18	72619
2013	63326	402	108	1608	-	25	18	65487

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على النشرات الإحصائية للبنك المركزي خلال الفترة حتى مارس 2014.

إنّ خصوصية الصادرات الجزائرية تتمثل في سيطرة المحروقات، حيث شكلت في المتوسط خلال الفترة 1990-1994 نسبة 96% من إجمالي الصادرات، واستحوذت المواد الأولية الأخرى والمنتجات نصف المصنعة على نسبة 3% والمنتجات الزراعية على نسبة 1%. فرغم انخفاض صادرات المحروقات بأكثر من 2812 مليون دولار ما بين 1990 و1994 بسبب انخفاض أسعار البترول من 24.4 دولار للبرميل في 1990 إلى 12.30 دولار للبرميل في 1994، إلّا أنّها بقيت تمثل نسبة 96.56 **%**إلى مجموع صادرات سنة 1994.

في سنة 1995 و1996 أصبحت نسبة صادرات المحروقات هي 95.5% و93% على التوالي من إجمالي الصادرات، وهذا لا يعني أنها حققت انخفاضا في قيمتها بل زادت بنسبة 21% و28.34%

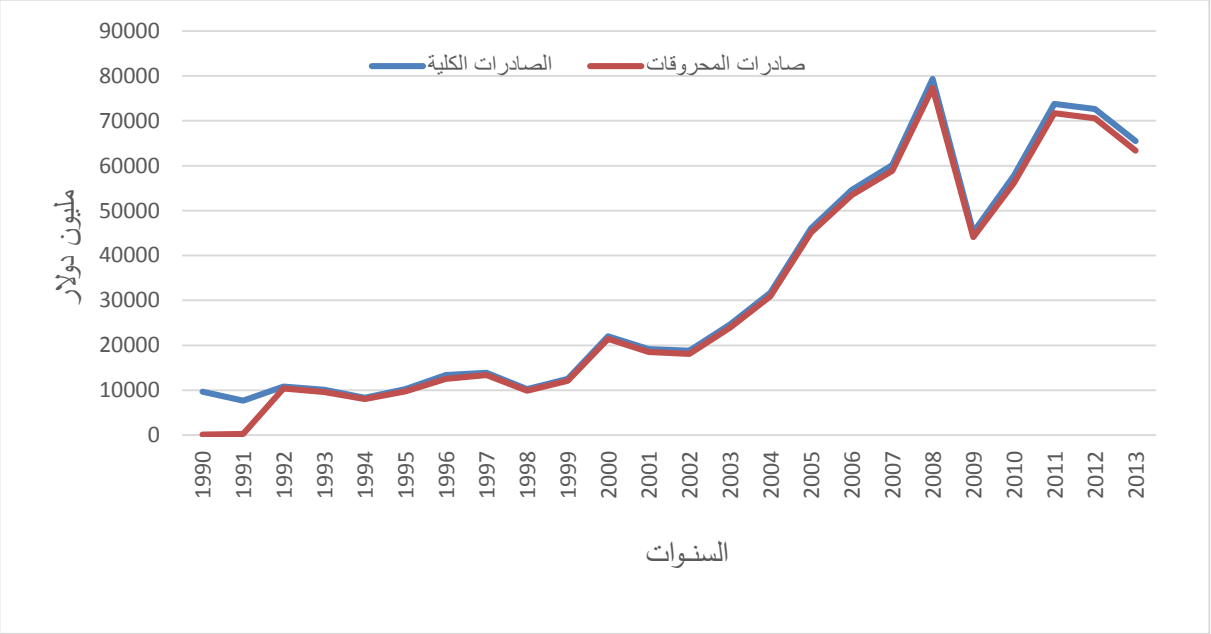
على التوالي، فلقد ارتفعت من 9731 مليون دولار سنة 1995 إلى 13378 مليون دولار سنة 1997 وهو يمثل 96.32% من مجموع صادرات السنة نفسها.

أما انخفاضها فقد كان خلال سنة 1997 و1998 أين نقصت بنسبة 26.33%، أين بلغت 9855 مليون دولار سنة 1998 بسبب انخفاض أسعار البترول من 19.49 دولار للبرميل عام 1997 إلى حوالي 12.94 دولار للبرميل عام 1998، وسرعان ما عاودت الارتفاع بين سنتي 1998 و1999 بنسبة 22.6% أي من 9855 مليون دولار إلى 12084 مليون دولار.

وابتداءً من سنة 2002 ارتفعت صادرات المحروقات بشكل متزايد بلغ أعظم قيمة سنة 2008 بمبلغ 77361 مليون دولار، مما انعكس ايجابًا على حجم الصادرات الكلية وبالتالي على رصيد الميزان التجاري، بسبب ارتفاع سعر البترول من 25.24 دولار للبرميل الواحد في سنة 2002 إلى 130 دولار للبرميل في سنة 2008. وتبقى قيمة صادرات المحروقات تتغير وفقًا لأسعار النفط، أي تحسن الصادرات، ومنه الاقتصاد الجزائري ككل يتوقف على سعر النفط وتقلباته في السوق الدولية.

والشكل التالي يظهر مدى هيمنة صادرات المحروقات على الصادرات الإجمالية حيث يلاحظ تطابق منحنياتهما تقريبًا خلال كل الفترة.

شكل رقم 8: العلاقة بين تطور قيمة الصادرات الكلية وقيمة صادرات المحروقات في الفترة 1990-2013



المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على معطيات الجدول رقم 29.

إلّا أنّه يجب الإشارة إلى الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، وإن كانت قد عرفت في بعض السنوات تزايدًا إلّا أنّها تبقى ضئيلة والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم 30: تطور الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات (1990–2013)

(الوحدة: مليون دولار.أ)

لسنوات								
الصادرات خارج المحروقات	439	375	449	479	287	509		
1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
881	511	358	438	612	468	734	673	788
2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
907	1184	1332	1937	1066	1619	2145	2048	2161

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على النشرات الإحصائية للبنك المركزي خلال الفترة حتى مارس 2014.

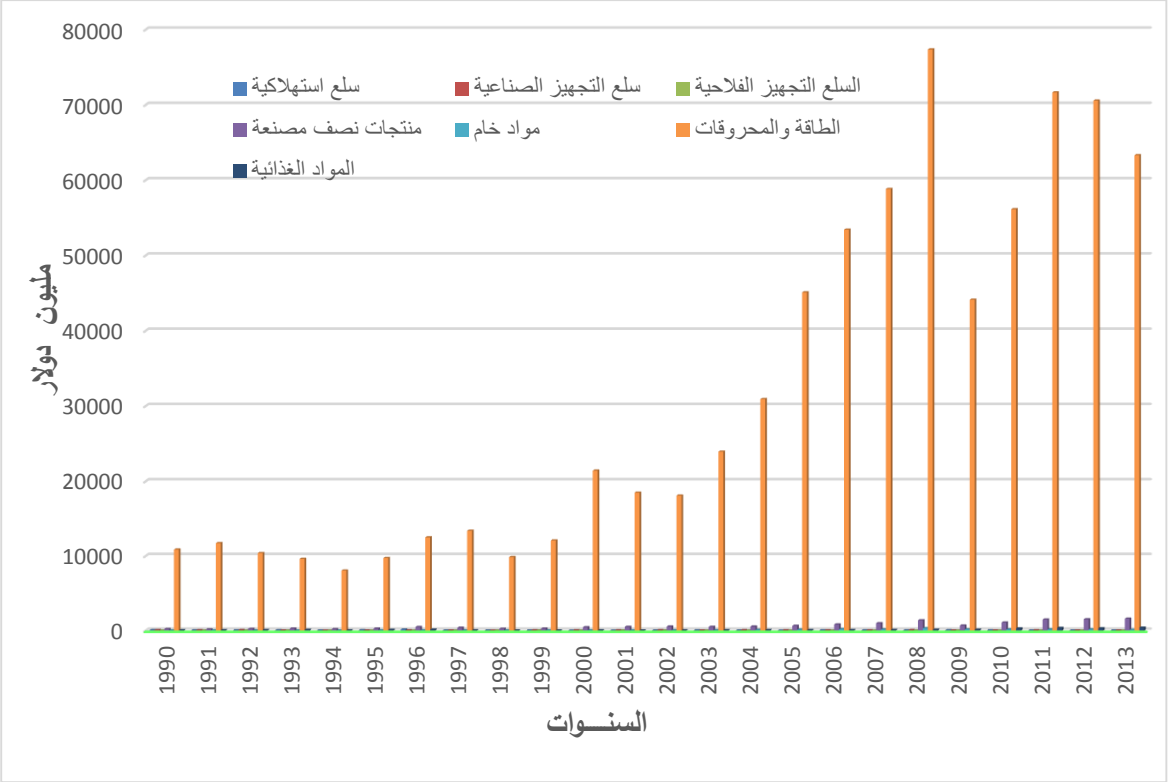
بالنسبة إلى الصادرات خارج المحروقات فقد شكلت 4.97% في سنة 1995، تمثلت في المواد الغذائية بنسبة 1.07، والمواد الأولية ومنتجات أخرى بنسبة 0.4%، ومنتجات نصف مصنعة بنسبة 2.68%، وسلع تجهيز فلاحية وصناعية بنسبة 0.24%، وسلع استهلاكية بنسبة 0.59%. أما في سنة 1996 فإنها شكلت نسبة 6.6% من إجمالي الصادرات، وهذا راجع إلى زيادة مساهمة المنتجات نصف المصنعة وسلع التجهيز الصناعية بنسبة 4.05**%**، والسلع الاستهلاكية بنسبة 1.17**%** على التوالي.

أما خلال السنوات 1997 و1998 و1999، فإن الصادرات خارج المحروقات شكلت نسبة 3.6% في المتوسط. وخلال السنوات الممتدة من 2000 حتى 2008، فإن نسبة صادرات المحروقات عاودت الارتفاع، حيث بلغت 97.4% في سنة 2001 و98% خلال 2005 و 97.53 في سنة 2008، وهذا ما يعكس ضعف تشكيلة الصادرات خارج قطاع المحروقات، حيث لم تتعد نسبة المنتجات نصف المصنعة 2% في المتوسط، فبلغت 2.06% سنة 2003 و2.32% سنة 2004، و1.4% في سنة 2005 و1.8 في 2009، أما المجالات الأخرى فبقيت جد متدنية سواء كانت سلع غذائية أم سلع تجهيز صناعية وفلاحية، واستمر الوضع على ما هو عليه حتى سنة 2013 أين اختفت صادرات سلع تجهيز فلاحية ابتداء من سنة 2009.

تشكيلة الصادرات على هذا النحو تدل على ضعف الجهاز الإنتاجي وعجزه على تنويع الصادرات وحتى على تلبية الطلب المحلي بالنوعية المطلوبة والسعر المناسب، إذ يبقى التحدي أمام الاقتصاد الوطني في رفع العراقيل وإزالة القيود التي تعيقه كارتفاع التكاليف وتدني مستوى الجودة. وهنا يطرح التساؤل عن جدوى الإصلاحات المتخذة وما مصير المؤسسات الاقتصادية الجزائرية عند الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة؟

وفيما يلي الشكل الآتي الذي يبين التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خلال فترة الدراسة، وهو يعكس التوزيع السلعي للصادرات حسب ما تم توضيحه في الأعلى.

شكل رقم 9: التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خلال الفترة 1990-2013



المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على معطيات الجدول رقم 30.

ثانيا: تركـيـبـة الواردات

إنّ السلع المصنعة والتجهيزات والمواد الغذائية تشكل الجزء الأكبر من إجمالي الواردات، والجدول التالي يوضح التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة 1990-2013.

إن تركيبة الصادرات تنعكس جليًا على تركيبة الواردات، حيث تدل سيطرة المحروقات على الصادرات على ضعف الجهاز الإنتاجي على تلبية الطلب الذي يلجأ إلى تغطيته عن طريق الاستيراد، حيث تشكل سلع التجهيز نسبة 65%من إجمالي الواردات، أما 35% فهي عبارة عن السلع الاستهلاكية الغذائية والصناعية.

جدول رقم 31: الهيكل السلعي للواردات خلال الفترة 1990 – 2013 (الوحدة: مليون دولار.أ)

البيان / السنوات	الطاقة والمحروقات	المواد الغذائية	مواد خام	منتجات نصف مصنعة	سلع التجهيز الفلاحية	سلع التجهيز الصناعية	سلع استهلاكية	المجموع
1990	144	2140	677	1806	78	3693	1146	9684
1991	256	1938	410	1861	153	2343	720	7681
1992	120	2092	612	1933	51	2445	1153	8406
1993	125	2177	595	2074	55	2567	1195	8788
1994	56	2816	619	2143	33	2428	1270	9365
1995	118	2753	789	2372	41	2937	1751	10761
1996	110	2601	498	1788	41	3022	1038	9098
1997	132	2544	499	1564	21	2833	1094	8687
1998	126	2533	540	1722	43	3120	1319	9403
1999	154	2307	469	1547	72	3219	1396	9164
2000	129	2415	428	1655	85	3068	1393	9173
2001	139	2395	478	1872	155	3435	1466	9940
2002	145	2740	562	2336	148	4423	1655	12009
2003	114	2678	689	2857	129	4955	2112	13534
2004	208	3604	803	3591	208	7020	2765	18199
2005	212	3587	751	4088	160	8452	3107	20357
2006	244	3800	843	4934	96	8528	3011	21456
2007	324	4954	1325	7105	146	10026	3751	27631
2008	594	7813	1394	10014	174	13093	6397	39479
2009	549	5863	1201	10165	234	15140	6145	39297
2010	945	6027	1406	9944	330	15573	5987	38885
2011	1164	9805	1776	10433	229	15951	7944	46927
2012	4955	9023	1839	10629	329	13604	9997	51569
2013	4356	9572	1766	10810	449	15745	12205	55020

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على النشرات الإحصائية للبنك المركزي خلال الفترة حتى مارس 2014.

من خلال الجدول يلاحظ أن سلع التجهيز شكلت نسبة 38%من إجمالي الواردات في 1990، ثم 29.8% و26.2% خلال 1993 و1994 على التوالي. حيث بلغت أعلى قيمة لها 3771 مليون دولار سنة 1990، وأدنى قيمة هي 2461 مليون دولار في 1994. أما المواد الأولية والمنتجات نصف المصنعة فقد استحوذت على نصيب 6.59% و22.35% من إجمالي الواردات في المتوسط على التوالي خلال السنوات 1990 و1994. ولقد مثلت المواد الغذائية النسب التالية 22.04% و25.23% و24.89% و22.68% و30.06% من إجمالي الواردات، خلال السنوات 1990 و1991 و1992 و1993 و1994 على التوالي، وهي تعتبر نسبًا جد مرتفعة تشكل خطرًا على الاقتصاد الوطني وتهديدًا له لأن الغذاء سلاح قوي يمكن استخدامه ضد أي دولة خاضعة في تحقيقه للتبعية الأجنبية. أما باقي السلع الاستهلاكية غير الغذائية فمثلت نسبة 9.88% من إجمالي الواردات في المتوسط خلال الفترة 1990-1994.

أي أنه خلال الفترة 1990-1994 احتلت سلع التجهيز الفلاحية والصناعية المرتبة الأولى بنسبة 31.52% من إجمالي الواردات، أما المرتبة الثانية فعادت للمواد الغذائية بنسبة 25.41%، والمرتبة

الثالثة للمواد نصف المصنعة بنسبة 22.35%، والمرتبة الرابعة للمواد الاستهلاكية بنسبة 12.49%، والمرتبة الخامسة للمواد الخام بنسبة 6.63%، والمرتبة السادسة لمواد الطاقة والمحروقات بنسبة 1.6%.

تستمر تركيبة الواردات بالترتيب والتشكيل نفسه خلال الفترات الموالية من 1995 إلى 2013، فاحتلت المرتبة الأولى سلع التجهيز الفلاحية والصناعية بمعدل متوسط 34.86% من إجمالي الواردات، والمرتبة الثانية عادت للمنتجات نصف المصنعة بنسبة متوسطة 22.05%، والمرتبة الثالثة للمواد الغذائية بنسبة متوسطة 19.29%، والمرتبة الرابعة للمواد الاستهلاكية بنسبة متوسطة 16.53%، والمرتبة الخامسة للمواد الخام بنسبة متوسطة 4%، والمرتبة السادسة لمواد الطاقة والمحروقات بنسبة متوسطة 3.26%.

لقد حققت المواد الأولية والمنتجات الخام والمواد نصف المصنعة معدلات نمو متذبذبة بين الارتفاع والانخفاض، خلال السنوات 1995 حتى 1999، ويرجع سبب هذا التذبذب بالدرجة الأولى إلى عدم استقرار تموين الاقتصاد الوطني بالسلع التجهيزية المصنعة، ونصف المصنعة، والمواد الأولية، الناتج عن حل بعض المؤسسات العمومية العاجزة، وخوصصة البعض منها، وغلق بعض المصانع التابعة للقطاع الخاص، وعدم جدوى الإجراءات المتخذة بخصوص الاستثمار.

كما سجلت المواد الغذائية بعض الانخفاض النسبي خلال باقي السنوات حتى بلغت 17% في سنة 2006 و15.95% خلال 2009، فرغم هذا الانخفاض النسبي إلّا أنّها تشكل نسبة كبيرة من الواردات، وهي ترتبط بمواد غذائية ضرورية تتمثل أساسًا في الحبوب والحليب. فالانخفاض النسبي في واردات السلع الغذائية يرجع إلى تحسن الأوضاع الأمنية وعودة الفلاحين إلى قراهم، كذلك إلى تطبيق المخطط الوطني للتنمية الفلاحية (PNDA)، إضافة إلى العامل المناخي، حيث سجل النمو الفلاحي نسبة 16% خلال 2003[1].

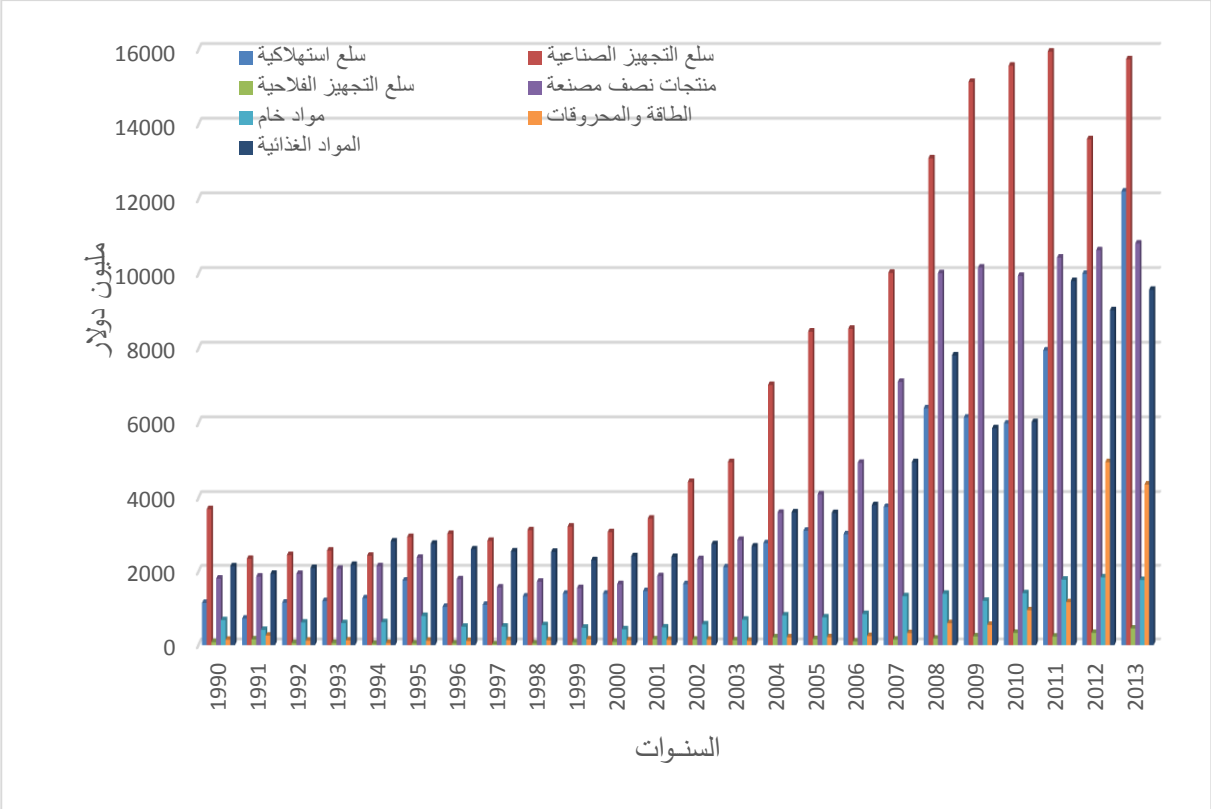
يستمر تقريبا نفس الترتيب لهذه السلع حتى سنة 2013 ويظهر في الأخير من خلال تحليل الواردات أنها تتزايد من سنة لأخرى، ووصلت أوجها خلال سنة 2013 حيث بلغت مبلغ قدره 55020 مليون دولار، وذلك لمواجهة ارتفاع الطلب المحلي على السلع المستوردة وتغطية احتياجات برامج الإنعاش الاقتصاد الوطني.

ما يمكن استنتاجه هو أن الميزان التجاري الجزائري يتميز بعنصرين أساسيين، هما التبعية الكبيرة لإيرادات الصادرات من المحروقات والأهمية البالغة للواردات حسب المنتجات الغذائية وسلع التجهيز.

وفيما يلي الشكل البياني الذي يعكس تركيبة الواردات خلال فترة الدراسة حسب ما تم توضيحه في الأعلى.

[1]- Perspectives économiques en Algérie, OCDF, 2004.

شكل رقم 10: التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة 1990-2013



المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على معطيات الجدول رقم 31.

المبحث الثالث: التوزيع الجغرافي للمبادلات الخارجية ومكانة الخدمات

إنّ عملية تحرير التجارة الخارجية والاندماج في الاقتصاد العالمي طبقًا لما تحدده المؤسسات المالية الدولية يفترض توفر حد أدنى من التكامل الاقتصادي الإقليمي سواء بين دول المغرب العربي أم مع الدول الأوروبية أم مع الدول العربية الأخرى، وهذا ما ينعكس في تنوع المناطق الجغرافية للمبادلات التجارية الجزائرية. حيث ظهر خلال فترة الدراسة بأن الاتحاد الأوروبي هو أهم شريك تجاري للجزائر سواء بالنسبة للصادرات أم بالنسبة للواردات.

يتم التطرق في هذا المبحث إلى المطالب التالية:

- **المطلب الأول: التوزيع الجغرافي للمبادلات الخارجية**
- **المطلب الثاني: نصيب الخدمات في التجارة الخارجية الجزائرية**

المطلب الأول: التوزيع الجغرافي للمبادلات الخارجية

لقد تنوعت العلاقات الاقتصادية والتجارية الجزائرية، خاصة بعد الانفتاح الاقتصادي حيث امتدت إلى أغلب البلدان وتتمثل في الاتحاد الأوروبي الذي يمثل أهم شريك وعلى رأسه فرنسا[1]. ودول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) أهمها الولايات المتحدة الأمريكية، ودول أمريكا الجنوبية، ودول المغرب العربي، والدول العربية. لذا يتم دراسة التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية الجزائرية من أجل تحديد اتجاه الصادرات والواردات السلعية نحو البلدان والتكتلات الاقتصادية والأقاليم والمناطق الجغرافية المختلفة، وتحديد أهمية الوزن النسبي للشركاء التجاريين المتعاملين مع الجزائر، والتي تعكس في أغلب الأحيان حقيقية العلاقة معها والتي تقوم على عدة عوامل أهمها الاتجاه السياسي، والاقتصادي، والظروف والمتغيرات الدولية. سوف يتم تناول الصادرات والواردات من خلال توزيعها الجغرافي لهما خلال الفترة الممتدة من 1990 إلى 2013.

الفرع الأول: التوزيع الجغرافي بالنسبــة للصادرات

إن التوزيع الجغرافي للصادرات يبين أن الاتحاد الأوربي هو الزبون الرئيسي للجزائر حسب ما يوضحه الجدول التالي:

[1] -Mission économique: Principaux indicateurs économique et financiers de l'Algérie, Ambassade de France an Algérie, Juin 2005.

جدول رقم 32: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (1990 – 2013)

(الوحدة: مليون دولار.أ)

المناطق الاقتصادية / السنوات	الاتحاد الأوروبي	منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية	بلدان أوروبية أخرى	أمريكا الجنوبية	آسيا دون البلدان العربية	البلدان العربية دون المغرب العربي	بلدان المحيط	بلدان المغرب العربي	بلدان افريقيا	المجموع
1990	8060	2702	2185	284	221	35	-	321	6	13814
1991	8308	2433	200	831	101	31	-	180	17	12101
1992	7223	2693	202	345	153	02	-	207	12	10837
1993	6952	1323	245	519	244	14	-	176	12	10091
1994	5734	1867	140	226	118	7	-	231	17	8340
1995	6638	2521	325	229	195	18	-	226	18	10240
1996	8059	3376	740	734	186	16	-	251	13	13375
1997	8663	3702	150	897	227	21	-	215	14	13889
1998	6643	2538	109	726	34	22	-	136	5	10213
1999	8058	3095	78	903	154	80	-	127	36	12522
2000	13792	5825	181	1672	210	55	-	254	42	22031
2001	12304	5149	77	1037	276	65	3	175	6	19132
2002	12100	4602	130	951	456	248	38	250	50	18825
2003	14503	7631	123	1220	507	355	-	260	13	24612
2004	18325	10068	174	1480	699	604	-	337	26	31713
2005	25593	14963	15	3124	1218	621	-	418	49	46001
2006	28750	20546	7	2398	1792	591	-	515	14	54613
2007	26833	25387	7	2596	4004	479	55	760	42	60163
2008	41246	28614	10	2875	3765	797	-	1626	365	79298
2009	23186	15326	7	1841	3320	564	-	857	93	45194
2010	28009	20278	10	2620	4082	694	-	1281	79	57053
2011	37307	24059	102	4270	5168	810	41	1586	146	73489
2012	39797	20029	36	4228	4683	958	-	2073	62	71866
2013	42773	12202	51	2965	4241	869	-	2749	67	65917

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات من:

- Ministre des finances, direction général des douanes, statistiques du commerce extérieur de l'Algérie ; CNIS 2009 ,2011, 2014.

- النشرات الإحصائية للبنك المركزي من 2008 حتى 2014.
- تقارير البنك المركزي للسنوات الموافقة للدراسة.
- الديوان الوطني للإحصاء: حوصلة تقييمية من 1962-2011.

من خلال الجدول تتضح الأهمية والمكانة الكبيرة التي يحتلها الاتحاد الأوروبي ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية في تصريف المنتجات الجزائرية، حيث شكلت في المتوسط نسبة 89.17% من إجمالي الصادرات، ويعود هذا لانتشار عدد كبير من الدول الصناعية المتقدمة التي تستورد المواد الأولية والمواد الخام كمدخلات لصناعتها، إضافة إلى الموقع الجغرافي للجزائر بقربها من الأسواق الأوروبية، وبحكم أن الجزائر تصدر المواد الأولية والمواد الخام وخاصة المحروقات فإنها تلبي طلب الدول الصناعية على هذه السلع.

يلاحظ أن الاتحاد الأوروبي قد نال الحصة الكبرى من إجمالي الصادرات الجزائرية، فكانت نسبتها إلى الصادرات الإجمالية هي 58.35% سنة 1990 و68.65% سنة 1991، لتنخفض خلال الفترة 2005 حتى2007 إلى حوالي 55.64% و44.6%، إلّا أنّها بقيت تستحوذ على حصة الأسد من إجمالي الصادرات وبلغت نسبتها في المتوسط حتى سنة 2007 حوالي 61.08%. ثم انخفضت هذه الحصة إلى 50.76% في 2011 و55.37% في 2012، لترتفع من جديد في 2013 إلى 62.8%، ويرجع سبب انخفاض الصادرات اتجاه دول الاتحاد الأوروبي خلال السنوات الأخيرة إلى ارتفاع أسعار البترول، مما أدى إلى تراجع واردات دول الاتحاد الأوروبي من هذه السلعة؛ ومن بين دول هذا الإقليم إيطاليا التي تعد الزبون الأول للجزائر بنسبة حوالي 20% خلال الفترة من 1990 إلى 2002، ثم احتلت المرتبة الثانية من 2003 حتى الثلاثي الأول من 2014، ثم تليها فرنسا واسبانيا وهولندا. فرغم انخفاض هذه النسبة خلال السنوات الأخيرة، إلا أن الاتحاد الأوروبي يبقى أهم سوق للصادرات الجزائرية بسبب العلاقات الاقتصادية والتاريخية بين الجزائر والدول الأوروبية إضافة إلى التقارب الجغرافي.

ثم تأتي منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية في المرتبة الثانية بنسبة متوسطة بلغت حوالي 28% من إجمالي الصادرات، فكانت 19.56% سنة 1990 لتسجل الصادرات نحو هذه الدول زيادة معتبرة جدًا، بدأت من سنة 1991 حيث وصلت إلى 20.10% ثم ارتفعت سنة 2007 إلى حوالي 42.20% من إجمالي الصادرات، ولقد تصدرت الولايات المتحدة الأمريكية وكندا هذه المجموعة في الاستيراد من الجزائر، وتعد الولايات المتحدة ثاني أكبر زبون للجزائر بعد إيطاليا في الفترة 1990-2002 لتحتل المرتبة الأولى بعد ذلك باستثناء 2013 وبداية 2014.

فيما يخص التبادل مع الدول العربية ودول المغرب العربي خاصة يبقى ضعيفا، فنصيب الدول العربية من الصادرات الجزائرية بلغ 0.26% سنة 1991 و1.16% سنة 1999 و1.44% سنة 2003، وبقيت تقريبا في حدود 1.3% حتى سنة 2013. وهذا ما يوضح نقص التجارة البينية مع الدول العربية، وهو ما يؤكد ضرورة زيادة مستوى هذه التجارة البينية حتى تتمكن من تحقيق قوة اقتصادية.

كذلك صادرات الجزائر نحو المغرب العربي جد ضعيفة فكانت بنسبة 1.04% سنة 1999 و1.06% سنة 2003، وأصبحت 4.17% سنة 2013. فرغم هذا التحسن الطفيف المسجل في الصادرات المتجهة نحو بلدان المغرب العربي، إلّا أنّها تبقى جد ضعيفة بسبب عوامل متعددة أهمها الخلاف السياسي. فالمفروض أن يكون هناك تكامل بين هذه الدول حتى تتمكن من الاندماج في الاقتصاد العالمي بشكل أفضل وبقوة أكبر من خلال الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

أما بالنسبة لبلدان منطقة آسيا فقد عرفت الصادرات الجزائرية نحوها ارتفاعا خلال سنة 2007 لم تشهده من قبل قدر بحوالي 479 مليون دولار و4004 مليون دولار.

أي أن مجموع الصادرات الجزائرية اتجاه آسيا والبلدان العربية وبلدان المغرب العربي وبلدان المحيط وبلدان إفريقيا وباقي الدول الأوروبية لا تمثل إلا 5% في المتوسط من إجمالي الصادرات الجزائرية خلال فترة الدراسة.

وبناءً على التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية، يتبين أن أهم زبائن الجزائر يتمركزون في أوروبا وأمريكا، وهذا ما يوضحه أكثر الجدول التالي والذي يبين العملاء العشر الأوائل للجزائر خلال الفترة 1990-2013.

يتضح من الجدول رقم 33 أن الدول التي تحتل الصدارة في الصادرات الجزائرية هي تلك التي تنتمي إلى الاتحاد الأوروبي ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، حيث احتلت إيطاليا المركز الأول من سنة 1990 إلى 2002 أما المركز الثاني والثالث فكان للولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا بالتناوب ، وعادت المرتبة الرابعة والخامسة والسادسة إلى كل من اسبانيا وهولندا وبلجيكا بالتناوب خلال هذه الفترة، وبقيت المراتب الأخرى لبلجيكا والنمسا وبريطانيا وتركيا وكندا والبرتغال بالتناوب في أغلب الأحيان باستثناء بعض السنوات أين ظهر عميل من أمريكا الجنوبية هو البرازيل، وظهور روسيا كعميل ضمن قائمة العشر الأوائل كان لمرة واحدة في سنة 1996.

أما ابتداء من 2003 حتى 2012 فإن إيطاليا احتلت المرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة الأمريكية وعاد المركز الثالث والرابع إلى فرنسا واسبانيا بالتناوب والمرتبة الخامسة والسادسة في أغلب الأحيان كانت لهولندا وتركيا أو بلجيكا أو كندا أو البرازيل أما باقي المراتب الأخرى فعادت للهند أو الصين أو كوريا أو البرتغال أو النمسا أو بريطانيا، أي انطلاقا من 2007 اكتسحت دول من آسيا سوق الصادرات الجزائرية.

وخلال 2013 وبداية 2014 تصدرت اسبانيا قائمة الترتيب ثم تلتها إيطاليا وفرنسا وبريطانيا ثم الولايات المتحدة الأمريكية وهولندا وتركيا أو بلجيكا أو كندا. ما يلاحظ هنا هو تراجع مرتبة الولايات المتحدة الامريكية وخاصة مع بداية سنة 2014 أين احتلت المرتبة التاسعة.

جدول رقم 33: العملاء العشر الأوائل خلال الفترة 1990 – 2013 (الوحدة: مليون دولار.أ)

1990	الدول	إيطاليا	الو م أ	فرنسا	هولندا	بلجيكا	اسبانيا	بريطانيا	ألمانيا	النمسا	تركيا
	القيمة	1897	2459	2217	1192	879	773	277	275	252	205
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	20.5	19.2	17.3	9.3	6.9	6	2.2	2.1	2	1.6
1991	الدول	إيطاليا	فرنسا	الو م أ	هولندا	اسبانيا	بلجيكا	بريطانيا	ألمانيا	النمسا	البرتغال
	القيمة	2934	2326	2139	1041	840	770	324	289	287	250
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	24.1	18.8	17.2	8.3	6.7	6.2	2.6	2.3	2.3	2
1992	الدول	إيطاليا	فرنسا	الو م أ	هولندا	اسبانيا	بلجيكا	ألمانيا	بريطانيا	البرازيل	النمسا
	القيمة	2472	2086	1590	917	866	815	536	386	359	212
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	21.7	18.3	13.9	8	7.6	7.1	4.7	3.4	3.2	1.9
1993	الدول	إيطاليا	فرنسا	الو م أ	هولندا	اسبانيا	بلجيكا	البرازيل	ألمانيا	البرتغال	بريطانيا
	القيمة	2256	1716	1635	797	690	638	451	442	289	194
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	22	16.7	15.9	7.8	6.7	6.2	4.4	4.3	2.8	1.9
1994	الدول	إيطاليا	الو م أ	فرنسا	هولندا	اسبانيا	بلجيكا	ألمانيا	البرازيل	البرتغال	كندا
	القيمة	1854	1482	1410	922	684	620	558	206	198	174
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	20	16	15.2	10	7.4	6.7	6	2.2	2.1	1.9
1995	الدول	إيطاليا	الو م أ	فرنسا	هولندا	اسبانيا	بلجيكا	تركيا	البرازيل	كندا	بريطانيا
	القيمة	2386	1738	1478	1087	699	410	352	252	246	228
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	22.4	16.6	14.1	10.4	6.7	3.9	3.4	2.4	2.4	2.2
1996	الدول	إيطاليا	الو م أ	فرنسا	هولندا	اسبانيا	تركيا	البرازيل	روسيا	كندا	بلجيكا
	القيمة	2693	2075	1777	1177	1032	702	690	584	493	393
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	24.4	12.3	10.2	9.2	6.6	3.9	3.5	2.6	2.4	2.2
1997	الدول	إيطاليا	الو م أ	فرنسا	اسبانيا	هولندا	تركيا	البرازيل	بلجيكا	كندا	ألمانيا
	القيمة	2829	2193	2161	1231	1155	800	737	498	467	305
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	20.6	16	15.8	9	8.4	5.8	5.4	3.6	3.4	2.2
1998	الدول	إيطاليا	فرنسا	الو م أ	اسبانيا	هولندا	البرازيل	تركيا	بلجيكا	كندا	بريطانيا
	القيمة	1876	1705	1550	983	822	642	591	431	366	261
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	18.7	17	15.5	9.8	8.2	6.4	5.9	4.3	3.7	2.6
1999	الدول	إيطاليا	الو م أ	فرنسا	اسبانيا	هولندا	لبرازيل	تركيا	كندا	بلجيكا	بريطانيا
	القيمة	2963	1767	1730	1338	1028	971	609	407	329	227
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	23.5	14	13.7	10.6	8.2	7.7	4.8	3.2	2.6	1.8
2000	الدول	إيطاليا	الو م أ	فرنسا	اسبانيا	هولندا	البرازيل	تركيا	كندا	ألمانيا	بلجيكا
	القيمة	4414	3423	2917	2327	1655	1501	1332	773	733	658
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	20.1	15.6	13.3	10.6	7.5	6.8	6.1	3.5	3.3	3
2001	الدول	إيطاليا	فرنسا	الو م أ	اسبانيا	هولندا	البرازيل	تركيا	كندا	بلجيكا	بريطانيا
	القيمة	4305	2895	2719	2242	1362	1025	977	690	546	301
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	22.5	15.1	14.2	11.7	7.1	5.4	5.1	3.6	2.9	1.6
2002	الدول	إيطاليا	الو م أ	فرنسا	اسبانيا	هولندا	تركيا	كندا	البرازيل	بلجيكا	ألمانيا
	القيمة	3781	2677	2558	2271	1699	964	944	895	463	439
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	20.1	14.2	13.6	12.1	9	5.1	5	4.8	2.5	2.3
2003	الدول	الو م أ	إيطاليا	فرنسا	اسبانيا	هولندا	كندا	البرازيل	تركيا	بلجيكا	البرتغال
	القيمة	4894	4712	3086	2989	1691	1392	1121	1062	706	540
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	19.9	19.2	12.6	12.2	6.9	5.7	4.6	4.3	2.9	2.2
2004	الدول	الو م أ	إيطاليا	فرنسا	اسبانيا	هولندا	كندا	البرازيل	تركيا	بلجيكا	البرتغال
	القيمة	7342	5296	3615	3569	2361	1804	1780	1064	848	569

	نصيبها من اجمالي الصادرات %	23.15	16.7	11.4	11.25	7.44	5.69	5.61	3.36	2.67	1.79
الدول		الو م أ	ايطاليا	اسبانيا	فرنسا	هولندا	البرازيل	كندا	تركيا	البرتغال	بلجيكا
2005	القيمة	10598	7532	5046	4595	3023	2922	2263	1725	1670	1561
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	23.04	16.37	10.97	9.99	6.57	6.35	4.92	3.75	3.63	3.39
الدول		الو م أ	ايطاليا	اسبانيا	فرنسا	كندا	هولندا	بلجيكا	البرازيل	تركيا	بريطانيا
2006	القيمة	14857	9314	5983	4571	3579	2845	1998	1892	1864	1624
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	27.2	17.05	10.96	8.37	6.55	5.21	3.66	3.46	3.41	97 .2
الدول		الو م أ	ايطاليا	اسبانيا	كندا	هولندا	فرنسا	تركيا	البرازيل	بريطانيا	الهند
2007	القيمة	18091	8600	5338	4666	4528	4100	2043	1824	1577	1550
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	30.09	14.29	8.87	7.76	7.53	6.81	3.4	3.03	2.62	2.58
الدول		الو م أ	ايطاليا	اسبانيا	فرنسا	هولندا	كندا	تركيا	البرازيل	بريطانيا	البرتغال
2008	القيمة	19000	12482	9144	6394	6183	5402	2960	2604	2216	2059
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	23.96	15.74	11.53	8.06	7.8	6.81	3.73	3.28	2.79	2.6
الدول		الو م أ	ايطاليا	اسبانيا	فرنسا	هولندا	تركيا	كندا	البرازيل	كوريا	بريطانيا
2009	القيمة	10365	5702	5402	3265	2002	2439	1466	1460	1460	1142
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	22.93	12.62	9.79	7.22	4.43	5.4	3.24	3.23	3.23	2.53
الدول		الو م أ	ايطاليا	اسبانيا	فرنسا	كندا	تركيا	البرازيل	بلجيكا	الهند	الصين
2010	القيمة	13827	8778	5909	3775	2971	2704	2415	1920	1565	1173
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	24.24	15.39	10.36	7.30	5.21	4.74	4.23	3.37	2.74	2.06
الدول		الو م أ	ايطاليا	اسبانيا	فرنسا	هولندا	كندا	البرازيل	بريطانيا	تركيا	الهند
2011	القيمة	15033	10448	7191	6535	4920	4462	3236	2857	2527	2238
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	20.46	14.22	9.79	8.9	6.69	6.07	4.4	3.89	3.44	3.05
الدول		الو م أ	ايطاليا	اسبانيا	فرنسا	كندا	هولندا	بريطانيا	تركيا	البرازيل	الصين
2012	القيمة	11940	11670	7570	6600	5480	5290	3930	3040	2820	2690
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	16.64	16.26	10.55	9.2	7.6	7.3	5.4	4.2	3.9	3.7
الدول		اسبانيا	ايطاليا	بريطانيا	فرنسا	الو م أ	هولندا	كندا	البرازيل	تركيا	الصين
2013	القيمة	10330	9006	7193	6741	5334	4818	3051	2658	2657	2179
	نصيبها من اجمالي الصادرات %	16.03	13.97	10.54	10.46	8.2	7.47	4.73	4.12	4.12	3.38
الدول		اسبانيا	ايطاليا	فرنسا	بريطانيا	هولندا	تركيا	كندا	بلجيكا	الو م أ	البرتغال
الثلاثي الأول	القيمة	2248	2186	1966	1613	1526	915	781	710	602	483
2014	نصيبها من اجمالي الصادرات %	13.68	13.31	11.97	9.82	9.29	5.57	4.75	4.32	3.66	2.94

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات من:

- Ministre des finances, direction général des douanes, statistiques du commerce extérieur de l'Algérie ; CNIS 2009 ; 2011 ; 2014.

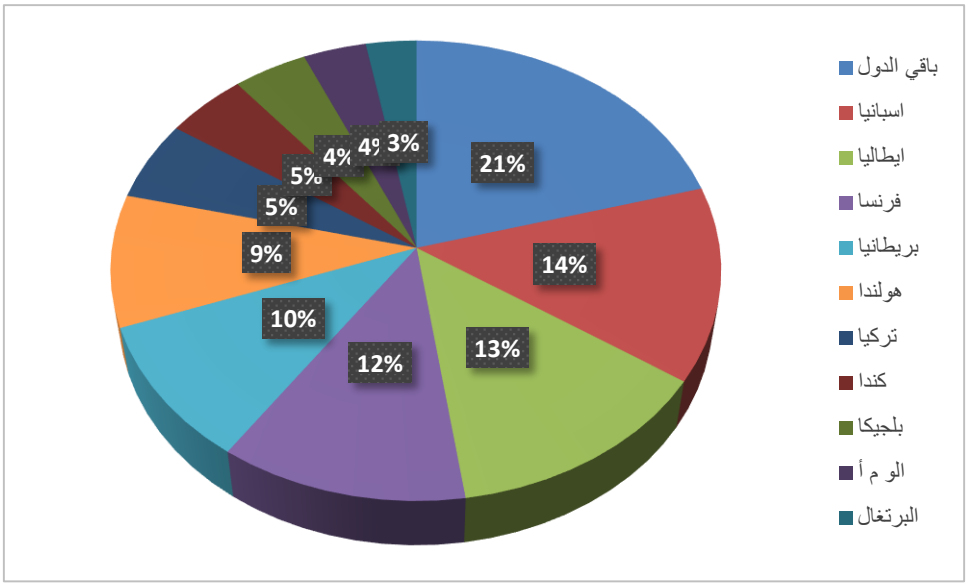
- النشرات الإحصائية للبنك المركزي من 2008 حتى 2014.

- تقارير البنك المركزي للسنوات الموافقة للدراسة.

- الديوان الوطني للإحصاء: حوصلة تقييمية من 1962-2011.

وفيما يلي شكل بياني يوضح نصيب العملاء العشر الأوائل من الصادرات الجزائرية مقارنة مع باقي الدول خلال الثلاثي الأول من سنة 2014.

شكل رقم 11: نصيب العملاء العشر الأوائل من الصادرات الجزائرية خلال الثلاثي الأول من سنة 2014.



المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على معطيات الجدول رقم 33.

الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي بالنسبـــة للواردات

إنّ التوزيع الجغرافي للواردات يبين أن الاتحاد الأوربي هو الممون الرئيسي للجزائر حسب ما يوضحه الجدول التالي.

