الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة زيان عاشور بالجلفة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

مطبوعة في مقياس:

إجراءات التصدير والاستيراد

موجهة لطلبة السنة الثانية ماستر: مالية وتجارة دولية

إعداد الدكتور: كاكي عبد الكريم

أستاذ محاضر "أ" بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة زيان عاشور بالجلفة

السنة الجامعية: 2021/2020

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
جامعة زيان عاشور الجـــــلفة
Université Ziane Achour DJELFA
كليـــــــة العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
المجلس العلمي للكلية

الرقم:79/ م.ع.ك/ك.ع.إ.ع.ت.ع.ت الجلفة في: 10 نوفمبر 2020

مستخرج محضر اجتماع المجلس العلمي في دورته الاستثنائية رقم 2020/02

تبعا لاجتماع المجلس العلمي الاستثنائي لكلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، المنعقد يوم **التاسع من شهر سبتمبر**، عام **ألفين وعشرين**، وبعد الاطلاع على تقارير الخبرة الايجابية وافق المجلس العلمي على المطبوعة التالية:

الاسم واللقب	الرتبة	عنوان المطبوعة
د. كاكي عبد الكريم	أستاذ محاضر – أ-	محاضرات في مقياس إجراءات الاستيراد والتصدير موجهة لطلبة السنة الثانية ماستر، شعبة العلوم التجارية، تخصص: مالية وتجارة دولية

المجلس العلمي للكلية

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة زيان عاشور بالجلفة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

قسم: العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

مخطط مقرر المقياس

مسمى المقياس: إجراءات التصدير والاستيراد

وحدة التعليم: الوحدة الأساسية

طرق التقييم: تقييم مستمر وامتحان نهائي

الفصل الدراسي: السداسي الثالث (S3)

المستوى الدراسي: السنة الثانية ماستر (مالية وتجارة دولية)

السنة الجامعية: 2021/2020

اسم أستاذ المادة: كاكي عبد الكريم

القسم والتخصص: العلوم التجارية/ تخصص: تجارة دولية

البريد الالكتروني: doct1984@yahoo.fr

البريد الالكتروني المهني: kaki.abdelkrim@univ-djelfa.dz

جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية
المجلس العلمي للكلية

الهدف العام للمقرر.

يهدف المقرر إلى دراسة إجراءات التصدير والاستيراد، والبحث والتعمق أكثر في دراستها لكونها تمثل الآلية التي تربط الاقتصاد الوطني بالاقتصاد الدولي، وأساس عمليات التجارة الدولية، والواجهة الحديدة للنظام التجاري الدولي القائم على تحرير التجارة الدولية. وهي التي تنظم عمليات تدفق السلع (صادرات أو واردات) عبر الحدود القطرية، من خلال مجموعة من العمليات تقوم على الشراء، والبيع، ونقل البضائع أو الخدمات، من خلال إجراءات جمركية محددة ومنظمة، هدفها حماية الاقتصاد الوطني، وتيسير عمليات التجارة الدولية.

يتعرض المنهج أولا، لدراسة المفاهيم العامة المتعلقة بالنظام الجمركي عموما، والأنظمة الجمركية الاقتصادية في قانون الجمارك الجزائري خصوصا، والمبادئ والأسس التي تقوم عليها، وتنوع مصادر استمدادها، ودورها في تبني قواعد الحمائية. ثم يتم التطرق إلى الخصائص العامة للأنظمة الجمركية الاقتصادية، والوظائف الرئيسية لها (النقل، التخزين، التحويل، الاستعمال)، وأخيرا سيتم التطرق إلى آليات عملها (طلب المتعامل الاقتصادي، الترخيص، وضع البضاعة تحت النظام، تصفية النظام).

بعدها يتم التطرق إلى معرفة إجراءات الجمركة (القيود التعريفية وغير التعريفية)، بدءً بتعريف التعريفة الجمركية، ثم تعريف الرسوم الجمركية، وبعدها أنواع الضرائب الجمركية التي تتوزع على (الضريبة النوعية، الضريبة القيمية، والنظام القيمي والثابت)، يليها التعريف بعمليات التقييم الجمركي بمختلف الطرق (الطريقة الأولى: قيمة الصفقة، الطريقة الثانية: قيمة الصفقة لسلعة مطابقة، الطريقة الثالثة: قيمة الصفقة لسلعة مشابهة، الطريقة الرابعة: القيمة الاستنتاجية، الطريقة الخامسة: القيمة المحسوبة، الطريقة السادسة: الطريقة الاجتهادية أو المرنة).

بعد ذلك يتم التطرق إلى دور الأنظمة الجمركية في عملية التصدير والاستيراد، من خلال تسعة أجزاء، إذ يشمل الجزء الأول طبيعة مشاريع الاستيراد والتصدير، وفيها سنتطرق إلى اتجاهين (الاتجاه الأول: التوسع الرأسي، ثم الاتجاه الثاني: التوسع الأفقي). والجزء الثاني، سنتطرق فيه إلى الهيكلة الإدارية لمشروعات الاستيراد والتصدير. ثم الجزء الثالث، وفيه سنتطرق إلى التنظيم الداخلي لمشروعات الاستيراد والتصدير. يليه الجزء الرابع، أين سنتناول المركزية واللامركزية في التنظيم الإداري لمشروعات الاستيراد والتصدير. ثم الجزء الخامس، حيث سنتناول محددات أعمال مشروعات الاستيراد والتصدير. يليه الجزء السادس، أين سنتناول

جامعة زيان عاشور بالجلفة
المجلس العلمي
مكتبة الكلية

مخاطر العمل في مشروعات الاستيراد والتصدير المتمثلة في (الأخطار الداخلية وكيفية معالجتها، والأخطار الخارجية وكيفية مواجهتها). ثم الجزء السابع، الأخطار الناتجة عن العقد وتنفيذه. وبعدها الجزء الثامن الذي نتناول فيه عوامل نجاح مشروعات الاستيراد والتصدير. وأخيرا الجزء التاسع، وهو أهم جزء في هذا المقياس أين سنتناول إجراءات التصدير والاستيراد.

أما بالنسبة للمحور الرابع، يُركز المقرر على دراسة وتقييم تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الأنظمة الجمركية بالدول، وفيه سيتم التركيز على المفاوضات