يتضح من الجدول رقم 34 هيمنة ثلاث مناطق على إجمالي واردات الجزائر، وهي أوروبا وأمريكا الشمالية وآسيا على الترتيب لأنها تضم الدول الصناعية المتقدمة المسيطرة على التجارة الدولية، حيث سيطر الاتحاد الأوروبي على صدارة الترتيب في تموين الجزائر بأهم الواردات التي شكلت في المتوسط نسبة 60% من مجموع الواردات طيلة فترة الدراسة، ويعود هذا للموقع الجغرافي للجزائر القريب من القارة الأوروبية، وللعوامل التاريخية التي تربط الجزائر مع الدول الأوروبية، خاصة الواقعة في جنوب القارة الأوروبية كفرنسا واسبانيا والبرتغال وإيطاليا، وللتسهيلات المقدمة من طرف الاتحاد الأوروبي في منح قروض لتمويل الواردات الجزائرية. ففرنسا هي المورد الأول بنسبة تقدر بـ 23% من مجموع الواردات، وتليها ايطاليا في المرتبة الثانية بنسبة زادت عن 9% وتأتي في المراتب الأخرى كل من ألمانيا وإسبانيا.

أما منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية فتأتي في المرتبة الثانية بنسبة متوسطة قدرت بحوالي 17.93% من إجمالي الواردات، وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية التي تعد ثالث ممون للسوق

الجزائرية بعد فرنسا وإيطاليا بنسبة متوسطة بلغت حوالي 7% وتتمثل أهم واردات الولايات المتحدة الأمريكية في السلع الاستهلاكية الغذائية خاصة الحبوب وأهمها القمح.

ثم تأتي الدول الآسيوية في المرتبة الثالثة بنسبة متوسطة قدرت بـ 7.92% من إجمالي الواردات الجزائرية خاصة من السلع والتجهيزات الصناعية والمعدات والآلات الإنتاجية ذات التكنولوجيا العالية، وتعد الصين أهم مورد للجزائر حيث احتلت المرتبة الثالثة في الفترة من 2006 إلى 2008 بعد فرنسا وإيطاليا بمعدل فاق 8% من إجمالي الواردات، ثم احتلت المرتبة الثانية بعد ذلك حتى سنة 2012، لتحتل المرتبة الأولى في سنة 2013 ومطلع 2014.

أما الاستيراد من الدول العربية ودول المغرب العربي والدول الإفريقية بقي ضعيفًا جدًا لعدم تمكن هذه الدول من تلبية احتياجات الجزائر نظرًا لتشابه هيكلها الاقتصادي والإنتاجي.

جدول رقم 34: التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية خلال الفترة (1990-2013) (الوحدة: مليون دولار.أ)

المناطق الاقتصادية / السنوات	الاتحاد الأوروبي	منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية	بلدان أوروبية أخرى	أمريكا الجنوبية	آسيا دون البلدان العربية	البلدان العربية دون المغرب العربي	بلدان المحيط	بلدان المغرب العربي	بلدان افريقيا	المجموع
1990	5294	1370	185	276	612	46	-	149	43	7975
1991	4663	2189	216	216	161	41	-	172	62	7681
1992	5318	2118	180	352	352	98	-	217	21	8406
1993	5233	2772	216	558	558	125	-	257	47	9365
1994	5126	2539	160	516	516	83	-	213	42	8788
1995	6385	2785	368	576	576	133	-	198	45	10761
1996	5689	2000	357	499	499	131	-	124	75	9098
1997	4930	2181	517	155	155	336	-	24	121	8687
1998	5397	2320	185	643	643	265	-	24	169	9403
1999	5152	2074	340	771	771	160	-	36	146	9164
2000	5256	2194	142	599	599	144	64	52	119	9173
2001	5903	2225	169	579	579	179	92	72	85	9940
2002	6732	2485	385	943	943	366	127	127	87	12009
2003	7954	2242	567	1206	1206	418	47	120	125	13534
2004	10109	3110	1526	1554	1554	474	66	160	129	18199
205	11219	3506	1088	2504	2504	427	-	217	148	20357
2006	11729	3738	777	3055	3055	493	-	235	148	21456
2007	14427	5363	715	4318	4318	621	-	284	231	27631
2008	20985	7245	659	6916	6916	705	-	395	395	39479
2009	20772	6435	728	7574	7574	1089	2	478	350	39294
2010	20704	6519	388	2380	8280	1262	-	544	396	40473
2011	24616	6219	579	3931	8873	1760	-	691	578	47247
2012	26333	6160	1652	3590	9538	1555	-	807	741	50376
2013	28582	6958	1213	3468	10596	2416	-	1023	596	54852

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات من: -تقارير البنك المركزي للسنوات الموافقة للدراسة.

- النشرات الإحصائية للبنك المركزي من 2008 حتى 2014.

- الديوان الوطني للإحصاء: حوصلة تقييمية من 1962-2011.

- Ministre des finances, direction général des douanes, statistiques du commerce extérieur de l'Algérie ; CNIS 2009 ; 2011 ; 2014.

ولمعرفة أهم الممونين الأساسيين للجزائر يتم إدراج الجدول الموالي الذي يبين الموردين العشر الأوائل للجزائر خلال الفترة 1990– 2013.

جدول رقم 35: الموردون العشر الأوائل خلال الفترة 1990-2013 (الوحدة: مليون دولار.أ)

الدول		فرنسا	ايطاليا	الو م أ	ألمانيا	اسبانيا	اليابان	بلجيكا	كندا	تركيا	النمسا
1990	القيمة	2248	1199	1122	1044	606	448	357	317	205	150
	نصيبها من اجمالي الواردات%	23.1	12.3	11.5	10.7	6.2	4.6	3.7	3.3	2.1	1.5
الدول		فرنسا	ايطاليا	الو م أ	ألمانيا	اسبانيا	اليابان	بلجيكا	كندا	تركيا	النمسا
1991	القيمة	1566	961	751	738	639	367	246	197	186	119
	نصيبها من اجمالي الواردات%	21.2	13	10.2	10	8.7	5	3.3	2.7	2.5	1.6
الدول		فرنسا	ايطاليا	الو م أ	اسبانيا	ألمانيا	اليابان	بلجيكا	كندا	النمسا	الصين
1992	القيمة	2092	1240	951	830	750	384	255	179	174	157
	نصيبها من اجمالي الواردات%	24.2	14.4	11	9.6	8.7	4.4	3	2.1	2	1.8
الدول		فرنسا	الو م أ	ايطاليا	اسبانيا	ألمانيا	اليابان	كندا	إندونيسيا	النمسا	بلجيكا
1993	القيمة	2239	1311	956	926	469	376	248	216	172	164
	نصيبها من اجمالي الواردات%	25.5	14.9	10.9	10.5	5.3	4.3	2.8	2.5	2	1.9
الدول		فرنسا	الو م أ	ايطاليا	اسبانيا	ألمانيا	كندا	النمسا	اليابان	تركيا	اندونيسيا
1994	القيمة	2398	1384	945	909	522	387	289	256	253	242
	نصيبها من اجمالي الواردات%	24.7	14.3	9.7	9.4	5.4	4	3	2.6	2.6	2.5
الدول		فرنسا	الو م أ	ايطاليا	اسبانيا	ألمانيا	كندا	اليابان	تركيا	بلجيكا	الصين
1995	القيمة	2682	1415	1041	922	738	452	365	304	252	247
	نصيبها من اجمالي الواردات%	24.9	13.1	9.7	8.6	6.9	4.2	3.4	2.8	2.3	2.3
الدول		فرنسا	اسبانيا	الو م أ	ايطاليا	ألمانيا	كندا	تركيا	اليابان	بلجيكا	الصين
1996	القيمة	2225	1116	931	834	598	356	318	240	214	203
	نصيبها من اجمالي الواردات%	24.4	12.3	10.2	9.2	6.6	3.9	3.5	2.6	2.4	2.2
الدول		فرنسا	الو م أ	ايطاليا	اسبانيا	كندا	ألمانيا	اليابان	تركيا	بريطانيا	سوريا
1997	القيمة	2010	921	751	604	489	483	319	314	281	240
	نصيبها من اجمالي الواردات%	23.1	10.6	8.6	6.9	5.6	5.6	3.7	3.6	3.2	2.8
الدول		فرنسا	الو م أ	ايطاليا	ألمانيا	اسبانيا	كندا	تركيا	بريطانيا	بلجيكا	هولندا
1998	القيمة	2242	992	846	645	548	523	411	250	242	189
	نصيبها من اجمالي الواردات%	24.7	10.9	9.3	7.1	6	5.8	4.5	2.8	2.7	2.1
الدول		فرنسا	ايطاليا	الو م أ	ألمانيا	اسبانيا	كندا	اليابان	تركيا	كوريا	الصين
1999	القيمة	2088	907	770	709	508	386	357	338	309	229
	نصيبها من اجمالي الواردات%	22.8	9.9	8.4	7.4	5.5	4.2	3.9	3.7	3.4	2.5
الدول		فرنسا	الو م أ	ايطاليا	ألمانيا	اسبانيا	كندا	تركيا	اليابان	روسيا	بلجيكا
2000	القيمة	2161	1045	816	710	546	350	286	273	273	239
	نصيبها من اجمالي الواردات%	23.6	11.4	8.9	7.7	6	3.8	3.1	3	3	2.6
الدول		فرنسا	ايطاليا	الو م أ	ألمانيا	اسبانيا	تركيا	بلجيكا	كندا	بريطانيا	روسيا
2001	القيمة	2396	1040	1024	789	522	378	263	259	250	239
	نصيبها من اجمالي الواردات%	24.2	10.5	10.3	8	5.3	3.8	2.7	2.6	2.5	2.4
الدول		فرنسا	الو م أ	ايطاليا	ألمانيا	اسبانيا	تركيا	اليابان	الصين	كندا	بريطانيا
2002	القيمة	2698	1163	1139	853	623	393	373	342	335	305
	نصيبها من اجمالي الواردات%	22.5	9.7	9.5	7.1	5.2	3.3	3.1	2.8	2.8	2.5
الدول		فرنسا	ايطاليا	ألمانيا	اسبانيا	الو م أ	الصين	تركيا	بريطانيا	اليابان	روسيا
2003	القيمة	3235	1274	880	743	705	519	438	411	380	315
	نصيبها من اجمالي الواردات%	23.9	9.4	6.5	5.5	5.2	3.8	3.2	3	2.8	2.3

الدول		فرنسا	ايطاليا	ألمانيا	الو م أ	الصين	اسبانيا	اليابان	تركيا	الأرجنتين	بلجيكا
2004	القيمة	4126	1552	1256	1119	913	883	664	602	590	495
	نصيبها من اجمالي الواردات%	22.67	8.53	6.09	6.15	5.02	4.85	3.56	3.31	3.24	2.72
الدول		فرنسا	ايطاليا	الو م أ	الصين	ألمانيا	اسبانيا	اليابان	تركيا	الارجنتين	أوكرانيا
2005	القيمة	4472	1524	1354	1333	1278	968	781	606	592	544
	نصيبها من اجمالي الواردات%	21.97	7.49	6.65	6.55	6.28	4.76	3.84	2.98	2.91	2.67
الدول		فرنسا	ايطاليا	الصين	ألمانيا	الو م أ	اسبانيا	اليابان	تركيا	الأرجنتين	بلجيكا
2006	القيمة	4365	1882	1708	1477	1420	1027	710	710	631	528
	نصيبها من اجمالي الواردات%	20.34	8.77	7.96	6.88	6.62	4.79	3.31	3.31	2.94	2.46
الدول		فرنسا	ايطاليا	الصين	الو م أ	ألمانيا	اسبانيا	اليابان	الارجنتين	تركيا	كوريا
2007	القيمة	4614	2407	2389	2116	1788	1588	1065	922	921	810
	نصيبها من اجمالي الواردات%	16.75	8.63	8.37	8.28	6.43	5.64	3.86	3.48	3.21	2.94
الدول		فرنسا	ايطاليا	الصين	اسبانيا	ألمانيا	الو م أ	اليابان	تركيا	الأرجنتين	كندا
2008	القيمة	6545	4338	4110	2939	2443	2218	1424	1658	1263	982
	نصيبها من اجمالي الواردات%	16.58	10.99	10.41	7.44	6.19	5.62	3.61	3.44	3.20	2.49
الدول		فرنسا	الصين	ايطاليا	اسبانيا	ألمانيا	الو م أ	تركيا	اليابان	كوريا	البرازيل
2009	القيمة	6160	4751	3695	2971	2765	2095	1746	1194	1120	884
	نصيبها من اجمالي الواردات%	15.68	12.09	9.4	7.56	7.04	5.1	4.44	3.04	2.85	2.25
الدول		فرنسا	الصين	ايطاليا	اسبانيا	ألمانيا	الو م أ	كوريا	تركيا	اليابان	الأرجنتين
2010	القيمة	6100	4441	4052	2637	2341	2089	1975	1515	1509	1216
	نصيبها من اجمالي الواردات%	15.07	10.97	10.01	6.52	5.78	5.16	4.88	3.74	3.73	3
الدول		فرنسا	الصين	ايطاليا	اسبانيا	ألمانيا	الو م أ	الارجنتين	البرازيل	كوريا	تركيا
2011	القيمة	7119	4740	4679	3429	2560	2160	1783	1760	1616	1399
	نصيبها من اجمالي الواردات%	15.07	10.03	9.9	7.26	5.42	4.57	3.77	3.73	3.42	2.96
الدول		فرنسا	الصين	ايطاليا	اسبانيا	ألمانيا	الأرجنتين	تركيا	الو. م. أ	البرازيل	كوريا
2012	القيمة	6000	5880	4350	4090	2570	1800	1780	1640	1340	1250
	نصيبها من اجمالي الواردات%	11.63	11.40	8.43	7.93	4.98	3.49	3.45	3.18	2.60	2.42
الدول		الصين	فرنسا	ايطاليا	اسبانيا	ألمانيا	الو.م.أ	تركيا	الأرجنتين	البرازيل	الهند
2013	القيمة	6820	6250	5646	5078	2863	2355	2075	1737	1321	1305
	نصيبها من اجمالي الواردات%	12.39	11.36	10.26	9.22	5.20	4.28	3.77	3.56	2.4	2.37
الدول		الصين	فرنسا	إيطاليا	اسبانيا	ألمانيا	الو.م.أ	تركيا	البرازيل	الأرجنتين	هولندا
الثلاثي الأول	القيمة	1870	1675	1266	1215	810	658	488	396	356	328
2014	نصيبها من اجمالي الواردات%	13.52	12.11	9.15	8.78	5.86	4.76	3.53	2.86	2.57	2.37

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات من:

- Ministre des finances, direction général des douanes, statistiques du commerce extérieur de l'Algérie ; CNIS 2009 ; 2011 ; 2014.

- النشرات الإحصائية للبنك المركزي من 2008 حتى 2014.

- تقارير البنك المركزي للسنوات الموافقة للدراسة.

- الديوان الوطني للإحصاء: حوصلة تقييمية من 1962-2011.

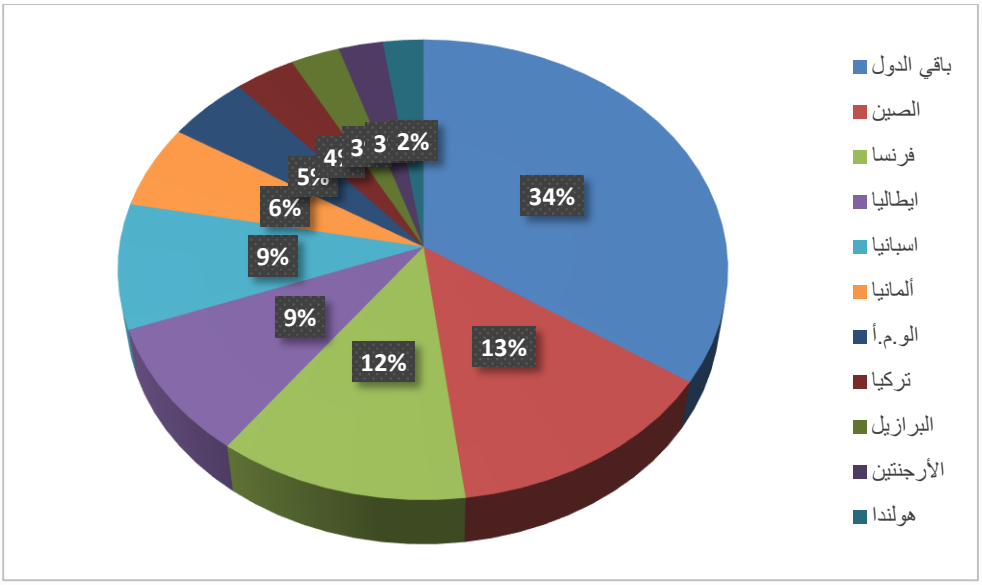
يلاحظ من الجدول أنّ الواردات الجزائرية تتأتى من مجموعة محددة من الدول مع وجود بعض التغيرات من فترة لأخرى، وتعتبر فرنسا الممون الأول للجزائر حيث تستحوذ على نسبة متوسطة تقدر بحوالي 20% من الواردات الجزائرية الإجمالية وتتمثل في الأجهزة والآلات والمنتوجات الصيدلانية والحبوب، إلاّ أن هذه النسبة تراجعت فبلغت 16.75% في سنة 2007 إلى أن صبحت 11.36% في 2013 لتحتل المرتبة الثانية بعد الصين.

أما المرتبة الثانية فعادت لإيطاليا بنسبة متوسطة قدرت بحوالي 8.36% من إجمالي الواردات الجزائرية، ولقد احتلت الصين المرتبة الثالثة بنسبة زادت عن 8% في الفترة 2006 حتى 2008 بعد تراجع الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا إلى المرتبتين الرابعة والخامسة بالتناوب خلال سنتي 2006 و2007.

والمراتب الأخرى عادت إلى اسبانيا وألمانيا ثم تليها اليابان وتركيا بنوع من الاستقرار في نسبهما مع ظهور دول جديدة مثل البرازيل والهند.

وعليه تم إدراج شكل بياني يوضح نصيب الموردين العشر الأوائل من الواردات الجزائرية مقارنة مع باقي الدول خلال الثلاثي الأول من سنة 2014.

شكل رقم 12: نصيب الموردين العشر الأوائل من الواردات الجزائرية خلال الثلاثي الأول من سنة 2014.



المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على معطيات الجدول رقم 35.

من خلال ما تم ملاحظته فيما يخص التوزيع الجغرافي للمبادلات الخارجية الجزائرية يتضح أن الجزائر تابعة تقريبا كليا إلى الاتحاد الأوروبي سواء بالنسبة للصادرات أم الواردات وهذا يرجع للعوامل التاريخية من جهة، وللقرب الجغرافي ولعلاقة الشراكة المبرمة التي دخلت حيز التنفيذ في سبتمبر 2005 من جهة أخرى.

كما يتجلى أيضًا ضعف العلاقة الاقتصادية مع دول المغرب العربي أو باقي الدول العربية، وهذا ما يؤكد ضرورة رفع مستوى التجارة البينية بين هذه الدول، وتحقيق التكامل الإقليمي لإحراز الخطوة الأولى للاندماج في الاقتصاد العالمي.

وأمام وضعية التجارة الخارجية الجزائرية هذه من حيث مستواها وتشكيلتها وشدة حساسيتها للمتغيرات الخارجية، هل بإمكان الجزائر جني ثمار التحرر والاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال المنظمة العالمية للتجارة؟

المطلب الثاني: نصيب الخدمات في التجارة الخارجية الجزائرية

سيتم التعرف على هيكل الخدمات الجزائرية وموقعها من التجارة الخارجية.

الفرع الأول: تطور ميزان الخدمات الجزائري

يمكن الاطلاع على النتائج المحققة في جانب السلع غير المنظورة من خلال ميزان الخدمات، والجدول التالي يبين ذلك:

جدول رقم 36: تطور ميزان الخدمات الجزائري للفترة 1990 – 2013 (الوحدة: مليون دولار.أ)

البيان / السنوات	واردات الخدمات	صادرات الخدمات	الرصيد	نسبة التغطية %
1990	2.16	0.07	2.09-	3.24
1991	2.28	0.07	2.21-	3.07
1992	1.76	0.62	1.14-	35.23
1993	1.61	0.6	1.01-	37.27
1994	1.93	0.69	1.24-	35.75
1995	2.01	0.68	1.33-	33.83
1996	2.15	0.75	1.40-	34.88
1997	2.15	1.07	1.08-	49.76
1998	2.22	0.74	1.48-	33.33
1999	2.56	0.72	1.84-	28.12
2000	2.36	0.91	1.45-	38.56
2001	2.44	0.91	1.53-	37.29
2002	2.48	1.30	1.18-	52.42
2003	2.92	1.57	1.35-	53.77
2004	3.86	1.85	2.01-	47.93
205	4.78	2.51	2.27-	52.51
2006	4.78	2.58	2.20-	53.97
2007	6.93	2.84	4.04-	41.70
2008	11.08	3.49	7.59-	31.50
2009	11.68	2.99	8.70-	25.60
2010	11.90	3.57	8.34-	30
2011	11.55	3.74	8.80-	32.38
2012	11.09	3.96	7.13-	35.71
2013	10.67	3.99	6.68-	37.39

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات من: – تقارير البنك المركزي للسنوات الموافقة للدراسة.

– النشرات الإحصائية للبنك المركزي من 2008 حتى 2014.

– الديوان الوطني للإحصاء: حوصلة تقييمية من 1962–2011.

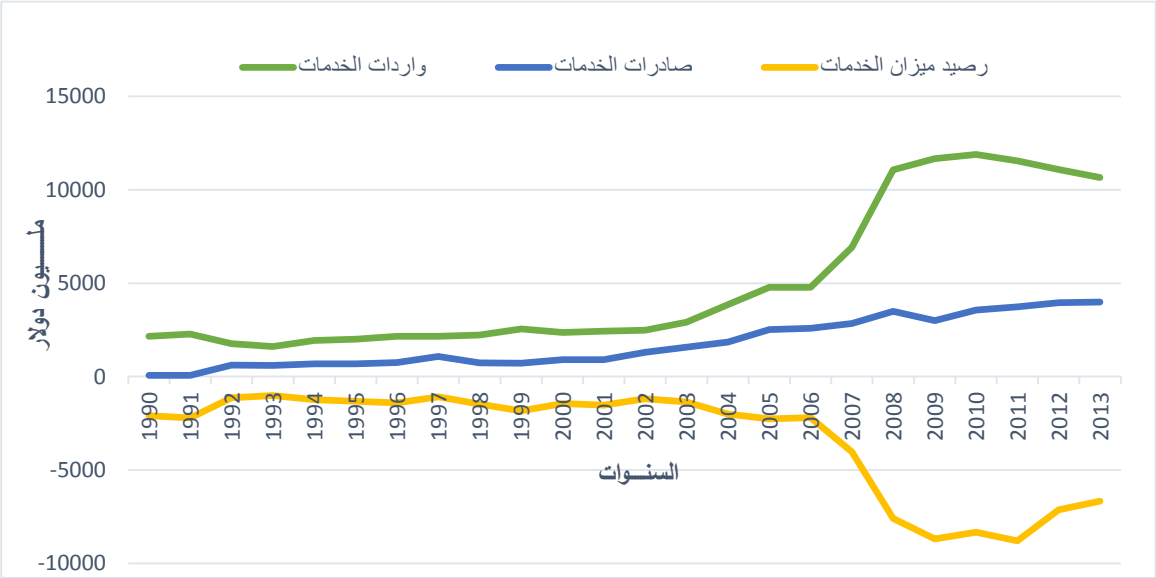
يتضح من الجدول أنّ ميزان الخدمات يعاني من عجز وخلل دائمين طيلة فترة الدراسة، ما يعني أن الواردات أكبر من الصادرات، حيث وصل العجز في سنة 1991 إلى 2210 مليون دولار لينخفض عام 1997 إلى حوالي 1080 مليون دولار بنسبة تغطية تقدر بـ 49.76%، ثم بدأ هذا العجز في الارتفاع من جديد فبلغ أوجه خلال 2011 بقيمة 8800 مليون دولار. ويعود هذا العجز إلى ارتفاع التكاليف المرتبطة بنقل البضائع وتأمينها، وبتنقل البعثات الدبلوماسية والعسكرية والطلابية وغيرها من النفقات. إضافة إلى تسديد الديون وخدمتها.

كما يلاحظ أن نسبة التغطية كانت ضعيفة حيث بلغت أدنى قيمة لها سنة 1991 بمعدل 3.07% وأعلى قيمة لها سنة 2006 بمعدل 53.97%، وهذا يدل على أن السنة الباقية من الواردات والتي لم تغطى بعد سيتم تغطيتها بغير صادراتها، سواء بإيرادات صادرات أخرى أو بالاستدانة.

إن قطاع الخدمات لم يلقى الاهتمام الكافي لتنميته والنهوض به ليساهم في تراكم رؤوس الأموال، لذا يجب التكفل بقطاع السياحة وتشجيع الاستثمار فيه. فالفضل في تحسن ميزان المدفوعات يرجع إلى الميزان التجاري أو تحسن أسعار النفط العالمية، فميزان الخدمات بقي يعاني من العجز الدائم.

وفيما يلي الشكل البياني التالي الذي يعكس تطور صادرات وواردات وميزان الخدمات، وهو يبين العلاقة بين الصادرات والواردات وميزان الخدمات، حيث يبن أن الصادرات كانت أقل من الواردات طيلة فترة الدراسة، وهذا ما يعكسه منحنى الواردات الذي كان يعلو منحنى الصادرات عند كل النقاط وبالتالي كان منحنى ميزان الخدمات سالبًا طول الوقت.

شكل رقم 13: تطور صادرات وواردات وميزان الخدمات خلال الفتر 1990-2013.



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على الجدول رقم 36.

الفرع الثاني: تطور هيكل الخدمات الجزائرية

يمكن توضيح تركيبة الخدمات الجزائرية خلال الفترة 1991-2013 من خلال الجدولين المواليين المتعلقين بالصادرات والواردات.

جدول رقم 37: تطور صادرات الخدمات الجزائرية خلال الفترة 1990-2013 (الوحدة مليون دولار.أ)

السنوات / البيان	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
مجموع الخدمات	497	393	620	600	690	680	750	1070	740	720	910	910
1-النقل	199	169	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2-السياحة	64	84	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3-خدمات أخرى	233	140	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
الاتصال	3	2	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
البناء والاشغال العمومية	؛	؛	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
التأمين	13	9	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
خدمات مالية	16	12	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
الاعلام الآلي والمعلومات	؛	؛	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
اتاوات ورسوم التراخيص	؛	؛	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
خدمات أخرى للمؤسسات	184	98	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
خدمات بشرية وثقافية وللتسلية	؛	؛	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
خدمات الإدارات العمومية	18	18	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

السنوات / البيان	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
مجموع الخدمات	1300	1570	1853	2507	2563	2833	3490	2965	3580	3727	3815	4038
1-النقل	-	-	-	836	784	876	945	770	733	680	733	-
2-السياحة	-	-	-	184	220	219	324	246	220	209	217	-
3-خدمات أخرى	-	-	-	1487	1559	1738	2221	1949	2627	2838	2865	-
الاتصال	-	-	-	101	123	220	156	88	168	176	241	-
البناء والاشغال العمومية	-	-	-	167	265	298	312	185	180	138	113	-
التأمين	-	-	-	479	60	72	137	67	76	64	93	-
خدمات مالية	-	-	-	48	50	88	143	182	221	234	234	-
الاعلام الآلي والمعلومات	-	-	-	10	24	23	18	17	12	22	23	-
اتاوات ورسوم التراخيص	-	-	-	-	2	1	3	2	3	2	3	-
خدمات أخرى للمؤسسات	-	-	-	637	979	976	1376	1214	1913	2115	1976	-
خدمات بشرية وثقافية وللتسلية	-	-	-	4	4	8	6	4	7	6	3	-
خدمات الإدارات العمومية	-	-	-	41	52	52	70	190	47	81	179	-

المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على قاعدة بيانات منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (1980-2013). (-: غير منشورة، ؛ :غير متوفرة بشكل مستقل أو منفصل)

من خلال الجدول يلاحظ أن صادرات الخدمات انخفضت في سنة 1992 بنسبة 21% عما كانت عليه في سنة 1991، ثم شهدت ارتفاعا خلال الفترة 1993-1997 قدر في المتوسط بنسبة 70% مقارنة بسنة 1992 إلى أن بلغت قيمة 1070 مليون دولار أمريكي سنة 1998، ثم تراجعت من جديد خلال 2000 و2001 وبعد ذلك عادت إلى الارتفاع بشكل مستمر خلال الفترة 2003-2013 أين بلغت أقصى قيمة لها في 2013 قدرت بـ 4038 مليون دولار أمريكي. رغم هذا التحسن الملحوظ في صادرات الخدمات إلا أنها تبقى ضعيفة جدا حيث أن نصيبها من تجارة الخدمات العالمية كان 0.057% في 1991 و0.103% في 2000 و0.15% في 2013، بينما نصيب مصر وتونس والمغرب من تجارة الخدمات العالمية بلغ النسب الآتية على التوالي 0.77% و0.16% و0.18% في سنة 1991، و1.40% و0.40% و0.43% في سنة 2000، و0.69% و0.19% و0.51% في سنة 2013.

كذلك فإن نسبة مساهمة الخدمات الجزائرية في إجمالي الصادرات كانت على التوالي 3.91% و3.19% و5.92%خلال السنوات 1991، 2000، و2013، بينما نسبة مساهمة الخدمات في إجمالي الصادرات في مصر وتونس والمغرب كانت على التوالي 68.83% و27.62% و24.11%خلال سنة 1991، و58.13% و32.15% و29.03%خلال سنة 2000، و38.59% و22.78% و37.96%خلال سنة 2013، هذا ما يدل على أن الجزائر لا تولي قطاع الخدمات الأهمية التي يستحقها وتهمل موردا هاما يمكن أن يشكل مصدرا رئيسيا للعملة الصعبة؛ أما في مصر فهو يستحوذ على نصف الصادرات تقريبا كما يشكل جانبا هاما من الصادرات المغربية والتونسية.

أما عن هيكل صادرات الخدمات الجزائرية فهو يتشكل بنسب متوسطة متفاوتة خلال الفترة 2005-2012 من النقل بـ 24.95%، والسياحة بـ 7.22%، وخدمات أخرى بـ 67.83%؛ وهذه الأخيرة تتمثل في الاتصال بـ 5%، والبناء والاشغال العمومية بـ 6.51%، والتأمين بـ 4.11%، وخدمات مالية بـ 4.71%، والاعلام الآلي والمعلومات بـ 0.58%، وإتاوات ورسوم التراخيص بـ 0.06%، وخدمات أخرى للمؤسسات بـ 43.9%، وخدمات بشرية وثقافية والتسلية بـ 0.16%، وخدمات الإدارات العمومية بـ 0.03%.

يتضح من الجدول رقم 38 أن قيمة واردات الخدمات تتطور بشكل أكبر من الصادرات، مما جعل رصيد ميزان الخدمات سالبا طيلة الفترة؛ وهذا بالنسبة لكل القطاعات تقريبا، فقطاع النقل يعاني من عجز كبير حيث بلغ 965 مليون دولار أمريكي في سنة 2005 واستمر في الارتفاع إلى ان وصل 3049 مليون دولار أمريكي في سنة 2012، أما قطاع السياحة فبقي يحقق رصيدا سالبا رغم بعض التحسن الطفيف في صادراته حيث وصل هذا العجز 186، و145، و279 مليون دولار أمريكي على التوالي في السنوات 2005، و2008، و2012. وبالنسبة لقطاع الخدمات المالية فالرصيد كان موجبا طيلة الفترة ماعدا في سنة 2008 أين حقق عجزا بمقدار 70 مليون دولار أمريكي؛ ونفس الملاحظة توجه لقطاع الاتصال، والبناء والاشغال العمومية، والتأمين، والاعلام الآلي والمعلومات، والاتاوات ورسوم التراخيص، والخدمات الأخرى للمؤسسات، والخدمات البشرية والثقافية والتسلية، وخدمات الإدارات العمومية.

جدول رقم 38: تطور واردات الخدمات الجزائرية خلال الفترة 1990-2013 (الوحدة مليون دولار.أ)

السنوات / البيان	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
مجموع الخدمات	1321	1163	1760	1610	1930	2010	2150	2150	2220	2560	2360	2440
1-النقل	671	566	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
2-السياحة	149	140	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
3-خدمات أخرى	500	457	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
الاتصال	6	7	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
البناء والاشغال العمومية	؛	؛	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
التأمين	102	87	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
خدمات مالية	11	12	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
الاعلام الآلي والمعلومات	؛	؛	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
اتاوات ورسوم التراخيص	1	؛	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
خدمات أخرى للمؤسسات	211	184	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
خدمات بشرية وثقافية وللتسلية	-	-	؛	؛	؛	-	-	-	-	-	-	-
خدمات الإدارات العمومية	165	164	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

السنوات / البيان	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
مجموع الخدمات	2480	2920	3858	4783	4796	6767	11082	11648	11757	12534	10770	10630
1-النقل	-	-	-	1801	1634	2149	3120	2921	2969	3399	3782	-
2-السياحة	-	-	-	370	349	376	469	456	562	502	496	-
3-خدمات أخرى	-	-	-	2612	2813	4242	7493	8271	8225	8633	6492	-
الاتصال	-	-	-	123	62	70	120	104	67	81	81	-
البناء والاشغال العمومية	-	-	-	548	603	1477	2658	3018	2556	2028	1989	-
التأمين	-	-	-	127	125	169	188	181	213	195	188	-
خدمات مالية	-	-	-	40	37	79	213	68	65	34	43	-
الاعلام الآلي والمعلومات	-	-	-	39	47	58	80	81	52	62	55	-
اتاوات ورسوم التراخيص	-	-	-	2	15	11	10	17	92	90	137	-
خدمات أخرى للمؤسسات	-	-	-	1448	1612	1932	3593	4308	4805	5567	3568	-
خدمات بشرية وثقافية وللتسلية	-	-	-	4	8	13	22	18	17	24	27	-
خدمات الإدارات العمومية	-	-	-	281	304	433	609	476	359	552	403	-

المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على قاعدة بيانات منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (1980-2013). (-: غير منشورة، ؛ :غير متوفرة بشكل مستقل أو منفصل)

خلاصة الفصل الرابع

لم تستطع الإصلاحات تغيير نمط التجارة الخارجية الجزائرية التي تعد محرك التنمية الاقتصادية، فمن خلال تحليل التطورات التي مرت بها التجارة الخارجية اتضح أنها لا زالت تتميز بسيطرة المحروقات على الصادرات والتبعية المفرطة للخارج في مجال الغذاء والمواد الأولية ومستلزمات الإنتاج.

إنّ محاولة التركيز على بعض المؤشرات الاقتصادية في مجال التجارة الخارجية لمعرفة نوع ومستوى العلاقة بين القطاعات الإنتاجية والنشاطات التصديرية، مثل نسبة الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي ومؤشر الانفتاح على الخارج لا يمكن الاعتماد عليها في حالة الجزائر لأنها لا تعكس قدرة الدولة على التصدير، فهي لا تصدر سلعا صناعية أو صناعة تحويلية بل مواد خاما. فحتى يمكن معرفة القدرة التنافسية لأي قطاع أو صناعة معينة يجب أن تظهر في نسبة مساهمتها في الصادرات الإجمالية، ومنه مقارنة هذه النسبة مع مثيلاتها في الدول الأخرى.

لقد تم تحليل الميزان التجاري الجزائري أي تحليل هيكل التجارة السلعية خلال فترة الدراسة من أجل التعرف على ما قد يحدث من تغير في التركيبة السلعية وإمكانية الاستدلال على المجالات التي قد تكون فيها ميزة نسبية من أجل تشجيعها وتقويتها وتمكينها من المنافسة الدولية، والعمل على إحلال الواردات ولو جزء منها. إلا أنه للأسف لم يظهر ذلك، فالصادرات النفطية هي الطاغية ونسبة ضعيفة للصادرات خارج المحروقات، أما الواردات فتسيطر عليها سلع التجهيز الصناعية والفلاحية والمواد الغذائية، وهذا ما يدل على النقص والضعف الفادح للاقتصاد الجزائري، حيث ترتبط الصناعة الجزائرية ارتباطا وثيقا بالاقتصاد الأجنبي، والتبعية الغذائية للخارج.

لقد تبين من التوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية الجزائرية أن الاتحاد الأوروبي هو أهم شريك تجاري للجزائر سواء بالنسبة للصادرات أو بالنسبة للواردات وثاني شريك هو منظمة التنمية والتعاون حيث أن الولايات المتحدة الأمريكية أهم شريك في هذه المجموعة. أما الشركاء الآخرون للجزائر فيتمثلون في الدول الأسيوية ودول أمريكا الجنوبية بنسب متدنية نسبيا، أما دول المغرب العربي والدول العربية الأخرى فلم تحظ بالأهمية حيث كانت التجارة البينية جد ضعيفة.

أما عن الخدمات فكان ميزانها عاجزا ما يشكل عبئا على ميزان المدفوعات وهو ما يدل على ضعفها وعدم إعطائها الاهتمام الكافي.

الفصل الخامس:

تداعيات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاد

تمهيد

حاولت الجزائر استدراك فشل السياسة التنموية الاقتصادية عن طريق اللجوء إلى الإصلاحات، فاعتمدت على الكثير منها سواء الذاتية أم تلك التي فرضتها عليها المؤسسات المالية والنقدية، حتى تتمكن من الاستفادة من الفرص التي تتيحها هذه المؤسسات لمعالجة إشكالية ندرة الموارد المالية وإعادة جدولة الديون الخارجية.

كانت عملية الإصلاح المعتمدة على صندوق النقد الدولي أولى بوادر الاندماج في الاقتصاد العالمي ممهدة في ذلك السبيل أمام الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

قدمت الجزائر طلب العضوية في الغات سنة 1987 إلّا أنّها لم تحصل عليه نظرا للظروف الاجتماعية والاقتصادية الصعبة السائدة في ذلك الوقت، وفي سنة 1996 قدمت الجزائر المذكرة المساعدة حول النظام الاقتصادي والتجاري الجزائري وطلبًا رسميًا للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

لقد كانت الجزائر من بين الدول التي وقعت على إعلان مراكش في 15 أفريل 1994 المؤسس للمنظمة العالمية للتجارة لكن بصفة مراقب فقط وليس كعضو. وتسعى الجزائر إلى الانضمام من أجل تدعيم موقعها ووضعها الاقتصادي والاجتماعي من خلال الاستفادة من مختلف المزايا والتسهيلات والإعفاءات التي توفرها المنظمة للدولة النامية، إلّا أنّ نسبة مساهمة الصادرات الجزائرية في التجارة العالمية جد ضئيل، حيث بلغت 0.4% من الصادرات الإفريقية التي لم تشكل سوى 1% من الصادرات العالمية مما يدل على أن فرص الاستفادة من تحرير التجارة العالمية قليل جدًا.

إن طلب الانضمام يستدعي القيام بإصلاحات حقيقية عكستها مجموعة كبيرة من الأسئلة المختلفة المتعلقة بكل جوانب الحياة الاقتصادية التي طرحت على الجزائر خاصة تلك المرتبطة بتحرير التجارة في السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية وجوانب الإعفاءات المؤقتة، وأخرى تتعلق بالنظام الجمركي وتكيفه مع النظام التجاري الدولي، والاستفادة من الإعفاءات المؤقتة والممنوحة للدول الأقل نموا.

لقد أكدت الجزائر في كثير من المناسبات عن قناعتها في الانضمام للمنظمة لأنه يتيح لها فرصا أفضل لإنعاش الاقتصاد وتطويره وتحسين أداءه، وخاصة أن كل معاملاتها التجارية تتم مع بلدان أعضاء في المنظمة وتمثل أعضاء فاعلة فيها وهي الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية.

سيتم في هذا الفصل تناول انضمام الجزائر للمنظمة، ودوافعه وشروطه ومراحل مساره، والآثار الناجمة عنه في مختلف القطاعات الإنتاجية، خاصة وأن الأغلبية تود معرفة التكاليف والمستقبل المتوقع للقطاع الفلاحي والصناعي والمؤسسات الخدمية في ظل أسواق دولية مفتوحة ومؤسسات دولية عملاقة ذات مستويات كفاءة عالية ومنافسة شديدة من خلال التطرق إلى المباحث التالية:

- **المبحث الأول: العلاقة بين الجزائر والمنظمة**
- **المبحث الثاني: مفاوضات الانضمام إلى المنظمة**
- **المبحث الثالث: تداعيات الانضمام إلى المنظمة على الاقتصاد الوطني**

المبحث الأول: العلاقة بين الجزائر والمنظمة

لقد كانت هناك علاقة غير مباشرة بين الجزائر والغات، ترجع أساسًا للفترة الاستعمارية حيث طبق عليها نظام التوكيل التجاري الفاكتو LE FACTO أي ضمن الدول منتسبة العضوية والذي يسمح للبلدان حديثة الاستقلال بأن تكون عضوا بطريقة مباشرة في الغات بمجرد تقديم طلب الانضمام دون الحاجة إلى إجراء مفاوضات وهكذا طبقت الغات على الجزائر كل الامتيازات التي قبلت بها فرنسا على مستعمراتها سنة 1961.

حتى بعد الاستقلال استمر تطبيق هذه الامتيازات حتى جويلية 1964 أي جددت المدة لسنتين أخريين، أما بعد 1966 فإن التجديد أصبح كل ثلاث سنوات. وفي سنة 1967 اتفقت الدول الأعضاء على تطبيق الإجراءات الاستثنائية للدول حديثة العهد بالاستقلال إلى أن تتمكن من إعداد سياستها الخارجية التي تتلاءم مع اتفاقيات الغات[1]، فاستفادت الجزائر بحق الدولة الأولى بالرعاية والمعاملة الاستثنائية للدول النامية حديثة الاستقلال.

سيعرض هذا المبحث في المطالب التالية:

- **المطلب الأول: الإطار التنظيمي**
- **المطلب الثاني: استراتيجية التفاوض**
- **المطلب الثالث: دوافع وأهداف الانضمام إلى المنظمة**

المطلب الأول: الإطار التنظيمي

قبل التطرق إلى الإطار التنظيمي الذي يحدد كيفية الاتصال بالمنظمة أي تحديد الجهة المشرفة على تنسيق ومتابعة المفاوضات وأسلوب الاتصال بين مختلف الجهات التي لها علاقة بالمفاوضات؛ يجب أولا توضيح علاقة الجزائر بالمنظمة العالمية للتجارة.

الفرع الأول: اهتمام الجزائر بالمنظمة

لقد اهتمت الجزائر أكثر بالانضمام إلى الغات حتى تتمكن من المشاركة في مفاوضاتها فقدمت طلبًا في سنة 1987 للانضمام إلّا أنّه لم تقبل عضويتها، وشاركت في المفاوضات متعددة الأطراف في جولة الأوروغواي بصفة مراقب فقط، فالجزائر فوتت عليها فرصة ثمينة في أن تكون عضوًا أصليًا في المنظمة العالمية للتجارة لو أنها لم تتماطل وتجمد مشروع انضمامها للغات، حيث أن الأمر كان أسهل ولا يتطلب دراسات معمقة لاقتصدها ولا سياساتها[2]. ولقد رفضت عضويتها في سنة 1987 بحجّة عدم وضوح معالم السياسة التجارية للجزائر واعتمادها على النفط بدرجة أولى، وهذا الأخير غير مدرج في

[1] – الملتقى حول مسار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، 28 أفريل 2003 بالمجلس الوطني الشعبي، ص1.

[2]- Le processus d'accession à l'OMC, une analyse d'économie politique appliquée à l'Algérie, Note de travail de LEPII, N°13/2008, p 5.

اتفاقيات الغات. إلّا أنّ حقيقة الرفض كانت بسبب الاضطرابات السياسية وتدهور الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية، مما جعل الاقتصاد الجزائري غير جاهز للاستجابة لإجراءات وضوابط الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية.

استمرت محاولة الجزائر سعيًا منها لاكتساب العضوية بالقضاء على كل معوقات الانضمام بالاعتماد على إصلاحات التجارة الخارجية، بتحرير المبادلات وإعادة النظر في التعريفات الجمركية في قانون المالية لسنة 1992؛ ثم إيداع مذكرة الانضمام الرسمي في 1996[1].

في أواخر 1999 شكلت وزارة الخارجية لجنتين أوكلت لهما مهمة التحضير لانضمام الجزائر للمنظمة، وهما اللجنة الوزارية المشتركة ولجنة تسهيل عمليات التجارة الخارجية. فتولت الأولى دراسة ملف العضوية في الاتفاقية العامة وتحديد الإطار العام الذي تتم فيه الاتفاقيات متعددة الأطراف، وتدرس من خلاله القطاعات الإنتاجية التي يتم تحريرها، وتلك التي تبقى تحت الحماية المؤقتة وتخضع للمعاملة التفضيلية، إضافة إلى دراسة وتحليل الانعكاسات السلبية والايجابية على القطاعات التي تحرر، ويترأس هذه اللجنة وزير التجارة وتتكون من 22 عضوا من الوزارات والمؤسسات التالية: وزارة العدل، ووزارة المالية، ووزارة الصناعة وإعادة الهيكلة، ووزارة الزراعة، ووزارة الصيد، ووزارة البريد والمواصلات، ووزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ووزارة السياحة والحرف التقليدية، ووزارة النقل ووزارة التخطيط وبنك الجزائر، والمديرية العامة للجمارك، والمركز الوطني للسجل التجاري، والمعهد الجزائري للتقييس والحماية الصناعية، والشركة الجزائرية للتأمين الشامل. أما الثانية أوكلت لها مهمة اقتراح الإجراءات العملية وأساليب وضوابط العمل في المجالات ذات العلاقة بالتجارة الخارجية.

إن التفاوض حول مسألة الانضمام لازال مستمرا منذ إيداع الطلب الرسمي للانضمام في 1996 والذي قوبل بأول رد للمنظمة تمثل في مجموعة ضخمة من الأسئلة وجهت للسلطات الجزائرية والتي قاربت 350 سؤالًا. وتم إنشاء فريق عمل على مستوى السكرتارية للتكفل بموضوع انضمام الجزائر إليها.

الفرع الثاني: الجهة المشرفة على متابعة المفاوضات

لقد أنشأت السكرتارية التقنية التي تهتم بتنسيق ومتابعة المفاوضات حول الانضمام للمنظمة في نوفمبر 2002، وتتمثل مهام هذه السكرتارية في وظائف وزعت عبر خمسة مكاتب كالتالي:

- الأول خاص بتجارة السلع يهتم بإعداد الاجتماعات والوثائق ومتابعة الملفات الخاصة بتجارة السلع.
- الثاني يتولى تحضير الاجتماعات المتعلقة بتجارة الخدمات ومتابعة الملفات الخاصة بها.
- الثالث يهتم بالجانب التنظيمي التقني للتجارة المرتبطة بالصحة والبيطرة، ويعمل على تحضير الاجتماعات ذات الجانب الفني والتجاري المتعلقة بالصحة والبيطرة وتحضير المعلومات والوثائق المرتبطة بها.

[1]– ناصر دادي عدون ومتناوي محمد، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة: الأهداف والعراقيل، مجلة الباحث، العدد 03، 2004، ص 74.

– الرابع يقوم بإعداد الاجتماعات الخاصة بلجنة الملكية الفكرية وإعداد المعلومات والوثائق المرتبطة بها.

– الخامس يعمل على تقديم إيجابيات وتوضيحات حول تساؤلات واستفسارات المكاتب الأربعة.

الفرع الثالث: إطار العلاقة مع المنظمة العالمية للتجارة

أما في إطار علاقتها بالمنظمة العالمية للتجارة فإنّ السكرتارية التقنية تقوم بالاتصال بمختلف مديريات وزارة التجارة، وتعمل على تزويدها بتقارير المفاوضات وما تم التوصل إليه وكل المستجدات التي تطرأ، إضافة إلى إبلاغ الوزارات المعنية والتنسيق معها لإعداد الاجتماعات، وتتم هذه الأخيرة على مستويين:

المستوى الأول: بين أعضاء الوحدة المركزية لتنسيق المفاوضات وأغلب الوزارات، أين توزع الأسئلة حسب التخصص. وبعد مناقشتها وتحليلها تعمل مختلف الوزارات على إرسال الأجوبة إلى السكرتارية التقنية لإعداد المذكرات اللازمة لذلك.

المستوى الثاني: هو اجتماع بين الوحدة المركزية ومختلف الوزارات، وهو يعقد بعد عشرة أيام من انعقاد الاجتماع الأول، وتكون الاجتماعات متخصصة حسب طبيعة الأسئلة. وخلال هذا الاجتماع تتم مراجعة ومراقبة أجوبة الأعضاء التي قدمت في الاجتماع الأول للوحدة المركزية، من أجل إعداد التقارير النهائية لهذه الأجوبة، والتي ترسل نسخ عنها إلى ممثلي البعثات الدائمة لدى المؤسسات الدولية والمنظمة العالمية للتجارة. وتعتبر وزارة الشؤون الخارجية والبعثات الدائمة لدى المؤسسات الدولية والمنظمة العالمية للتجارة وسطاء بين الأمانة العامة للمنظمة ووزارة التجارة.

إذا تم الانضمام إلى المنظمة فإنّه يتوقع إنشاء هيئة خاصة بالعلاقات العامة تتولى مهمة الإشراف على متابعة تنفيذ التوصيات والقرارات والسهر على تكييف التشريع والتنظيم التجاري لأحكام اتفاقيات المنظمة والمشاركة في أعمال الهيئات التابعة لها.

وتتشكل مديرية العلاقات العامة مع المنظمة العالمية للتجارة من ثلاث مديريات فرعية:

* المديرية الفرعية لتحليل الاتفاقيات وتهتم بما يلي:

– دراسة وتحليل المحتوى الاقتصادي والقانوني للاتفاقيات.

– إعلام كل المتعاملين الاقتصاديين والهيئات المعنية بالتجارة بكل المعلومات المتعلقة بالاتفاقيات مع المنظمة.

* المديرية الفرعية لتجارة السلع، وتتولى المهام التالية:

– التفاوض حول إعداد وتنظيم الجداول التعريفية.

– التكفل بمعالجة النزاعات في مجال تجارة السلع.

* المديرية الفرعية الخاصة بتجارة الخدمات والملكية الفكرية، وتهتم بما يلي:

- تقديم العروض الخاصة بالالتزامات في مجال الخدمات والملكية الفكرية.
- معالجة النزاعات في مجال الخدمات والملكية الفكرية.

المطلب الثاني: استراتيجية التفاوض

يتم التطرق إلى استراتيجية التفاوض أي الطريقة المتبعة للتفاوض بالنسبة لأية دولة والجزائر خاصة حتى تتجنب أكبر الخسائر والسلبيات التي قد تنجم عن الالتزامات التي ستتقيد بها.

الفرع الأول: متطلبات التفاوض

تعد استراتيجية التفاوض النقطة الرئيسية التي يتم مناقشتها قبل البدء في المفاوضات، التي تكون في أغلب الأحيان طويلة وشاقة وتستدعي الصبر والحنكة والحكمة والاحترافية، فعدم التأني في دراسة محتوى ومضمون المفاوضات قد ينعكس سلبًا على إمكانية الدولة في الالتزام. ولقد أثبتت التجارب أن بعض الدول التي انضمت بسرعة دون دراسة متأنية للمفاوضات قد حرمت من الاستفادة من المزايا والإعفاءات وفترات السماح التي تمنحها المنظمة عند الانضمام خاصة للدول النامية، بسبب حداثة تجربتها في التفاوض مع المنظمة، أو بسبب ضعف مستوى المفاوض الممثل للدولة النامية.

الأساس في التفاوض يستند إلى أن الاتفاق لا يتم ما دامت المفاوضات غير منتهية، فمقابل الفوائد المحتملة لعملية الانضمام، يوجد الالتزام بمضمون الاتفاق على أن يكون متناسبًا مع إمكانيات وقدرات الدولة على التنفيذ.

إنّ الانضمام بسرعة ودون تناسب ومقابلة المكاسب بالالتزامات يؤدي في جل الأوقات إلى تحمل التزامات وتعهدات غير مبررة وهو ما يؤدي إلى ضعف القدرة التفاوضية، خاصة وأنّ الأطراف المتفاوضة غير متساوية من حيث القوة الاقتصادية والسياسية[1].

الرغبة في الانضمام بسرعة والحماس المفرط في تحرير أسواق السلع والخدمات ورؤوس الأموال في بعض الدول دون تحليل الانعكاسات الاجتماعية والاقتصادية، قد يؤدي بها إلى تحمل أعباء والتزامات أكثر اتجاه الشركاء التجاريين، ويجعلها تتنازل عن حقها في المعاملة التفضيلية التي تتيحها لها المفاوضات متعددة الأطراف، بالرغم من أن ظروفها الاقتصادية ومرحلتها الانتقالية تستدعي ذلك. كذلك قد تؤدي بها إلى التنازل والتخلي عن حقها في استخدام بعض أدوات السياسة التجارية المرخص بها، لحماية الصناعات الناشئة أو المتضررة بصفة مؤقتة، مثل رخص الاستيراد ورخص التصدير والتقيد الكمي. كما قد تتركها تلغي الرسوم على الصادرات أو تلغي الدعم على المنتجات الفلاحية المحلية، وهي أمور لا تؤكد عليها المنظمة في المرحلة الانتقالية للدول النامية.

[1]-Ministère du commerce : rapport du gouvernement sur les éléments de la stratégie de négociation de l'Algérie à l'OMC, PP.6 – 7.

الفرع الثاني: استراتيجية التفاوض الجزائرية

تفطنت السلطات الجزائرية إلى ضرورة تهيئة الجانب الإصلاحي للاقتصاد وأخذ الوقت الكافي للمفاوضات وأخذ كل الاحتياطات والعمل على تخفيض الالتزامات اتجاه المنظمة والشركاء التجاريين لأنّها تعتبر حقوقًا لهم تتطلب الالتزام بها[1].

فتحضير الاقتصاد الجزائري للانضمام للمنظمة يتطلب أن تصل عمليات الإصلاح الاقتصادي في كل الجوانب إلى مستوى معين من النضج والتهيئة، وإيجاد نوع من التوازن في درجة تحرير كل القطاعات، حيث يجب ألا يحرر قطاعًا معينًا تمامًا مع بقاء قطاع آخر مغلقًا.

إنّ فعالية المفاوضات تكمن في تجنب أكبر قدر ممكن من الآثار السلبية على الاقتصاد الجزائري، والتقليل من الالتزامات وتعظيم المزايا والاستثناءات والاستفادة بشكل كبير من المعاملات التفضيلية، خاصة وأن الاقتصاد الجزائري لازال يتطلب إصلاحات عميقة تستدعي وقتًا أطول، وهو ما يستوجب الاعتماد على إطارات ذات حكمة وبصيرة قوية في عملية التفاوض.

المطلب الثالث: دوافع وأهداف الانضمام إلى المنظمة

إنّ دوافع انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة تنبع من الواقع الدولي المعاش الذي أفرزته التحولات السياسية والاقتصادية العالمية. وحتى تواكب الجزائر هذه المستجدات العالمية، سارعت إلى طلب العضوية في المنظمة، من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف والتي تعتبر في حدّ ذاتها دوافعًا للانضمام الذي أصبح يشكل أمرًا مرغوبًا ومفروضًا.

فكرة العضوية تتطلب المناقشة والحوار، فهناك جهات ترى ضرورة الاندماج في الاقتصاد الدولي واقتناص فرص ومزايا الانضمام. وهناك جهات أخرى تعتبرها منفذًا فقط لحل وتجاوز الأزمة الاقتصادية ومحاولة التأقلم مع الظروف والمستجدات الاقتصادية العالمية.

الجزائر تعتبر الانضمام إلى المنظمة ضروريًا وحتميًا، خاصة وأنّها قد قطعت شوطًا هامًا وأساسيًا يعد الخطوة الأولى في الاندماج من خلال برامج التصحيح الهيكلي لصندوق النقد الدولي. إلاّ أنّ التخوف يبقى بسبب عدم جاهزية الاقتصاد الوطني للانفتاح على النظام التجاري الدولي الحالي. وهذا لا يعني أنه ينبغي التأخر في الانضمام لأن هذا سيفقد الجزائر فرصة هامة للدفاع عن مصالحها التجارية في الأسواق الدولية، ويجعلها تواجه أنظمة تجارية ثنائية يصعب رفض أي شرط من شروطها.

بالاعتماد على جوانب القوة الاقتصادية والسياسية، فإنّ أهم الأعضاء الفاعلين في المنظمة يشكلون أهم الشركاء التجاريين للجزائر، ونسبة مساهمتهم في التجارة الدولية جد مرتفعة، وهو ما يؤكد أنّ انضمام الجزائر للمنظمة حتمية لا مفر منها شرط تفعيل أداء الاقتصاد الوطني، وجعله جاهزًا للاندماج في الاقتصاد الدولي من خلال عمليات الإصلاح والتأهيل.

[1] -M. Hedar , OP. Cit, P. 314.

يمكن تحديد دوافع وأهداف الانضمام في النقاط التالية[1]:

الفرع الأول: إنعاش الاقتصاد والوطني

إنّ عملية تحرير التجارة الخارجية وربط التعريفات الجمركية والاستغناء عن نظام الحصص سوف يؤدي إلى زيادة قيمة وحجم المبادلات من وإلى الخارج. وبالتالي سيكون هناك ارتفاع في المدخلات خاصة التكنولوجية وتطوير المعرفة العلمية المستخدمة في الإنتاج، مما سينجر عنه تحسين في الأداء وتحكم في التكاليف المتعلقة بالإنتاج وارتقاء في مستوى المنتج الوطني إلى مستوى العالمية.

إضافة إلى هذا فإنّ فتح السوق الوطني أمام المنتجات الأجنبية سيفتح مجالًا أوسع للمنافسة أمام المنتجين الجزائريين ويحفزهم على تنويع منتجاتهم وتحسين جودتها، مما يمكنهم من الدخول إلى الأسواق الأجنبية.

الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يحقق ثلاثة أهداف رئيسية، وهي تنويع المبادلات وتوسيع مجال التخصص، ورفع مستوى التنافسية الصناعية وتهيئة الصناعة لمواجهة المنافسة الدولية، والتحكم في الواردات الغذائية ومراقبتها[2].

الفرع الثاني: تحفيز وتشجيع الاستثمارات

من خلال قانون النقد والقرض منحت مزايا متعددة وتفضيلات هامة للمستثمرين الأجانب والمحليين دون تمييز وخاصة في مجال تحويل رؤوس الأموال. وعليه فإنّ الاستثمار الأجنبي يحقق عدة مزايا من خلال القواعد التي تمنحها المنظمة للدول الأعضاء تتمثل في:

- خلق مناصب شغل جديدة.
- تأهيل اليد العاملة الموجودة.
- الحصول على الأساليب والوسائل التقنية واكتساب الخبرات المعرفية الجديدة واستثمارها داخل الوطن في مختلف قطاعات الإنتاج.
- الاستفادة من براءات الاختراع وحقوق الملكية الفكرية الممنوحة في الجزائر وفق القوانين والاتفاقيات الدولية.

الفرع الثالث: الاستفادة من المزايا الممنوحة للدول النامية الأعضاء

إنّ الجزائر تحاول الاستفادة من كل المزايا والتفضيلات الممنوحة للدول النامية الأعضاء في كل الاتفاقيات القطاعية وغير القطاعية. من بينها حق الدول النامية في حماية منتجها الوطني من المنافسة في المدى القصير بإبقاء التعريفة الجمركية مرتفعة نوعًا ما، كذلك مدة التحرير التي تعد مرحلة انتقالية

[1]– ناصر دادي عدون ومتناوي محمد، مرجع سبق ذكره، ص 70–71.

[2]- Mehdi Abbas, L'ouverture internationale de l'Algérie, apport et limite d'une approche en terme d'économie politique du protectionnisme, Cahier de recherche N°, 13/2011, Septembre 2011, pp 9-10.

تسمح للدولة التأقلم مع قواعد المنظمة وتفادي تضرر اقتصادها، والسماح لها بالدخول التدريجي في التقسيم الدولي للعمل وفق مبدأ الميزة النسبية[1].

الفرع الرابع: مسايرة التطورات العالمية

إنّ المستجدات الحاصلة على الساحة العالمية، أجبرت مختلف الدول على التعامل مع النظام الجديد للتجارة. ومن بين هذه الدول الجزائر التي سعت إلى تقديم طلب العضوية في المنظمة على الأقل للاستفادة من المزايا والتفضيلات الممنوحة للدول النامية في مجال نقل التكنولوجيا والتدفقات الرأسمالية والمساعدات الفنية، والعمل على تحقيق أحسن استخدام وتخصيص ممكن للموارد المتاحة في ظل المزايا النسبية من أجل تحسين القدرة التنافسية لهذه الصناعات، وبالتالي تحسين أداء الاقتصاد الوطني.

ورغم هذا هناك بعض العوائق التي أدت إلى تأخر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة منها الاقتصادية والسياسية، يتمثل أهمها فيما يلي[2]:

- عدم وضوح الاستراتيجية التفاوضية على المدى القصير والمتوسط وارتكاز الجزائر على أسلوب المفاوضات نفسه مع الاتحاد الأوروبي على الرغم من الرهانات والمعطيات المختلفة.
- تغليب الطابع السياسي في المفاوضات الجزائرية على المعطيات الاقتصادية والتقنية، مما يضيع صلاحيات كبيرة ويضيق مساحات التفاوض، ونقص الكفاءة لدى الفريق المكلف بالتفاوض مع مسؤولي المنظمة العالمية للتجارة.
- اهمال الإصلاح التشريعي، أي عدم الاهتمام والإسراع إلى تغيير القوانين لتتوافق مع اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.
- عدم الاستقرار المؤسساتي والإطار التشريعي وعدم دقة المعطيات والتأخر في تجسيد الإصلاحات والتعهدات المقدمة قلّل من وزن الملف الجزائري الذي لم يستوف كل التغيرات المسجلة على مستوى الاقتصاد الدولي.
- احتكار الدولة لقطاع التجارة الخارجية، وهذا يتنافى مع مبادئ المنظمة العالمية للتجارة القائمة على تحرير التجارة الخارجية من كل القيود.
- لم تتناول اتفاقية الغات منتجات الطاقة بينما الصادرات الجزائرية تقوم أساسًا على هذه المنتجات، مما جعل الجزائر تتهاون في الانضمام للاتفاقية.
- عدم تبني استراتيجية جديدة للاهتمام بالقطاعين الصناعي والزراعي.
- ارتفاع أسعار النفط خلال العشرية الماضية، مما جعل الجزائر تواصل في اعتمادها على عائدات المحروقات وعدم الاكتراث بالبحث عن حلول أخرى.

[1]- Mehdi Abbas, Mondialisation, organisation mondiale du commerce et rapport Nord- Sud, entre différenciation et espace politique pour le développement, Note de travail de LEPII, N° 44/ 2007, Juin 2007, p 5.

[2] - سليم سعداوي: الجزائر ومنظمة التجارة العالمية معوقات الانضمام وآفاقه، الجزائر، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2008.

المبحث الثاني: مفاوضات الانضمام إلى المنظمة

إنّ عملية انضمام أي دولة إلى المنظمة تتطلب مجموعة من الإجراءات والشروط وتمر عبر عدة مراحل، والجزائر واحدة من الدول التي واجهت هذه الظروف، والتي سيتم التطرق لها من خلال المطالب التالية:

- **المطلب الأول: شروط وإجراءات ومفاوضات الانضمام**
- **المطلب الثاني: المشاكل المواجهة في المفاوضات**

المطلب الأول: شروط وإجراءات ومفاوضات الانضمام

تعد عملية المفاوضات حول الانضمام إلى المنظمة من الأمور الصعبة التي تواجهها الدولة من أجل الحصول على العضوية، فهي تتطلب مجموعة من الشروط والإجراءات

الفرع الأول: شروط الانضمام

تعد عملية المفاوضات حول الانضمام إلى المنظمة من الأمور الصعبة التي تواجهها الدولة من أجل الحصول على العضوية، وهي تتطلب مجموعة من الشروط التي ترتكز بالدرجة الأولى على الجانب السياسي فهي تستدعي وجود ديمقراطية من أجل إنجاح السياسات الاقتصادية التحررية.

فمن أجل انضمام الجزائر إلى المنظمة عليها القبول بالشروط التالية:

- الموافقة على التوقيع والتعهد بتطبيق قواعد ومواد الاتفاقية التجارية متعددة الأطراف والالتزام بالتفاوض مع كل أعضاء المنظمة.
- الاتفاق حول تخفيض الرسوم والحقوق الجمركية والنفاذ إلى الأسواق.
- يمنح للدولة الراغبة في الانضمام قبول مؤقت كعضو مراقب حيث تتمكن من الحضور في المجلس، وحضور مداولات المنظمة والاطلاع على الوثائق والمشاركة في النقاش لكن دون الحق في التوقيع كعضو ودون حق الانتخاب.
- ضرورة القيام بإصلاحات اقتصادية ومالية ونقدية وضريبية تسهل عملية المرور إلى اقتصاد السوق.

الفرع الثاني: إجراءات ومفاوضات الانضمام

تتضمن نقطتين أساسيتين، هما تقديم طلب رسمي للانضمام وتقديم مذكرة السياسة التجارية الجزائرية.

كما سبقت الإشارة إليه أنّ الجزائر قدمت طلبًا رسميًا للانضمام إلى الغات في 03 جوان 1987، وبعد عدة أيام تم تشكيل مجموعة العمل الخاصة بمتابعة ملف انضمام الجزائر، لكن نظرًا لعدم ملاءمة الظروف تم رفض الطلب. ثم وضعت الجزائر طلبًا آخر في إطار المنظمة العالمية للتجارة في سنة 1996[1] مرفقا بمذكرة السياسة التجارية التي تحتوي على ما يلي[2]:

- شرح الخطوط العريضة للسياسة الاقتصادية بعد التحول إلى اقتصاد السوق.
- تقديم القوانين والتشريعات التي تحكم التجارة الخارجية بصفة مباشرة أو غير مباشرة ووصف الأحكام والإجراءات القانونية التي تضمن تطبيقها.
- شرح وتوضيح تام لتجارة السلع.
- توضيح وشرح النظام التجاري للخدمات وحقوق الملكية الفكرية.

بعد إيداع المذكرة النهائية في جويلية 1996 لدى أمانة المنظمة العالمية للتجارة وتوزيعها على الأعضاء فيها لمناقشتها، بدأت جلسات العمل والتفاوض وطرح الأسئلة وتقديم الإجابات من قبل الجزائر عبر عدة مراحل:

أولا: المرحلة الأولى 1996-1998

في هذه المرحلة تلقت الجزائر مجموعة من الأسئلة من الدول المشكلة لفريق العمل المكلف بدراسة ملف انضمام الجزائر، وكانت هذه الأسئلة موجهة من قبل الدول حسب التوزيع التالي:

- الولايات المتحدة الأمريكية قدمت 170 سؤالًا يتعلق بالتعرف على سياسة والجزائر في مختلف الميادين
- الاتحاد الأوروبي قدم 124 سؤالًا حول مختلف النشاطات الاقتصادية والتجارية والملكية الفكرية والنظام الجبائي والنظام الجمركي والمصرفي وغيرها.
- سويسرا وجهت 33 سؤالًا حول النظام الضريبي الجزائري ونشاط البنوك والتأمين وحركة رؤوس الأموال وغيرها.
- اليابان قدمت 9 أسئلة.
- أستراليا وجهت 8 أسئلة.

لقد بلغ عدد الأسئلة حوالي 500 سؤال وجهت كتابيًا للجزائر التي أجابت عنها كذلك كتابيًا. في 23 أفريل 1998 اجتمع رسميا لأول مرة فوج العمل والوفد الجزائري في جنيف لدراسة المذكرة وأجوبة الأسئلة، كما تم تقديم 120 سؤالا إضافيا، أي أنّ جولات المفاوضات انطلقت رسميًا في سنة 1998[3].

---

[1]- نورالدين بوكروح، النظام التجاري متعدد الأطراف وملف انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الفكر البرلماني، العدد 4، أكتوبر 2003، ص138.

[2] - Symposium International d'Alger sur l'accession de l'Algérie à l'OMC، Alger 1997, P48.

[3]- عبير بوضياف، آفاق الجزائر إثر الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 29، فيفري 2013، ص 144.

نظرًا للظروف الاقتصادية الصعبة التي عاشتها الجزائر بعد 1998، تم توقف المفاوضات وتأجيلها حتى 2001 والتي كان مفروضًا إجراءها في نهاية 1999.

ثانيا: المرحلة الثانية: 2001-2002

في جويلية 2001 قررت الجزائر استئناف المفاوضات وتفعيل عملية الانضمام، فقدمت في فيفري 2002، لأول مرة عروضًا أولية خاصة بتجارة السلع الصناعية والخدمات، وعقد اجتماع ثاني بين فريق العمل والوفد الجزائري، حيث تلقى 353 سؤالًا حول دراسة المنظومة القانونية للدولة في كل الميادين لمعرفة ما هو مطابق ومخالف لأحكام قواعد واتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة والاستفسار عن هذا الاختلاف وهل هناك رغبة لإزالة هذه العوائق أم لا.

في أفريل 2002 قدمت الجزائر وثائق استكمالية تتعلق بالهيكل الجديد للتعريفة الجمركية ووثائق أخرى حول مطابقة التشريعات القانونية الجزائرية مع أحكام المنظمة. وهذا ما تم فعلًا في قانون المالية التكميلي لسنة 2001 تحت رعاية وزير التجارة حميد تمار، حيث أدخلت تعديلات على النظام الجبائي والجمركي.

ثالثا: المرحلة الثالثة 2002-2005:

في هذه المرحلة شهدت المفاوضات تقدمًا ملحوظًا، حيث تميزت بانتهاء مرحلة توجيه الأسئلة في جوان 2002 وانتهاء المفاوضات متعددة الأطراف، وانطلاق المفاوضات الثنائية أي بين الجزائر والدول الأعضاء كل على حدا حول التجارة في السلع الزراعية والصناعية والخدمات تحرير الأسعار.

في اللقاء الرابع مع فريق العمل في 15 نوفمبر 2002 تلقت الجزائر 112 سؤالا، وأهم ما جاء في هذه الجولة إثارة قوانين حماية الملكية الفكرية ومحاربة التزييف، مع الإبقاء على ثلاثة تعريفات تجارية ثابتة للقوانين الجمركية وهي (5%، 15%، 30%) مع التساهل في السعر الثابت الأعلى 30%، كما أقر خلال هذه الجولة إخضاع التعريفات المتعلقة بالواردات التجارية إلى تشريع جزائري يتطابق مع قوانين المنظمة العالمية للتجارة[1].

ثم انعقدت الجولة الخامسة للمفاوضات في 20 ماي 2003، وتمحورت حول تقييم مدى تقدم المفاوضات ومواصلة دراسة نظام التجارة الخارجية في الجزائر على أساس مذكرة تسليم في شهر جويلية من السنة نفسها وحول تطوير وتصديق خطة التغييرات القانونية والتشريعية في الجزائر حتى تتماشى مع مقاييس المنظمة العالمية للتجارة، وهكذا يصبح عدد الأسئلة التي تلقتها الجزائر إلى غاية نوفمبر 2003 حوالي 1200 سؤال[2].

سادس جولة من المفاوضات كانت في 28 نوفمبر 2003، وقد اهتمت بتأهيل الإطار التشريعي المنظم التجارة الخارجية، وإجراء محادثات متعددة الأطراف حول الفلاحة، والتطرق إلى المستجدات

[1] - سليم سعداوي، مرجع سابق، ص 57.
[2] - نور الدين بوكروح، مرجع سابق، ص 140.

المرتبطة بمنع استراد الخمور من قبل البرلمان الجزائري[1]، كما تم خلال هذه الجولة تعديل خمسة قوانين خاصة بالتجارة الخارجية بأمر رئاسي وهي المنافسة والعلامة التجارية، وحقوق المؤلف، والحقوق المجاورة، وبراءات الاختراع، وهي قوانين التزمت الحكومة الجزائرية بها قبل أن تخضعها لقوانين المنظمة.

أما الجولة السابعة من مفاوضات انضمام الجزائر فاهتمت بمدى التقدم الذي تحقق في المنظومة التشريعية الجزائرية، حيث سجل تقدم جيد في المفاوضات وأصدرت معظم التعديلات على النصوص القانونية المتطابقة مع قواعد منظمة التجارة العالمية عن طريق التشريع بأوامر موقعة من طرف رئيس الجمهورية، دون المرور على غرف البرلمان بهدف تسريع عملية الانضمام.

انعقدت الجولة الثامنة في 25 فيفري 2005، وتميزت بتقديم الجزائر لعروض مفاوضات وهي العروض التعريفية المسموح بها في المنظمة، أي من 0 إلى 20% للقطاع الصناعي وما بين 0 إلى 25% للقطاع الفلاحي.

بلغ مجموع الأسئلة التي طرحت على الجزائر حتى الجولة الثامنة من المفاوضات مع فريق العمل 1200سؤالا في 25 فيفري 2005، والتي تضمنت أمورًا تتعلق بالعروض المقدمة حول السلع في 2002، والعروض المعدلة الموزعة على الأعضاء في فيفري 2005، وتم مراجعة بعض التشريعات.

كما تجدر الإشارة إلى انه في شهري أفريل وماي 2005 قدمت الولايات المتحدة الأمريكية 20 سؤالًا حول تحرير قطاع الخدمات، وحقوق الملكية الفكرية، والجوانب المتعلقة باتفاق الحواجز الفنية للتجارة وطلب المزيد من التوضيح والشرح حولها، كذلك طرحت 6 أسئلة أخرى حول القانون الجديد للتقييس، والنصوص القانونية حول التقييم النوعي ومراقبة السلع المتداولة في السوق الجزائرية.

رابعا: المرحلة الرابعة 2005-2014

الجولة التاسعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية كانت في 21 أكتوبر 2005 إلّا أنّها لم تحقق أي تقدم.

عقدت الجولة العاشرة في 17 جانفي 2008 بجنيف أين طرحت أسئلة جديدة على الجزائر من قبل الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية للإجابة عنها قبل منتصف فيفري من السنة نفسها. ولقد أوضح وزير التجارة أن الأمور التي بقيت عالقة ترتبط مرة أخرى بأسعار الطاقة، وفتح قطاع السمعي البصري، وتعزيز الشفافية في تمويل مؤسسات القطاع العام العاجزة، والعمل على حلها وحل صندوق دعم الصادرات، كما أكد أن انضمام الجزائر إلى المنظمة سوف يكون خلال السنة الجارية (2008).

تواصل التفاوض حول أسعار الطاقة وفتح قطاع السمعي البصري، حيث بقيت الجزائر تستقبل الأسئلة من الاتحاد الأوروبي وكانت ملزمة بالإجابة عنها قبل نهاية ماي 2009. فالاتحاد الأوروبي الذي زعم أنّه سيساعد الجزائر في الانضمام إلى المنظمة لم يلتزم بوعده. كذلك أكد وزير التجارة أن المنظمة فرضت شروطًا جديدة على الجزائر للانضمام إليها تصل إلى 96 نقطة خلافية منها 13 نقطة تقدم بها

[1]- عباش قويدر، براهيمي عبد الله، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، بين التفاؤل والتشاؤم، الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا العدد الثاني، 2005، ص 63.

الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية والتي ترى الجزائر أنّه لا يمكن التنازل عنها إطلاقًا، مثل رفع سعر الغاز الطبيعي في السوق الداخلية علما أن الجزائر تبيع الغاز بالسعر نفسه للشركات الأجنبية العاملة بالجزائر ولم تمنح أي معاملة تفضيلية للشركات الوطنية بما يتعارض مع الالتزامات، والسماح مجددًا بدخول السيارات المستعملة، وإلغاء الرسم على المنتجات الكمالية، ومنتجات الرفاه كالسيارات الفخمة والويسكي، ومواد الزينة وبعض المنتجات الغذائية غير الضرورية، والسماح للأجانب المقيمين بالجزائر غير المالكين لسجلات تجارية جزائرية بتوطين عمليات تجارية والقيام بالاستيراد من بلدانهم الأصلية نحو الجزائر، وإلغاء الدعم المقدم لبعض الشركات العامة ولبعض المواد الغذائية كدقيق الخبز والحليب.

هذا ما يدل على أنّ الأسئلة المطروحة على الجزائر كانت شاملة ومتنوعة ودقيقة ومفصلة، إذ مست كل المتغيرات المؤثرة في تحرير التجارة الخارجية. ولقد حاولت الجزائر الإجابة عنها كلها عبر مراحل التفاوض، مع القيام بكل التعديلات والإضافات اللازمة إن استدعى الأمر ذلك حسب ما تراه الهيئة المتخصصة بعد مناقشة الاقتراحات.

عززت الجزائر خلال هذه الجولة قدرتها التفاوضية بالتوقيع على 6 اتفاقيات ثنائية مع كل من الأورغواي وسويسرا وفنزويلا وأستراليا والبرازيل وكوبا. وحسب مدير المبادلات التجارية بوزارة التجارة فإن الجزائر أجرت إلى غاية 2009 عشر جولات من المفاوضات المتعددة الأطراف طرح خلالها 1600 سؤال حول نظامها الاقتصادي، كما عقدت 93 اجتماعًا ثنائيًا مع 21 بلدًا، حيث تلقت الجزائر بعد الجولة العاشرة 96 سؤالًا، وبعد دراستها تمت الإجابة عليها.

عقدت الجولة الحادية عشر يوم 5 أفريل 2013، حيث قامت الجزائر بتحرير وإيداع الوثائق أمام أمانة المنظمة العالمية للتجارة، والتي تمثل أساس المفاوضات المتعددة الأطراف، والتي تشكل أيضا مرفقات لمذكرة التجارة الخارجية بشكل دوري كلما تم التقدم في المفاوضات[1].

لقد تم تنفيذ هذا البرنامج بشكل كامل وتم تقديم برنامج إضافي في نوفمبر 2004 الذي تم تحيينه سنة 2013 حسب الشكل المعتمد من طرف أمانة المنظمة العالمية للتجارة. يركز هذا البرنامج الإضافي على تنفيذ أحكام القوانين المعتمدة في إطار مسار الانضمام. لقد أجابت الجزائر على 1933 سؤال، حيث ساهمت الأجوبة في نضج مرحلة المفاوضات المتعددة الأطراف بعد التأكد من الحصول على معلومات كافية، ما سمح بإعطاء الضوء الأخضر لأمانة المنظمة للشروع في إعداد تقرير فوج العمل في فيفري 2005.

تم فحص النسخة الأولية من تقرير فوج العمل المكلف بانضمام الجزائر في 21 أكتوبر 2005، وقد تم تقديم نسخة منقحة من هذا التقرير إلى فوج العمل في دورته 11 المنعقدة في 5 أبريل 2013. في هذه الجولة، استحسن أعضاء فوج العمل التقدم المحرز من طرف الجزائر في مجال إصلاح نظامها التجاري ليتوافق مع اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

[1]- محاضرة وزير التجارة السيد مصطفى بن بادة حول مسار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، القاعة الكبرى بن عكنون، الجزائر03، 24 فيفري 2014.

كما تجدر الإشارة إلى عقد عدة جلسات متعددة الأطراف حول القطاع الزراعي في جويلية 2013، ولا تزال بعض نقاط تقرير فوج العمل المتعلقة بتجارة السلع قيد المناقشة وتتعلق أساسا بالنظام الجبائي (الضريبة المحلية على الاستهلاك والضريبة على القيمة المضافة المطبقة على المنتجات الفلاحية المستوردة)، وحماية حقوق الملكية الفكرية، والإعانات الممنوحة للصناعة وللمؤسسات التجارية للدولة والحق في ممارسة التجارة الخارجية.

تحسّبًا لانعقاد الجولة الثانية عشر، المتوقع قبل نهاية الثلاثي الأول لسنة 2014، فقد تم تقديم نسخة منقحة جديدة لمشروع تقرير فوج العمل إلى الجزائر لإجراء التعديلات والإضافات المحتملة قبل توزيعه للأعضاء وتم إبلاغ ملاحظات وتعديلات وإضافات الجزائر إلى أمانة المنظمة العالمية في 6 فيفري 2014.

ولقد قدمت الجزائر اثنا عشر وثيقة لدراستها من طرف أعضاء فوج العمل تتعلق أساسا بالعروض المنقحة المتعلقة بالسلع والخدمات، وبرنامج التغييرات التشريعية المنقحة، ومقترحات تعديلات وإضافات وتحيين محتوى مشروع تقرير فوج العمل.

كما تم طرح أسئلة إضافية على الجزائر والتي تمت الإجابة عنها في 5 أوت 2013 والتي أُرفقت بعدة وثائق محينة، بناءً على طلب أعضاء فوج العمل والمتعلقة بالدعم الزراعي المحلي، والحواجز التقنية للتجارة وتدابير الصحة والصحة النباتية، والمعلومات المتصلة بتنفيذ وإدارة الاتفاق بشأن التقييم الجمركي، والمعلومات المتعلقة بالإجراءات للحصول على تراخيص الاستيراد، وبرنامج التغييرات التشريعية والتنظيمية، والمؤسسات التجارية للدولة. بالإضافة إلى هذه الوثائق، قامت الجزائر بإرسال مذكرة حول دعم الصادرات.

عقدت الجولة الثانية عشر للمفاوضات المتعددة الأطراف لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة في 31 مارس 2014 أين دعمت الجزائر مجموعة من الدول العربية والإفريقية والهند وكوريا الجنوبية والاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية وأستراليا ونيوزيلاندا. وقد تم الاتفاق على تلقي الأسئلة الإضافية للأعضاء وطلباتهم فيما يخص ولوج السوق في بداية ماي من السنة نفسها وعلى الجزائر الإجابة عليها في نهاية جوان تحسّبًا لعقد الاجتماع القادم في غضون ثلاثة أشهر.

توبعت الجولة الثانية عشر من المفاوضات المتعددة الأطراف لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة أي من 01 إلى 04 أفريل بمفاوضات ثنائية مع 22 دولة عضو في المنظمة منها إندونيسيا والولايات المتحدة الأمريكية والإكوادور والأرجنتين واليابان والسلفادور وأستراليا وكوريا الجنوبية وكندا ونيوزيلندا وتركيا.

منذ أن باشرت الجزائر مسار الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة في سنة 1998 عقدت 12 اجتماعًا رسميًا إضافة الى اجتماعين غير رسميين، وموازاة مع هذه الاجتماعات عقدت اجتماعات ثنائية مع عدة بلدان ووقعت على اتفاقات ثنائية.

مما سبق يتضح أنّ انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة متوقف على مجريات المفاوضات الثنائية ونتائجها، وعلى قدرة المفاوضين الجزائريين، ومدى التحكم في الحصول على حقوق وشروط انضمام متوازنة مع عدم الإفراط في تقديم التنازلات والالتزامات التي تحقق الأضرار.

الجزائر تعمل على إعداد مشروع الاتفاق للحصول على العضوية في المنظمة، فبعد كل هذه المناقشات حول الالتزامات اتجاه الدول الأعضاء والملاحظات والاقتراحات التي أبدوها لم يتم الاتفاق النهائي الذي يأخذ الشكل القانوني للانضمام حتى اليوم. إضافة إلى هذا فإنّ مصادقة البرلمان تبقى من العناصر الأساسية لإنهاء المفاوضات وقبول الانضمام، وبالتالي فإنّ تاريخ الانضمام سوف يكون هو تاريخ التصديق.

المطلب الثاني: المشاكل المواجهة في المفاوضات

لقد واجهت الجزائر عدة عقبات خلال إجراء المفاوضات متعددة الأطراف تتمثل في:

الفرع الأول: مسألة الإصلاح من خلال برامج صندوق النقد الدولي

لوحظ نوع من التناقض في بعض القضايا المتعلقة بتحرير التجارة الخارجية بين ما يمليه صندوق النقد الدولي الذي يتميز بصرامته المعهودة، وبين ما تمليه المنظمة والذي يوجد به نوع من المرونة والاستثناءات والتفضيلات والتدرج. فتوقفت مفاوضات الانضمام للمنظمة على موضوع فرض القيود والإجراءات التي نصح بها صندوق النقد الدولي والتي لم تكن تخدم الجزائر في مسألة الانضمام مما يتطلب توضيح وتفسير حول الأمر. أي أنّه سيكون هناك فصل بين الالتزامات اتجاه المنظمة وتلك التي اتخذت في ظل برنامج التصحيح الهيكلي. لكن في الواقع هذا لا يعد سببًا مقنعا للرفض وهو محاولة فقط للضغط على الجزائر وهو مخالف لنصوص الاتفاقيات، فلا أساس لربط شروط صندوق النقد الدولي بشروط الانضمام للمنظمة.

الفرع الثاني: العلاقة بين المفاوضات وقطاع المحروقات

يشكل النفط عصب الحياة الاقتصادية في الجزائر، فهو يمثل حوالي 96% من موارد العملة الصعبة، وهذه الاحتياطات هي التي تمول الواردات وكل الالتزامات الخارجية، وهو يساهم بحوالي 32% من الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي يعتبر هذا القطاع رئيسيًا وذي تأثير بالغ بالنسبة للجزائر.

خلال المفاوضات ظهرت هناك مسائل تتعلق بدعم أسعار الطاقة في الجزائر، حيث أن أسعارها أقل من الأسعار الدولية، والتي يجب تعديلها حسب وجهة نظر المتفاوضين الأجانب، لأنه وفقا لمبدأ المنظمة يجب ألا يكون هناك تمييز في السعر. إلا أن الجزائر بررت هذا على أساس أن الدول الصناعية تدعم مصادر الطاقة الأخرى. فالولايات المتحدة الأمريكية تنتظر من تحرير قطاع الطاقة في الجزائر المزيد من

فرص الحصول على الأرباح والتحكم أكثر في الأسعار، وفسح المجال للشركات الأمريكية لاستثمارات جديدة في مجال الطاقة عموما وقطاع النفط خصوصا، خاصة وأن شبح الركود يهدّد الاقتصاد الأمريكي[1].

كذلك أثيرت مسألة عدم اللجوء إلى تخفيض الصادرات من النفط عندما تتجه الأسعار نحو الانخفاض، وهو ما تحظره المنظمة إلّا في حالات استثنائية بالنسبة لمنتجات أخرى غير النفط.

الفرع الثالث: رسوم الخدمات الجمركية

لاحظ المفاوض الأجنبي بأنّ الجزائر تفرض نسبًا مرتفعة على الخدمات الجمركية والتي تقدم كإتاوات، حيث تفرض 2.4% عن كل تصريح جمركي بالنسبة للمستورد و0.4% عن كل تصريح جمركي بالنسبة للمصدر، فطالب بتبرير هذه النسب المبالغ فيها.

كذلك طالب بتفسير حول سبب وجود تمييز بين الرسوم الداخلية بين بعض المنتجات الاستهلاكية المحلية والمستوردة مثل التبغ.

لهذا تم العمل على إيجاد الحلول لكل التناقضات مع اتفاقيات المنظمة خلال المفاوضات.

الفرع الرابع: دعم الصناعة الوطنية

إنّ اتفاقيات المنظمة تسمح بدعم الصناعات الناشئة في الدول النامية، لذا كان على الجزائر الاستفادة من هذه النقطة خلال المفاوضات وطالبت بمدة 8 سنوات لإلغاء دعم الصادرات، و5 سنوات بالنسبة إلى الواردات.

في الواقع، إنّ تحرير التجارة الخارجية أدى إلى اكتساح الواردات للسوق الوطنية بشكل كبير تسبب في ضرر للصناعات والمنتجات الوطنية وهذا ما يستدعي اتخاذ التدابير اللازمة لحماية الإنتاج الوطني.

الفرع الخامس: حقوق الملكية الفكرية

لقد أكدت الجزائر على التزامها بقواعد اتفاقية المنظمة المرتبطة بضرورة حماية حقوق الملكية الصناعية والفكرية[2].

---

[1]- بشير مصيطفى، انضمام الجزائر للفضاء التجاري العالمي يتأجل من جديد، جريدة الشروق، العدد 2212، الصادرة في 31 جانفي 2008، ص 16.

[2]- الجريدة الرسمية رقم 44-2003/07/13، ص32.

الفرع السادس: مسألة القطاع العام الاستراتيجي

الاتفاقية تسمح بوجود مؤسسات عمومية تمارس النشاطات التجارية على أساس اقتصاد السوق، لأنّ الجزائر لا تستطيع التنازل عن القطاع العام الاستراتيجي إذ يعتبر مكسبًا اجتماعيًا واقتصاديًا لا يمكن إقناع المواطنين بالتخلي عنه.

كذلك في السياق نفسه بالنسبة إلى تحرير أسعار المنتجات الواسعة الاستهلاك فهي بحاجة إلى المزيد من التفاوض كالحبوب والحليب والبنزين والكهرباء.

وعليه تبقى أهم نقاط الخلاف بين الجزائر ومفاوضي المنظمة خاصة الاتحاد الأوروبي تتمثل في ازدواجية تسعير النفط (محلي وخارجي)، والرسم على القيمة المضافة، والرسم على السلع الاستهلاكية التي اعتبرت أنها تشكل ازدواجا ضريبيا إضافة إلى الرسم الجمركي، والإعانات المقدمة للصادرات خارج المحروقات، والإجراءات الصحية والعراقيل التقنية، وحقوق التسويق والنشاط التجاري أي منح الأجانب الحق في ممارسة النشاط التجاري بسجلات تجارية أجنبية[1].

[1]- فلة عاشور، انعكاسات السياسة التجارية على تطور التجارة الخارجية في الجزائر منذ 1994، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 24، مارس 2012، ص 492.

المبحث الثالث: التداعيات على القطاعات الاقتصادية

رغم المسار الذي سلكته الجزائر في مفاوضاتها من أجل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة والتي دلت على أنّها ستنضم في 2005 بعد استكمال الإجابة على ما طرح عليها من أسئلة من قبل أعضاء هامين في المنظمة إلّا أنّها لم تنضم حتى الآن.

لقد سبقت الإشارة إلى كل الإصلاحات التي قامت بها الجزائر من منبع إرادتها الذاتية أو تلك التي اتفقت عليها مع صندوق النقد الدولي، من خلال تطبيق برنامج التعديل الهيكلي. وحتى وإن اختلفت شروط الاتفاق مع صندوق النقد الدولي والمنظمة وما ينجر عنهما من التزامات ومعاملات معينة، إلّا أنهما يؤديان إلى الهدف نفسه، ألا وهو العمل على الإصلاح وتعديل السياسات وفقًا لقواعد اقتصاد السوق وحرية التجارة الخارجية والاهتمام أكثر بالتصدير. بمعنى العمل على تحويل الاقتصاد الجزائري إلى اقتصاد حر تصديري قادر على المنافسة والتفاعل الإيجابي مع كل المتغيرات الدولية الاقتصادية والتجارية.

سيتم من خلال هذا المبحث التطرق إلى أهم الآثار المتوقعة من انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاد الجزائري، نظرًا لما تشكله اتفاقيات المنظمة من تحديات أمام الاقتصاد والتجارة الخارجية في مختلف الجوانب، وما ينجر عنه من إيجابيات وسلبيات ومصاعب تواجهه خلال تطبيق الاتفاقيات في المطالب التالية:

- **المطلب الأول: التداعيات على القطاع الزراعي**
- **المطلب الثاني: التداعيات على القطاع الصناعي**
- **المطلب الثالث: التداعيات على قطاع الخدمات**
- **المطلب الرابع: التداعيات على حقوق الملكية الفكرية والتجارية**
- **المطلب الخامس: التداعيات على السياسة الجمركية**

المطلب الأول: التداعيات على القطاع الزراعي

إنّ تحديد الآثار المترتبة عن اتفاق الزراعة على الدول النامية لا يكون بالمستوى نفس نظرا لاختلاف هذه الدول عن بعضها البعض. فتوجد منها كبار مصدري المنتجات الزراعية كالبرازيل وتايلاندا والأرجنتين، وأخرى تكاد تحقق الاكتفاء الذاتي كالباكستان والهند، وأخرى مصدرة ومستوردة كالبيرو وجمايكا والمغرب ومصر ودول أخرى عربية وإفريقية.

الجزائر كدولة نامية تعتبر مصدرة لمنتجات قليلة وبنسب ضئيلة في ميزانها التجاري كالتمور، وتعد مستوردة لكثير من المنتجات الزراعية الغذائية كالحبوب والسكر والحليب واللحوم والقهوة والتوابل والأرز.

لقد شمل اتفاق الزراعة محاور ثلاثة أساسية تمثلت في:

– تحسين النفاذ إلى الأسواق عن طريق إلغاء القيود غير التعريفية أو ما يسمى بالتعرفة، وتخفيض معدلات التعريفات الجمركية وربطها وهذا ما يجعل الدول العربية تواجه آثارا إيجابية وسلبية[1].

– تخفيض الدعم المحلي.

– الحد من دعم الصادرات.

لقد حدد الاتفاق الدعم المسموح به في الأشكال التالية:

– الدعم الممنوح للأبحاث والاستثمارات والفحص.

– دعم نقدي لمواجهة الكوارث التي تلحق بالمصالح الفلاحية للمزارعين، وللإصلاح الهيكلي للأراضي، ولمساعدة المناطق الفلاحية الفقيرة.

– دعم الاستثمارات الزراعية ومدخلات الإنتاج الزراعي للمنتجين الفقراء أو ذوي الدخول الضعيفة.

– دعم التصدير الذي يتمثل في تخفيض تكلفة تسويق الصادرات وتكاليف النقل الدولي أو تحديد رسوم على النقل الداخلي لشحنات التصدير ومنحها شروط أفضل، مقارنة مع تلك الشحنات الموجهة للاستهلاك المحلي.

الفرع الأول: واقع الزراعة في الجزائر

الجزائر تعد مستوردا للسلع الغذائية، مما يدل على أنّها تعاني من درجة مرتفعة من التبعية الغذائية ونسب ضعيفة لنمو المردودية الفلاحية وارتفاع الأسعار العالمية للحبوب والحليب واللحوم، مما يستدعي الإسراع في حل المشكل الغذائي ووضع سياسة تعمل على تأمين الغذاء.

لقد تفطنت الجزائر إلى هذه النقطة فعملت على توفير كل مقومات الفلاحة العصرية والمتطورة من أراضي واسعة، ومياه ومعاهد فلاحية وجلب المعدات والتركيز على الاستثمار الفلاحي وترقيته، ومواجهة مشكل العقارات الفلاحية وشفافية القوانين المختلفة المسيرة لمجال الفلاحة من عقارات وقروض وعتاد وغيرها، والاهتمام أكثر بالعنصر البشري الذي يعد الركيزة الأساسية في كل عمليات الإصلاح.

لهذا فقد خصصت الجزائر 65 مليار دينار للمخطط الوطني للتنمية الفلاحية لتنمية هذا القطاع الاستراتيجي، ووضعت ما يزيد عنى 33 مليار دينار كتمويل تكميلي ابتداء من سنة 2000 ولمدة 4 سنوات. فقطاع الفلاحة يشغل 25% من اليد العاملة ما يعادل 2.35 مليون نسمة، ويشكل حوالي 10% من الناتج الوطني ويستحوذ على 40.8 مليون هكتار أي حوالي 17% من المساحة الوطنية[2]. إلا أنه لا يُستغل من هذه الأراضي سوى مساحة 8 مليون هكتار، مما يدل على سوء الاستغلال، إضافة إلى هذا فقد عانت الفلاحة دوما من سوء تطبيق البرامج المسطرة بسبب عدة عوامل، مما نتج عنه فلاحة غير مهيكلة وذات مردودية ضعيفة وتتخبط في مشاكل عدم استقرار الإنتاج واستمراره بسبب تأثره بالعوامل المناخية، مع وجود تأخر كبير من ناحية عصرنة القطاع وفقدان الثقة في هذا القطاع، مما جعل الكثير من الناشطين في المجال الفلاحي يتوجهون إلى مجالات أخرى.

---

[1]– مصطفى محمد العبد الله، الغات وأثرها على الاقتصاد العربي، الفكر السياسي، العدد 2، دمشق، 1998، ص 22.

[2] - Marché Tropicaux, n° Spécial, Novembre 2002, P.32.

يلاحظ أنه كان هناك انخفاضًا مذهلًا في المردود الفلاحي من الحبوب، الذي تراجع من 20 مليون قنطار للهكتار سنة 1999 إلى 9 مليون قنطار سنة 2000. لكن في سنة 2001، تحسن المردود نظرا لتحسن الظروف المناخية من جهة، وبسبب تطبيق المخطط الوطني للتنمية الفلاحية الذي يعمل على التحرير التام لهذا القطاع من الممارسات الإدارية، وفتح المجال أمام القطاع الخاص تحت إشراف وتوجيه الدولة من جهة أخرى.

لقد تحققت بعض الإنجازات خلال العامين الأوليين من انطلاق المخطط، وإعادة إدماج 220.000 مزارع عن طريق إيجاد 171000 منصب عمل فلاحي، وتحقيق الاكتفاء الذاتي في بعض الخضر والفواكه، إلا أن هذا يعتبر غير كافي، لذا يجب بذل المزيد من الجهود لبلوغ المستويات الدولية في المجال الفلاحي.

الجزائر تشهد نقصًا كبيرًا في المواد الغذائية الأساسية سنويًا، خاصة الحليب الذي تبين الإحصائيات أن الجزائر أكبر مستورد للحليب ومشتقاته بحوالي 110 لتر للشخص في السنة بينما المغرب يستورد 50 لتر للشخص في السنة وتونس تستورد 87 لترا للشخص في السنة. فاحتياجات الجزائر من الحليب تصل إلى 3 مليار لتر سنويا لا يوفر الإنتاج المحلي إلا الثلث منها والباقي يستورد.

كذلك هناك نقص فادح في القمح الذي لا يوفر الإنتاج المحلي منه ما لا يتعدى 40% من الاحتياجات الوطنية والباقي يستورد، ولقد بلغ استيراد الحبوب سنة 2000 مقدار 7.5 مليون طن محققا بذلك رقما مذهلا لم تشهده السنوات السابقة.

لقد أشارت الإحصائيات في سنة 2004 أنّ نسبة 80% من عمال القطاع الفلاحي يفوت سنهم الخمسين، ويبلغ عددهم 597970 شخصا حيث أن 154640 فلاحا منهم يتعدى عمرهم السبعين سنة، بينما عدد الفلاحين الذين يقل عمرهم عن الثلاثين فلا يتجاوز 7% من إجمالي اليد العاملة بالفلاحة[1]. ناهيك عن سن الفئة العاملة بالفلاحة فهناك انتشار رهيب للأمية، حيث 65% من مسيري المستثمرات الفلاحية ليس له أي مستوى دراسي، و29% منهم لهم مستوى ابتدائي أو متوسط، أما نسبة الجامعيين فلا تفوت 1%، مما يدل على نوعية العنصر البشري المشتغل في القطاع الفلاحي مما يتطلب استدراك هذا النقص عن طريق التأهيل والعصرنة للتماشي مع المستويات الدولية.

المخطط الوطني للتنمية الفلاحية والريفية سطر مجموعة من الأهداف الشاملة لكل جوانب القطاع الفلاحي والتي تتمثل في ما يلي[2]:

- زيادة مساحة الأراضي المستصلحة لتبلغ أكثر من 600000 هكتار في نهاية المخطط وتستغل الشباب في مشاريع فلاحية ذات مردود اجتماعي اقتصادي.
- وضع برنامج واسع لتطوير وتحسين كل التخصصات الفلاحية من أجل تحقيق الأمن الغذائي والتقليل من الاستيراد خاصة المواد ذات الاستهلاك الواسع.

[1] – Liberté économique, Algérie, UE, n° 39, année 2006, P5.

[2] – المجلس الاقتصادي والاجتماعي، جويلية 2005.

- توسيع رقعة الأراضي المخصصة لزراعة الحبوب في المناطق الداخلية على حساب الأشجار المثمرة الأخرى ذات الأهمية الثانوية ليصل إلى 750000 هكتار وتحسين مردودية الأراضي الموجودة المخصصة للحبوب.
- العمل على تكثيف عملية التشجير في المناطق الشمالية والهضاب العليا وحماية الأراضي الخصبة في الشمال من زحف الرمال.
- إعطاء الأراضي الرعوية التي تقارب مساحتها 23 مليون هكتار لمربي الماشية من أجل تشجيعهم وحثهم على توسيع نشاطهم.
- ترقية الفلاحة الصحراوية وتوسيع المساحات المزروعة بالنخيل لتصل إلى 350000 هكتار وترقية الواحات الموجودة.
- تشجيع الشباب المتخرج من المعاهد الفلاحية على خلق مؤسسات خاصة، واستعمال التكنولوجيا الحديثة من خلال تقديم الدعم المالي لهم.

لا يمكن إنكار النتائج المشجعة التي حققها هذا المخطط حيث كانت هناك زيادة في الإنتاج الفلاحي، رغم التقلبات المناخية التي تؤثر كثيرا على الإنتاج الفلاحي إضافة إلى الظروف الصعبة والعراقيل التي يُصطدم بها، كذلك حقق زيادة معتبرة في تأهيل 307000 من المستثمرات الفلاحية.

إلّا أنّ عدم توفر سندات ملكية هذه المستثمرات جعلها غير قادرة على التعامل مع البنوك في مجال القروض، لعدم قدرتهم على تقديم الضمانات (الملكية)، لهذا تسعى الدولة إلى بحث طرق جديدة تسهل على المستثمرين الحصول على القروض وعصرنة نشاطهم وامتلاك وسائل إنتاج حديثة مما يشكل ضمانات بنكية مستقبلية. أيضًا عمل هذا المخطط على توسيع استعمال تقنيات التقطير، وتوسيع مساحات الأراضي المخصصة لبعض المنتوجات كأشجار الزيتون، وزراعة الطماطم، والبطاطا.

رغم النتائج المشجعة التي حققها القطاع الفلاحي إلا أنه لا زال يعاني من عراقيل جمة تتمثل في ضعف الموارد المائية المعبئة للري، وضعف مستوى التأطير التقني للمستثمرات الفلاحية، ونقص الشفافية وعدم المساواة في تقديم الدولة للمساعدات لمختلف فئات الشباب، وتأخر مشروع القانون الأساسي للأراضي التابعة للأملاك الخاصة للدولة. كذلك الدعم المقدم من قبل الدولة للفلاحة والذي يبلغ 4% من قيمة الإنتاج الفلاحي يبقى ضعيفا وبعيدا عن النسبة التي حددتها المنظمة العالمية للتجارة والتي تبلغ 10%[1] لعدد معين من السنوات حتى تتحسن الوضعية الفلاحية للدولة النامية.

يمكن استعراض مكانة الزراعة في التجارة الخارجية للجزائر من خلال التطرق إلى تطور الميزان التجاري الزراعي، والجدول التالي يوضح ذلك.

[1] – إيموندروب راي، سياسات التجارة والأسعار في الزراعة العالمية، التمويل والتنمية، 1995، ص6.

جدول رقم 39: تطور الميزان التجاري الزراعي للجزائر خلال الفترة (1995 – 2011)

(الوحدة: مليون دولار.أ)

السنوات	الصادرات الزراعية	الواردات الزراعية	الرصيد	معدل التغطية%	إجمالي الصادرات	إجمالي الواردات	نسبة الصادرات الزراعية إلى إجمالي الصادرات	نسبة الواردات الزراعية إلى إجمالي الواردات
1995	118	3602	-3484	3.27	10240	10761	1.15	33.47
1996	159	2939	-2780	5.41	13375	9098	1.19	32.3
1997	58.24	3110.08	-3051.84	1.87	13889	8687	0.42	35.8
1998	71.96	3110.76	-3038.8	2.31	10213	9403	0.7	33.08
1999	105.33	2687.3	-2581.97	3.92	12522	9164	0.84	29.32
2000	111.23	2778.21	-2666.98	4	22031	9173	0.5	30.29
2001	151.85	3024.08	-2872.23	5.02	19132	9940	0.8	30.42
2002	126	3441	-3315	3.66	18825	12009	0.67	28.65
2003	135	3561	-3426	3.79	24612	13534	0.55	26.31
2004	154	4773	-4619	3.23	31713	18199	0.48	26.23
2005	164	4539	-4375	3.61	46001	20357	0.36	22.30
2006	165	4677	-4512	3.53	54613	21456	0.30	21.80
2007	181	5277	-5096	3.43	60163	27631	0.30	19.10
2008	190	7031	-6841	2.70	79 298	39 471	0.24	17.81
2009	124	6460	-6336	1.92	45 194	39 294	0.27	16.44
2010	125	6217	-6092	2.01	57 090	38 885	0.22	15.99
2011	148	6807	-6659	2.17	72 888	46 927	0.20	14.51

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات من:

- مديرية الاحصائيات الفلاحية والأنظمة والمعلوماتية، مارس 2008.
- التقرير الاقتصادي العربي الموحد للسنوات 2008 - 2013 .
- تقارير بنك الجزائر السنوية حتى 2011.

يتضح من الجدول أنّ الميزان الزراعي كان عاجزا طيلة الفترة بحيث ارتفع هذا العجز من 2872.23 مليون دولار سنة 2001 إلى 6659 مليون دولار سنة 2011 أي بنسبة زيادة تقدر بـ 131.84%. وهذا يدل على أنّ هذا القطاع عاجز عن تلبية الاحتياجات المحلية من السلع الزراعية المختلفة، وعن توفير فائض يوجه للتصدير والمنافسة في الأسواق الخارجية.

ويتبين أنّ الجزائر مستورد صافي للمنتجات الزراعية، حيث مثلت الواردات الزراعية من إجمالي الواردات في المتوسط خلال الفترة الممتدة من 1995 إلى 2011 حوالي 25.52%، وهي نسبة جد عالية وهي تمثل النصيب الأكبر من السلع الغذائية المستوردة، ففي سنة 2011 بلغت الواردات الزراعية 6807 مليون دولار أما الواردات الغذائية 9023 مليون دولار أي شكلت الواردات الزراعية حوالي 75.44% من قيمة الواردات الغذائية.

إنّ واردات المواد الغذائية تتشكل من المواد ذات الاستهلاك الواسع (حبوب، حليب، سكر، زيوت،....)، ففي سنة 2010 احتلت الحبوب الصدارة في قائمة الواردات الغذائية بنسبة تقدر بـ 20.8% بمبلغ قدر بحوالي 1253.77 مليون دولار، يليها الحليب ومشتقاته في المرتبة الثانية بقيمة 867.6 مليون

دولار أي بنسبة 14.39%، والسكر الخام في المرتبة الثالثة بقيمة 661.18 مليون دولار بنسبة 10.97% من إجمالي الواردات الغذائية، وفي 2013 بلغت قيمة الواردات من الحبوب 2121 مليون دولار ومن الحليب 1072 مليون دولار ومن السكر 881 مليون دولار، وبهذا فالجزائر مصنفة ضمن قائمة الدول العشرة الأوائل المستوردة للمحاصيل الزراعية.

أما بالنسبة إلى الصادرات الزراعية، فقد تراجعت كثيرًا إذا قورنت بإجمالي الصادرات حيث كانت نسبتها أقل من 1 % من إجمالي الصادرات الجزائرية خلال هذه الفترة ماعدا سنتي 1995 و1996 أين بلغت حوالي 1.15 % و1.19 % على التوالي نتيجة ارتفاع الأسعار العالمية للسلع الغذائية وليس زيادة الكمية المصدرة، أما في سنة 2010 فقد سجلت الصادرات الزراعية مبلغ يقدر بـ 125 مليون دولار ما يمثل نسبة 0.22 % من إجمالي الصادرات الجزائرية، وهذه النسبة تعتبر ضعيفة جدا.

من أهم المواد الغذائية التي تصدرها الجزائر السكر والتمور والحمضيات وقد شكلت صادرات التمور نسبة 41.67 % من مجموع صادرات المواد الغذائية أي ما يقدر بحوالي 29.74 مليون دولار وما مقداره 20.68 ألف طن، والسكر بنسبة 26.37 % من مجموع صادرات المواد الغذائية أي ما يقدر بحوالي 272.16 مليون دولار وبما مقداره 474.61 ألف طن.

بعدما تم دراسة وتحليل وضعية الميزان التجاري، يتم توضيح مدى مساهمة القطاع الزراعي في الناتج المحلي الإجمالي من خلال الجدول التالي:

جدول رقم 40: مساهمة القطاع الزراعي في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (1990 – 2012)

السنوات	الناتج الزراعي مليون دولار.أ	الناتج المحلي الإجمالي مليون دولار.أ	نسبة الناتج الزراعي إلى الناتج المحلي الإجمالي %	نصيب الفرد من الناتج الزراعي (دولار)
1990	6442	62049	10.38	254.3
1991	4217	45715	9.22	163.4
1992	5244	47870	10.95	199.5
1993	5414	49767	10.88	202.2
1994	4008	41969	9.55	146.9
1995	3986	41258	9.66	143.4
1996	4966	46847	10.6	176.7
1997	4519	47869	9.44	158.6
1998	5267	47355	11.12	178.5
1999	5076	48073	10.56	169.4
2000	4451	53801	8.27	144.8
2001	5334	54710	9.74	162
2002	5236	56755	9.22	156
2003	6589	67864	9.7	192
2004	8032	85352	9.41	148
2005	7902	103103	7.66	240
2006	8805	117288	7.5	263
2007	10105	134143	7.5	297
2008	11197	170300	6.6	323
2009	12775	138119,9	9.2	363
2010	13644	161979,7	8.42	379
2011	16111	188681,1	8.54	439
2012	16935	204294	8.29	452

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات من التقرير الاقتصادي العربي الموحد للسنوات 2000-2013.

يتضح من الجدول أنّ الناتج الزراعي حقق نتائجا متذبذبة خلال الفترة 1990 إلى 2002، حيث بلغ في سنة 1990 قيمة 6442 مليار دولار، ثم بدأ في الانخفاض ليصل سنة 1995 إلى 3986 مليون دولار بسبب الأحوال المناخية السيئة بالإضافة إلى ضعف تنظيم الاستغلال الزراعي، ليرجع الناتج الزراعي إلى الارتفاع مع بداية سنة 1996، ليبلغ في سنة 2008 حوالي 11197 مليون دولار وفي سنة 2012 مقدار 16935 مليون دولار وهي أعلى قيمة سجلت خلال الفترة، ويعود هذا التحسن في الناتج الزراعي إلى تحسن الظروف المناخية وإلى برنامج التمويل الموسع وسياسات الإصلاح التي طبقتها الجزائر في مجال تحرير أسعار السلع الزراعية وأسعار الصرف وإزالة الرقابة والتدخل الحكومي، مما حفز القطاع الخاص على الاستثمار بإقامة المشاريع الزراعية الحديثة المسيرة بأساليب متقدمة. كذلك يتبين من الجدول أنّ مساهمة الناتج الزراعي في الناتج المحلي الإجمالي كانت متذبذبة طيلة الفترة أين بلغت أدنى قيمة لها في سنة 2008 بنسبة 6.6 %، ويرجع انخفاض نسبة مساهمة الناتج المحلي الإجمالي إلى العديد من العراقيل أهمها قلة الأراضي المزروعة والتي تمثل ثلث الأراضي القابلة للزراعة من جهة، وإلى سيطرة الصناعة الاستخراجية ونموها الكبير وزيادة حصتها في الناتج المحلي الإجمالي من جهة أخرى.

أما بالنسبة إلى نصيب الفرد من الناتج الزراعي، فقد انخفض من 254.3 دولار سنة 1990 إلى 143.4 دولار سنة 1995، أي بنسبة انخفاض تقدر بحوالي 43.61 %، وهذا بسبب ثبات إنتاج المحاصيل الزراعية وتراجعها في بعض الحالات مقابل الزيادة الكبيرة في عدد السكان، ثم شهد نصيب الفرد من الناتج الزراعي زيادات ملحوظة انطلاقًا من سنة 2004 وصلت أوجها سنة 2012 بمقدار 452 دولار.

الفرع الثاني: الآثار الإيجابية والسلبية

من خلال واقع القطاع الفلاحي يمكن استقراء بعض الآثار الإيجابية والسلبية التي تنجر عن انضمام الجزائر للمنظمة.

أولا: الآثار السلبية

بما أنّ القطاع الزراعي في الجزائر لازال يعاني من الضعف وهو رهين الظروف المناخية، فإنه يمكن أن يترتب عن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة آثارا سلبية كثيرة خاصة على المدى القصير، وسيتم توضيح أهم الآثار السلبية المتوقعة على التجارة الزراعية فيما يلي:

1- ارتفاع أسعار السلع الزراعية في الأسواق العالمية نتيجة لرفع الدعم مثل الحبوب والسكر واللحوم والحليب بنسب تتراوح بين 4 % و10 % خاصة بعد تحويل القيود الكمية إلى قيود تعريفية على الواردات الزراعية، وبالتالي سوف تزيد قيمة الواردات الزراعية الجزائرية بحوالي 2.5 مليار دولار سنويًا أي تحمل تكاليف إضافية أو تحقيق خسارة بقيمة هذا المبلغ، وهو ما يدل على تبعية شبه كلية للخارج في مجال الحبوب والسكر والزيوت[1].

خبراء المنظمة العالمية أشاروا إلى أن رفع الدعم سيؤدي إلى ارتفاع السعر الدولي للقمح بحوالي 7 % والحبوب الأخرى من 1 % إلى 7% واللحوم من 5 % إلى 10 %، وهذا ما يؤثر سلبًا على الدول المستوردة للغذاء وخاصة العربية كالسعودية ومصر وليبيا والإمارات والجزائر التي ستتكبد فاتورة إضافية للواردات الغذائية[2]، حيث كشفت ممثلة النقابة الفرنسية للتجارة الخارجية أن الجزائر احتلت ثماني مرات المرتبة الأولى عالميا في استيراد القمح خلال العشر سنوات الأخيرة وهي تستورد ثلاثة ملايين طن سنويًا يتوقع ان ترتفع إلى أربعة ملايين طن سنويا.

2- قد ينجم عن انضمام الجزائر جذب اهتمام العديد من المزارعين الأجانب بالسوق الجزائرية، وأمام عجز المنتجين المحليين على تغطية الطلب المحلي في هذا المجال ستدخل منتجات فلاحية كثيرة إلى السوق الجزائري، وتنتج عنها منافسة غير عادلة ويصبح المنتوج المحلي غير قادر على منافسة المنتوج الأجنبي الذي يتميز غالبًا بتكلفة أقل وجودة لا بأس بها [3].

---

[1] - Beubitour, Op.cit.; P84-85.

[2]- محمد السيد عبد السلام، الأمن الغذائي العربي، عالم المعرفة، العدد 230، ص 72.

[3]- ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 164.

3- بما أنّ نسبة الاكتفاء الذاتي من المواد الغذائية الرئيسية في الجزائر وهي القمح والحليب والزيوت ضعيفة جدا فإنه من الصعب الحد من حجم استيراد هذه السلع بنسب كبيرة رغم ارتفاع أسعارها؛ وأمام صعوبة التوسع في الإنتاج المحلي في الأجل القصير لإحلال هذه الواردات، ستضطر الجزائر إلى تحمل بعض الأعباء المالية الإضافية المتوقعة.

4- رغم صغر حجم صادرات المواد الغذائية وبالذات للاتحاد الأوروبي، إلّا أنّها قد تحقق انخفاضًا في الميزان التجاري الزراعي؛ حيث أن هذه الصادرات تدخل إلى أسواق الاتحاد الأوروبي الشريك الأول للجزائر في التجارة الدولية بدون رسوم جمركية، وبالتالي فإنّ إلغاء أو خفض الامتيازات التي كانت تحصل عليها الجزائر في تعاملها مع الاتحاد الأوروبي وفقا لمبدأ معاملة الدولة الأولى بالرعاية يمكن أن يحدث تحولًا في التبادل التجاري لغير صالح الجزائر.

5- كذلك هناك نقطة هامة لا يمكن إهمالها وتتمثل في اتفاقية الملكية الفكرية التي ستحد من إمكانية تطوير الأساليب الإنتاجية الزراعية، إذ أن المعلومات والتجديدات التكنولوجية حكر على الدول الصناعية المتقدمة[1]، والحصول عليها يعدّ جد مكلف، وبالتالي تحرم من تطبيقها والاستفادة منها.

ثانيا: الآثار الإيجابية

رغم قلة الصادرات الجزائرية من المواد الغذائية من حيث الكم أو التشكيلة إلّا أنّها الجزائر يمكن أن تستفيد من انضمامها لمنظمة التجارة العالمية في القطاع الزراعي من خلال ما يلي:

1- استفادة المزارعين الجزائريين والمصدرين من فرص أكبر للتصدير نتيجة إزالة القيود الكمية وتخفيض التعريفة الجمركية على المنتجات الزراعية، وهو الأمر الذي يمكن أن يعزز القدرة التنافسية للصادرات من المنتجات الزراعية، ويتيح فرصًا أكبر لدخول الصادرات الزراعية الجزائرية لأسواق كان يصعب الوصول إليها من قبل[2].

2- إنّ ارتفاع أسعار الواردات الزراعية في السوق المحلي الجزائري قد يحفز على إنعاش وزيادة الإنتاج المحلي وبالذات في السلع التي تتمتع الجزائر فيها بخبرة في الإنتاج، كالحبوب والقمح والتمور والحمضيات والموالح[3]، من خلال التوسع في الإصلاح الزراعي والري واستخدام تقنية حديثة في البذور ووسائل الإنتاج أي ترقية القطاع الزراعي والنهوض به.

3- قد تستفيد الجزائر من زيادة الدعم على القطاع الفلاحي في المدى الطويل، لأنّ رفع الدعم عن الصادرات الفلاحية من المنتظر أن يؤدي إلى زيادة الانتاج الفلاحي الوطني، وباعتبار أنّ نسبة الدعم الذي تقدمه الجزائر للقطاع الزراعي لا يتعدى 4.5 %، فإنه يمكنها رفعه إلى الحد الأقصى المسموح به في المنظمة العالمية للتجارة والمقدر بـ 10 %، وبالتالي هناك فرصة كبيرة أمام الجزائر لإنعاش هذا القطاع وجعله قادرًا على المنافسة في السوق الدولية.

---

[1]- علاء كامل، أثر اتفاقية الغات على اقتصاديات الدول الإسلامية، مؤتمر جامعة الأزهر، القاهرة، 21-22 ماي 1996.

[2]- مولحسان آيات الله، تحليل الآثار المتوقعة لاتفاقية الزراعة على التجارة الزراعية للجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 28/27، نوفمبر 2012، ص 51.

[3]- شايب فاطمة الزهراء، تحديات التحرير الاقتصادي، الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام الجديد للتجارة العالمية، مرجع سابق، ص 330.

4- قد يؤدي تحرير السلع الغذائية إلى تنمية الميزة التنافسية للاقتصاد الزراعي وارتفاع معدلات الأرباح بالنسبة إلى المؤسسة الفلاحية، الأمر الذي يساعد على تحقيق التنمية الزراعية[1].

5- استفادة الإنتاج الزراعي الجزائري من كل المزايا الخاصة بدعم تصدير المنتجات الزراعية.

6- استخدام الطرق الإنتاجية الحديثة يتيح مجالًا لرفع القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية.

7- إن احتدام المنافسة في القطاع الزراعي سوف يعمل على تشجيع الاستثمار في هذا القطاع مما يؤدي إلى تخفيض حدة التبعية الغذائية التي يعاني منها الاقتصاد الجزائري.

إنّ الجزائر مطالبة بالعمل على جعل هذه الآثار الإيجابية المتوقعة حقيقة فعلية وعلى امتصاص الأثر السلبي والقضاء عليه، من خلال استمرار الجهود التي بدأت فيها ومواصلة الإصلاحات التحفيزية والتنظيمية لقطاع الفلاحة، والعمل على ترقية الإنتاج وتنويعه من أجل قطع حلقات التبعية الغذائية مع الخارج، والتوجه نحو التصدير[2]، والتصدي لكل العراقيل التي تواجه هذا القطاع، عن طريق الاهتمام بالعوامل التالية:

- الجانب الاجتماعي: وهو كل ما يرتبط بالمؤسسات الفلاحية والتكوين والتأهيل والبحوث والعصرنة.
- الجانب الاقتصادي: وهو كل ما يتعلق بالتمويل وتكاليف القروض.
- الجانب التقني: وهو كل ما يرتبط بالمداخيل والأجور.

أي أنّه يجب على الجزائر تحسين إنتاجيتها الزراعية وبنيتها الأساسية الفلاحية، لأنّه رغم إقرار الاتفاق بمنح مساعدات غذائية في شكل منح خالصة وبشروط ميسرة ومساعدات مالية وفنية لتحسين الإنتاج وتقديم تسهيلات مالية لاقتناء المستويات المعتادة من الواردات الزراعية الأساسية للدول المستوردة الصافية للغذاء خلال فترة الإصلاح، إلّا أنّ هذا لم يكن في صورة إلزامية، فالدول المتقدمة لن تكون ملزمة بتقديم هذه المساعدات.

فحتى وإن قبلت الدول المتقدمة منح مثل هذه المساعدات للدول النامية المتلقية لها، فإنّ الأمر يتطلب وجود مفاوضات وتقدير حقيقي للأثر الذي ينتج عن تخفيض الدعم ويتسبب في رفع أسعار السلع الغذائية ومدى توافرها في الدول النامية المستوردة[3]. وهذا لأنه يجب معرفة حقيقة أخرى تتمثل في أن ارتفاع أسعار السلع الزراعية لم يكن بسبب اتفاق الزراعة فقط من تخفيض دعم المنتجين ورفع دعم الصادرات، بل ظهر نتيجة لارتفاع الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية الغذائية في أواخر التسعينات من جراء تغير ظروف عرض وطلب هذه المنتجات.

كذلك فإنّ معدل ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية الناتج عن اتفاق الزراعة لن يكون كبيرًا، لأنّه سوف تكون هناك زيادة في إنتاج الحبوب واللحوم ومنتجات الألبان بصورة كبيرة عن طريق استخدام

---

[1]- صالح صالحي، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ودور الدولة في التأهيل الاقتصادي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، عدد، 2002، ص 55.

[2]- كمال بن موسى، المنظمة العالمية للتجارة والنظام العالمي الجديد، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004، ص 465.

[3] - ماجدة شاهين، مرجع سبق ذكره، ص106-107.

الهندسة الوراثية وتحسين وسائل الإنتاج، وهكذا يصبح العرض أكبر من الطلب مما يؤدي إلى خفض الأسعار العالمية، إضافة إلى دخول منتجين زراعيين جدد[1].

الجزائر مجبرة على إتباع استراتيجية تعمل على إعادة تنظيم وتسيير القطاع الزراعي وتوسيع استخدام الأساليب العلمية والحديثة، وزيادة الاهتمام بزراعة الحبوب والمواد الأخرى التي تستوردها، وتحسين ورفع مستوى الصادرات الزراعية للاستفادة من زيادة أسعارها التصديرية في الأسواق العالمية. ويتوجب عليها رسم سياسة جمركية بالنسبة للواردات من السلع الزراعية بما يحقق التوازن بين تنفيذ التزامات التخفيض الجمركي وتوفير الحماية للإنتاج الزراعي المحلي.

المطلب الثاني: التداعيات على القطاع الصناعي

لا شك أن انضمام الجزائر سوف يكون له أثارا على القطاع الصناعي سيتم التطرق إليها بعد عرض واقع الصناعة.

الفرع الأول: واقع الصناعة الجزائرية

لقد اتخذت الجزائر عدة إجراءات تصحيحية من أجل النهوض بالقطاع الصناعي، خاصة وأنه كان يتكون من مؤسسات عمومية تمثل نسبة 80% والنسبة المتبقية عبارة عن مؤسسات صغيرة ومتوسطة تابعة للقطاع الخاص. وكانت الصناعة الجزائرية تتميز بكثافة رأس المال وباندماج عمودي وتبعية كبيرة للمدخلات المستوردة الضرورية لعملية الإنتاج.

والصناعة الجزائرية خارج قطاع المحروقات والمناجم تتمثل في الفروع التالية:

الحديد والصلب والتعدين:

تشكل انطلاقا من النواة المركزية المتمثلة في مركب الحجار وإعادة هيكلته، ويشغل هذا الفرع نحو 20554 عاملا، ويشكل إنتاجه نسبة 13 % من مجمل إنتاج القطاع العمومي.

الصناعات الميكانيكية والمعدنية

يكتسي مكانة أساسية لأنه يعمل على توفير العتاد والتجهيزات لعدة قطاعات أخرى، ولكنه يعتمد على تكنولوجيا قديمة ويشكل إنتاجيه نسبة تقدر بـ 10% من الإنتاج الصناعي العمومي ويشغل 30616 عاملا، وهو يعاني من نقص استعمال القدرات الإنتاجية خاصة في صنع الآليات والعربات الرافعة والحافلات والشاحنات والمضخات والحاصدات.

[1] – عمرو حلمي، جولة أوروغواي: التحديات أمام الدول النامية، مجلة السياسة الدولية، العدد 116، أفريل 1994، ص109–110.

الصناعات الالكترونية والاتصالات

هذا الفرع يشمل كل النشاطات الصناعية الكهربائية، والالكترونية والاتصالات، والنشاطات المتعلقة بمواد التجهيز، والخدمات في الصناعات التحويلية بما فيها الصناعات الصغيرة والمتوسطة والدراسات والإنجازات الصناعية وكل أعمال البحث التطبيقي. ويعمل على تحقيق مجمل احتياجات الاقتصاد الوطني من المنتجات الكهرومنزلية والالكترونية، وأجهزة الهاتف والكوابل والعدادات وهو يمثل 8% من إنتاج القطاع الصناعي العمومي ويشغل حوالي 16689 عاملا، وهو يتشكل من المؤسسات العمومية إضافة إلى أزيد من مائة شركة خاصة في مجال نشاطات التركيب.

الصناعات الغذائية

يهتم هذا النوع بتحويل الحبوب وإنتاج الحليب والمواد الدسمة والتبغ والمشروبات، وهو يعتمد في مدخلاته على 80% من الخارج، أما في المواد الدسمة فبنسبة 100% من الخارج، ويحقق 41% من إنتاج القطاع الصناعي العمومي ويشغل 36793عاملا.

صناعة النسيج والجلود

تشمل الغزل، والنسيج، والخياطة ودباغة الجلود وصقلها، ويمثل هذا الفرع 4% من إنتاج القطاع الصناعي العمومي، ويشغل 24256 عاملا، ولقد تم غلق العديد من المصانع بسبب عدم قدرتها على منافسة المنتجات المستوردة من الخارج.

مواد البناء

يشمل صناعة الآجر والقرميد والإسمنت، ويضم هذا الفرع عشرة مجمعات تتشكل من 108 مؤسسة منها 18 مصنع للإسمنت و42 لصناعة الزجاج. ويمثل 14% من إجمالي إنتاج القطاع الصناعي العمومي ويشغل 32947 عاملا، وهو يعتمد على مواد أولية محلية وأخرى مستوردة. ولقد ظهرت شراكات في هذا المجال مع الأجانب.

الصناعات الكيماوية والصيدلانية والأسمدة

يشمل صناعة الأدوية ومواد الطلاء والغازات الصناعية والصودا والبلاستيك والأسمدة المستخدمة في الفلاحة، وهو يمثل 10% من إنتاج القطاع الصناعي العمومي ويشغل 15012 عاملا.

إضافة إلى هذه المؤسسات العمومية ظهر القطاع الخاص في هذا المجال.

تحويل الخشب والورق

ينتج الفلين وخشب النجارة واللوحات الخشبية والأكياس والعلب الورقية والورق للطباعة... ويشكل 3% من إنتاج القطاع الصناعي العمومي ويشغل 9604 عاملا. ولقد ظهر القطاع الخاص في هذا الفرع بشكل مكثف.

من خلال معرفة فروع القطاع الصناعي الجزائر يظهر أنها متنوعة حتى وإن كانت قليلة مقارنة مع الدول الصناعية الأخرى، وتعتمد في إنتاجها على المدخلات المستوردة من الخارج، كما أنها غير قادرة على تلبية احتياجات السوق المحلية بسبب ضعف قدراتها الإنتاجية وسوء استغلال الموارد المتاحة.

كذلك فإنّ المؤسسات المشكلة لهذه الفروع أصبحت تعاني من المنافسة بسبب ارتفاع حجم الواردات وخاصة تلك المقلدة والتي تكون بأسعار متدنية إضافة إلى السوق غير الرسمية، مما أدى إلى تقليص أسواقها كصناعة الكهرباء والإلكترونيك.

يلاحظ أن بعض فروع القطاع الصناعي العمومي تواجه منافسة شديدة مع القطاع الخاص، مما جعلها تتراجع في مستوى إنتاجها كصناعة السميد والعجائن الغذائية والزيوت، وصناعة الخشب والورق.

القطاع الصناعي العمومي في ظل الانفتاح الاقتصادي وتحرير التجارة الخارجية أحرز نتائج سلبية في الغالب بسبب المنافسة الأجنبية وتقليد المنتجات. فالصناعة الوطنية غير قادرة على المنافسة بسبب سوء التسيير وعدم الاستغلال الأمثل للموارد، وعدم التمكن من الوصول إلى مستوى التشغيل الكامل، والاعتماد على تكنولوجيا قديمة جدا، وعدم تأهيل اليد العاملة والاعتماد على المدخلات المستوردة مما يزيد من تكلفة الإنتاج ويضعف القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية في السوق المحلية والأجنبية.

مما سبق يمكن التمييز بين ثلاث أنواع من المؤسسات: تلك القادرة على المنافسة والصمود والمواجهة أمام نظيراتها الأجنبية، وتلك التي تحتاج إلى إعادة الهيكلة والتأهيل والدعم حتى تتمكن من المنافسة والصمود، وتلك الضعيفة التي لا تقدر على المنافسة والصمود وبالتالي الخروج من السوق[1]، ومنه يستنتج أنّ الانعكاسات السلبية والايجابية تختلف من مؤسسة إلى أخرى حسب وضعيتها ومستوى تأهيلها وقدرتها التنافسية[2].

القطاع الصناعي الجزائري يتكون من الصناعة الاستخراجية وهي تشمل استخراج النفط والغاز وخامات المعادن وأهمها الحديد والنحاس والخامات المعدنية وأهمها الفوسفات والبوتاسيوم، ومن الصناعة التحويلية وتشمل الصناعات الغذائية والمنسوجات والملابس والأسمدة الكيميائية وصناعة الحديد والصلب والمشتقات البتروكيمياوية، ويمكن توضيح مدى مساهمة كل من الصناعات الاستخراجية والتحويلية في الناتج المحلي الإجمالي من خلال الجدول التالي:

---

[1]– عايشي كمال، واقع الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الدول المغاربية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية، الندوة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، 25–28 ماي 2003، ص 6.

[2]– بشير مصيطفى، آفاق الشراكة مع الاتحاد الاوروبي: الانعكاسات على مستوى المؤسسة الجزائرية، مجلة فضاءات المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، العدد الأول، 2002، ص 4.

جدول رقم 41: القيمة المضافة للقطاع الصناعي الجزائري ونسبة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي (1995-2012)

(الوحدة: مليون دولار.أ)

	الصناعة الاستخراجية		الصناعة التحويلية		إجمالي القطاع الصناعي	
السنوات	القيمة المضافة	المساهمة في لإنتاج المحلي الإجمالي %	القيمة المضافة	المساهمة في لإنتاج المحلي الإجمالي %	القيمة المضافة	المساهمة في الإنتاج المحلي الإجمالي %
1995	10557	25.6	4364	10.57	14921	36.17
1996	13390	28.6	4060	8.6	17450	37.2
1997	14184	29.6	4088	8.54	18272	38.1
1998	10894	23	4602	9.7	15496	32.7
1999	13369	27.8	4045	8.4	17414	36.2
2000	21935	4.77	3896	7.24	25831	48
2001	19261	35.2	3323.1	6.07	22584.1	41.27
2002	19091.2	33.6	3456	6.08	22547.2	39.68
2003	24790.5	36.5	3658.2	5.4	28448.7	41.9
2004	32935.3	38.6	4185.5	4.9	37120.8	43.5
2005	16578.7	45.2	4347.8	4.2	50926.5	49.4
2006	54521.2	46.48	4537.1	3.87	59058.3	50.53
2007	63651.2	47.45	5378.6	4	69029.8	51.45
2008	77454.3	45.5	6540.4	3.8	83994.7	49.3
2009	41894	30	5814	4.2	47708	34.2
2010	44324	27.36	5544	3.42	49868	30.78
2011	72500	36.7	7126	3.6	79626	40.3
2012	71567	35	7785	4	79351	38

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات من التقرير الاقتصادي العربي الموحد للسنوات من 2000 إلى 2013.

يتضح من الجدول أنّ القيمة المضافة للقطاع الصناعي خلال الفترة الممتدة من 1995 وإلى غاية 2002 كانت متذبذبة بسبب ضعف البنية التحتية الصناعية، وغياب العوامل الفنية التي تتعلق بالمواصفات والمقاييس الدولية، وضعف الجودة. وابتداء من سنة 2003 حتى 2008 عرفت القيمة المضافة للقطاع الصناعي زيادات متتالية وصلت أوجها سنة 2008، ثم انخفضت إلى حوالي النصف في سنتي 2009 و2010 بسبب انخفاض أسعار النفط من 99.97 دولار للبرميل في سنة 2008 إلى 62.79 دولار و80.15 دولار للبرميل خلال السنتين 2009 و2010 على التوالي، أما في 2011 فعادت إلى الارتفاع من جديد نتيجة ارتفاع سعر البرميل إلى 112.94 دولار.

يتبين أنّ القيمة المضافة للصناعة الاستخراجية في سنة 2008 ارتفعت بـ 21.86% عما كانت عليه في سنة 2007 حيث بلغت 77454 مليون دولار جراء تحسن أسعار النفط، أما من ناحية المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي فقد انخفضت إلى45.5% بعد أن كانت 47.45% في سنة 2007. وبالنسبة للقيمة المضافة للصناعة التحويلية فقد ارتفعت في سنة 2008 بنسبة 21.6% عن سنة 2007، ومساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي انخفضت إلى 3.8% عام 2008 بعدما كانت 4%، سنة 2007. وهي تعد مساهمة ضعيفة يجب تحسينها باستغلال عوائد الصناعة الاستخراجية في الصناعة التحويلية، خاصة في تلك التي تحقق قيمة مضافة مرتفعة كصناعة البتروكيماويات والصناعة.

الفرع الثاني: الآثار الإيجابية والسلبية

بعد الاستعراض الوجيز لواقع الصناعة الجزائرية يمكن استقراء بعض الآثار الناجمة عن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على القطاع الصناعي والمتمثلة فيما يلي:

أولا: الآثار السلبية

1- صادرات الجزائر تتشكل من المحروقات بنسبة حوالي 96 %، أما الصادرات خارج هذا القطاع فهي 4 % في أغلب الأوقات، وهذا ما يدل على أن الجزائر لن تحقق أي آثار على صادراتها لكون النفط ومنتجاته غير معني باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة[1]. كذلك إن ضعف حجم الصادرات الصناعية يحد من قدرة الجزائر في مواجهة المنافسة الدولية نتيجة لارتفاع تكاليف الإنتاج، ونقص استخدام التكنولوجيا ضعف المؤسسات الصناعية الجزائرية وقلة الخبرة في مجال التسويق، لأنّ الصناعة الجزائرية صناعة ناشئة غير قادرة على المنافسة.

2- عدم قدرة الصناعة الجزائرية على مواجهة المنافسة الأجنبية من جراء الأسباب المذكورة سابقا والمتمثلة في الاعتماد على مدخلات الإنتاج المستوردة في أغلبها، تدني المستوى التكنولوجي المستخدم، والتأخر في أساليب التسيير والإدارة والتسويق الدولي[2]. في حالة عدم تأهيل المؤسسات الوطنية سواء العمومية أو الخاصة والإسراع في تكييفها، فإن العديد منها سوف يتوقف عن النشاط. وهذا ما لوحظ فعلا حيث هناك العديد من الأنشطة التي توقفت وخرجت من السوق بسبب حدة المنافسة مثل صناعة الأحذية والألبسة الجاهزة، ولقد بينت الإحصائيات التي أعطتها وزارة التجارة سنة 2004، أنّ 30% من المؤسسات الخاصة والعامة سوف تزول بعد الانضمام و30% سوف تُعطى لها فرصة للتأهيل، وفقًا للمنافسة الأجنبية، وأن 30% منها فقط سوف تكون قادرة على مجابهة المنافسة الدولية.

3- إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة سيؤدي إلى فتح السوق الجزائري أمام الدول الاعضاء في المنظمة وهذا يعني إغراق السوق بالسلع الأجنبية ذات الجودة العالية والأسعار المنخفضة، هو ما يؤدي إلى كساد الصناعة الجزائرية بسبب تفضيل المستهلك للمنتج الأجنبي على المحلي[3].

4- إن تخفيض الرسوم الجمركية وإلغاء القيود الكمية في الدول المتقدمة سيزيد من شدة منافسة الواردات للإنتاج المحلي المماثل بالأسواق العالمية، وهذا ما قد يؤدي بالكثير من المشروعات الصناعية إلى تفادي الخسائر بالخروج من السوق لعدم قدرتها على المنافسة، مما يجعل الجزائر تتجه للاستيراد من الدول المتقدمة ذات المنتوج الأعلى جودة والأقل تكلفة، وهو ما يؤدي إلى انخفاض الصادرات الجزائرية أي الإنتاج، وبالتالي انخفاض حجم العمالة وحجم الدخل القومي وانخفاض مستوى المعيشة وبالتالي انخفاض مستوى الرفاهية[4].

---

[1]- عيسى حمد الفارسي، مرجع سبق ذكره، ص 117.

[2]- نعيمة بوخالفي، المنظمة العالمية للتجارة وتأثيرها على الاقتصاد الوطني دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2001، ص 130-131.

[3]- ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص. 156.

3- علي حافظ منصور، تقدير وتحليل الآثار المتعلقة بالتجارة في السلع، الملتقي الدولي الأول حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية العالمية، سطيف، 29-30 أكتوبر 2001، ص.11.

5- من المتوقع أن ترتفع أسعار السلع الصناعية وخاصة في فروع الأنشطة الأساسية، ويعود ذلك إلى هيمنة الشركات المتعددة الجنسيات على الصناعات الهامة، الأمر الذي يجعل تحكمها في الأسعار تحكما احتكاريا، مما يؤدي إلى ارتفاع كبير في فاتورة السلع الصناعية التامة ونصف المصنعة الضرورية للإنتاج ما دام الاقتصاد الوطني غير قادر على تطوير بدائل للواردات[1].

6- بالنسبة لقطاع المنسوجات والملابس فإن المؤسسات الجزائرية ستحقق خسائر كبيرة بحكم اعتماد الجزائر على استيراد هذه المنتجات والمنافسة الشديدة في الأسواق العالمية في هذا المجال، خاصة المؤسسات الصينية والتايوانية والتايلندية التي تعرض منتجاتها بأسعار منخفضة مقارنة مع الأسعار المحلية[2].

7- ارتفاع تكاليف التصنيع في بعض المجالات بسبب ارتفاع أسعار براءات الاختراع واستعمال العلامات المسجلة، لأنه عند الانضمام يجب التقيد باتفاق الملكية الفكرية الذي يمنع الغش والتزوير، بل يجب الحصول على هذه البراءات واستعمال العلامات المسجلة بالشكل الشرعي أي دفع ثمنها والذي يكون مكلفًا وبالتالي زيادة تكاليف الانتاج.

ثانيا: الآثار الإيجابية

1- إنّ صادرات الجزائر جلها نفطية أي ما يمثل حوالي 96 %، وبما أنّ هذا القطاع مستثنى من مفاوضات المنظمة العالمية للتجارة، فإنّ عدم تأثره بها يعتبر نقطة إيجابية بالنسبة إلى الاقتصاد الجزائري[3]، فلو كان مشمولًا بالاتفاقيات فإنّه قد يحدث بعض الآثار غير المرغوب فيه مما يعرض المصدر الأساسي للعملة الصعبة في الجزائر إلى بعض المخاطر.

2- إنّ رفع القيود والحواجز أمام دخول المنتجات البتروكيماوية سيؤدي إلى زيادة الصادرات الجزائرية لمختلف الأسواق بسبب قدرتها التنافسية[4]، كما ستستفيد الجزائر من فوائد معتبرة من جراء الزيادة المتوقعة في الطلب العالمي على المنتجات الكيميائية الناجمة عن تخفيض التعريفات الجمركية بنسبة تصل إلى 30 %[5].

3- إنّ إلغاء القيود على الاستثمارات الأجنبية سيؤدي إلى دخول المؤسسات الصناعية الجزائرية في شراكة مع المؤسسات الأجنبية خاصة في بعض المجالات التي تمتلك فيها الجزائر صناعة معتبرة سوف يؤدي إلى تطوير الجهاز الإنتاجي من جهة وإلى تحسين وتوفير شفافية في التسيير وحماية القطاع العام من النهب وسوء التسيير من جهة أخرى[6].

---

[1]- صالح صالحي، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة ودور الدولة في التأهيل الاقتصادي، مرجع سابق، ص 55.

[2]- كورتل فريد، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على قطاعي التجارة والخدمات، الملتقى الدولي الأول حول تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم المكاسب الاندماج في الحركية الاقتصادية العالمية، مداخلات الجلسة الخامسة، سطيف 29-30 أكتوبر، ص 6.

[3]- Mehdi Abbas, L'accession de l'Algérie à l'OMC, entre ouverture contrainte et ouverture maîtrisée, Note de travail de LEPII, N°3/2009 ; Avril 2009, p 4.

4- محمد قويدري، انعكاسات تحرير التجارة العالمية على اقتصاديات البلدان النامية، الملتقي الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي الجديد التجارة، مرجع سابق، ص. 342.

[5]- كورتل فريد، مرجع سابق، ص7.

[6]- ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص ص. 152-153.

4- تخفيض الرسوم الجمركية سوف يعمل على تخفيض أسعار الواردات من مستلزمات الإنتاج، وبالتالي يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج والعمل على تقوية القدرة التنافسية للصناعة الجزائرية. وهذا ما يؤدي على تقوية القطاع الصناعي وجعله أكثر تنافسية مع السلع الأجنبية في الأسواق المحلية[1].

5- إنّ المساواة بين الاستثمار الأجنبي والمحلي وعدم التمييز بينهما سوف يحفز الاستثمار الأجنبي ويشجعه، مما يوفر المزيد من التراكم الرأسمالي ونقل التكنولوجيا، ويتيح فرصة لرفع مستوى تأهيل الموارد البشرية، وهذا ما يؤدي إلى خلق وفتح مجال للتصدير، كذلك يوفر مناصب عمل إضافية مما يمتص البطالة.

6- إن تحرير الكثير من القطاعات قد يشكل حافزًا للصناعات المحلية على رفع مستوى الإنتاج والجودة، وتحسين الكفاءة في تخصيص الموارد وبالتالي رفع مستوى المعيشة.

7- رفع كفاءة الأداء لدى المؤسسات الصناعية الجزائرية.

8- سهولة تسويق المنتجات يحفز المؤسسات على رفع مستويات الجودة ويرفع من فعالية القطاع الخاص عن طريق الاحتكاك مع الشركاء الأجانب.

إنّ الجزائر تركز بدرجة كبيرة على الصناعات الاستخراجية كمصدر أساسي للتمويل والاستثمار في مشاريع التنمية الصناعية التي تساهم في الناتج المحلي الإجمالي بنسبة فاقت 45% وفي القيمة المضافة لإجمالي القطاع الصناعي بنسبة فاقت 92%، أما بالنسبة إلى الصناعة التحويلية فقد تراجعت نسبة مساهمتها في القطاع الصناعي وفي الناتج المحلي الإجمالي إلى حوالي6% و5% على التوالي، ويعود هذا إلى محدودية القاعدة الإنتاجية التي مازالت تعتمد على صناعات تعد خفيفة وتحقق قيمة مضافة متدنية، وهو ما يدل على أن الجزائر لم تعتمد على الصناعة التحويلية كمورد أساسي للدخل رغم ما بذل لتطويرها من خلال حجم الاستثمارات التي خصصت لها، وهذا يعكس الوضعية العامة للصناعة الجزائرية والتي تتسم بضعف الجهاز الإنتاجي وارتفاع تكاليف الإنتاج واستعمال تكنولوجيا أقل تطورًا، مما أدى إلى ارتفاع حجم الواردات الصناعية والمتمثلة أساسا في السلع المصنعة.

يجب على الصناعة الجزائرية الاستفادة من المزايا والإيجابيات التي توفرها عملية الانضمام إلى المنظمة، والعمل على تكريسها لتقوية القطاع الصناعي الخاص والعمومي، وتحسين نوعية وجودة المنتجات، والعمل على تقليل التكاليف بشتى الطرق والفرص المتاحة، وإلّا فإّن السلبيات سوف تطغى وتقضي على جل المؤسسات الصناعية الموجودة وتجعلها غير قادرة على المنافسة غير المتكافئة مع مثيلاتها من المؤسسات الأجنبية. فهذا القطاع يحتاج إلى طاقة كبيرة لتحمل تبعات تحرير التجارة الخارجية، والقضاء على العراقيل التي تواجه الصناعة والحد من الآثار السلبية يتعين وضع سياسات للتحرير على مستوى جزئي وتفصيلي، لأنّ كل صناعة تتميز بطبيعة ومشاكل خاصة بها، لذا ينبغي الاهتمام بكل صناعة على حدى ومراعاة ظروفها ودراستها بعناية من خلال جداول زمنية تخص كل

[1]- Tayeb Mohamed Medjahed, le droit de l'OMC et perspectives d'harmonisation du système algérien de défense commercial, Edition Houma, Alger, 2008, p 118.

صناعة فرعية، لجعلها قادرة على مواجهة منافسة المنتجات الصناعية المماثلة، كما يجب الاعتناء بالصناعات التصديرية واختبارها بدقة شديدة وتطوير منتجاتها وتحسين جودتها وفقا للمواصفات العالمية.

المطلب الثالث: التداعيات على قطاع الخدمات

إنّ تحرير التجارة الخارجية في قطاع الخدمات في إطار المنظمة العالمية للتجارة سوف يكون في القطاعات التي تحددها كل دولة طبقًا للشروط التي تتلاءم مع ظروفها وخصوصيتها الاقتصادية وفقًا لجداول الالتزامات التي تقدمها.

إضافة إلى هذا فإنّ اتفاقية تجارة الخدمات اهتمت بالمبادئ والقواعد الشاملة التي تطبق في كل الحالات على الإجراءات التي تمس تجارة الخدمات.

إنّ تحديد آثار الانضمام على قطاع الخدمات يختلف من قطاع إلى آخر وهذا نظرا لعدم تشابه مستويات القطاعات ودرجة تطورها وصمودها، كما يصعب تحديد الآثار الكلية على تحرير تجارة الخدمات. وبصفة عامة فإن قطاع الخدمات في الجزائر يتميز بضعف المردودية والركود بالرغم من الإصلاحات التي أدخلت على الفروع المكونة له مثل فرع الاتصالات.

رغم أهمية الخدمات في الاقتصاد الوطني، إذ تساهم بحوالي 34 % كنسبة متوسطة في الناتج المحلي الإجمالي وتوظف حوالي 55 % من اليد العاملة، إلّا أنّها تعاني من الضعف، حيث أن المبادلات الخارجية تتميز بالعجز المستمر في حساب الخدمات، فصادرات الخدمات لا تمثل إلّا 2 % من إجمالي الصادرات الجزائرية، أما الواردات فتمثل 17 % من إجمالي الواردات. فحساب الخدمات عانى عجزًا مستمرًا ومتزايدًا خلال السنوات الأخيرة، فكان العجز 4.5 مليار دولار سنة 2000 بينما حقق فائضا في كل من مصر والمغرب وتونس بمقدار 2.4 مليار دولار و1.3 مليار دولار و1.6 مليار دولار على التوالي[1]. ولقد عرف ميزان الخدمات عجزا كبيرا طيلة الفترة الممتدة من 1990 إلى 2013، حيث انتقل هذا العجز من 1.33 مليار دولار سنة 1995 إلى حوالي 6.68 مليار دولار سنة 2013، وترجع أسباب هذا العجز بالدرجة الأولى إلى تكاليف النقل والصيانة والتأمين.

يعتبر النقل البحري والأنواع الأخرى من أهم مكونات الخدمات إذ تشكل صادراته نسبة 45 % من إجمالي صادرات الخدمات، ووارداته نسبة 30 % من إجمالي واردات الخدمات[2].

النسبة المتدنية لصادرات الخدمات من إجمالي الصادرات والمقدرة بـ 2 % (مقارنة مع مصر 7% وتونس 5.6 %) تدل على أنّ قطاع الخدمات في الجزائر لازال يشكو من اختلالات وتشوهات ويتطلب اهتمامًا متزايدًا ليتمكن من مواجهة المنافسة الأجنبية باتخاذ إجراءات وخطوات جادة وفعالة وإصلاحات جذرية لكي يعمل على انتعاش الاقتصاد الوطني ككل.

---

[1]– صباح نعوش، مرجع سبق ذكره، ص 126.

[2] – M. Hedar, OP.Cit, PP305-307.

عملية الانضمام إلى المنظمة سوف يكون لها انعكاسات سلبية كثيرة خاصة وأن هذا القطاع غير مهيأ للتحرير ومواجهة المنافسة، وهذا لا يعني أنه قد لا تتحقق بعض الإيجابيات.

سوف يتم التطرق لأهم الآثار التي تنجم عن تحرير تجارة الخدمات في الجزائر بالتركيز على الآثار المرتبطة بالخدمات المالية والمصرفية، والسياحة، وباقي القطاعات الخدمية الأخرى.

الفرع الأول: التداعيات على تجارة الخدمات المالية والمصرفية.

قامت الجزائر بتوسيع مجال الخدمات المالية والاستثمارية من أجل تلبية أوسع لاحتياجات الأفراد ومواكبة التطور الحاصل في الدول المتقدمة من خلال زيادة شبكات المصارف وتأسيس الفروع. وفي ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ستتعرض الجزائر لانعكاسات إيجابية وسلبية في مجال تجارة الخدمات المالية المتعلقة بالبنوك وبالتأمين، يمكن طرحها في النقاط الآتية:

أولا: الآثار الإيجابية

يمكن استعراض الآثار الإيجابية فيما يلي:

1- إذا تم تأهيل المصارف وتكييفها وجعلها تعمل وفق أساليب ونظم وتسيير وتكنولوجيا تتلاءم مع المعايير التي تعمل بها المصارف الدولية المتقدمة، فإنّ هذا يمكنها من المنافسة والصمود في وجه المؤسسات المالية والمصرفية الأجنبية، وهذا لأنه مهما يكن فإن البنوك والمؤسسات المصرفية المحلية تتمتع بميزة نسبية وتنافسية هامة، سواء من حيث المعرفة الجيدة للسوق ولاحتياجات العملاء، أم من حيث قدرتها على تشغيل العمالة المحلية بتكلفة منخفضة نسبيًا مما يمنحها ميزة نسبية، إضافة إلى أن منافسة البنوك الأجنبية تؤدي في معظم الأحيان إلى تحسين كبير في مستوى الخدمة المصرفية دون تعرض البنوك المحلية للانهيار[1].

2- في حالة بلوغ الخدمات المصرفية الجزائرية المستوى الدولي، يمكن فتح المجال أمامها للتصدير لأنّها تقدم على أساس توحيد المعايير الدولية لأداء العمل المصرفي والخدمات المرتبطة به.

3- كذلك في مجال التأمين، فإن المنافسة الأجنبية قد تجعل منه قطاعًا قويًا محليًا ذي خدمات رفيعة وجيدة[2]؛ إضافة إلى توفير وتلبية مختلف الاحتياجات التأمينية للمواطنين عن طريق تنويع وتطوير الخدمات التأمينية التي تقدمها الشركات[3].

4- إقامة فروع للبنوك الأجنبية في الجزائر في ظل تحرير تجارة الخدمات المالية سيؤدي إلى جلب التكنولوجيا المصرفية الحديثة إلى السوق المحلي، مما يسمح بمواكبة التطورات العالمية في هذا الميدان[1]،

---

[1]- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 139.

[2]- صفية أحمد أبو بكر، أثر الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات على سوق التأمين العربي، الملتقى العربي الثاني التسويق في الوطن العربي: الفرص والتحديات، الدوحة – دولة قطر 6-8 أكتوبر 2003، ص 120.

[3]- وصاف عتيقة، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وآثارها على القطاع المالي في الاقتصاديات العربية بالتركيز على حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جمعة بسكرة، 2002-2003، ص 171.

وهذا ما يؤدي إلى تنويع وتطوير الأدوات المصرفية وتحسين نظم وأساليب العمل في مجال الخدمات المصرفية والمالية أي إتاحة الفرصة أمام البنوك التجارية لممارسة أنشطة وخدمات مصرفية جديدة لم تكن تزاولها من قبل، إلى جانب توفر المزيد من الإطارات المصرفية المؤهلة للتعامل مع السوق المالية الدولية[2]، وتقديم أدوات تقنية مستحدثة وتطبيق أساليب المحاسبة الدولية الخدمية.

5- خلق المناخ الملائم للعمل المصرفي وتطوير النظم الإستشرافية والرقابية، في ضوء التواجد والإحتكاك الأجنبي، ودعم الأساليب الرقابية على البنوك لضمان السلامة المصرفية وهو ما يزيد القدرة على مواجهة العولمة المالية[3].

6- الاستفادة من فترات السماح التي تمنحها المنظمة العالمية للتجارة للعمل على المراجعة النقدية والمالية من أجل زيادة الكفاءة الاقتصادية وتحسين المركز التنافسي، والتحرير التدرجي للقطاع المالي والخدمات المالية.

7- إنّ الانفتاح المالي قد يمكن الجزائر من الوصول إلى الأسواق المالية الدولية للحصول على ما تحتاجه من أموال لسد النقص في المدخرات الموجهة لتمويل الاستثمارات، مما يؤدي إلى زيادة الاستثمار المحلي، وبالتالي معدل النمو الاقتصادي[4].

8- قد يساعد تحرير وتطوير الجهاز المصرفي والمالي على إيجاد بيئة محفزة لنشاط القطاع الخاص مما يعمل على القضاء على تهريب رؤوس الأموال إلى الخارج.

9- إنّ انفتاح المؤسسات المالية الجزائرية على العالم الخارجي وخصوصًا على أسواق المال العالمية يؤهلها إلى ممارسة أعمال مالية شاملة بعيدة عن التخصص القطاعي الضيق[5].

10- إنّ فتح مجال التأمين يؤدي إلى زيادة المنافسة في السوق، مما يسمح بالحصول على خدمات تأمينية متميزة، والاستفادة من مزايا نسبية في هذا المجال، وذلك من خلال تصدير خدماتها نحو بلدان أخرى أقل نموا وبأسعار تنافسية مقارنة بخدمات الدول المتقدمة.

ثانيا: الآثار السلبية

يمكن تلخيص أهم الآثار السلبية المتوقعة، فيما يلي:

1- قد يعمل تحرير الأسواق المالية على التأثير سلبًا على استقلالية السياسة النقدية من جانب قدرتها على تفادي الاضطرابات التي قد تحدثها حركات رؤوس الأموال، ومن جانب الضغوطات التي قد تقع على سعر صرف العملة الوطنية. فدخول فروع المصارف الأجنبية أو شركاتها التابعة إلى السوق المالي الجزائري وعملها في محيط متحرر من القيود المالية على اختلاف أنواعها ومتفتح على الخارج إلى أقصى الحدود، قد يؤثر سلبًا على السياسات النقدية والائتمانية التي تطبقها السلطات الجزائرية،

---

[1]- سهير محمد معتوق، أثر تحرير التجارة في الخدمات المالية على القطاع المصرفي، مجلة مصر المعاصرة العدد 440، أكتوبر 1995، ص91.

[2]- رابح رتيب، الدخول إلى الأسواق الدولية، القاهرة، دار النهضة العربية، ص. 204.

[3]- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 143.

[4]- ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص. 168.

[5]- عبد الناصر نزال العبادي، مرجع سابق، ص. 221.

فالسياسات الائتمانية والاستثمارية لهذه الفروع والشركات التابعة هي من صنع المؤسسات المصرفية الأم الموجودة خارج البلاد والتي تقوم برسم السياسات العامة وفق أهداف بلدانها وليس البلدان المضيفة[1].

2- إنّ المنافسة الشديدة التي قد تفرضها البنوك الأجنبية أو فروعها قد تؤدي بالمؤسسات المصرفية الصغيرة إلى الإفلاس والخروج من السوق المصرفية المحلية[2] أو إلى تغيير نشاطها.

3- إنّ انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية سيؤدي إلى منافسة غير متكافئة بين المؤسسات المصرفية الأجنبية والجزائرية، لأنّها غير مؤهلة وليس لها الخبرات والمهارات التي تسمح لها بالمنافسة والصمود أمام البنوك الأجنبية المتطورة، التي تتميز بقدرة وجودة وتنوع خدماتها وكفاءتها وقدرتها التسويقية والإعلانية، الأمر الذي يمكنها من استقطاب أغلبية الودائع وتوجيهها إلى مجالات الاستثمار حسب ما يخدم مصلحتها واستراتيجياتها بغض النظر عن مصلحة الاقتصاد الجزائري[3].

4- يمكن لتحرير التجارة الدولية في الخدمات المصرفية أن يؤثر على السياسات الكلية للدولة، وبالتالي على سياسات التنمية مما ينقص أو يلغي دعم الصناعات الناشئة من المؤسسات الوطنية ويضر بذلك بعملية الاستخدام المصرفي لتحقيق أهداف التنمية[4].

5- عدم قدرة البنوك الجزائرية على فتح بنوك لها في الخارج، مما يحرمها من الاستفادة المتبادلة من تحرير التجارة في الخدمات.

6- إنّ الوضعية المتردية للسوق المالية الجزائرية وعدم وضوح ملامح المناخ الاستثماري العام لن يترك المؤسسات الأجنبية تقبل على فتح فروع لها في الجزائر لتقديم أشكال الخدمات المختلفة المتعلقة بالسمسرة وتجارة الأوراق المالية وتقديم المشورة المالية أو على طرح أوراق مالية في السوق المالية الجزائرية، خاصة وهي تعاني من الانخفاض المستمر للقيم المتداولة.

7- إنّ الأدوات المالية والنقدية المتوفرة لدى السلطات النقدية محدودة وغير متنوعة، ولا تجعلها قادرة على إدارة الأموال والصمود أمام الهزات النقدية، علاوة على أنّ القطاع البنكي الخاص مازال ناشئًا ويتطلب تطوير وتعزيز قدراته المالية والبشرية وتحديث أساليب وطرائق عمله.

8- إنّ تحرير حركة رؤوس الأموال تؤثر على السياسة النقدية، وهو ما يؤدي إلى زيادة التوسع النقدي ومن ثم ارتفاع سعر الصرف الحقيقي، وهذا قد ينتج عنه تراجع في موقف الحساب الجاري[5].

---

[1]- عبد الناصر نزال العبادي، مرجع سابق، ص. 222.

[2]- عتيقة وصاف، مرجع سبق ذكره، ص 167.

[3] - صالح صالحي، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ودور الدولة في التأهيل الاقتصادي، مرجع سابق، ص.60.

[4] – محمد زيدان، النظام المصرفي الجزائري، الملتقى الوطني الأول حول النظام المصرفي الجزائري: واقع وآفاق، جامعة قالمة، 5-6 نوفمبر 2001، ص 36 – 37.

[5]- ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص. 169.

الفرع الثاني: التداعيات على القطاع السياحي والخدمات الأخرى

سيتم التعرض إلى الآثار المتوقعة على القطاع السياحي وعلى الخدمات الأخرى.

أولا: الآثار المتوقعة على القطاع السياحي

يعد القطاع السياحي عصب الاقتصاد القومي للكثير من الدول، وفيما يخص الجزائر فهي تتوفر على مقومات تجعل منها بلدًا سياحيًا مهمًا، فهي تحتل موقع استراتيجي وتضم مجموعة معتبرة من المعالم الأثرية القديمة، وتمتلك متحفًا صحراويًا على الهواء مصنف ضمن التراث الثقافي العالمي وشريطًا ساحليًا مهمًا وسلاسل جبلية والحمامات والمنابع المعدنية، لكن رغم هذا، فقطاعها السياحي يتخبط في العديد من المشاكل والعراقيل التي تمنعه من التطور ولم يرقى إلى المستوى المطلوب، والجدول التالي يبين تطور الإيرادات السياحية وعدد السياح الوافدين إلى الجزائر خلال الفترة (2000-2011).

جدول رقم 42: تطور الإيرادات السياحية للجزائر وعدد السياح الوافدين خلال الفترة(2000-2011)

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005
عدد السياح الوافدين	865984	901416	988061	1166287	1233719	1443090
الإيرادات السياحية (مليون دولار)	95.7	99.5	99.6	112	178.5	184.3
السنوات	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
(عدد السياح الوافدين	1637582	1740000	1772000	1911506	2070496	2394887
الإيرادات السياحية (مليون دولار)	241.2	218.9	324.5	266.4	219.1	208.3

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات:

- سميرة عميش، أثر تطور الطاقة الفندقية في الجزائر على إيراداتـها المالية، مجلة العلـوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 11، 2011، ص 268.
- الديوان الوطني للإحصاء 2013.

يتبين من الجدول أن عدد السياح الوافدين إلى الجزائر قد تحسن خلال الفترة، حيث انتقل من 865984 سائح سنة 2000 إلى حوالي 2394887 سائح سنة 2011، كما أن حجم الإيرادات السياحية ارتفع من 95.7 مليون دولار سنة 2000 إلى حوالي 324.5 مليون دولار سنة 2008 ثم انخفض إلى 208.3 مليون دولار في سنة 2011، إلّا أّن هذا التطور سواء في إجمالي الإيرادات السياحية أم عدد السياح يبقي غير كافي إذا ما قورن بالمقومات السياحية التي تمتلكها الجزائر، ويرجع ذلك إلى عدم الاستقرار السياسي والأمني الذي ميّز الجزائر في عشرية التسعينيات، وعدم الاهتمام بقطاع السياحة في البرامج التنموية وضعف طاقات الإيواء للمؤسسات الفندقية، حيث أن الاستثمار السياحي يشكل نصيبا ضئيلا من حجم الاستثمار الإجمالي ولقد بلغت نسبته 5.9% بينما وصلت في تونس إلى 16.9% وفي المغرب 13% وفي الإمارات 30.6% في سنة 2007 [1]. فبالرغم من أن الطاقة الفندقية من حيث العدد للجزائر 1034 متقاربة مع السعودية 1049 ومصر 1031، إلّا أّن الإيرادات السياحية للجزائر جد متدنية مقارنة معهما، وهذا يعود إلى كون 80% من الطاقة الفندقية يصنف في فئة أخرى تختلف عما هي عليه

[1]- نوال هاني، تنافسية القطاع السياحي في الدول العربية، مجلة الباحث، العدد 13، 2013، ص 81.

في السعودية ومصر، حيث أن معظم السياح الوافدين للجزائر من أوروبا والذين يقصدون الجزائر ليوم واحد وقضاء العطلات على السواحل[1]. كذلك يتضح الضعف إذا ما تمت المقارنة مع دول الجوار حيث بلغ عدد السياح الوافدين 7100 ألف و5800 ألف، والايرادات السياحية 1557 مليون دولار و2000 مليون دولار في تونس والمغرب على التوالي خلال سنة 2005 [2]؛ أي أن عدد الوافدين إلى الجزائر من السياح لم يصل إلى ربع الذين زاروا تونس والمغرب خلال هذه السنة، كما أن الإيرادات لم تتعد 11.84% و9.21% مما حققته تونس والمغرب على التوالي خلال هذه السنة.

فيما يخص مساهمة قطاع السياحة الجزائري في الناتج المحلي الإجمالي يمكن استعراضها في الجدول التالي:

جدول رقم 43: مساهمة قطاع السياحة الجزائري في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 2000-2009

(الوحدة: نسبة مئوية)

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
المساهمة	1.4	1.6	1.6	1.7	1.8	1.7	1.02	1.7	2.05	2.3

المصدر: يحيى سعيدي، سليم العمراوي، مساهمة قطاع السياحة في تحقيق التنمية الاقتصادية، حالة الجزائر، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة العدد السادس والثلاثون، 2013، ص 104.

يبين الجدول بأنّ مساهمة السياحة في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة جد متدنية، حيث لم تتعدى 2,3% كحد أقصى، وقد سجلت أدنى مستوى لها سنة 2006 بنسبة 1,02% ويرجع هذا الانخفاض لهذه السنة إلى ارتفاع الناتج المحلي الإجمالي بسبب ارتفاع أسعار البترول وليس بسبب انخفاض إيرادات قطاع السياحة فقط. فضعف مساهمة القطاع السياحي في الناتج المحلي الإجمالي تعود أساسا إلى إهمال الدولة للسياحة واعتمادها على المحروقات باعتبارها الأهم في تحقيق التنمية الاقتصادية بشكل أسرع.

كذلك يمكن توضيح مساهمة السياحة الجزائرية في ميزان المدفوعات، إن الناتج السياحي هو قيمة بيع المنتجات السياحية إلى السياح والذين هم في أغلب الحالات من غير المقيمين والذين يدفعون بالعملة الصعبة مقابل تلبية رغباتهم السياحية، لذا فإنّ السياحة تعد من مصادر الدخل الأجنبي فتقاس أهميتها الاقتصادية كذلك بحجم تأثيرها على ميزان المدفوعات، ويتحدد هذا التأثير بالقيمة الصافية للميزان السياحي ونسبتها إلى النتيجة الصافية للميزان التجاري. فإذا كان الميزان التجاري سالبًا وكان الميزان السياحي موجبًا فإنّه قد يغير العجز في الميزان التجاري إلى فائض أو يخفف منه على الأقل، أما إذا كان الميزان التجاري موجبا وكان الميزان السياحي موجبًا أيضًا فإنه سيعزز النتيجة الايجابية المحققة في الميزان التجاري، والجدول التالي يمثل وضعية الميزان التجاري السياحي في الجزائر.

[1]- علي جدوع الشرفات، التنمية الاقتصادية في العالم العربي، الواقع العوائق سبل النهوض، دار جليس الزمان، الأردن، 2010، ص 104.
[2]- François Vellas, Economie et Politique du Tourisme International, Ed Economica, Paris, 2007, p 39.

جدول رقم 44: ميزان المدفوعات السياحي للجزائر خلال الفترة 1990-2011 (الوحدة: مليون دولار.أ)

السنة	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
الإيرادات	105	83.9	74.4	72.8	49.5	32.7	45.8	28.8	74.3	80	95.7
النفقات	149	136.9	164.4	176.9	135	187.8	165.1	144.7	269	250.9	192.9
الميزان السياحي	**-44**	**-52.9**	**-90**	**-104**	**-85.4**	**-155.1**	**-119.3**	**-115.8**	**-194.7**	**-171**	**-96.8**
السنة	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
الإيرادات	99.5	99.6	112	178.5	184.3	241.2	218.9	324.5	266.4	219.1	208.3
النفقات	193.9	247.7	255	340.9	370	349.2	376.7	468.6	456.6	574.3	501.7
الميزان السياحي	**-94.4**	**-148.1**	**-143**	**-162.4**	**-185.7**	**-108**	**-157.8**	**-144.1**	**-190.2**	**-355.2**	**-293.3**

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على معطيات:

- مصلحة الاحصائيات بوزارة السياحة والصناعات التقليدية، أفريل 2013.
- الديوان الوطني للإحصاء للسنوات 2005 و 2009.

يتضح من الجدول أن رصيد الميزان السياحي في الجزائر كان سالبًا طيلة الفترة ما يعني أنه يحقق خسائر متنامية في ميزان المدفوعات.

وعليه إذا انضمت الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ستتحمل مجموعة من الآثار السلبية والإيجابية المتوقعة على الخدمات السياحية، وتتمثل في:

1- الآثار السلبية

تتمثل الآثار السلبية المتوقعة في:

1- ظهور سيطرة أجنبية على القطاع السياحي وبعض الأنشطة المرتبطة به، حيث أن الانفتاح يسمح بتزايد دخول منتجي الخدمات الأجانب ذوي الكفاءة والخبرة العالية في إنتاج الخدمات السياحية إلى سوق الخدمات السياحية المحلية، مما يقضي على نسبة هامة من المنتجين المحليين في هذه المرحلة[1].

2- تقليص فرص التوظيف للمواطنين المحليين بسبب جلب العمالة الأجنبية المتخصصة في قطاع السياحة خصوصًا في مجال الفنادق والمطاعم.

2- الآثار الايجابية

تتمثل الآثار الايجابية المتوقعة فيما يلي:

1- إنّ فتح سوق الخدمات السياحية للمؤسسات الأجنبية سيؤدي إلى توافر الخدمات كمًّا وكيفًا بسبب المنافسة الدولية، وسيصاحبه نقل للتقنيات المتطورة مما يؤدي إلى زيادة تطويعها مع دخول المؤسسات الأجنبية وتنافسية قطاع الخدمات السياحية المحلي، وهذا سينعكس ايجابيًا بدوره على القطاعات الأخرى.

2- بما أنّ قطاع السياحة يرتبط بقطاعات اقتصادية أخرى، فانّ تحرير هذه الأخيرة خاصة القطاع المالي والاتصالات والبناء والتشييد سيساعد على نمو عرض القطاع السياحي.

[1]- وصاف عتيقة، صالح مفتاح، متطلبات صناعة السياحة في ظل اتفاقية تحرير تجارة الخدمات السياحية مع الإشارة إلى حالة الدول العربية، الملتقي الدولي حول اقتصاديات السياحة ودورها في التنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، ص ص 15-16.

3- القضاء على العراقيل التي تواجه المؤسسات السياحة سيؤدي إلى تحقيق نمو ملحوظ في قطاع السياحة ويزيد من تركيز المؤسسات السياحية على جودة الخدمات.

4- إنّ الموقع الجغرافي والإقليمي يجعل من الجزائر بلدا سياحيا بدرجة عالية، وعليه فإن تنمية قطاع السياحة والعمل على استغلال كل الإمكانيات المتاحة وفتح المجال أمام الخواص المقيمين وغير المقيمين، سوف يجعل منه قطاعًا ناجحًا وقويًا يعمل على امتصاص البطالة وإعطاء الفرصة لتنمية وتطوير الصناعات التقليدية والفندقية.

مما سبق يتضح أنّ الجزائر لن تستفيد في مجال الخدمات السياحية في الأجل القصير رغم ما تتوفر عليه من مقومات سياحية، لكن في الأجل الطويل يمكن أن تحقق إيجابيات معتبرة إذا نجحت السياسة السياحية المبرمجة من قبل الحكومة، وسيشهد القطاع السياحي انتعاشًا كبيرًا وينعكس ذلك ايجابيًا على ميزان الخدمات خصوصا وميزان المدفوعات عمومًا.

ثانيا: الآثار المحتملة على الخدمات الأخرى

بالنسبة إلى الخدمات الأخرى يمكن توقع بعض الآثار التي تنجم عن تحرير تجارة الخدمات في الأجل القصير.

1- الآثار السلبية

تتمثل الآثار السلبية المتوقعة في:

1- ظهور منافسة شديدة وضغوطات من الشركات الأجنبية في السوق الوطني، مما يمنع رفع الصادرات الخدماتية بسبب ضعف المزايا التنافسية النسبية من جهة، وضعف الإنتاج الخدماتي كمًّا ونوعًا في بنية الصادرات الجزائرية من جهة أخرى[1].

2- التأثير السلبي على الميزان التجاري في المدى القصير نتيجة العجز المزمن للميزان التجاري الخدماتي.

3- في حال انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، يحتمل أن يترك جانب هام من قطاع النقل للأجانب خاصة في مجال النقل البحري والجوي الذي يفتقر إلى تنظيم محكم وآليات التسيير الحديثة.

4- قد تعاني قطاعات الخدمات الأخرى كالسياحة والاتصالات والاستشارات وخدمات الإنشاء والبناء وغيرها من صعوبة المنافسة، إذا لم تقدم هذه الخدمات بمستوى ودرجة تلك التي يوفرها الموردون الأجانب نفسها.

[1]- بشير مصطفي، الشراكة الأوروجزائرية أي موقع للجزائر في جانب تحرير تجارة الخدمات، الملتقي العلمي الخامس حول الشراكة الأوروجزائرية، الجزائر، جمعية المعرفة العلمية الثقافية، 6 جوان 2001، ص. 17.

الآثار الإيجابية

تتمثل الآثار الايجابية المتوقعة فيما يلي:

1- في مجال خدمات النقل فإنّ الجزائر يمكنها تطويره وجعله يتصدى للمنافسة، خاصة وأن الجزائر تتوفر على إمكانيات عالية وتحتل موقعًا جغرافيًا جيدًا.

2- إنّ مبدأ السماح للدولة العضو بتحديد الالتزامات في القطاعات الخدماتية المسموح بها للأجانب بممارستها، يعتبر نقطة إيجابية، حيث أن الدولة لا تحرر إلا تلك التي لا تؤثر عليها سلبًا.

مما سبق يمكن القول إنّ انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة في مجال تجارة الخدمات سيكون مكلفا جدا خاصة في المدي القصير، نظرًا لعدم تهيئة هذا القطاع للمنافسة، وعليه يتعين على الجزائر وضع استراتيجية للنهوض بهذا القطاع الحساس الذي يمكن أن يحقق أرباحًا طائلة وخاصة في الفترة الانتقالية.

حتى تتحقق هذه الآثار الإيجابية فإنّه يجب كما سبق الإشارة إليه إحداث تغيير جذري عن طريق الإصلاحات الجادة والعمل على مشاركة الأجانب في مجالات مختلفة مثل الصحة والسياحة والتأمين والبنوك من أجل تهيئة هذه القطاعات وتمكينها من مواجهة المنافسة الأجنبية وجعلها تمتص الآثار السلبية التي قد تنجر عن التحرير الكامل لقطاع الخدمات. فينبغي على الجزائر إتباع بعض الخطوات التي يمكن إيجازها فيما يلي:

1- التأني في تحرير القطاع، فيفضل أن يكون التحرير تدريجيًا ومسبوقًا بعملية تأهيل لضمان استمرار ومواصلة وصمود هذا القطاع، وعدم عرقلته للقطاعات الأخرى ولعملية التنمية.

2- استغلال فترة السماح لتهيئة الاقتصاد الجزائري وجعله قادرا على المنافسة في المرحلة القادمة والاستفادة من التجارب، مع الأخذ بعين الاعتبار طبيعة التغيرات المحيطة.

3- الاهتمام بالاستثمار الأجنبي، وإقامة شراكة ثنائية ومتعددة الأطراف، من أجل تطوير هذا القطاع ومواكبته للتكنولوجيا.

4- الاهتمام أكثر بالسياحة كونها من أهم موارد قطاع الخدمات، خاصة وأنّ الجزائر يتوفر لديها المقومات السياحية التي تجعلها من أرقى البلدان السياحية.

5- ضرورة المراجعة الشاملة للتشريعات والنظم المالية والنقدية، وتهيئة الظروف قبل تحرير السوق.

المطلب الرابع: التداعيات على حقوق الملكية الفكرية والتجارية

قبل التطرق إلى التداعيات على حقوق الملكية الفكرية والتجارية ينبغي معرفة واقعها أولا.

الفرع الأول: واقع حقوق الملكية الفكرية والتجارية

الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة ملزمة بتغيير وتعديل قوانينها وتشريعاتها الوطنية حتى تتوافق مع الأحكام المنصوص عليها في اتفاقية حقوق الملكية الفكرية والتجارية، وتجبرهم على إبلاغها لباقي الدول الأعضاء. أيضًا تنص هذه الاتفاقية على ضرورة وضع التشريعات المتعلقة بالمخالفات والجزاءات وإجراءات التقاضي من أجل ضمان حقوق كل دولة في اتخاذ الإجراءات العقابية ضد الأطراف التي تقوم بخرق حقوق الملكية لديها. فلحقوق الملكية الفكرية الممنوحة حماية يجب أن تعكس التوزان الاقتصادي بين الاستثمارات الضخمة التي تخصصها الحكومات والمؤسسات من أجل البحوث والتطوير، وبين المزايا الاقتصادية التي يحققها استغلال هذه الانجازات والابتكارات الجديدة من الناحية التجارية، عكس ما كان يتم قبل الاتفاق، إذ أن نقل التكنولوجيا كان يتم في إطار المعونة الفنية التي تقدمها الدول المتقدمة للدول النامية دون مقابل أو بمقابل زهيد[1].

تعتبر الجزائر من بين الدول النامية المعنية بالدفاع عن حقوق الملكية الفكرية والصناعية والعلامات التجارية سواء المحلية أم الأجنبية، والعمل على مكافحة كل أنواع القرصنة والتقليد للمنتجات في كل المجالات مهما كانت الصناعات الإلكترونية أو الصناعات الصيدلانية، أو الأجهزة الكهربائية أو قطع الغيار...

عملت الجزائر على هذا بسن تشريعات قبل وجود هذه المنظمة، حيث أنشأت الديوان الوطني لحقوق المؤلف سنة 1974، كما سنت تشريع لمطابقة القانون الجزائري بالقانون الدولي في مجال حماية حقوق الملكية الأدبية والفنية في 1997.

إلّا أنّ بعض أحكامها كان لا يتفق مع الاتفاقية الخاصة بالملكية الفكرية التي صادقت عليها المنظمة العالمية للتجارة، لذلك أصدر رئيس الجمهورية عدة أوامر تتماشى مع المعطيات الدولية وقد صادق عليها البرلمان وتتمثل في[2]:

* القانون رقم 03-18 المؤرخ في 04 نوفمبر 2003 المتضمن المصادقة على الأمر الرئاسي رقم 03 - 06 المؤرخ 19 جويلية 2003 والمتعلق بالعلامات التجارية.
* القانون رقم 03-19 المؤرخ في 04 نوفمبر 2003 المتضمن المصادقة على الأمر الرئاسي رقم 03-07 المؤرخ في 19 وجويلية 2003 والمتعلق ببراءات الاختراع.
* القانون رقم 03-20 المؤرخ في 04 نوفمبر 2003 المتضمن المصادقة على الأمر الرئاسي رقم 03-08 المؤرخ في 19 جويلية 2003 والمتعلق بحماية التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة.

هذه تعديلات جاءت لتكييف القوانين الجزائرية مع اتفاق جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة تحسّبًا للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة. إنّ الجزائر من الدول المستوردة للتكنولوجيا وهذا يكلفها الكثير للحصول عليها، لذا على الجزائر إيجاد بديل آخر للحد من استيراد التكنولوجيا من الدول

[1]-عبد الناصر نزال العبادي، مرجع سابق، ص. 27.
[2]- محفوظ لعشب، المنظمة العالمية للتجارة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006، ص ص 71-73.

المتقدمة وتطوير القدرات الذاتية في مجال البحث، ولكن هذا البديل يحتاج إلى موارد هائلة سواء مالية أم بشرية وفترة زمنية قبل أن يؤتي ثماره[1].

الفرع الثاني: الآثار السلبية والايجابية

إنّ تطبيق اتفاقية حقوق الملكية الفكرية يتوقع أن ينتج عنه بعض الآثار السلبية أو الايجابية على التجارة الجزائرية والتي يمكن ذكرها فيما يلي:

أولا: الآثار السلبية

1- ارتفاع أسعار المنتجات محل براءات الاختراع نتيجة لضرورة تسديد أو تحويل العوائد المستحقة لأصحاب براءات الاختراع وخاصة في مجال صناعة الأدوية من جراء طول مدة الحماية المقدمة للبراءة (20 سنة)، مما يعمق التبعية التكنولوجية.

2- صعوبة الحصول على التكنولوجيا الحديثة، حيث كانت الدول النامية في السابق تتمكن من حيازة التكنولوجيا بأساليب خاصة، كالمساعدات الفنية أو الهبات أو حيازتها في ظل اتفاقية حقوق الملكية الفكرية. أما في ظل الانضمام فإنها أخذت طابعًا قانونيًا وتجاريًا إذ يمكن الحصول عليها إما عن طريق شراءها أو طرق الحيازة القانونية الواضحة كالحصول على الترخيص بالحق في إنتاجها وبيعها أو الحيازة من خلال الاستثمار المرتبط بها.

3- ضرورة استخدام المنتجات الأصلية ذات الأسعار المرتفعة يؤثر سلبًا على المواطنين نتيجة لمحاربة المنتجات المقلدة كبرامج الحاسوب، والمنتجات محل براءات الاختراع.

4- ارتفاع تكاليف برامج التنمية بسبب زيادة تكاليف استراد التكنولوجيا والمصاريف المرتبطة باستخدام العلامات التجارية وحقوق الطبع والنشر والبرمجيات وغيرها، إضافة إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج نتيجة ارتفاع أسعار المدخلات من المنتجات الزراعية المستوردة، وارتفاع الأجور نتيجة ارتفاع أسعار المواد الغذائية[2].

5- زيادة التكاليف المتعلقة بالنشاطات الاقتصادية المختلفة وخصوصًا الزراعة وقطاع الأدوية، وبالتالي تعرضها لكثير من الضرر.

6- إنّ حماية حقوق الملكية الفكرية سيزيد من مصاعب المؤسسات الصناعية المحلية في استعمال التقنيات الحديثة، ووسائل الإنتاج المتطورة والتي تحتفظ المؤسسات الأجنبية بحقوق براءاتها والتي سوف تمنع استغلال تقنياتها دون دفع تكاليف مرتفعة.

[1]- صالح صالحي، الآثار المتوقعة لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ودور الدولة في التأهيل الاقتصادي، مرجع سابق، ص 62.
[2]- فضل على مثنى، مرجع سابق، ص،225.

ثانيا: الآثار الإيجابية

1- محاربة التقليد والغش التجاري والصناعي، وحماية الأعمال الأدبية والفنية والعلمية للأدباء والفنانين والعلماء الجزائريين.

2- جذب الاستثمارات الخارجية في مجال البحوث والتطوير والتنمية، فتوفير الحماية القانونية لحقوق الملكية الفكرية في الجزائر يعمل على خلق القابلية لتحقيق عوائد مالية لأصحاب حقوق الملكية الفكرية بسبب إبداعاتهم وابتكاراتهم لفترة معينة في المستقبل، مما يحفز على إنفاق الأجانب للأموال في الجزائر في شكل استثماري والعمل أكثر للتوصل للإبداعات والابتكارات في كافة مجالات الملكية الفكرية. وهكذا تتاح للمجتمع الجزائري فرصة الاستفادة منها ولو بدفع مبالغ مقابل ذلك لفترات محددة، ثم الاستعمال دون مقابل بعد انتهاء مدة الحماية.

3- المساعدة في نقل التكنولوجيا إلى الجزائر من الدول المتقدمة، فبالرغم من أنه قد يكون لحماية حقوق الملكية الفكرية أثرًا سلبيًا في مجال نقل التكنولوجيا والمتمثل في التبعية التكنولوجية والتي تعتبر سلاحًا في يد أصحاب التكنولوجيا، إلّا أنّها قد تعتبر إيجابية خاصة وأنها تعمل على تسهيل اتصال الشركات الجزائرية الراغبة في نقل التكنولوجية إليها من الدول المتقدمة وإقامة مشاريع مشتركة مع مالكي هذه التكنولوجيا. فعدم وجود حماية لحقوق أصحاب المعرفة التكنولوجية يجعلهم يمتنعون عن نقلها للجزائر خوفا من عملية الانتهاك والتعدي عليها.

4- الاهتمام بتنمية القدرات الإبداعية الذاتية للمواطنين وللمشروعات المحلية، أي أنّه في الأجل المتوسط والطويل فإن مثل هذه الحماية سوف تحفز على البحث وتطوير الإنتاج.

5- الاستفادة من المعونة الفنية والمالية، حيث يحق للجزائر كدولة نامية تلقى مثل هذه المساعدات من الدول المتقدمة حتى تتمكن من إعداد اللوائح والقوانين والأجهزة المعنية بتوفير الحماية.

6- إيقاف هجرة الأدمغة والكفاءات المحلية باتجاه الدول الصناعية نتيجة توفر الحماية لإنتاجهم الفكري والإبداعي، وتشجيع المستثمرين على الإقبال للاستثمار في الجزائر ومنه الاستفادة من نقل التكنولوجيا المتطورة.

7- حماية المستهلك من أخطار التزييف خاصة في البضائع والمنتجات الاستهلاكية الأكثر طلبًا في السوق والتي تتمتع بأكبر قيمة مضافة ممكنة، ومنه حماية الاقتصاد الوطني لأن مثل هذه السلع تعرض بأسعار منخفضة، وبالتالي تفضل على الإنتاج المحلي الذي يكون بأسعار مرتفعة مقارنة معها.

8- تمكين الجزائر من الحصول على مزايا معتبرة في مجال الإنتاج الفكري والفني سواء المكتوب أم المرئي أم المسموع خاصة بعد تطور وسائل الاتصال الدولية[1].

إنّ الجزائر ستواجه الكثير من العقبات والمشاكل التي تحول دون إحراز تقدم ونمو في قطاع الملكية الفكرية بسبب انخفاض القدرة التنافسية في مواجهة الدول المتقدمة نتيجة عدم ملائمة الإطار المؤسسي وعدم الاهتمام بالابتكار وانخفاض الإنفاق على البحوث والتطوير. وللتخفيف من شدة التأثير السلبي يجب عليها أن تعمل على:

[1]- محفوظ لعشب، مرجع سابق، ص. 71.

– تعديل الجانب القانوني لحماية حقوق الملكية الفكرية ليتوافق مع تلك الصادرة عن منظمة التجارة العالمية ويحقق الأهداف التنموية والتقدم التكنولوجي.

– الاهتمام بالبحوث والتطوير والتحفيز عليها من خلال توفير الموارد المالية اللازمة لذلك، خاصة في مجال الدواء لأن الصناعات الدوائية هي الأكثر تأثرا باتفاقية حقوق الملكية الفكرية.

– محاولة الاستفادة من الفترة الانتقالية المتاحة وتدارك كل النقائص والقيام بالتعديلات وفق ما تسمح به شروط الاتفاقية.

– اهتمام المؤسسات المختلفة الصناعية أو غيرها بتمويل الدراسات والأبحاث التي تخدم مصالحها وتحسن أداءها، وجعلها قادرة على تلبية حاجات الاقتصاد الوطني من السلع الإنتاجية والاستهلاكية.

المطلب الخامس: التداعيات على السياسة الجمركية

لقد انتهجت الجزائر سياسة جمركية حمائية منذ الاستقلال لحماية الإنتاج المحلي ورفع الإيرادات الجمركية للخزينة العمومية. فاندماج الاقتصاد الوطني في الاقتصاد العالمي عن طريق اتفاقيات صندوق النقد الدولي واتفاقيات الشراكة الأورومتوسطية ومحاولة الانضمام للمنظمة استدعى إصلاحات السياسة الجمركية حتى تساير التطورات الحاصلة في الاقتصاد الوطني.

حتى يتم تفعيل المؤسسة الجمركية يجب تنمية الجهاز الإنتاجي ليكون قادرًا على المنافسة الدولية عن طريق إنتاج سلع لها ميزة نسبية توجه للتصدير خارج قطاع المحروقات وأخرى بديلة للواردات. فالمداخيل الجمركية للجزائر تقدر بـ 25% من المداخيل الجبائية وهي حصة معتبرة، لذا كل انخفاض فيها من جراء الانفتاح والانضمام سيؤدي إلى نقص الإيرادات المالية للدولة، مما يتطلب خلق جباية بديلة تغطي هذا الفارق.

الفرع الأول: تطور النظام التعريفي

لقد مر النظام الجمركي بعدة تطورات منذ الاستقلال تهدف في كل مرة إلى إتاحة الموارد المالية لخزينة الدولة وحماية الإنتاج الوطني من منافسة المنتجات الأجنبية.

لقد عرف تطور التعريفة عدة مراحل قبل وبعد تحرير التجارة الخارجية حيث تم التطرق لبعضها في فترة قبل تحرير التجارة الخارجية في تطور التجارة الخارجية في الجزائر، ولا بأس أن يذكر بها فكانت هناك:

1- التعريفة الجمركية لسنة 1963

اعتمدت على تصنيف السلع وفقا للأمر 63-114 المؤرخ في 1963/10/28 حسب طبيعتها والمصدر الجغرافي لها.

تم تطبيق التعريفة الجمركية حسب السلع التالية:

– المواد الأولية والسلع التجهيزية وتفرض عليها تعريفة جمركية 10%.

– السلع نصف المصنعة وتفرض عليها تعريفة جمركية بين 5% و20%.

- السلع تامة الصنع تخضع لتعريفة جمركية بين 15% و20%.

إضافة إلى هذا تم تصنيف الرسوم الجمركية من حيث التوزيع الجغرافي كما يلي:

* رسوم جمركية تفرض على الواردات من فرنسا.
* رسوم جمركية تفرض على الواردات من بقية الدول الأوروبية.
* رسوم جمركية خاصة بالدول التي لها اتفاقيات معينة مع الجزائر.
* رسوم أخرى تفرض على بقية دول العالم وتكون في الغالب مرتفعة.

يلاحظ أن السلع تامة الصنع طبقت عليها ضريبة جمركية مرتفعة مقارنة مع سلع التجهيز والمواد الأولية من أجل دعم الإنتاج المحلي الصناعي والزراعي، نظرًا لانعدام الخبرة والتجربة وانعدام الحركية الاقتصادية وقلة البرامج التنموية[1].

كذلك فإن منح الامتياز والأولوية للدول الأوروبية من بينها فرنسا يدل على أنه لم تكن هناك استراتيجية واضحة للنظام الجمركي نظرًا لانعدام سياسة اقتصادية واضحة.

2- التعريفة الجمركية لسنة 1968

جاءت وفقا للأمر 68-35 المؤرخ في 1968/02/17، وتميزت بتعديل الرسوم الجمركية على الاستيراد وإزالة الرسوم التفضيلية الممنوحة لفرنسا، وأصبح الامتياز يعطى حسب المناطق الجغرافية التالية.

- الدول الأوروبية بما فيها فرنسا وهي تخضع لتعريفة جمركية تفضيلية.
- الدول التي تعطي للجزائر شرط الدولة الأولى بالرعاية وهي تخضع لضريبة الحق العام.
- بقية الدول الأخرى تخضع لضريبة عامة.

الجدول التالي يبين السياسة الجمركية لسنة 1968 التي كانت تهدف إلى تجميع التصنيع المحلي.

جدول رقم 45: معدلات التعريفة الجمركية حسب طبيعة السلعة

طبيعة السلعة	منتجات نهائية	منتجات غير نهائية
مواد أولية	30% إلى 50%	20% إلى 40%
سلع استهلاكية كمالية	100% إلى 150%	20% إلى 30%
سلع التجهيز	30%	20%

المصدر: المديرية العامة للجمارك.

هذه التعريفة كانت مرتفعة بالنسبة للسلع الاستهلاكية والسلع تامة الصنع، والهدف من هذا هو تشجيع التصنيع المحلي طبقا للمخطط الثلاثي الأول (1967 – 1969).

[1] – أحمد هني، اقتصاد الجزائر المستقلة، ديوان المطبوعات الجامعية 1993، ص28.

3- التعريفة الجمركية لسنة 1973:

جاءت وفقا للأمر 72-68 المؤرخ في 72/10/24، (قانون المالية لسنة 1973)، ولقد تميزت هذه التعريفة بما يلي:

- تعريفة الحق العام المفروضة على الواردات القادمة من الدول التي تمنح الجزائر شرط الدولة بالرعاية.
- تعريفة خاصة والتي تعتمد على الامتيازات الجمركية المتبادلة بين الجزائر ودول محددة.

هذا يبين أنّ هذه التعريفة كان الهدف منها هو تنويع المبادلات التجارية حسب ما تقتضيه المصلحة العامة عن طريق تدعيم الاتفاقيات التجارية.

ولقد حددت ستة معدلات ضريبية كانت كما يلي:

* المعدل 0% للمنتجات المعفاة من الضريبة.
* المعدل المنخفض 3% للسلع التجهيزية والسلع الصيدلانية.
* المعدل المنخفض الخاص 10% للسلع الوسيطة.
* المعدل العادي 25%.
* المعدل المرتفع 40%.
* المعدل المرتفع الخاص 70%.
- المعدل المرتفع جدا 100%.

كذلك كان الهدف من هذه السياسة الجمركية هو تشجيع المنتج المحلي فالمعدلات المنخفضة هي على مستلزمات الإنتاج، والمرتفعة تتعلق بالسلع الاستهلاكية تامة الصنع والسلع الكمالية.

4- التعريفة الجمركية لسنة 1986:

جاءت وفقا للأمر 86-06 المؤرخ في 1986/06/25. وفي هذه التعريفة أصبح عدد المعدلات المطبقة تسعة عشر تنحصر بين 0 % إلى 120%، حيث تم التمييز بين السلع الاستهلاكية في مجموعة واسعة منها، كذلك وضعت مجموعة كبيرة للسلع الوسيطة وكان الهدف من وراءها هو زيادة إيرادات الخزينة، إلّا أنّها لم تكن فعالة حيث أن معظم المؤسسات عمومية وتخضع لحقوق جمركية رمزية، كذلك واجهها مشكل يتمثل في اختلاف الرقم التعريفي للمنتجات المستوردة في بلدها الأصلي مع الرقم التعريفي الذي تضعه الجمارك الجزائرية. كما تميزت هذه الفترة بارتفاع تكاليف المدخلات المحلية والمستوردة مما ساعد على ظهور سوق موازية وتراجع الإنتاج المحلي[1].

أما مع دخول مرحلة التحرير فلقد عرفت التعريفة الجمركية عدة تغيرات وتعديلات فكان الاهتمام بإنشاء تعريفة مدمجة في الشبكة المعلوماتية وكذلك الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة والتفكير في النظام المنسق للتعيين وترميز البضائع. وعليه سوف يتم التطرق إلى كل التعديلات انطلاقا من سنة 1992.

[1] - Liberté économique: Sup. hebd. P7.2006.

1- قانون المالية لسنة 1992

وفقا للأمر 91-25 المؤرخ في 91/12/18، تم تعديل التعريفة الجمركية لسنة 1986، حيث أصبحت تطبق كالآتي: معدلات منخفضة من 0% إلى 7% على المواد الأولية المستوردة، ومعدلات متوسطة بين 15% و25% على المنتجات نصف المصنعة، ومعدلات مرتفعة بين 40% و60% على المنتجات تامة الصنع.

كما اهتم قانون المالية لسنة 1992 بإزالة بعض الإعفاءات الجبائية على مجموعة معينة من السلع مع تركها في الواردات المرتبطة بالأنشطة التربوية والثقافية، كذلك تم استبدال الرسم الوحيد الإجمالي على الإنتاج والخدمات بالرسم على القيمة المضافة.

2- قانون المالية لسنة 1996:

هنا أصبحت المعدلات المطبقة كالتالي: 3%، و7%، و15%، و25%، و40%، و50% مع منح إعفاءات لمدة ثلاث سنوات للواردات الخاصة بوزارة الدفاع ووزارة الداخلية وقطاع التربية والتعليم.

3- قانون المالية لسنة 1997

أصبحت تطبق المعدلات التالية: 0%، و3%، و5%، و15%، و25%، و45%.

4- قانون المالية لسنة 1999

أصبحت المعدلات هي: 5%، و15%، و25%، و45%.

5- قانون المالية لسنة 2000

حافظ على نفس النسب 5%، و15%، و25%، و45% إلا أن ما ميز هذا القانون هو تشجيع الاستثمار في القطاع الصناعي، حيث بين بأن المنتجات التي تستورد في صورة غير نهائية من أجل تركيبها في الوطن تفرض عليها ضريبة 15%، وأن استيراد منتجات غير تامة الصنع على شكل قطع وإتمام صناعة الأجزاء الناقصة محليًا تفرض عليها ضريبة 5%.

6- قانون المالية لسنة 2001

وفقا للأمر 01-12 المؤرخ في 2001/07/19 تم تخفيض المعدل 45% إلى 40%.

أيضا تم تطبيق الحق الإضافي المؤقت، الذي يتيح الحماية لأكثر من 448 منتج، فيفرض على مثيلاتها المستوردة معدل 60% مع تخفيضه تدريجيًا حتى يبلغ 12% في سنة 2006.

ثم حدث تغيير للمعدلات التعريفية فأصبحت المنخفضة 5%، والمتوسطة 15%، والمرتفعة 30% شرع في تطبيقها بداية في جانفي 2002، ثم تم تخفيض المعدل 15% إلى 5% نظرا لوجود أضرار لحقت بأصحاب المصانع.

7- قانون المالية لسنة 2004

بقيت المعدلات نفسها، مع تخفيض الإتاوة الجمركية من 2% إلى 0.4%، و2% هي النسبة التي كانت تطبق منذ 1985.

التغيير في التعريفة الجمركية عبر قوانين المالية كان يهدف إلى إصلاح النظام الجمركي لجعله يعمل طبقا للمعايير الجمركية الدولية. كذلك فإنّ إبرام عقد الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والسعي إلى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يتطلب مرونة أكثر وتغيير يتماشى مع الاتفاقيات الخاصة بهما.

ما تجدر الإشارة إليه أنه بعد الاطلاع على قوانين المالية للسنوات الموالية أي من 2005 حتى 2014 تبين أن هذه التعريفة الجمركية لم تتغير، إلا أنه كانت هناك تغييرات تمس جوانب أخرى في العمل الجمركي كتعديل عناوين بعض الأقسام أو كيفية التقييم الجمركي.

كذلك يجب الإشارة إلى أن التعريفة الجمركية كان لها أهدافا كثيرة خلال هذه المراحل حيث استخدمت كمصدر أساسي لموارد خزينة الدولة، وكوسيلة لحماية الإنتاج الوطني، وكمحفز للاستثمار، فحسب هذه الأهداف تم التغيير في السياسة الجمركية.

يمكن توضيح الإيرادات الجمركية خلال الفترة 2000-2013 من خلال الجدول التالي:

جدول رقم 46: تطور الإيرادات الجمركية خلال الفترة (2000-2013) (الوحدة: مليون دينار جزائري)

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
المنتجات الجمركية	90380	104597	128455	143557	137171	143683	113590
الرسم على القيمة المضافة	66974	72697	93559	109897	138687	159162	162275
تكنولجيا الاعلام والاتصال	2352	3375	6026	5492	3734	5622	5612
الحقوق والرسوم الاخرى	1675	1907	2202	2497	2202	2512	2518
المجموع	161381	182576	230242	261443	281794	310979	283995
السنوات	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
المنتجات الجمركية	132766	164104	172861	183573	222190	337571	401447
الرسم على القيمة المضافة	200675	261401	276634	296777	345233	441678	516918
تكنولجيا الاعلام والاتصال	8153	12224	7577	4481	7128	6876	11507
الحقوق والرسوم الاخرى	1704	1816	3185	7671	4091	6722	10183
المجموع	343298	439545	460212	492502	578642	792847	940055

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء التابع للجمارك CNIS

يتبين من الجدول أن الإيرادات الجمركية كانت تتزايد طيلة الفترة خاصة في السنوات الأخيرة، كما يتضح أن أهم مكون لهذه الإيرادات هي الرسم على القيمة المضافة والضريبة على المنتجات الجمركية.

الفرع الثاني: تطوير وعصرنة النظام الجمركي

تم من خلال التعريفة المدمجة في شبكة المعلومات والنظام المنسق لتعيين وترميز البضائع.

1- التعريفة المدمجة في شبكة المعلومات

يعني إقامة المديرية العامة شبكة معلوماتية بهدف توحيد تطبيق التعريفة الجمركية عبر التراب الوطني، وتنظيم تطبيقات التعريفات الجمركية، وتسهيل عملية مراقبة التجارة الخارجية من خلال التعريفة الجمركية، ونشر المعلومات الجمركية، وإعداد إحصائيات التجارة الخارجية وإمكانية القيام بالتصريح الجمركي عن بعد، ودعم الشفافية في العمل الجمركي.

2- النظام الجمركي المنسق لتعيين وترميز البضائع

هو النظام الذي يضمن تسهيل عملية اندماج الجزائر في الاقتصاد الدولي والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة. حيث أن الاتفاقية تجبر الدول الأعضاء على تغيير تعريفاتها الجمركية وقوائم المصطلحات الإحصائية لمنتجاتها طبقا للنظام المنسق الذي يرتكز على قائمة مؤلفة من بنود ذات ستة أرقام. ولقد تم استخدام النظام المنسق في الدليل التجاري للمنظمة العالمية للتجارة، وفي مجال الخدمات الخاصة في شركات النقل الجوي والبحري والنقل بالسكك الحديدية.

إنّ الهدف من هذا النظام هو تسهيل عمليات جمع وتحليل البيانات الإحصائية المتعلقة بالتجارة الدولية، وتقليص العراقيل التي تواجه التجارة الدولية، والحصول على بيانات دقيقة يمكن مقارنتها خاصة في المفاوضات التجارية.

على هذا الأساس فإنّ كل دولة عضو عليها تقديم المدونة التعريفية والإحصائية المطابقة للنظام المنسق ابتداء من تاريخ الانضمام للاتفاق.

المدونة هي هيكل تفصيلي يبين النظام المنسق لتبويب وترميز البضائع، وهو يرتكز على عدة أقسام، حيث أن كل قسم يتضمن مجموعة من السلع المبوبة في فصول حسب نوعية السلعة وخصائصها، وكل فصل يتفرع إلى بنود وبنود فرعية تضم نوعية معينة من السلع.

هناك ست قواعد لتصنيف البضائع:

القاعدة الأولى: يتم التصنيف حسب نصوص البنود. مثلا: مواد صيدلانية 60.58. 30. فهذا يعني أن المواد الصيدلانية توجد في الفصل 30، والبند 60 والذي يبين الخصائص العامة للسلعة، والبند الفرعي 58 والذي يحدد الخصائص النهائية للسلعة.

القاعدة الثانية: يتم التصنيف حسب القاعدة التي تتضمن البضائع غير تامة الصنع أو المفككة.

القاعدة الثالثة: تصنيف المنتجات حسب البند الأكثر تخصصا.

القاعدة الرابعة: تصنيف البضائع حسب القواعد الثلاثة يكون غير ممكن، لذا فهي تصنف ضمن البند الأكثر تشابهًا.

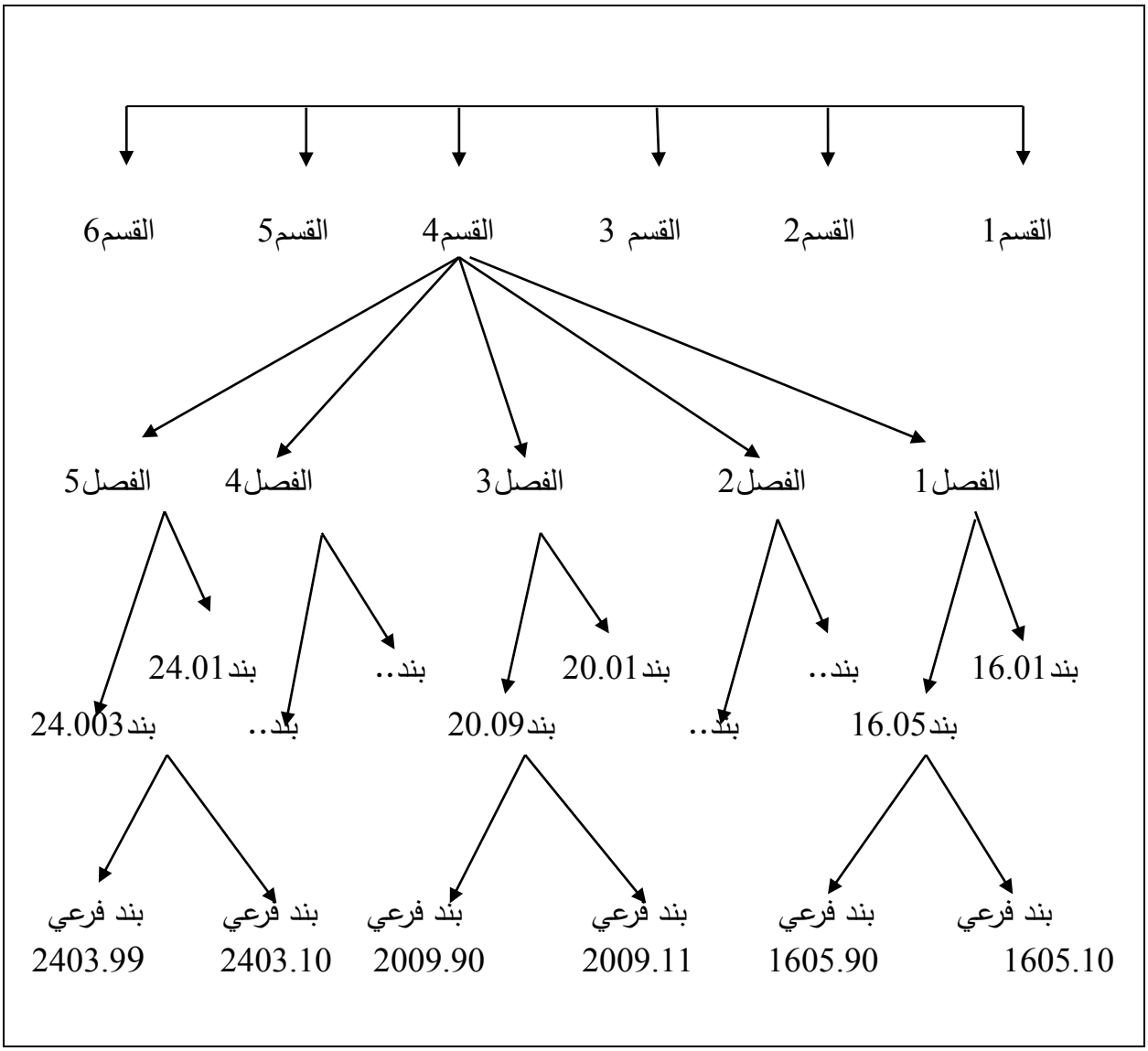
القاعدة الخامسة: تطبق على العلب والأغلفة والبراميل وما تحتويه من سلع.

القاعدة السادسة: وهنا تصنف المنتجات في البنود الفرعية التابعة لها.

تطبيق هذه القواعد للتصنيف يكون بالتسلسل، فإن لم تتمكن القاعدة الأولى من التصنيف يلجأ إلى الثانية، وهكذا حتى الوصول إلى القاعدة السادسة.

النظام المنسق يتكون من 21 قسم وكل قسم من فصول، وكل فصل من بنود وكل بند يضم بنود فرعية، ويتضح ذلك بصورة أفضل من خلال الشكل التالي.

شكل رقم 14: النظام المنسق لتعيين وترميز البضائع



المصدر: المديرية العامة للجمارك

الفرع الثالث: التعريفة الجمركية في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

إنّ أية دولة تنضم للمنظمة العالمية للتجارة ليس لها الحق في حماية منتجاتها إلّا من خلال التعريفة الجمركية، فلا يحق لها استعمال قيود غير تعريفية. فإن أرادت أي دولة رفع معدل الضريبة الجمركية بمستوى معين على سلعة معينة عليها تخفيض التعريفة لسلعة أخرى بالمستوى نفسه، فكل دولة ملزمة بتقديم قائمة السلع التي تخضع للتخفيض التدريجي حتى إتمام عملية التحرير.

فالانضمام المرتقب للجزائر يفرض عليها اتخاذ ترتيبات إدارية وجمركية لتحرير التجارة الخارجية، واتخاذ إجراءات التخفيض التدريجي للتعريفة الجمركية وتبني صيغة موحدة لها، والاعتماد على القواعد الدولية للتقييم الجمركي، وعليه فإن التعريفة الجمركية ستشهد التخفيض التدريجي والتثبيت.

1- تثبيت الضرائب الجمركية

في ظل المنظمة العالمية للتجارة يعتبر التثبيت التزام من الدولة بتجميد بعض البنود التعريفية التي عرفت تخفيضات في معدلات الرسوم الجمركية، ويكون التثبيت لمدة 3 سنوات.

هذا ما يعتبر تحدي بالنسبة للجهاز الجمركي الجزائري الذي اعتاد التغيير المستمر من جهة، وصعوبة تحديد قائمة السلع التي يراد تثبيتها من جهة أخرى. وهذا ما يتطلب كفاءة عالية لجهاز الجمارك من أجل تجنب الآثار السلبية على الإنتاج الوطني من خلال تحفيز الاستثمار وتنمية الإنتاج الموجه للتصدير.

2- التخفيض التدريجي للتعريفات الجمركية

إنّ التخفيض التدريجي للحقوق الجمركية من أهم الخطوات المتبعة من أجل الوصول إلى التحرير الكامل للتجارة الخارجية، لذا على الدولة أن تستحدث بدائل محلية لتحصيل الضرائب من أجل تعويض النقص الذي يحصل في الإيرادات العامة لميزانية الدولة.

كذلك لتجنب الآثار السلبية يجب الاعتماد على التخفيض المتبادل للضرائب الجمركية وهذا ما يستدعي ويتطلب تنمية الصادرات خارج المحروقات، فإذا كانت الجزائر ستصدر مجموعة من السلع فعليها أن تطلب من الدول المستوردة لهذه السلع أن تقوم بتخفيض الضرائب الجمركية عليها، ومن ناحية أخرى تقوم هي بتخفيض الضرائب الجمركية على السلع التي تستوردها من هذه الدول.

الفرع الرابع: التقييم الجمركي حسب المادة السابعة من اتفاقية الغات

إن اعتماد الجهاز الجمركي على القيمة الإدارية التي يستند عليها لن يكون ذا جدوى في استمراره في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة لأنه يتناقض مع أهداف الاتفاقية.

القيمة الإدارية هي إخضاع مختلف السلع إلى رسوم جمركية تحدد قيمتها إداريا، وقد أُعتمد عليها من أجل حماية الإنتاج الوطني والتحكم في الاستيراد والتحكم في إنفاق العملة الصعبة.

حسب المادة السابعة لاتفاقية الغات فإنّه يتم تطبيق نظام موحد لتقييم البضائع لدى الجمارك وتتمثل في القيمة التعاقدية وهي السعر التبادلي للبضائع محل التقييم أو السعر المدفوع أو السعر الذي يدفع بعد إضافة عناصر معينة وحذف أخرى.

هناك خمسة طرق تتبع للتقييم الجمركي، وهي تتبع بالتسلسل، حيث أنه إذا لم يتمكن من تطبيق الطريقة الأولى، يلجأ إلى الثانية، وإن تعذر تطبيق الثانية يلجأ إلى الثالثة وهكذا، وتتمثل هذه الطرق في:

1- التقييم على أساس القيمة التبادلية المطابقة

وهي قيمة البضائع المنتجة في نفس البلد والتي لها خصائص البضائع نفسها محل التقييم على أن يكون تاريخ الاستيراد متقارب وكمية الصفقة واحدة.

2- التقييم على أساس القيمة التبادلية المتشابهة

فإن لم تكن هناك سلع مطابقة، يجوز أن يتم المقارنة مع سلع متشابهة في الغرض والاستعمال مع اختلاف في بعض الخصائص الفيزيائية.

3- التقييم على أساس الطريقة الاستنباطية

حيث تحدد قيمة البضاعة على أساس السعر الذي يعاد به البيع في البلد المستورد وخلال فترة 3 أشهر من استيراد السلعة مع حذف العناصر التالية من السعر:

تكاليف النقل والتأمين والتخزين، والضرائب والرسوم الجمركية، والعمولات وهوامش الربح والمصاريف المتعلقة بالبيع في البلد المستورد.

4- التقييم على أساس القيمة المحسوبة

تحدد قيمتها على أساس العناصر الداخلة في صناعتها وهي تتضمن العناصر التالية:

تكاليف المواد الأولية وتكاليف العملية الإنتاجية، ومصاريف البيع وهامش الربح، وتكاليف التركيب والصيانة.

5- التقييم على أساس قاعدة الملاذ الأخير

إذا لم تكن السلع محل التقييم منتجة في الدولة المصدرة لها، فإنّه يمكن أن تكون القيمة التعاقدية تختلف عن أعلى قيمة وأدنى قيمة وتختلف عن السعر في البلد المصدر، وتكون على أساس المعلومات المتاحة.

الفرع الخامس: الآثار الناجمة عن تطبيق المادة السابعة للغات

ينجم عن تطبيق هذه المادة عدة آثار منها السلبية والايجابية

1- الآثار السلبية

- انخفاض الإيرادات العامة لخزينة الدولة، فالرسوم الجمركية تشكل 15% من الإيرادات العامة في الدول النامية ولا تتجاوز 1% في الدول المتقدمة وهذا ما يدل على حجم الضرر الكبير الذي تتحمله الفئة الأولى[1] لذا يجب أن يتبع إلغاء الرسوم الجمركية عملية خلق ضريبة داخلية تقابها[2].
- وجوب التخلي عن الحماية مما يؤثر سلبا على قطاعات الإنتاج غير القادرة على المنافسة.
- الصعوبات الفنية التي يمكن مواجهتها عند الاعتماد على هذه المادة خاصة بسبب ضعف مستوى الموارد البشرية وغياب الإطارات والأعوان المتخصصين والمتحكمين في العمل الجمركي بدرجة عالية.
- إنّ الانضمام إلى المنظمة يعني الخضوع إلى القوانين العالمية للتجارة الدولية، وبالتالي فقدان الحرية في وضع القوانين باستقلالية تامة[1]، أي بالشكل الذي يحقق المصلحة الوطنية.

---

[1]- صباح نعوش، مرجع سبق ذكره، ص 132.

[2]- نعيمة بوخالفي، مرجع سبق ذكره، ص 139.

2- الآثار الإيجابية

- جعل إدارة الجمارك تعتمد على إجراءات جيدة تمكنها من تسهيل عملية مراقبة التجارة الخارجية بشكل سريع.
- التخلي عن التقدير الجزافي، مما يعطي صورة أوضح عن مستوى الجودة والأسعار الأجنبية، كذلك يساعد على اتخاذ القرارات الخاصة بالسياسة الاقتصادية المبنية على السعر الحقيقي.
- جعل إدارة الجمارك محايدة في تقديراتها الجمركية.
- تشجيع الاستثمار الأجنبي، من خلال التقييم المنصف للواردات من مستلزمات الإنتاج والمعدات.
- التحديد الدقيق لوعاء الرسوم الجمركية والمتمثل في القيمة التعاقدية.
- فض النزاعات الخاصة بالقيمة.

إضافة إلى هذه الآثار الإيجابية والسلبية، فإنه سوف يتم التطرق إلى **بعض الآثار على العمل الجمركي في حد ذاته وعلى الحماية.**

تتلخص فيما يلي:

- لا يعالج مشكل الإغراق من قبل إدارة الجمارك من خلال القيمة لدى الجمارك، وإنما حسب النصوص والإجراءات الإدارية المنصوص عليها في المادة السابعة.
- إدارة الجمارك تتحمل مسؤولية إثبات القيمة وليس المستورد كما كان في اتفاق بروكسل.
- إدارة الجمارك مسؤولة عن تقديم دليل إثبات الغش، ولا يجوز تعديل القيمة حسب الطريقة الإحلالية إلا إذا تم إثبات الغش.
- إذا لم تقتنع إدارة الجمارك بالقيمة المصرح بها من المستورد، فإنّ للمستورد الحق في المطالبة في إيجاد القيمة العادلة والمحايدة.
- بالنسبة للحماية فإنها لن تكون إلا من خلال تحسين القدرة التنافسية للإنتاج الوطني وجعله يطبق المعايير الاقتصادية والمحاسبية الدولية.

إنّ انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يتجلى في نقطتين رئيسيتين وهما استمرارية ومواصلة الإصلاحات وتهيئة القطاعات الإنتاجية للتنمية والمنافسة، والاستفادة من المزايا التي توفرها وتمنحها المنظمة للدول النامية.

لقد اتخذ مسار الجزائر حول الانضمام مراحل عديدة تم فيها تحديد وتشخيص وضعية الاقتصاد الجزائري والصعوبات التي قد يواجهها في ظل المنافسة الشديدة، فهناك آثار مرتقبة على كل القطاعات من جراء الانضمام.

رغم ما مر به القطاع الصناعي من إصلاحات وتغيرات من خلال برامج التعديل الهيكلي وإعادة التأهيل، ومحاولة خوصصة جزء منه، وحل المؤسسات الضعيفة والفاشلة، والبحث المستمر عن الأساليب

[1]- فيصل بهلولي، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث، العدد 11، 2012، ص 117.

الجيدة والحديثة للتسيير والإدارة، ومحاولة جلب التجهيزات التي تعتمد على التكنولوجيا العصرية، إلا أنه لم يرق ليصبح مؤهلًا لمنافسة الصناعات الأجنبية، ولهذا يجب الاستمرار الجدي والفعال في عملية تأهيله لتفعيل التصدير وإحلال السلع المستوردة وهذا لمحاولة تفادي كل الانعكاسات السلبية وتعظيم الإيجابيات.

أما قطاع الفلاحة فقد حظي في الآونة الأخيرة باهتمام أكبر من قبل الدولة، وخاصة من خلال المخطط الوطني للتنمية الفلاحية، فهذا القطاع يعتبر جدّ حساس خاصة أنّ الجزائر تعتبر مستوردًا صافيًا للغذاء وسوف تتكبد خسائر طائلة من خلال زيادة فاتورة استيراد المواد الغذائية. فعلى المفاوض الجزائري استغلال الفرصة إلى أبعد حد، وخاصة فيما يتعلق بالدعم المسموح به في مجال الأبحاث العلمية ومقاومة الآفات والتكوين والاستثمارات، وفي مجال التسويق والترويج وهذا ما يؤدي بالقطاع إلى الاعتماد على الوسائل التكنولوجية المتقدمة، وزيادة مستويات الاستثمار، مما ينتج عنه زيادة في الإنتاج الزراعي وتحقيق الاكتفاء الذاتي والتوجه إلى التصدير.

فيما يخص اتفاق الخدمات فإنه يفرض النهوض بهذا القطاع الحيوي في كل فروعه ونشاطاته حتى يتلاءم ويتناسق مع توجيهات ومعايير المنظمة في هذا المجال. فهنا يجب أن يشهد القطاع المصرفي تحولا سريعا من أجل التكيف والصمود وتقديم خدمات بمستوى تلك التي تقدمها البنوك الأجنبية، والعمل على تحفيز الاستثمار المحلي والأجنبي، ولعب الدور المحرك والرئيسي في إرساء قواعد سوق مالية متطورة في الجزائر. وعلى باقي القطاعات الخدمية الأخرى كالنقل والسياحة، والتعليم والصحة والتشييد والبناء أن تتجه نحو التطوير والحداثة وترقية مستوى الأداء فيها باستغلال كل ما هو متاح من فرص وإمكانيات، وعدم إهدار الوقت حتى تكون جاهزة في الوقت المناسب.

كذلك لا يجب جعل اتفاق الملكية الفكرية والتجارية يؤثر سلبًا، بل يجب الاستفادة من الجانب الإيجابي فيه، بالرغم من أن التكلفة التي سوف تكون مرتفعة في البداية على المستهلك الجزائري عند محاربة القرصنة والسلع المستهلكة المقلدة، إلّا أنّها قد تكون إيجابية إن كانت تعتبر محفزا للابتكار والإبداع والتحفيز على البحث المستمر والاستثمار.

كذلك على الجهاز الجمركي أن يتبنى سياسة جمركية تخدم الاقتصاد الوطني من حيث الاستخدام الفعال للأدوات الجمركية من أجل حماية الاقتصاد الوطني من المنافسة غير الشرعية وإيجاد موارد لخزينة الدولة. فالجهاز الجمركي مطالب بالتكيف مع توجهات المنظمة والتقيد بأنظمتها واتفاقيتها، مما يجعله يعمل طبقًا للمعايير الدولية. فالأثر الإيجابي على الجهاز الجمركي من جراء عملية الانضمام يبقى مستندًا بالدرجة الأولى إلى قدرة المؤسسات الصناعية الجزائرية على تحقيق الكفاءة الإنتاجية وتفعيل استعمال التقنيات الإنتاجية المتطورة التي تسمح بتخفيض تكاليف الإنتاج، وإحلال الواردات، وتدعيم الصادرات القادرة على مجابهة المنافسة الدولية.

خلاصة الفصل الخامس

حتى تستفيد الجزائر من الاندماج في الاقتصاد العالمي ومن التطورات الحاصلة، قررت أن تنضم إلى المنظمة العالمية للتجارة، التي تهدف إلى خلق بيئة دولية تجارية أكثر انفتاحا وتحررا، إذ أنّها تقوم على مبادئ واتفاقيات تجارية هدفها الأساسي إلغاء القيود الكمية غير التعريفية من جهة، وتخفيض الرسوم الجمركية إلى مستويات محفزة ومشجعة على المبادلات التجارية من جهة أخرى، لذا فإنها تعتبر المحرك الرئيسي للاقتصاد العالمي.

إنّ قرار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، يدخل في إطار الإصلاحات الاقتصادية، حيث يسمح بتصحيح الاقتصاد الوطني عن طريق إرساء قواعد وأسس النظام الاقتصادي العالمي والمتمثل في نظام اقتصاد السوق، وعليه فإنّ النتائج الإيجابية المرجوة من هذا الانضمام قد تكون أكثر من السلبية خاصة على المدى الطويل، لما تتوفر عليه من مقومات للتطور والتحسن الاقتصادي إذا تم استغلالها بالشكل الملائم. إضافة إلى خلق الظروف العامة المناسبة وتوفير الشروط المحفزة على جلب الاستثمار الأجنبي خاصة وأنّ الإمكانيات الوطنية، البشرية والمادية وغيرها، لا تفيد في الواقع ما لم يتم تفعيلها وفقًا لقواعد اقتصاد السوق، من خلال الأداء الفعال للجهاز المصرفي ولمختلف المتعاملين الاقتصاديين في المجتمع.

بما أنّ الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يتم عن طريق المفاوضات، فإنّ الدول النامية التي تسعى إلى ذلك تواجه عدة صعوبات وعراقيل من قبل الدول المتقدمة التي تهدف إلى تحقيق مصالحها من خلال تقديم المزيد من التنازلات. والجزائر ليست في منأى عن هذه الوضعية، إلا بمقدار ما يتميز به مفاوضيها مع نظرائهم في الدول المعنية، فيما يمكن استغلاله من الأوراق والإمكانيات المتوفرة لديهم.

لقد قطعت الجزائر عدة أشواط من أجل انضمامها إلى هذه المنظمة، حيث انتهت من مرحلة توجيه الأسئلة والمفاوضات متعددة الأطراف، ولم يبق أمامها إلا إنهاء المفاوضات الثنائية مع الدول الأعضاء المهتمة بالاقتصاد الجزائري.

قد يسبب هذا الانضمام عدة آثار وانعكاسات على الاقتصاد الوطني، لذا قامت الجزائر بعدة إصلاحات اقتصادية في جميع المجالات وتسعى إلى استغلال الفرص المتاحة بشكل جيد والعمل على حماية النسيج الصناعي من خلال تحسين طرق التسيير، والاستفادة من التكنولوجيا والتقنيات الحديثة من خلال الاحتكاك بالشركات الأجنبية والاستفادة من خبرتها بإبرام عقود الشراكة.

الخاتمة

الخـــاتـمـــــــة

لقد اهتم البحث بإشكالية تفعيل إصلاحات سياسة التجارة الخارجية عن طريق تحديد درجة استجابة المتغيرات والأدوات التي تحكمها في الوصول إلى الأهداف المحددة في مجال التبادل الدولي.

تحرير التجارة الخارجية وفتح المجال أمام المنافسة الحرة وميكانيزمات السوق، أثبت جدارته في الدول المتقدمة حيث لعب دورا في تحريك النمو وزيادة الدخل الوطني، وبروز تقسيم أكبر للعمل وتخصص في الإنتاج، مما زاد في توزيع المكاسب المرجوة من التجارة الخارجية حسب درجة مساهمة كل دولة في التقسيم الدولي للعمل ونمط التخصص الذي تقوم عليه.

أما إذا تم الحديث عن الدول النامية فإن هذا التحرير والتخصص الدولي في الإنتاج قد يحمل في طياته مظاهر عدم التكافؤ بين طرفين رئيسيين، الدول المتقدمة والدول النامية، حيث يعتبر الأول متخصصًا في إنتاج وتطوير وسائل الإنتاج والتكنولوجيا والثاني منتجًا لمواد أولية ومتوفر على ثروات وموارد فقط، بمعنى أن الأول متقدم ومتطور مما يزيد في تعزيز مكانته وتقويته، والثاني متخلف لا يستطيع التغيير والتطوير.

هذا ما سعت الغات إلى الحفاظ عليه واستمراره وفق أسس ومبادئ النظام الليبرالي الذي يخدم مصالح الدول القوية ويحقق كل الأهداف التي تصبو إليها، حيث صمدت هذه الاتفاقيات قرابة نصف قرن لكن دون جدوى ففكرة إنشاء المنظمة العالمية للتجارة عادت للظهور بعد إخمادها في ميثاق هافانا، نظرًا لفشل الغات في الاستمرار بسبب عدم إلزامية قوانينها وعدم مصداقيتها.

كما تمكنت من تحقيق أهداف لم تبلغها الغات في مجال نمو حجم التجارة ومعدل انفتاح الاقتصاد العالمي، وهذا يرجع من جهة إلى شموليتها لكافة جوانب التجارة من السلع المصنعة، والمنسوجات والملابس، والسلع الزراعية والخدمات، وإجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة، وحقوق الملكية، إضافة إلى الاتفاقيات غير القطاعية، ومن جهة أخرى إلى إلزامية هذه الاتفاقيات لكل الدول الأعضاء دون تمييز.

أمام هذا الواقع الجديد بات حتميا على الدول غير المنضمة أن تسارع إلى الدخول تحت مظلة المنظمة العالمية للتجارة محاولةً في ذلك تعظيم مكاسب الاندماج، وتذليل السلبيات والقضاء على العراقيل التي قد تواجهها. وإن بلوغ هذا المراد يبقى كفيلا بتحقيق مستوى معين من التنمية الاقتصادية ورصيد من رأس المال البشري، لأن أي سياسة تنموية لا تنجح إذا كانت قائمة على إهمال التعليم والتكوين والتأهيل.

الدول الصناعية المتقدمة لم تستورد صناعتها بل عملت على تكوين العنصر البشري وترقيته ليكون مبدعا في الابتكارات التكنولوجية عكس الدول المتخلفة التي بقيت تعتمد على التبعية الغذائية والتكنولوجية والتي لم تركز جهودها على هذا العنصر الأساسي. إضافة إلى سوء اختيار النظام الاقتصادي المناسب وهذا ينطبق تقريبا على معظم الدول العربية بحكم انتماءها إلى الدول النامية، وبصفه خاصة على الجزائر.

مع وجود ارتفاع في أسعار البترول، فإن هذا سمح باتخاذ قرارات هامة للقيام بتحولات هامة في المجال الزراعي والصناعي وبعض الخدمات خاصة الجهاز المصرفي والجهاز الجمركي وتكثيف الاستثمار ومحاولة القضاء على البطالة، وتسديد نسبة هامة من الديون.

النتائج المحققة لم تكن بالمستوى المطلوب، فلا يمكن إنكار بعض التغيرات والتحسينات المُلاحظة إلا أنها تبقى غير كافية تتطلب الجدية والاستمرار وتبني سياسات ذات رؤية بعيدة، خاصة في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

اختبار الفرضيات:

بعد طرح البحث والتطرق إلى كل العناصر المكونة له يمكن إجراء اختبار لفرضياته:

بالنسبة للفرضية الأولى فقد تم اثبات صحتها حيث اتضح أن المنظمة العالمية للتجارة هي وريثة الغات في كل شيء مع بعض الاختلاف في الشكل القانوني والمؤسسي والتنظيمي، إلا أنها تقوم على نفس المبادئ وخدمة مصالح الدول المتقدمة على حساب تلك المتعلقة بالدول النامية، فرغم احتواء اتفاقيات المنظمة على بعض المعاملات التفضيلية للدول النامية ومنحها مساعدات إلا أن هذه الأخيرة ليست إجبارية، كما أن الفجوة التنموية جد واسعة بين هاتين الفئتين من الدول وبالتالي الاستفادة تعود لصالح الدول المتقدمة، كذلك أثبتت المفاوضات من خلال المؤتمرات الوزارية أن الكفة تميل لصالح القوة الاقتصادية والسياسية للدول المتقدمة.

فيما يخص الفرضية الثانية فتم التأكد من صحتها من خلال واقع مسار طلب الجزائر لعضويتها في المنظمة والذي يعد الأطول في حياة هذه الأخيرة، حيث مرت المفاوضات باثني عشر جولة تم فيها مناقشة كل الجوانب القانونية والاقتصادية للجزائر من قبل الدول الأعضاء المشكلة لفرق عمل المنظمة، وهذا حتى يتم التوصل الى التوافق والانسجام مع ما تمليه اتفاقيات المنظمة. فبالرغم من أن هذا التأخير في الانضمام يتعلق بجزء كبير منه بالسلطات الجزائرية لكون الاقتصاد الوطني غير مؤهل ومهيئ لخوض غمار هذا الانضمام، إلّا أنّ الحقيقة هي أنه يجب أن كذلك تغيير كل السياسات الاقتصادية والقوانين حتى تتماشى مع تلك المتعلقة بالمنظمة أي القبول باتفاقيات المنظمة وشروطها.

أما الفرضية الثالثة فقد تم اثبات صحتها حيث أن انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة يعني الانفتاح والتحرير الكامل للتجارة مما سيؤدي إلى زيادة المنافسة المحلية والأجنبية، وهذا ما ينجر عنه آثارا إيجابية وسلبية على أسلوب التجارة الخارجية وهيكلها؛ حيث أن الآثار في الأجل القصير ستتحقق لا محالة مادام الاقتصاد الجزائري على الوضع الذي هو عليه، أي سيطرة المحروقات على الصادرات وفاتورة واردات تثقل كاهل الخزينة الجزائرية، أما في الأجل الطويل فإنه يمكن أن تتغير مكونات الاقتصاد الجزائري ويتم ترقية صادرات خارج المحروقات والنهوض بكل القطاعات مما سيعمل على تغيير هيكل التجارة الخارجية وأسلوبها.

كذلك الفرضية الرابعة تم اثباتها حيث ان انضمام الجزائر في الوقت الراهن يعني بقاء الكثير من المؤسسات في مختلف القطاعات غير قادرة على مجابهة المنافسة الأجنبية مما يؤثر سلبًا على هذه القطاعات في الأجل القصير والمتوسط، لأنه مهما اتخذت إجراءات وتدابير إصلاحية فإنها لن تحقق أهدافها في أقرب الآجال، فالإصلاحات التي تمت دامت أكثر من عقدين ولم تستطع تحقيق الأهداف المرجوة، لذا فمن غير المعقول أن تأتي أي سياسة أخرى ثمارها بين عشية وضحاها؛ أي أن الآثار السلبية تكون أكثر في الأجل القصير والمتوسط خاصة بالنسبة إلى القطاعات والأنشطة غير القادرة على التكيف.

نتائج البحث والاقتراحات:

على ضوء ما سبق يمكن إدراج حوصلة نتائج هذا البحث والاقتراحات والآفاق كالتالي:

أولا: النتائج

فيما يخص النتائج المتوصل إليها، يمكن سردها في النقاط التالية:

1- حرية التجارة الخارجية لا مناص منها، لأنها تعمل على زيادة الدخل الوطني وإيجاد منافذ تسويقية ورفع معدلات النمو من خلال التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل وفقا لمبدأ التكافؤ.

2- المنظمة العالمية للتجارة هي المنظمة القائمة على إدارة النظام التجاري الدولي وتشمل أغلب تجارة العالم، مما يفرض على الدول غير المنضمة الاندماج فيها لجني المكاسب والاستفادة من المزايا التي تتيحها.

3- إنّ الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة لم يعد خيارًا حرًا، بل حتمية يفرضها الواقع الاقتصادي العالمي والتغيرات والمستجدات الواقعة، فلا يمكن إنكار النظام التجاري متعدد الأطراف ولا التصدي له.

4- تعد المنظمة العالمية للتجارة نطاقًا واسعًا وشاملًا لكل مجالات التجارة، يمكن من خلاله تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية، وإجراء مفاوضات تجارية متعددة الأطراف، وحل الخلافات والنزاعات التجارية، ومراجعة السياسات التجارية.

5- منح المنظمة للدول النامية مكانة خاصة من خلال تمييزها بمعاملة تفضيلية وخاصة لتفادي السلبيات التي تنجر عن تطبيق الاتفاقيات، كذلك أعطتها حق طلب المساعدات الفنية والمالية من الدول المتقدمة، إلّا أنّها لم تضع ضمانات كافية تقيد وتلزم وتجبر هذه الدول المتقدمة على منح هذا العون للدول المتخلفة.

6- إن الانضمام المرتقب للجزائر إلى المنظمة قد يكون عاملًا مساعدا لدعم مسيرة الإصلاحات التي شُرع فيها من خلال مواصلة التحدي لتحرير التجارة الخارجية حسب متطلبات العملية التنموية للقطاعات الإنتاجية والاستمرار في تهيئة البيئة التشريعية للعمل وفق ما يقتضيه الاندماج في الاقتصاد العالمي.

7- لقد أفضى مسار التفاوض حول انضمام الجزائر إلى المنظمة عن نقاط الضعف والقوة للسياسة الاقتصادية بصورة عامة وسياسة التجارة الخارجية على وجه الخصوص، من خلال تشخيص معمق ودقيق للحالة الاقتصادية الجزائرية.

8- تعرُض القطاع الصناعي إلى منافسة شديدة من حيث السعر والجودة، مما يؤدي بخروج الكثير من المؤسسات غير القادرة على مواجهة هذه المنافسة، نتيجة لتخلفها التكنولوجي ولضعف الاهتمام بالبحث والتطوير فيها وعدم تكيفها مع المرحلة الجديدة، مما يستدعي الإسراع في النهوض بهذا القطاع وتهيئته، حتى لا يتسبب في ضياع فرص التنمية الاقتصادية وظهور الاختلالات الاجتماعية.

9- بالنسبة للمنتجات الزراعية المستوردة سوف ترتفع أسعارها نتيجة لرفع الدعم، مما يزيد في قيمة فاتورة الواردات الغذائية الجزائرية وهذا ما يؤثر سلبًا على الميزان التجاري. ولكن من جهة أخرى قد يحقق القطاع الزراعي تحسنا ملحوظا وزيادة في الإنتاج مما يعمل على تخفيف درجة التبعية الغذائية من خلال الدعم المسموح به في مجال البحث العلمي والدراسات المتعلقة بتطوير وزيادة الإنتاج والدعم المخصص لاستخدام التقنيات الحديثة.

10- سيترتب على انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة انخفاضا كبيرا في قيمة الإيرادات العامة نتيجة للتخفيضات الجمركية التي تشكل نسبة هامة في الميزانية العامة.

11- يمكن أن يشهد قطاع الخدمات منافسة شديدة من قبل المؤسسات الدولية الكبرى التي تتميز بتطور كبير ومستوى عال من الأداء والتقديم والسيطرة على مختلف الخدمات، وخاصة فيما يتعلق بالخدمات المصرفية والتأمين والنقل والسياحة والاتصالات، مقارنة مع تلك المقدمة في الجزائر، مما قد يؤدي إلى اضمحلال وزوال بعض الخدمات مما يزيد من ارتفاع معدلات البطالة.

12- حقوق الملكية الفكرية والتجارية التي يُضطر إلى دفعها إلى أصحابها، سوف ترفع من أسعار استخدام المنتجات المتعلقة بها نتيجة لمكافحة الغش والتقليد، وهذا ما يكلف المواطن تكاليف باهظة نظرًا لاقتنائه المنتجات الأصلية.

13- إنّ السياسة الجمركية كانت مسايرة لكل التطورات والتغيرات التي شهدها الاقتصاد الجزائري وحاولت التكيف معها من خلال تخفيض معدلات التعريفات الجمركية، ومحاولة القضاء على كل الاختلالات والنقائص التي يعاني منها الجهاز الجمركي من خلال عصرنته عن طريق ما يعرف بالتعريفة المدمجة في شبكة المعلومات من أجل تنميط العمل الجمركي على مستوى مختلف المراكز الجمركية، والسعي إلى تطبيق القيمة التعاقدية، واعتماد النظام المنسق وتعيين البضائع لتسهيل عملية الانفتاح والانضمام إلى المنظمة.

14- إنّ استفادة الجزائر من الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ستكون محدودة ومحصورة في النسبة الضعيفة للصادرات خارج المحروقات نظرًا لعدم شمولية اتفاقيات المنظمة للنفط والغاز الطبيعي.

15- إنّ رفع الدعم عن بعض المنتجات الغذائية الضرورية وارتفاع أسعار الخدمات الاجتماعية كالصحة والتعليم والسكن والمواصلات، سيكون له آثارا اجتماعية سلبية ثقيلة حيث سينخفض مستوى المعيشة ويزيد من انتشار الآفات والمشاكل.

ثانيا: الاقتراحات

من خلال ما ورد في هذا البحث واستنادًا إلى النتائج المتوصل إليها يمكن تقديم بعض الاقتراحات على النحو التالي:

1- ينبغي على الدول النامية ومن بينها الجزائر أن تتعايش مع النظام التجاري الجديد وأن تحاول الاستفادة من إيجابياته والتقليل ما أمكن من سلبياته لأنه يشكل جزءً لا يتجزأ من النظام الاقتصادي العالمي.

2- الحكومة الجزائرية مطالبة بإجراء دراسة شاملة تتضمن كل الآثار الإيجابية والسلبية والتعاون مع الخبراء والمختصين في شؤون المنظمة العالمية للتجارة من أجل مواجهة وتجنب مختلف الآثار السلبية التي تنجم عن تطبيق اتفاقيات المنظمة المختلفة، وتعظيم الاستفادة من كل الفرص المتاحة والمزايا التي تمنحها المنظمة للدول النامية.

3- يستوجب على الحكومة الجزائرية أن تضع استراتيجية وطنية متكاملة تتماشى مع الاتجاهات الاقتصادية العالمية، ومحاولة التكيف بمرونة مع القواعد والقيود التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة، من أجل التوغل والاندماج في الاقتصاد العالمي اعتمادًا على ما يوجد في الجزائر من ميزات نسبية علميًا وتكنولوجيًا.

4- بالنسبة إلى القطاع الصناعي فإنّ الحكومة ملزمة بتفعيل واستغلال المفاوضات لانتزاع أكبر قدر من الفرص للنهوض بهذا القطاع وتهيئته وتأهيله لمجابهة المنافسة الأجنبية، والعمل على خلق البيئة الاستثمارية المحفزة للاستثمار الأجنبي، ودعم مشروع التكتل الاقتصادي المغاربي وتشجيع التعاون بين بلدانه في المجال الصناعي، وتفعيل اتفاقية السوق العربية المشتركة والاستفادة منها.

5- يجب الاستمرار في الإصلاحات الزراعية والاهتمام بهذا القطاع أكثر من خلال تذليل كل الصعوبات والعقبات التي يواجهها المستثمر الفلاحي سواء فيما يخص الجانب القانوني المتعلق بامتلاك العقار الفلاحي وبالشفافية في مجال الاستثمار وتنظيم الأسواق، أو الجانب التمويلي باعتماد سياسة مصرفية واضحة في مجال منح القروض للاستثمار الفلاحي والشروط المرتبطة بها خاصة الضمانات، أو الجانب التنظيمي الذي يعمل على تحقيق تنمية شاملة. إضافة إلى هذا يجب التفكير الجدي في إيجاد سياسة زراعية عربية مشتركة من أجل تحقيق تكامل اقتصادي عربي ومحاولة الاقتداء بالتجربة الأوروبية في هذا المجال والاستفادة منها، خاصة أنها عملت على تحقيق هدفين رئيسيين هما:

– تفضيل المنتجات الزراعية لدول الاتحاد، بمعنى إشباع حاجات السوق الأوروبية ثم التوجه إلى الاستيراد من خارج الاتحاد في حالة النقص والتصدير إلى خارج الاتحاد في حالة الفائض.

– تحمل مسؤولية جماعية بين دول الاتحاد في كل ما يتعلق بإصلاح القطاع الزراعي ومعالجة كل الاختلالات المالية المتعلقة بهذا القطاع.

إذا فكرت الجزائر وباقي الدول العربية في اتباع مثل هذا الإنجاز الأوروبي في المجال الزراعي، فإنه يتم القضاء على العجز الغذائي الذي تعاني منه، فالعالم العربي يملك كل مقومات الاكتفاء الذاتي من مساحة شاسعة صالحة للزراعة، وعمالة كبيرة في هذا القطاع، والموارد المالية، والثروة الحيوانية الهائلة، والسمكية المتوفرة. ولقد أكد البروفيسور عمر أكتوف الباحث والاقتصادي بالمدرسة العليا للتجارة بمقاطعة كيبك على أن تأهيل الفلاحة والتعليم أساس النجاح وأن الاندماج المغاربي ضرورة لابد أن تتجسد على أرض الواقع كما تأسف لضعف المبادلات بين دول المغرب العربي.

إنّ زيادة الإنتاج الزراعي وتحسين نوعيته يقلل من فاتورة الواردات وقد يحقق فائضًا يوجه للتصدير ويمكن من الاستفادة من الأسعار المرتفعة لهذه السلع في الأسواق العالمية مما يعزز إيرادات الصادرات.

6– محاولة إيجاد صيغ تحفيزية وأشكال مناسبة للشراكة الأجنبية من أجل الاستفادة من مناهج الإدارة والتسيير الذي تعتمدها الشركات الأجنبية في مجال تقديم الخدمات.

– القطاع السياحي، فالجزائر تتوفر على إمكانيات سياحية لكنها تحتاج إلى اهتمام أكبر وفتح المجال للقطاع الخاص الأجنبي في إحداث تغيرات جذرية في هذا القطاع، وهذا ما يؤدي إلى تنشيط الصناعات التقليدية وصناعة الفندقة، وتوفير مناصب شغل، وزيادة الموارد بالعملة الصعبة، وهكذا بإمكان الاقتصاد الجزائري أن يحقق مزايا تنافسية في هذا المجال.

– كذلك يجب الإسراع في تكييف القطاع المصرفي واستغلال المزايا المتاحة لتهيئته لمنافسة البنوك الأجنبية على تقديم خدماتها في الجزائر، والاهتمام أكثر بتفعيل سوق المال وتحريره واستخدام المعايير الدولية في أداء العمل المصرفي لتحقيق الكفاءة المالية، وهذا ما يحفز على جذب الاستثمار الأجنبي ويخلق فرص للاستثمار الوطني.

7– ينبغي على الحكومة الجزائرية الاستمرار في استكمال الإطار القانوني والمؤسساتي الذي بدأته في مجال حقوق الملكية الفكرية الصناعية والتجارية حسب ما تمليه المنظمة العالمية للتجارة، خاصة وأنه لا يوجد ما يعارضه في التشريعات الجزائرية، ومحاولة مكافحة الغش والتقليد الصناعي والتجاري. واتخاذ إجراءات إدارية وتنظيمية لدعم المعهد الوطني للملكية الصناعية في مجال براءات الاختراع ونقل التكنولوجيا. إضافة إلى هذا تشكيل لجان لمراجعة أسعار المنتجات الحائزة على براءة الاختراع حتى تتمكن من الحصول على ترخيص إجباري بالبراءة في حال تعسف صاحبها في استخدام حقه. (المادة 31 من أحكام اتفاقية حقوق الملكية الفكرية).

8- ينبغي تفعيل عمل الجهاز الجمركي وفقًا للمعايير الدولية والعمل على إيجاد طرق أخرى لتعويض انخفاض الإيرادات الجمركية، فالاقتصاد الوطني بحاجة ماسة إلى الحماية وإلى المزيد من الإيرادات العامة. كذلك ينبغي تنظيم الواردات واتخاذ إجراءات جمركية لتشجيع الصادرات حسب ما تتيحه المزايا الممنوحة للدول النامية.

الأداء الإيجابي للجهاز الجمركي في ظل الانضمام المرتقب للجزائر للمنظمة يبقى مرهونا بالكفاءة الإنتاجية للمؤسسات الصناعية، وتفعيل استعمال الفنون الإنتاجية المتقدمة وإحلال بدائل الواردات وتدعيم الصادرات التي لها قدرة على مجابهة المنافسة الدولية.

آفاق البحث

إنّ المستجدات الاقتصادية العالمية سائرة في التغير المستمر، وخاصة بعد الأزمة المالية التي شهدها العالم، فإن مجريات أمور عديدة ينبغي النظر فيها، وتفتح مجالات أوسع للبحث، وتثير أسئلة كثيرة، يمكن محاولة الإجابة عنها من خلال القيام ببحوث مستقبلية ضمن هذا التخصص منها:

- نقل التكنولوجية في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة؛
- مستقبل الجزائر بعد النفط في ظل النظام العالمي الجديد؛
- قياس الآثار الناتجة عن اتفاق تحرير تجارة السلع الزراعية على الصناعات الزراعية الغذائية بعد انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة؛
- تأثير القيود الفنية والصحية والبيئية على فرص نفاذ الصادرات الزراعية الغذائية الجزائرية إلى أسواق دول الاتحاد الأوروبي؛
- استراتيجيات تعزيز القدرات التصديرية من المنتجات الزراعية الغذائية التي تمتلك فيها الجزائر ميزة نسبية تنافسية؛

المراجع

المـــراجع

أولا: المراجع باللغة العربية

I - الكتب

1- أبو ستيت فؤاد، التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة، الدار المصرية اللبنانية، 2004.

2- إبراهيم أبو شادي محمد، منظمة التجارة العالمية ودورها في تسوية النزاعات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004.

3- إبراهيم على، منظمة التجارة العالمية، جولة أورغواي وتقنين نهب العالم الثالث، دار النهضة العربية، 1997.

4- إبراهيم نعيم الظاهر، إدارة العولمة وأنواعها، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2010.

5- أبو حرب عثمان، الاقتصاد الدولي، دار سلامة، عمان، 2011.

6- أبو صقر كامل، العولمة التجارية والإدارية والقانونية، رؤية إسلامية جديدة، دار ومكتب الهلال، بيروت، 2000.

7- إجلال راتب، التعاون والتكامل الاقتصادي العربي، الطبعة الثانية، معهد التخطيط القومي، 1990.

8- أحمد إبراهيم إبراهيم، أثر اتفاقيات الغات على حقوق الملكية الفكرية في الوطن العربي، القاهرة 1994.

9- أحمد حشيش عادل، الفولي أسامة، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، 1998.

10- أحمد حشيش عادل، محاضرات في التنمية الاقتصادية، مكتبة مكاوي، بيروت، 1978.

11- أحمد عبد الخالق السيد، بلبح أحمد بديع، منظمة التجارة الدولية، آثار المنافسة الدولية، المشكلة البيئية والتجارة العالمية، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، 2003.

12- إسحاق روبرت، مخاطر العولمة، ترجمة، سعيد الحسنية، الدار العربية للعلوم، الطبعة الأولى، 2005.

13- البابا طلال، قضايا التخلف والتنمية في العالم، دار الطليعة، بيروت، 1986.

14- الببلاوي حازم، التغير من أجل الاستقرار، دار الشروق، 96.

15- الببلاوي حازم، دليل الرجل العادي إلى التعبير الاقتصادي، دار الشروق، القاهرة، 1992.

16- الخشروم عبد الله حسين، الوجيز في حقوق الملكية الصناعية والتجارية، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى 2005.

17- الرفاعي عبد الحكيم، السياسة الجمركية الدولية والتكتلات الاقتصادية، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، القاهرة، 1976.

18- الزرعوني محمد اسماعيل، الجات في الميزان359، دراسة تحليلية، الطبعة الاولى، مطبعة المعارف،1998.

19- السيد حجازي المرسي، منظمة التجارة العالمية، عرض تاريخي تحليلي، لبنان ومنظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية، 2001.

20- السيد عاطف، الجات والعالم الثالث، دراسة تقويمية للجات واستراتيجية المواجهة، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، 2002.

21- الصغير حسام الدين، أسس ومبادئ اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (اتفاقية تريبس)، دار النهضة العربية، طبعة أولى 1999.

22- العدلي أحمد، التجارة الدولية، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، القاهرة، 2006.

23- العصار رشاد وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة، عمان،2000.

24- العفوري عبد الواحد، العولمة والجات، التحديات والفرص، طبعة أولى 2000، مكتبة مد بولي.

25- العياري الشاذلي، القطاع الخاص ومستقبل التعاون العربي المشترك، الطبعة الأولى، سلسلة دراسات عربية، منتدى الفكر العربي، عمان.

26- العيسوي إبراهيم، الجات وأخواتها، النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، الطبعة الأولى، مركز دراسات الوحدة العربية، 1995.

27- القيلوبي سميحة، الملكية الصناعية، دار النهضة العربية، الطبعة الثانية 1996.

28- اللقماني سمير، منظمة التجارة العالمية. آثارها السلبية والإيجابية على أعمالنا الحالية والمستقبلية بالدول الخليجية والعربية، طبعة أولى 2004، المكتبة الوطنية، الرياض.

29- المجذوب أسامة، العولمة والإقليمية، مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، الطبعة الأولى، 2001، الدار المصرية اللبنانية.

30- المنذري سليمان، السوق العربية المشتركة في عصر العولمة، الطبعة الأولى، مكتبة مدبولي، القاهرة 1999.

31- المهدي عادل، التسويق الخارجي وتحديات المنافسة الدولية، مطابع لوتس بالفجالة، القاهرة، 1993.

32- المهدي عادل، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، 2004.

33- الناهي صلاح الدين، الوجيز في الملكية الصناعية والتجارية، الطبعة الأولى، دار الفرقان للنشر والتوزيع، عمان 1982.

34- النجار سعيد، تجديد النظام الاقتصادي والسياسي في مصر، الجزء الأول، دار الشروق، القاهرة 1997.

35- النجار سعيد، نحو استراتيجية قومية للإصلاح الاقتصادي، دار الشروق، القاهرة، 1991.
36- بخوش صبيحة، اتحاد المغرب العربي: بين دوافع التكامل الاقتصادي والمعوقات السياسية، دار الحامد، الأردن، 2011.
37- بكري كامل، مبادئ الاقتصاد، الدار الجامعية، بيروت، 1987.
38- بهلول حسن، سياسة تخطيط التنمية وإعادة تنظيم مسارها في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1990.
39- بهلول محمد بلقاسم، الاستثمار وإشكالية التوازن الجهوي، الجزائر، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990.
40- بول سالم، الولايات المتحدة والعولمة، معالم الهيمنة في مطلع القرن الحادي والعشرين (العرب والعولمة)، الندوة الفكرية لمركز دراسات الوحدة العربية، 1998.
41- بومفرت ريتشارد، ترجمة سفر بن حسين القحطاني وكمال الدين علي بشير إبراهيم، مذكرات محاضرات في نظرية وسياسة التجارة الدولية، النشر العلمي والمطابع، جامعة الملك سعود، الرياض، 2012.
42- تادريس قريصة صبحي، مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية بيروت، 1981.
43- تودارو ميشيل، التنمية الاقتصادية، دار المريخ، الرياض، 2006.
44- جامع أحمد وصفوت عبد السلام عوض الله، دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993.
45- جامع أحمد، اتفاقيات التجارة العالمية، وشهرتها الجات، الجزء الثاني، دار النهضة العربية،2001.
46 - جدوع علي الشرفات، التنمية الاقتصادية في العالم العربي، الواقع العوائق سبل النهوض، دار جليس الزمان، الأردن، 2010.
47- جلال وفاء محمدين، منازعات التجارة الدولية في إطار اتفاقيات الجات، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2002.
48- حسين العسلاوي سهيل، منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2006.
49- حسين عوض الله زينب، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، 1999.
50- حسين نيفين شمت، التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والعالمية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، 2010.
51- حشاد نبيل، الجات ومستقبل الاقتصاد العالمي والعربي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995.
52- حشاد نبيل، الغات ومنظمة التجارة العالمية أمام تحديات في مواجهة الاقتصاد العربي، دار النشر الذهبي، القاهرة، 1996.

53- حميد رشيد عبد الوهاب، الدور التكاملي للمشروعات العربية المشتركة: الطموحات والأداء، كاظمة النشر والترجمة والتوزيع، 1985.
54- خالدي الهادي: المرآة الكاشفة لصندوق النقد الدولي، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر 1996.
55- خليل برعي محمد، العلاقات الاقتصادية الدولية، مكتبة القاهرة الحديثة، القاهرة، 1974.
56- خليل برعي محمد، علي حافظ منصور، العلاقات الاقتصادية الدولية، مكتبة القاهرة الحديثة، القاهرة 1974.
57- دياب محمد، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، 2010.
58- رشدي شيحة مصطفى، اتفاقات التجارة العالمية في عصر العولمة، دار الجامعة الجديدة، 2004.
59- رشدي شيحة مصطفى، الأسواق الدولية، المفاهيم والنظريات والسياسات، دار الجامعات الجديدة، الإسكندرية (ب. ت).
60- رضوان حمدي، الاقتصاد الدولي، الأصالة الفكرية والديناميكية الواقعية، دار البيان والنشر، القاهرة، 2002.
61- زكي رمزي، ديون مصر الخارجية، مكتبة مدبولي، القاهرة 1985.
62- سالفاتور دومنيك، نظريات ومسائل في الاقتصاد الدولي، سلسلة ملخصات شوم، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.
63- سامي عفيفي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الخامسة، 2000.
64- سعود ريم سماوي، براءات الاختراع في الصناعات الدوائية، التنظيم القانوني لتراخيص الاتفاقية في ضوء منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة، الاردن، 2011.
65- سلامة مصطفى، المنظمات الدولية، دار المطبوعات الجامعية، بيروت، 1991.
66- سلامة مصطفى، قَواعد الغات، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1998.
67- سليمان سلوى، السياسة الاقتصادية، وكالة المطبوعات، الكويت 1973.
68- سيد عابد محمد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، القاهرة، 1999.
69- سيد مصطفى أحمد، إدارة الجودة الشاملة والايزو 9000، دار الفكر العربي، القاهرة، 2005.
70- شوكت شومان عدنان، اتفاقية الجات الدولية، دار المستقبل، دمشق، 1996.
71- صارم سمير، معركة سياتل من أجل الهيمنة، دار الفكر، بيروت 2001.
72- صالح محمد الطائي غازي، الاقتصاد الدولي، مطبعة جامعة الموصل، الموصل، 1999.
73- صلاح الدين حسن السيسي، النظم والمنظمات الإقليمية والدولية، الواقع، مبادرات ومقترحات التطوير والتفعيل، دار الفكر العربي، 2007.

74- عبد الباسط وفاء، النظم الجمركية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
75- عبد الجبار خلاف، القيود الجمركية وتطور التجارة الخارجية للدول الآخذة في النمو، دار الفكر العربي، القاهرة، (د ت).
76- عبد الحميد البرعي عزت، محاضرات في مبادئ العلاقات الدولية، الولاء للطبع والتوزيع بشبين الكوم، 1996.
77- عبد الحميد عبد المطلب، الجات وآليات المنظمة العالمية للتجارة، الدار الجامعية، 2003.
78- عبد الخالق جودة، الاقتصاد الدولي من المزايا النسبية إلى التبادل اللامتكافئ، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1987.
79- عبد الرحمان هيفاء ياسين التكريتي، آليات العولمة الاقتصادية وآثارها المستقبلية في الاقتصاد العربي، الطبعة الأولى، دار الحامد، عمان، 2010.
80- عبد الرحمن أسامة، تنمية التخلف وإدارة التنمية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت 1997.
81- عبد الرحيم خليل، الاقتصاديات النامية في ظل منظمة التجارة العالمية مع التطبيق على حالة المملكة العربية السعودية، الفرص والتحديات، معهد الإدارة، المملكة العربية السعودية، 2009.
82- عبد الرحيم إكرام، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مدبولي، 2002.
83- عبد السلام رضا، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دار الإسلام للطباعة والنشر، القاهرة، 2002.
84- عبد العزيز السني عادل، سياسة التجارة الخارجية في إطار منظمة التجارة العالمية وآثارها على الاقتصاد المصري، دار النهضة العربية 2002.
85- عبد العزيز عجمية محمد ومدحت العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1980.
86- عبد العزيز محمد، الاقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، 2000.
87- عبد الفتاح علي أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، دار المسيرة، الأردن، 2010.
88- عبد الفتاح مراد، شرح النصوص العربية لاتفاقيات الجات ومنظمة التجارة العالمية، الإسكندرية، 1997.
89- عبد الفتاح مراد، منظمة التجارة العالمية والعولمة والإقليمية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، د ت ن.
90- عبد الفضيل محمود، النفط والوحدة العربية، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1982.
91- عبد الفضيل محمود، تأملات في المسألة الاقتصادية المصرية، دار المستقبل العربي، 1983.

92-عبد المجيد محمد توفيق، العولمة والتكتلات الاقتصادية: إشكالية التناقض أم التضافر في القرن الواحد والعشرين، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013.

93- عبد المولى السيد، الوجيز في العلاقات الاقتصادية الدولية، القاهرة 2002.

94- عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية، 2007.

95- عدنان هجير زكي أمين، الاقتصاد الدولي، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.

96- عز العرب مصطفى، سياسات وتخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988.

97- عفيفي حاتم سامي، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة،1993.

98- عفيفي حاتم سامي، قضايا معاصرة في التجارة الدولية، النسر الذهبي للطباعة، القاهرة 2004.

99- علي حوات محمد، العرب والعولمة: شجون الحاضر وغموض المستقبل، مكتبة مدبولي، 2002.

100- علي مثني فضل، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية والدول النامية، مكتبة مد بولي، 2000.

101- عليان خليل عبد الرحيم، الاقتصاديات النامية في ظل منظمة التجارة العالمية مع التطبيق على حالة المملكة العبية السعودية: الفرص والتحديات، مركز البحوث، الرياض، 2009.

102- عمر حماد أبو دوح محمد، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، الدار الجامعية، 2003.

103- قيلوبي ربا، حقوق الملكية الفكرية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان 1998.

104- كارلوس م.كوريا، حقوق الملكية الفكرية، منظمة التجارة العالمية والدول النامية، اتفاق التربس وخيارات السياسة، ترجمة السيد أحمد عبد الخالق، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2002.

105- كريم حسن حمزة، العولمة المالية والنمو الاقتصادي، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2011.

106- لال داس بهاجيرات، منظمة التجارة العالمية، دليل الإطار العام للتجارة الدولية، دار المريخ، الرياض،2005.

107- لال داس بهاجيراث، اتفاقات منظمة التجارة العالمية، المثالب والاختلالات والتغيرات اللازمة، ترجمة رضا عبد السلام، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2005.

108- لال داس بهاجيراث، مقدمة لاتفاقات منظمة التجارة العالمية، ترجمة أحمد يوسف الشحات، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2009.

109- لعويسات جمال الدين، التنمية الصناعية في الجزائر، ترجمة الصديق سعدي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1986.

110- ماكينون رونالد، النهج الأمثل لتحرير الاقتصاد، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية، القاهرة، 1996.

111- متولي السيد عبد القادر، الاقتصاد الدولي: النظرية والسياسات، دار الفكر، عمان، 2011.

112- محمد الزكي كريمة، آثار صندوق النقد الدولي على توزيع الدخل القومي، منشأة المعارف، الإسكندرية 2004.

113- محمد السواغي خالد، التجارة والتنمية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان2006.

114- محمد السيد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية، الإسكندرية، 2009.

115- محمد الفار إبراهيم، السياسة التجارية الخارجية ومدى أهميتها في مواجهة التغيرات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997.

116- محمد جاسم، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2006.

117- محمد خالد السواعي، التجارة الدولية: النظرية وتطبيقاتها، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2010.

118- محمد دويدار، الاتفاقية العامة لتحرير التجار الدولية، النظام القانوني في البلدان العربية، اتحاد المحامين العرب، المكتب الدائم، الدورة الأولى 1996، الرباط.

119- محمد سمير إسماعيل مصطفى عبير، مدى تأثير مجال تجارة السلع الزراعية في مجال منظمة التجارة العالمية والضرائب العامة على المبيعات، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003.

120- محمد عبد العزيز سمير، التجارة العالمية بين جات 94 ومنظمة التجارة العالمية، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، 2001.

121- محمد عبد العزيز سمير، التجارة العالمية وجات 94، الطبعة الأولى، مكتبة الإشعاع، 1997.

122- محمد عبد العزيز سمير، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، طبعة أولى 2001.

123- محمد علي إبراهيم محمد، الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات، الدار الجامعية، 2003.

124- محمد محسن جميل، تطور ممارسات الأمن الجماعي الدولي في فترة ما بعد الحرب الباردة في ضوء ميثاق الأمم المتحدة، القاهرة، فيفري 1994.

125- مرسي فؤاد، التخلف والتنمية، دراسة في التطور الاقتصادي، دار الوحدة بيروت، 1986.

126- معروف هويشار، تحليل الاقتصاد الدولي، دار جرير، عمان، 2006.

127- منتاوي محمد، ناصر دادي عدون، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة، اسباب الانضمام، والنتائج المرتقبة ومعالجتها، دار المحمدية العامة، الجزائر 2003.

128- مهران حسن، الاقتصاد الدولي، الولاء للطبع والتوزيع، القاهرة 1993.

129- موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، دار الصفاء للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2001.

130- نابوليوني لوريتا، الاقتصاد العالمي الخفي: الرأسمالية الجديدة، ترجمة لبنى حامد عامر، الطبعة الأولى، الدار العربية للعلوم ناشرون، بيروت، 2010.
131- نزار العبادي عبد الناصر، منظمة التجارة العالمية واقتصاد الدول النامية، دار الصفاء، عمان، 1999.
132- هاشم عوض فؤاد، التجارة الخارجية والدخل القومي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1984.
133- هني أحمد، الإجراءات الاقتصادية الأخيرة في الجزائر، معهد الدراسات العربية، القاهرة، 1988.
134- ياخمان هانز، العلاقات الاقتصادية الخارجية للدول النامية، ترجمة الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1977.

II- المجلات والدوريات

135- أحمد مصطفى مصطفى، الجات من الاتفاقية إلى المؤسسة الدولية متعددة الأطراف، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، معهد التخطيط القومي، المجلد 2، العدد الأول، جويلية 1994.
136- أحمد موسى عادل، الجات وبداية نظام عالمي جديد، الشرق للتأمين، السنة السابعة، العدد 22، أفريل 1995.
137- الأطرش محمد، تحديات الاتجاه نحو العولمة، المستقبل العربي، عدد 206، أكتوبر 2000.
138- الأهرام الاقتصادي، العدد 1513، 5 جانفي 1998.
140- الجوزي جميلة، ميزان المدفوعات الجزائري في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، عدد 11، جامعة الجزائر3، 2012.
141- الشاهد إلياس، التسويق السياحي كسبيل لتنشيط القطاع السياحي في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 25، ماي 2012.
142- الصايغ يوسف، مستقبل التنمية العربية ودور القطاعين العام والخاص فيها، المستقبل العربي، العدد 142، ديسمبر 1980.
143- العباس بلقاسم، السياسات الصناعية في ظل العولمة، مجلة جسر التنمية، العدد 111، المعهد العربي للتخطيط، مارس 2012.
144- العبد الله الكفري مصطفى، التجارة الخارجية ودرجة اندماج الاقتصاديات العربية بالاقتصاد العالمي، مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، العدد 32، ديسمبر 2005.
145- العبد الله مصطفى محمد، الغات وأثرها على الاقتصاد العربي، الفكر السياسي، العدد 2، دمشق، 1998.
146- العزي غسان، النظام التجاري الجديد، شؤون الأوسط، العدد 27، مارس 1994.

147- العزي غسان، مفاوضات الجات أزمة الميركنتيلية المعاصرة، مجلة شؤون الأوسط، العدد 26، فيفري 1994.

148- العلالي عبد القادر، استقلالية المؤسسات العمومية عبر الإصلاحات الاقتصادية، مجلة جامعة الجزائر، مارس 1994.

149- الكوزي أحمد، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، مجلة جسر التنمية، العدد 81، المعهد العربي للتخطيط، مارس 2009.

150- المنظمة العربية للتنمية الإدارية، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وعلاقتها بقطاع النقل في الدول العربية، العدد 393، 2005.

151- الندوة الوطنية الرابعة للتنمية الاقتصادية، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، الجزائر، العدد 15، 1987.

152- إيفنيت.ج. سايمون، نظام التجارة العالمي: المسار المقبل، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، ديسمبر 1998.

153- باشي أحمد، الآثار المحتملة لأفاق الشراكة الأوروبية على الاقتصاد الجزائري، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، العدد 10، 2004.

154- ببرج أندرو، آن كروجر، لماذا لا يساعد الانفتاح على الحد من الفقر، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، سبتمبر 2002.

155- بجواتي جادجيش، التصدي للسياسة الحمائية، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، سبتمبر 2001.

156- بسمان فيصل محجوب، رؤية استشرافية لأثر منظمة التجارة العالمية على أداء المنشئات الصغيرة في الوطن العربي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 2، 2003.

157- بقة الشريف، منظمة التجارة العالمية والاقتصاد الجزائري، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 20، القاهرة، 2000.

158- بلعور سليمان، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، عدد06، جامعة ورقلة، 2008.

159- بن أشنهو عبد اللطيف وآخرون، التنمية المستقلة في الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت 1987.

160- بن حسين مجدة، الخوصصة والتغيرات التنظيمية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 32، نوفمبر 2013.

161- بن داودية وهيبة، أثر قواعد المنشأ على التجارة الخارجية لدول شمال إفريقيا، مجلة شمال إفريقيا، العدد السادس، جامعة الشلف.

162- بن يحي الفلالي عصام، منظمة التجارة العالمية، الاستفادة من اتفاقياتها في العالم العربي وفي المملكة العربية السعودية بصفة خاصة، سلسلة دراسات يصدرها مركز الإنتاج الإعلامي، جامعة الملك بن عبد العزيز، الإصدار 14، 2006.

163- بهلولي فيصل، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث، العدد 11، 2012.

164- بوضياف عبير، آفاق الجزائر إثر الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 29، فيفري 2013.

165- بوعشة مبارك، نسرين برجي الاستثمارات الأجنبية المباشرة وسبل تشجيعها في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 29، فيفري 2013.

166- جوبتا جورج أبدوسانجيف، كيف يعرقل الفساد تقدم البلدان، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، ديسمبر 2002.

167- جوجيسيان توماس، رسالة سياتل، مظاهرات صاخبة ومفاوضات ساخنة، الأهرام الاقتصادي، العدد 1613، 6 ديسمبر 1999.

168- حلمي عمرو، جولة أوروغواي: التحديات أمام الدول النامية، مجلة السياسة الدولية، العدد 116، أفريل 1994.

169- حمدي كنعان طاهر، التعاون الاقتصادي العربي: رؤية عملية، سلسلة كتب المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، فيفري 2005.

170- حموري بلال، شراكة القطاعين العام والخاص كمطلب تنموي، مجلة جسر التنمية، العدد 127، المعهد العربي للتخطيط، أفريل 2014.

171- حموري قاسم، سارة جدي، اتجاه التأثير ما بين الصادرات النفطية والنمو الاقتصادي: حالة الجزائر، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المجلد 16، العدد 01، جويلية 2014.

172- حنفي خالد، الإقليمية الجديدة في إفريقيا، السياسة الدولية، العدد 144، أفريل 2001.

173- خير الدين هناء، الإصلاح الاقتصادي في مصر والتطورات الدولية، الأهرام الاقتصادي، العدد 43، سبتمبر 1991.

174- خيري سهام الدين، العولمة الاقتصادية ومتطلبات التنمية والنهوض في الدول النامية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، الجامعة، العدد 29، 2012.

175- دربال عبد القادر، زايري بلقاسم، تأثير الشراكة الأورومتوسطية على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد01، 2002.

176- دولار حنان، الولايات المتحدة والمؤسسات المالية الدولية، السياسة الدولية، العدد 127، جانفي 1996.

177- دولار ديفيد وآرث كراين، التجارة والنمو والفقر، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، سبتمبر 2001.

178- دويدار أحمد سعيد، تبعات الإصلاح الاقتصادي، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 43، سبتمبر 1991، ص45.

179- راي إيموندروب، سياسات التجارة والأسعار في الزراعة العالمية، مجلة التمويل والتنمية، 1995.

180- زلزلة عبد المحسن، التكامل الاقتصادي العربي أمام التحديات، دراسات في التنمية والتكامل الاقتصادي العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الثالثة، 1986.

181- زيتوني عمار، عيسى مرازقة، كمال عايشي، نموذج التجارة الخارجية الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 28/27، نوفمبر 2012.

182- زيدان محمد، الآثار المتوقعة من انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على القطاع المصرفي في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 03، 2004.

183- سعد الدين إبراهيم، دور الدولة في النشاط الاقتصادي في الوطن العربي، قضايا عامة ونظرة مستقبلية، مجلة المستقبل العربي، العدد 127، سبتمبر 1989.

184- سعد الله رضا محمد، أساليب الخوصصة وتقنياتها مع إشارة خاصة للتجربة التونسية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 04، 2005.

185- سعيدي يحيى، سليم العمراوي، مساهمة قطاع السياحة في تحقيق التنمية الاقتصادية، حالة الجزائر، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة العدد السادس والثلاثون، 2013.

186- سلامة مصطفى، تسوية نزاعات التجارة العالمية، المال والصناعة، العدد 22، 2004.

187- سمينة عزيزة، الشراكة الأورو جزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة، مجلة الباحث، العدد 09، 2011.

188- سويديرسكي كارين، الإصلاح الاقتصادي في اقتصاد مخطط، حالة بولندا، مجلة التمويل والتنمية، جوان 1988.

189- شاهين ماجدة، الإجراءات المضادة للإغراق، ملحق مجلة الأهرام الاقتصادي الصادر في 1998/02/09.

190- شكوري سيدي محمد، شيبي عبد الرحيم، العدالة والتنمية المستدامة والبيئة المؤسساتية في البلدان الغنية بالبترول: حالة الجزائر، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المجلد 15، العدد 02، جويلية 2013.

191- شنخار عبد الكريم جابر، التجارة العربية في الخدمات وسبل تعزيزها في ظل اتفاق تجارة الخدمات الدولية، مجلة آفاق اقتصادية، المجلد 25، العدد 98، الإمارات العربية المتحدة، 2004.

192- شوايدية منية، خوصصة المؤسسات العامة ومدى إسهام العمال في الجزائر دراسة مقارنة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 26، جوان 2012.

193- شيفر جون، جولة أوروغواي ومستقبل التجارة العالمية، جريدة الخليج، العدد 5373، بتاريخ 27 جانفي 1994.

194- صالح محمد الطائي غازي، أحمد إبراهيم منصور، منظمة التجارة العالمية وآثارها الاقتصادية في الدول النامية، مجلة آفاق اقتصادية، المجلد 25، العدد 97، مركز البحوث والتوثيق، الإمارات العربية المتحدة، 2004.

195- صالحي صالح، دور الدولة في الحياة الاقتصادية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 04، 2005.

196- صالحي صالح، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام العالمي الجديد، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 2، الدار الخلدونية، الجزائر، 1999.

197- صالحي صالح، ماذا تعرف عن صندوق النقد الدولي، مجلة دراسات اقتصادية، العدد الأول، الدار الخلدونية، الجزائر 1999.

198- صبري عبد الله إسماعيل وآخرون، العرب والعولمة، مركز دراسات الوحدة العربية، القاهرة، 1998.

199- صبري عبد الله إسماعيل، الدعوة المعاصرة للتحول من القطاع العام إلى القطاع الخاص، المستقبل العربي، العدد 124، 1990.

200- صفوت قابل محمد، اتفاقية تحرير الخدمات المالية، المال والصناعة، العدد 20، 2002.

201- طلفاح أحمد، منظمة التجارة العالمية من الدوحة إلى هونغ كونغ، جسر التنمية، العدد 55، جوان 2006.

202 - عاشور فلة، انعكاسات السياسة التجارية على تطور التجارة الخارجية في الجزائر منذ 1994، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 24، مارس 2012.

203- عبد الرحمن حسن حمدي، العولمة وآثارها السياسية في النظام الإقليمي العربي: رؤية عربية، المستقبل العربي العدد 258، أوت 2000.

204- عبد السلام محمد السيد، الأمن الغذائي العربي، عالم المعرفة، العدد 230.

205- عبد العزيز محمود يوسف، منظمة التجارة العالمية، آثارها على الدول العربية وإمكانية انضمام سوري لها، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27، العدد 4، 2005.

206- عبد الكريم خليفة عصمت، إجراءات مكافحة الإغراق في إطار منظمة التجارة العالمية، مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، العدد 27، جويلية 2003.

207- عبد الناصر الوردي، مجلة الاقتصاد والأعمال، العدد الخاص بالصدمة الإيجابية، نوفمبر 1999.

208 - عرب هاني، آثار انضمام المملكة العربية إلى منظمة التجارة العالمية، ملتقى البحث العلمي، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية، 2009.

209- عماد عبد الغني، التكامل الاقتصادي والسوق العربية المشتركة: أسباب التعثر وشروط الانطلاق، المستقبل العربي، السنة 22، العدد 250، ديسمبر 1999.

210 - عماري عمار، الإصلاحات الاقتصادية وآثارها على القطاع الصناعي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 1 – 2002.

211- عميش سميرة، أثر تطور الطاقة الفندقية في الجزائر على إيراداتها المالية، مجلة العوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، 2011.

212- كلير كريسيان وبيرتس هيلر، إصلاح القطاع الاجتماعي في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، سبتمبر 2001.

213- كوزي أحمد، النظام الجديد للتجارة، جسر التنمية، العدد 36، ديسمبر 2004.

214- لزعر علي، بوعزيز ناصر، تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الأورومتوسطية، أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد الخامس، جوان 2009.

215- مجلة الديوان الوطني، عدد خاص، الذكرى 25 للاستقلال 1962-1987.

216- محمد البرنس عبير، ردود الأفعال حول مؤتمر سياتل وموقف البلاد العربية، السياسة الدولية، العدد 139، جانفي 2000.

217- محمد خليل عادل، تبسيط الغات، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 193، أوت1999.

218- محمد خليل عادل، منظمة التجارة العالمية، آفاق المستقبل، جسر التنمية العدد 39، مارس 2005.

219- محمد خليل عادل، منظمة التجارة العالمية، إنشاؤها والية عملها، جسر التنمية، العدد 37، جانفي 2005.

220- محمد خليل عادل، منظمة التجارة العالمية، أهم الاتفاقات، جسر التنمية، العدد 38، فيفري2005.

221- محمد معتوق سهير، أثر تحرير التجارة في الخدمات المالية على القطاع المصرفي، مجلة مصر المعاصرة العدد 440، أكتوبر 1995.

222- محمود الإمام محمد، العمل الاقتصادي العربي المشترك، تقييمه ومستقبله، المجلة المصرية للتخطيط، المجلد الخامس، العدد الأول جوان 1997.

223- محمود عبد الناصر وليد، جات العالم الثالث، النظام الشامل للأفضليات التجارية فيما بين الدول النامية، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 90، جويلية 1995.

224- محمود فهمي أماني، منظمة التجارة العالمية، السياسة الدولية، العدد 122، أكتوبر 1995.

225- مصيطفى بشير، آفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي: الانعكاسات على مستوى المؤسسة الجزائرية، مجلة فضاءات المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، العدد الأول، 2002.

226- منير نجار أحمد، آثار اتفاقية منظمة التجارة العالمية على القطاع الصناعي في دولة الكويت: الواقع والتحديات المستقبلية، عالم الفكر، العدد 3، المجلد 31، جانفي- مارس 2003.

227- مولحسان آيات الله، تحليل الآثار المتوقعة لاتفاقية الزراعة على التجارة الزراعية للجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 28/27، نوفمبر 2012.

228- ناصر دادي عدون ومتناوي محمد، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة: الأهداف والعراقيل، مجلة الباحث، العدد 03، 2004.

229- نعوش صباح، الوطن العربي ومنظمة التجارة العالمية، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 282، أوت 2002.

230- هالة صبري، منظمة التجارة العالمية والمشاركة العربية والمتطلبات والإمكانات، مجلة المنتدى، العدد 175، نيسان2000.

231- هاني نوال، تنافسية القطاع السياحي في الدول العربية، مجلة الباحث، العدد 13، 2013.

232- هلال محسن، اتفاقيات منظمة التجارة العالمية ومنطقة التجارة الحرة العربية، المستقبل العربي، العدد 254، مركز دراسات الوحدة العربية، أفريل 2000.

III- دراسات وبحوث

233- أحمد إبراهيم إبراهيم، منع وتسوية المنازعات وفقا لاتفاقية منظمة التجارة العالمية المتعلقة بالملكية الفكرية، ورقة عمل قدمت في المؤتمر العلمي العالمي الأول حول الملكية الفكرية، المنعقد في جامعة اليرموك من 10-11 جويلية 2000.

234- أحمد أبو بكر صفية، أثر الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات على سوق التأمين العربي، الملتقى العربي الثاني التسويق في الوطن العربي: الفرص والتحديات، الدوحة – دولة قطر 6-8 أكتوبر 2003.

235- البنك الدولي، تقرير التنمية في العالم 1990.

236- البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم، 1991.

237- الديوان الوطني للإحصائيات، رقم 35.

237- السيد علي عبد المنعم، مسيرة التكامل الاقتصادي العربي ومشروعات التكامل البديلة: الشرق أوسطية والمتوسطية، الأطر المؤسسية والأهداف والنتائج الفعلية والمتوقعة. المنظمة العربية للتنمية الإدارية، بحوث ودراسات، 1998.

239- الغول تمام، الملكية الفكرية في الميزان، ورقة عمل مقدمة في المؤتمر السادس لصاحبات الأعمال والمهن، المرأة والبناء الوطني، غرفة التجارة، عمان، 25-26 فيفري 1997.

240- المجلس الاقتصادي والاجتماعي، جويلية 2005.

241- المحيشي إسماعيل عبد المجيد، الجماهيرية العربية الليبية ومنظمة التجارة العالمية، المؤتمر العربي: التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية، الفرص والتحديات أمام الدول العربية، مسقط، مارس 2007، المنظمة العربية للتنمية الإدارية

242- المركز الإسلامي لتنمية التجارة، جولة أوروجواي، تجارة الخدمات، الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات والدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، ورقة مقدمة إلى الدورة الحادية عشر لمنظمة المؤتمر الإسلامي، منشورة في مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، المجلدان 15-16 أنقرة 1994-1995.

243- الملتقى حول مسار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، 28 أفريل 2003 بالمجلس الوطني الشعبي.

244- النجار سعيد، الجات والنظام التجاري العالمي، رسائل النداء الجديد رقم 17، صادرة عن جمعية النداء الجديد، القاهرة.

245- النجار سعيد، الحقوق الأساسية للدول النامية في ظل الجات ومنظمة التجارة العالمية، الندوة القومية الثانية، مركز بحوث ودراسات التنمية التكنولوجية، جامعة حلوان، القاهرة، مارس 1999.

246- النشاشيبي كريم وآخرون، الجزائر: تحقيق الاستقرار والتحول إلى اقتصاد السوق، دراسة خاصة رقم 165، صندوق النقد الدولي، واشنطن 1998.

247- النعيم أحمد الضو، الجات من البداية إلى جولة الأوروغواي وولادة منظمة التجارة العالمية، ندوة الاقتصاد القطري في ظل منظمة التجارة العالمية، الدوحة، 20-21 فيفري 1999، غرفة تجارة وصناعة قطر.

248- بارة عصام، بن جميل عزيزة، انعكاسات اتفاق الشراكة الأورو جزائرية على تحرير التجارة الخارجية الجزائرية، الملتقى الوطني حول حرية المنافسة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة باجي مختار، عنابة، 28 ماي2013.

249- بن دعيدة عبد الله، واقع وآفاق الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، الملتقى العلمي حول الإصلاحات الاقتصادية في ظل العولمة: واقع ورهانات، المكتبة الوطنية بالجزائر، جوان 2005.

250- جامعة الدول العربية، تقرير المنظمة العربية للتنمية الزراعية حول آثار تحرير التجارة الدولية في إطار المنظمة العالمية للتجارة على الزراعة العربية، مصر، أكتوبر 1998.

251- جودي كريم، السياسات النقدية في الجزائر، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 1996.

252- حامد نور الدين وبن عيشي بشير، مبررات إقامة المغرب العربي في ظل التحولات الراهنة، مؤتمر التكامل الإقليمي والتنمية في إفريقيا، جامعة القاهرة، معهد البحوث والدراسات الإفريقية، 29-30 ماي 2005.

253- حسام محمود لطفي محمد، تنفيذ الحماية القانونية وتسوية المنازعات طبقا لاتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية، ورقة عمل مقدمة في حلقة الويبو الدراسية الإقليمية العربية عن الملكية الفكرية الصناعية المنعقدة في الإمارات العربية المتحدة من 7 إلى 10 ديسمبر 1997.

254- خالد محمد المهايني، المشاكل والصعوبات التي تواجه الدول العربية في تنفيذ اتفاقيات التجارة العالمية، بحث مقدم في المؤتمر العربي الثالث حول التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية في ضوء مفاوضات برنامج عمل الدوحة: الفرص والتحديات أمام الدول العربية، دمشق، سوريا، مارس 2008.

255- رحموني السيد الحسين، نظام الأفضليات التجارية ومقتضيات منظمة التجارة العالمية، ندوة حول " نظام الأفضليات التجارية فيما بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي "، الشارقة – دولة الإمارات العربية المتحدة 19-20 مارس 2014.

256- زايري بلقاسم، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على القطاع المصرفي في الجزائر، المؤتمر العلمي الثاني الدولي حول إصلاح النظام المصرفي في الجزائر، 11-12 مارس 2008.

257- زروق جمال الدين، آثار دورة أوروغواي على البلاد العربية، صندوق النقد العربي، الكويت، 1995.

258- زروق جمال الدين، الغات ومنظمة التجارة العالمية، ندوة حول بناء المؤسسات من أجل صياغة السياسة الاقتصادية، دمشق، 1999.

259- زيدان محمد، النظام المصرفي الجزائري، الملتقى الوطني الأول حول النظام المصرفي الجزائري: واقع وآفاق، جامعة قالمة، 5-6 نوفمبر 2001.

260- سليمان ناصر، التكتلات الاقتصادية الإقليمية كاستراتيجية لمواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع دراسة حالة الجزائر، الملتقى الدولي: الجزائر والنظام العالمي الجديد للتجارة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، 29-30 أفريل 2002.

261- عايشي كمال، واقع الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الدول المغاربية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية، الندوة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، 25-28 ماي 2003.

262- عبد الحليم شقوير فاروق، أثر المتغيرات الإقليمية على الأطر المؤسسية للتكامل الاقتصادي العربي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، بحوث ودراسات، 1998.

263- عبد العزيز عادل السني، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية والتطبيق، بحث مقدم في المؤتمر العربي الرابع: مستقبل مفاوضات تحرير التجارة في ظل منظمة التجارة العالمية: الفرص والتحديات أمام الدول العربية، صنعاء، اليمن، فيفري 2009.

264- عفيفي حاتم سامي، النظام التجاري الدولي بين الجات واتفاقية جولة أوروجواي، بحث مقدم في مؤتمر كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، بعنوان النظام التجاري الجديد وأثره على التنمية الاقتصادية في مصر، القاهرة 15-16 ماي 1995.

265- عمر إبراهيم العفاسي، فادي محمد نوري المغيربي، ابتهال عبد الله الشحومي، أثر الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية على تحديد أولويات التنمية لصانع السياسة العامة في ليبيا، المؤتمر الوطني الأول للسياسات العامة في ليبيا، جامعة قار يونس، بنغازي 11-13 جويلية 2007.

266- قاسم السعيد، التجارة ومعايير العمل في إطار المنظمة العالمية للتجارة، بحث مقدم إلى المؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية في اتفاقات التجارة العالمية.

267- كامل علاء، أثر اتفاقية الغات على اقتصاديات الدول الإسلامية، مؤتمر جامعة الأزهر، القاهرة، 21-22 ماي 1996.

268 - لطفي علي، التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية، الفرص والتحديات أمام الدول العربية، المؤتمر العربي: التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية، الفرص والتحديات أمام الدول العربية، مسقط، مارس 2007، المنظمة العربية للتنمية الإدارية.

269- محمد الحديدي رامي، موقف القانون الأردني من حقوق الملكية الفكرية بالمقارنة مع اتفاقية جوانب حقوق الملكية الفكرية المنبثقة عن منظمة التجارة العالمية، ورقة عمل مقدمة في ندوة جمعية المصدرين الأردنيين حول الأبعاد الاقتصادية لحقوق الملكية الفكرية وانعكاسات تطبيقها على الأردن، عمان 18-08-1996.

270- محمد عامر جمعة، ولادة منظمة التجارة العالمية وأهم انعكاسات دلك على الاقتصاديات العربية، دراسة وثائقية تحليلية، مجلس الغرف التجارية الصناعية، الرياض، المملكة العربية السعودية، جانفي 1995.

271 - مركز الدراسات والبحوث بغرفة الشرقية، النقل البحري في إطار منظمة التجارة العالمية، أكتوبر 2009.

272- مصطفي بشير، الشراكة الأوروجزائرية أي موقع للجزائر في جانب تحرير تجارة الخدمات، الملتقي العلمي الخامس حول الشراكة الأوروجزائرية، الجزائر، جمعية المعرفة العلمية الثقافية، 6 جوان 2001.

273- مقدم عبيرات، التكامل الاقتصادي كوسيلة للتنمية في إطار التكتلات الاقتصادية الراهنة، المؤتمر الدولي حول التكامل الإقليمي والتنمية في إفريقيا، جامعة القاهرة، معهد البحوث والدراسات الإفريقية، 29-30 ماي 2005.

274- منير نجار احمد، أثر منظمة التجارة العالمية كإحدى آليات العولمة على الأسواق المالية العربية، بحث مقدم إلى المؤتمر الدولي: تنمية القطاع المالي في الدول العربية،03/31-04/02 - 2003.

275- هلال محسن، موضوعات البيئة بين التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية، بحث مقدم في الندوة الوطنية للدول العربية عن التجارة والبيئة، وزارة التجارة والتموين، القاهرة، 29-30 جويلية 1998.

276- وصاف عتيقة، صالح مفتاح، متطلبات صناعة السياحة في ظل اتفاقية تحرير تجارة الخدمات السياحية مع الإشارة إلى حالة الدول العربية، الملتقى الدولي حول اقتصاديات السياحة ودورها في التنمية المستدامة، جامعة بسكرة، 09-10 مارس 2010.

IV- الرسائل الجامعية

277- بلوناس عبد الله، انتقال الاقتصاد الجزائري من الخطة إلى السوق، أطروحة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 2005.

278- بن موسى كمال، المنظمة العالمية للتجارة والنظام العالمي الجديد، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004.

279- بن ديب عبد الرشيد، تنظيم وتطور التجارة الخارجية "حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، فرع التسيير، 2003/2002.

280- بوخالفي نعيمة، المنظمة العالمية للتجارة وتأثيرها على الاقتصاد الوطني دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2001.

281- بوشنافة الصادق، الآثار المحتملة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع الأدوية: حالة مجمع صيدال، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، السنة الجامعية 2006-2007، جامعة الجزائر.

282- جودة سعيد محمد سويلم، آثار تحرير التجارة الخارجية على القطاع الصناعي في مصر، رسالة دكتوراه، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة 2001.

283- حردان عبد الهادي، الاتفاقيات العامة للتعريفات الجمركية وانعكاساتها على القيود الجمركية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1999.

284- دمشقية نهاد خليل، دراسة إمكانية التكامل الصناعي السوري واللبناني، رسالة دكتوراه في الاقتصاد، كلية لاقتصاد، جامعة دمشق، سوريا، 2000.

285- عبد العزيز احمد، منظمة التجارة العالمية والعولمة الاقتصادية، رسالة دكتوراه، الأكاديمية العربية البريطانية، 2006.

286- فؤاد محمد عيسى عارف، آثار تحرير التجارة الخارجية في مصر، باستخدام نموذج التوازن العام، رسالة دكتوراه، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة،2002.

287- قدي عبد المجيد، فعالية التمويل بالضريبة في ظل التغيرات الدولية، دراسة حالة النظام الضريبي في الجزائر للفترة 1988-1995، أطروحة دكتوراه كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1995.

288- لطرش ذهبية، اتفاقيات التجارة في السلع وآثارها المتوقعة على المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، السنة الجامعية 2003-2004.

289- محمد سارة، الاستثمار الأجنبي في الجزائر، دراسة حالة أوراسكوم، مذكرة ماجستير، تخصص إدارة الأعمال، جامعة منتوري قسنطينة،2009 -2010.

290- نضال محمود علي البياتي، تحليل اقتصادي للمفاضلة بين سياسة دعم سعر الناتج وأسعار المدخلات لإنتاج بيض المائدة في العراق للمدة (1980 - 2000)، أطروحة دكتوراه، جامعة بغداد، كلية الزراعة، قسم الاقتصاد الزراعي، 2007.

291- وصاف عتيقة، الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وآثراها على القطاع المالي في الاقتصاديات العربية بالتركيز على حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جمعة بسكرة، 2002-2003.

V- الجرائد

292- الجريدة الرسمية رقم 44- 2003/07/13.

293- بوربيع عصام، الاتحاد الأوروبي لم يلتزم بوعوده اتجاه الجزائر بشأن الانضمام إلى منظمة التجارة، جريدة النهار، 21 ماي 2009.

294- بوعاتي جلال، الجزائر تقترح الجزائر تحويل الاتحاد المغاربي إلى تكتل اقتصادي، جريدة الخبر، العدد، 15 جانفي 2010.

295- بوعياد سفيان، كريم جودي يؤكد أن الشراكة مع الاتحاد الأوروبي تسببت في خسارة الخزينة، جريدة الخبر، العدد 5961، 09 أفريل 2010.

296- بوكروح عبد الوهاب، الجزائر تؤجل توقيع اتفاقات تجارية جديدة إلى غاية الانضمام إلى منظمة التجارة، جريدة الشروق، العدد 2891، الصادرة يوم 01 أفريل 2010.

297- بوكروح عبد الوهاب، منظمة التجارة تطالب الجزائر بوقف دعم الشركات العمومية الفاشلة للانضمام إلى المنظمة، جريدة الشروق، العدد 2206، الصادرة يوم 24 جانفي 2008.

298- بوكروح نورالدين، النظام التجاري متعدد الأطراف وملف انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الفكر البرلماني، العدد 4، أكتوبر 2003.

299- ش. أمين، منظمة التجارة العالمية تطلب من الجزائر رفع سعر الغاز، جريدة النهار، العدد 748، 01 أفريل 2010.

300- صواليلي حفيظ، تأهيل الفلاحة والتعليم أساس النجاح، جريدة الخبر، العدد 5629، 7 ماي 2009.

301- صواليلي حفيظ، سفير بعثة الاتحاد الأوروبي بالجزائر" ماريك سكوليل": كلما كانت الجزائر مستقرة وديمقراطية كلما كان ذلك أحسن للأوروبيين، جريدة الخبر، 07 أكتوبر 2013.

302- ع.زهيرة، الجزائر احتلت 8 مرات المرتبة الأولى عالميا في ال10 سنوات الأخيرة، جريدة الخبر، العدد 5629، 7 ماي 2009.

303- غمراسة بوعلام، جريدة الشرق الأوسط، 17 جوان 2010، العدد 11524.

304- لعموري منى، وفد التعاون والتشغيل بالاتحاد الاوروبي في الجزائر " نفارو مانيلا"، اتفاق الشراكة بين الجزائر والإتحاد الأوروبي حقّق نتائج إيجابية، جريدة المواطن، 21 أكتوبر، 2014.

305- مصيطفى بشير، انضمام الجزائر للفضاء التجاري العالمي يتأجل من جديد، جريدة الشروق، العدد 2212، الصادرة في 31 جانفي 2008.

306- و. نسيمة، تجميد التفكيك الجمركي مع الاتحاد الأوروبي جنّب الجزائر خسائر بـ 8.5 مليار دولار، يومية الرائد، العدد 10792.

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

I- Ouvrages

307-A. Benachenhou, L'expérience Algérienne de planification et de développement 1962-1982, OPU, Alger 1982.
308-A.Bouet, et M. Dupuy, Relations financières internationales, Eyrolle, Paris, 1994.
309-A.Naas, Le système bancaire Algérien de la décolonisation à l'économie de marché, maison neuve, Paris, 2003.
310-Alan M. Dunn, Antidumping, in Terence .P.Stewart, the WTO, the Multilateral Trade Framework for the 21st century, an US Implementing Legislation, American Bar Association, Section of International Law and Practice, USA 1996.
311-Annie krieger – Krynicki, L'organisation mondiale du commerce, 2eme édition ; Vuibert, 2005.
312-Arezki Ighmat, Le marché du travail en Algérie, C.E.R.P.E.Q, Alger 1992.
313- Bernard Guillochon, Annie Kawecki, Economie international : commerce et macroéconomie, Dunod, 2009.
314-Bernard Guillochons, Théorie de l'échange international, P.U.F, 1976.
315- Bernard Remiche, Helene Ruis-Fabri, Le commerce international entre BL- et Multeralisme, Edition Larcier, 2010.
316-Brahimi Abdelhamid, l'économie algérienne, OPU, Alger, 1991.
-Business Guide to the Uruguay Round, International Trade Centre, UNCTAD/WTO (ITC), and Commonwealth Secretariat (CS), Geneva, 1996.
317-C.Kindelberder et autre, Economie internationale, Economica, Paris, 1983.
318-Carreau D, Flory T, et Julliard, Droit international économique, LGDP, 1999.
319- Daniel Jouanneau, L'organisation mondiale du commerce, Collection Que sais-je, Presse Universitaire de France, 2003.
320-Domenic Salvator, Economie International, traduction par : Fabienne Lelooup et Achille Hannequart, 9 édition, groupe De Boeck, Bruxelles, Octobre 2008.
321-Emmanuel Combe, L'organisation mondiale du commerce, Ed Armand Colin, Paris 1999.
322-Evans Phillip and Walsh James, The EIU Guide to the New GATT, The Economist Intelligence Unit, London, United kingdom 1994.
323-F. Perroux, L'économie de 20ème siècle, PUF, Paris 1969.
324-F.Z. Oufriha et A.Djeflat, Industrialisation et transfert de technologie dans les P.V.D. le cas de l'Algérie, O.P.U, Alger 1986.
325-Fontanel.J , Organisations économiques internationales, Paris, Masson, 1995.

326- François Vellas, Economie et Politique du Tourisme International, Ed Economica, Paris, 2007.
327-Grimwade, Nigel, International Trade Policy, A Contemporary Analyses, Route ledge, London, 1996.
327-H. Benissad, Algérie, restructuration et réformes économiques, 1979-1993, OPU, Alger 1994.
328-H.Themmar, Stratégie de développement indépendant, OPU, Alger, 1983.
329-H.Themmar, Structure et modèle de développement de l'Algérie, Publisud, Paris, 1983.
330-Hans Van Houtte, The Law of International Trade, Sweet & Maxwell, London, 1995.
331-Henry Kyambalesa, Maturin Houngnikpo, Economic Integration and Development in Africa, Ash gate publishing company, Burlington, 2006.
332-J.A Freeden ,DA Lake, International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth, Second edition, Unwin Hyman, 1991.
333-J.E.Mittaine et F.Pequeril, Les unions économiques régionales, Armand Colin, Paris 1999.
334-J.L.Mucheilli, T.Mayer, Economie internationale, Dalloz, Paris, 2005.
335-Janet Nuzum, The Agreement on Safeguards, U.S.Law Leads Revitalization of the Espace Clause, in In Terence P.Stewart, the WTO, the Multilateral Trade Framework for the 21st century, an US Implementing Legislation, American Bar Association, Section of International Law and Practice, USA 1996.
336-Joseph Jehl, Le commerce international de la technologie, Paris, Librairie technique, 1985.
337-Khaled Bendaou, Impact des accords du GATT sur les exportations agricoles du Maroc, Actes Editions, 1997.
338-Konstantinos Adamantopoulos, An Anatomy of the World Trade Organization, Kluwer Law Ltd, United Kingdom, 1997.
339-L. Peter Farkas: Trade-related Aspect of Intellectual Property, What problems with Transition Rules What Changes to US Law, How has Congress salvaged 337?. In Terence .P.Stewart, the WTO, the Multilateral Trade Framework for the 21st century, an US Implementing Legislation, American Bar Association, Section of International Law and Practice, USA 1996.
340-Lal Das Bhagirath, AN Introduction to the WTO Agreements, Zed Books Ltd, London,1998.
341-Lenore Neal, Trade Intellectual Propriety issues, in: Strengthening the Global Trading System, from GATT to WTO, Kym Anderson (ed.) centre for International Economic Studies, University Adelaide, Australia, 1996.
342-Liberté économique : Sup. hebd.2006.
343-M. Olivier, L'industrie dans la stratégie de développement de l'Algérie, Annuaire de l'Afrique du Nord, 1981.
344-M.Blaug, La pensée Economique, Origine et Développement, Op.cit., Alger,1981.

345-M.Bye, Relations Economiques internationales,2e édition, Dalloz, Paris,1965,.
346-M.E.Benissad, Economie de développent de l'Algérie, OPU, Alger, 1982.
347-M.E.Bennissad, l'Ajustement structurel, l'expérience du Maghreb, O.P.U, Alger 1999.
348-M.Ecrement, Independence politique et libération économique, OPU, Alger, 1986.
349-M.H. Bouchet, La globalisation du nouveau monde, Person éducation, Paris 2006.
350-M.Jean Anderson and Greogry Husisian, The Subsides Agreement, in Terence
351-M.Ourabah, les transformations économiques de l'Algérie, ENAL, 1972.
352-Marie-Claude Esposito, Martine Azuelo, Mondialisation et domination economique, La dynamique anglo-saxonne, Edition Economica, Paris, 1997.
353-Mc Donald Brian, The World Trading System, the Uruguay Round and Beyond, Macmilan Press LTD, Great Britain,1998.
354-Michel Rainelli, L'organisation Mondiale du Commerce, 6eme édition, Edition la découverte, 2002.
354-Milani Bulajic, Les relations commerciales, dans droit international, .Bejaoui «R.G. », Paris, Pedone, 1991.
355-Mourad abdefettah, Encyclopedia of GATT and WTO, Alexandria1996.
356-Nachida Bouzidi, 5 essais sur l'ouverture de l'économie Algérienne, Ed.Anag, Alger, 1998.
357-Nachida Bouzidi, Le monopole de l'état sur le commerce extérieur (1974-1984), OPU, Alger 1988.
357-Nilsen, Madsen & Pedersen, International Economic, The Wealth of Open Nation, McGraw-Hill Book Company Europe, London, 1994.
358-O.M.C, Un commerce ouvert sur l'avenir, 2eme édition, Secrétariat de l'O.M.C, Genève, 1998.
359-P. English, Développement, commerce et OMC, Economica, Paris, 2004.
360-P. Krugman et autres, Economie internationale, Nouveaux Horizons, Bruxelles, 2004.
361- P.A.Sammuelson, Les grands courants de la pensée économique O.P.U, Alger, 1993.
362-P.Stewart, the WTO, the Multilateral Trade Framework for the 21st century, an US Implementing Legislation, American Bar Association, Section of International Law and Practice, USA 1996.
363- Patrick Love, Ralph Lattimore, Le commerce international : libre, équitable et ouvert, Les essentiels de L'OCDE, 2009.
364-Peter N, F.Power, Intellectual Propriety Rights, International Obligation and Challenges for the Future.
365-Philip English & al, Développement, commerce et OMC. Ed.Economica, 2004.

366-Rabah Bettahar, Le partenariat et la relance des investissements, Ed. Bettahar, Alger, 1992.
367-Raghavan.Chakravarti. Decolonization, GATT, The Uruguay Round And Third World.(London, Atlantic Highlands, N.J.Zed Book Penang, Malaysia World Network,1990).
368-Robert Arnott, Anti-dumping, Steering the Global Trading System, from GATT to WTO, K ym Anderson (ed.), Centre for International Economic Studies, University of Adelaide, 1996.
369- Rosiak Patricia, Les transformations du droit international économique, Edition Harmattan, France, 2004.
370-Stephan Healy, Richard Pearce, Michale Stock Bridge. The Implications of the Uruguay Round Agreement on Agriculture for Developing Countries. FAO, Rome1998.Ch2and3.
371-Tayeb Mohamed Medjahed, le droit de l'OMC et perspectives d'harmonisation du système algérien de défense commercial, Edition Houma, Alger, 2008.
372-The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, The legal Texts, First Published in June 1994 by the GATT Secretariat, Reprinted in 1995 by the WTO Centre Wiliam Rappard, Geneva Switzerland.
373-Timothy E.Joscling, Stefan Tangrman,T.K.Warley, Agriculture in the GATT. Macmillan Press, Ltd, Great Britain 1996.
374- WTO.Trading Into Future, 2nd Edition, Revised, April 1999.

II- Articles et rapports

375- A. Charef, A. Bouzidi, La restructuration financière, Revue, CENEAP, N°1 mars 1985.
376- Abdelaziz Bellout, Cadre incitatif et compétitivité de l'économie Elément de réflexion pour une stratégie d'intégration des marchés arabes, Acte des journées d'Etudes Magrébines sur la mondialisation de l ó économie, intégration régionale et restructurations au Magréb, Rabat 30 septembre 1995.
377- B. Chantal, En Algérie une nouvelle valeur, l'auto-emploie, Revue tiers monde, N°114, 1988.
378- Banque d'Algérie, media bank .N° 40, 1999.
379- Baya Arhab, les effets sociaux du P.A.S dans le cas de l'Algérie, in les cahiers du CREAD .N 46, 1998.
380- Bulletin statistique trimestriel N° 5 Décembre 2008, C.N.I.S , la direction générale des douanes.
381- D.Guechi, Essai d'évaluation de l'effet des P.A.S sur les conditions macro-économiques des pays, Maghrébins, les cahiers du CREAD, N°1.
382- Djamila Kasmi, Diagnostique économique et financier des programmes de stabilisation et d'ajustement structurel de l'économie algérienne, thèse de doctorat en science économique, université Lumière, Lyon, 2008.

383- Drabek Zdenek, Bachetta Marc, Les effets de l' adhésion a L' OMC sur les politiques des états souverains, Leçons préliminaires tirés de l' expérience récente des pays en transition, Revue d' études comparatives Est-Ouest,2002, Volume 33, N 33-4.
384-Eric Canal, Fargues, Le système de règlement des différends de l'organisation mondiale du commerce, Revue générale du droit international public,1995.
385- Evolution du commerce de marchandises et de la production, Rapport annuel de l`OMC, Revue problèmes économiques, Revue hebdomadaire, 9 octobre 2002, N 2779, France.
386- Examen de la politique de l'investissement en Algérie, Conférence des nations unies sur le commerce et le développement, Nations Unis, UNCTAF/ITE/IPC/2003/9, Genève, Mars 2004.
387- Fodil Hassam, Chronique de l'économie Algérienne, vingt ans de réformes libérales 1986-2004, chemin d'une croissance retournée, L'économiste d'Algérie, Alger 2005.
388- G.D. Debernis, Fluctuation et croissance, cours de licence en sciences économique ISE, Université d'Alger, Alger 1969.
389- G.D. Debernis, Industrie industrialisante et les options Algériennes, Revue tiers monde N°47, 1971.
390- GATT Secretariat,(1993) Analysis of the Proposed Uruguay Round Agreement with Particular Emphasis on Aspects of Interest to Developing Countries.
391- Jeans Peter Lankes, Finance et développement, volume 39, N°03, Septembre 2002.
392- La restructuration des entreprises, dossiers-Revue du centre National des études et Analyses pour la planification (CENE AP) N°1, mars 1985.
393- Le processus d'accession à l'OMC, une analyse d'économie politique appliquée à l'Algérie, Note de travail de LEPII, N°13/2008.
394- Liberté économique, Algérie, UE, n° 39, année 2006.
395- M.Mangenot, Malentendu Industriel, L'exemple de l'Algérie, Revue tiers monde, N°100, 1984.
396- M.Medjkoune, Ajustement structurel, emploie et chômage en Algérie, les cahiers du CREAD. N°46, 1998.
397- Marché Tropicaux, n° Spécial, Novembre 2002.
398- Mehdi Abbas, Du GATT à l'OMC, un bilan de soixante ans de libéralisation des échanges, Note de travail de LEPII, N°35/2007, Septembre 2007.
399- Mehdi Abbas, GATT à l'OMC, un bilan de soixante ans de libéralisation des échanges, note de travail de LEPII, n° 35, 2007.
400- Mehdi Abbas, L'accession à l'OMC, quelle stratégie pour quelle intégration à la mondialisation ? Note de travail de LEPII, N°8/2009, Septembre 2009.

401- Mehdi Abbas, L'accession de l'Algérie à l'OMC, entre ouverture contrainte et ouverture maîtrisée, Note de travail de LEPII, N°3/2009 ; Avril 2009.
402- Mehdi Abbas, L'ouverture internationale de l'Algérie, apport et limite d'une approche en terme d'économie politique du protectionnisme, Cahier de recherche N°, 13/2011, Septembre 2011.
403- Mehdi Abbas, Mondialisation et développement, quelle soutenabilité au régime de l'organisation mondiale du commerce ? Cahier de recherche N°4/2011, Avril 2011.
404- Mehdi Abbas, Quel enseignement en matière de gouvernance de l'échec des négociations du cycle de Doha ? Note de travail N°10/2008 de LPEII, Aout 2008.
405- Mehdi Abbas; Mondialisation; organisation mondiale du commerce et rapport Nord-Sud; entre différenciation et espace politique pour le développement; Note de travail de LEPII; N° 44/ 2007 ; Juin 2007.
406- Mekboul Elhadi, Le Programme d'Ajustement Structurel en Algérie, Problématique et Application, Revue du C.E.N.E.A.P. N° 15, 2000.
407- Ministère de la planification et de l'aménagement du territoire, Rapport général du plan 1985-1989, Alger, 1985.
408- Ministère des finances, Accord d'association avec l'union européenne, «contenu & impact », les impacts Prévisibles de l'accord d'association avec l'UE sur le budget de l'État et le niveau de la protection tarifaire en Algérie, 2005.
409- Ministère du commerce : rapport du gouvernement sur les éléments de la stratégie de négociation de l'Algérie à l'OMC.
410- Mission économique : Principaux indicateurs économique et financiers de l'Algérie, Ambassade de France an Algérie, Juin 2005.
411- N.Eftikhri, La rente et la dépendance en Algérie, Peuples méditerranéens, N°26, 1984.
412- Nachida Bouzidi, la transition vers l'économie de marché, le cas commerce extérieur, Revue de l'I.S.E, Alger, 1992.
413- News of Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, Press Summary, Issued by the Information and Media Relations Division, GATT, Geneva,5 April 1994.
414- Paul-Henry Ravier, Le système commercial multilatéral, description, bilan de perspective, séminaire externe « Enjeux et impacts de l'OMC pour les pays de l'est et du sud de la méditerranée, Paris, 2009.
415- Perspectives économiques en Algérie, OCDF, 2004.
416- Rachid Boudjemaa, Etatisme et reforme dans le tiers monde, les termes d'un contrat social, les cahiers du CREAD, N°01, 2003.
417- Raj Krishna, Anti-dumping, Law and Practice, Policy Research Working Paper (1821), The World Bank, September 1997.

418- Rapport du CNES, les effets économiques et sociaux du Programme d'Ajustement Structurel, Publication CNES, Novembre 1998.
419- Rapport du conseil National Economique et social, Les effets économiques et sociaux du programme d'ajustement structurel, Novembre 1998.
420- République Algérienne Démocratique Et Populaire, Assise Nationale de l'industrie, 26-28 Février 2007, Palais des Nations, Club Des Pins, Alger.
421- Résultats des négociations commerciales multilatérales du cycle de l`Uruguay, textes juridiques, publié par le secrétariat du GATT, Genève, mai 1994
422- Revue de l`organisation mondiale du commerce, 2 édition, mars 1998.
423- S.Nair, L'Algérie 1954-1982, Force sociale et Bloc au pouvoir Temps modernes, N°442,443.
424- Symposium International d'Alger sur l'accession de l'Algérie à l'OMC, Alger 1997.
425- Unctad, The Outcome of the Uruguay Round, An Initial Assessment Supporting Papers of the Trade and Development Report,1994 by the Secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development UNCTAD, Geneva United Nations New York 1994.
426- WIPO, Agreement between the world Intellectual Property Organization and World trade Organization, 1995.
427- World Trade Organization, Seattle, What is at stake? Resource Booklet for the Seattle Ministerial Meeting, 1999.
428- WTO, Ministerial Conference, Second session, Geneva,18-20 May 1998, Ministerial Declaration.
429- WTO, Ministerial Conference, Singapore, 9-13 December 1996, Singapore, Ministerial Declaration.
430- WTO, Reshaping the World Trading System, A History of The Uruguay Round,1995.

ثالثا: مواقع الأنترنيت

431- www.hebdo.ahram.org.eg/arab/ahram/2003/9/10/dos1.htm
432- www.wto.org
433- www. unectad.org
434- www.ons.dz
435- www.mincommerce.gov.dz
436- www.joradp.dz
437- www.bank-of-algeria.dz
438- www.andi.dz
439- www.arab.ency.com
440- www.cg.gov.dz

441- www.dgppmf-gov.dz
442- www.imf.dg
443- www.interieur.gov.dz
444- www.mf.gov.dz
445- www.mfctrf.gov.dz
446- www.puf.com

الملخص

الملخص

لقد تمخض عن جولة الأوروغواي ميلاد المنظمة العالمية للتجارة وكان ذلك سنة 1994، والتي تشرف على إدارة التجارة الدولية وفق أسس ومبادئ لبرالية تؤمن بحرية النشاط الاقتصادي وحرية التجارة وتحرير المبادرة الفردية من أجل الإبداع والتطوير، إضافة إلى التقسيم الدولي للعمل والتخصص في الإنتاج وزيادة الكفاءة الإنتاجية وتقوية الميزة التنافسية.

ونظرا لأهمية التجارة الخارجية في اقتصاد أي دولة، فإنه يجب الاعتناء بها وإصلاحها وإخضاعها لكل التغيرات التي تقتضيها مصلحة كل دولة. والجزائر تعتبر من الدول النامية التي سارعت إلى تقديم طلب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من أجل الاستفادة من مختلف المزايا التي تمنحها للدول النامية والدخول في التقسيم الدولي الجديد للعمل والاستفادة من مزاياه.

وينطوي هذا البحث على دراسة تحليلية للمنظمة العالمية للتجارة وتداعياتها على الاقتصاد الجزائري؛ ولتحقيق الهدف المرجو منه تم تناول الجانب النظري والفكري لنشأة المنظمة العالمية للتجارة، كما تم الاهتمام بجميع اتفاقيات المنظمة، أيضا تم التطرق إلى تجربة الجزائر في مجال التنمية والإصلاحات الاقتصادية، إضافة إلى التجارة الخارجية في الجزائر، ثم تم التعرض إلى تداعيات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاد الوطني.

الكلمات المفتاحية:

التجارة الخارجية في الجزائر، التجارة العالمية، المنظمة العالمية للتجارة، الميزان التجاري، التنمية الاقتصادية.

Abstract

The World Trade Organization (WTO) came into being in 1994 as a result of the Uruguay Round. This organization intends to supervise and liberalize international trade in accordance with the principles of liberal believes in the freedom of economic activity, trade and individual initiative to promote innovation and development, as well as to support the international division of labor, production specialization, production efficiency and competitive advantage.

Due to its importance in the economy of any nation, foreign trade must be at the top of the agenda of all the decision makers in order to adapt it to all the probable changes in order to serve the interests of the country. Algeria is one of the developing countries that have rushed to submit a request to join the WTO in order to benefit from the various advantages offered by this organization to the developing countries, and to apply the new international division of labor and thus to benefit from its advantages.

This research is an analytical study of the World Trade Organization and its repercussions on the Algerian economy. To achieve its purpose, the study provides a theoretical and intellectual framework of the WTO. And deals with all its agreements, in addition the researcher presents the Algerian experience in the field of development and economic reforms, stressing on foreign trade activity. Finally, the author tries to focalize on Algeria's adhesion to the WTO and analyse its repercussions on the different aspects of the national economy.

Key words:

Algeria foreign trade, international trade, the World Trade Organization, the balance of trade, economic development.

فتح الله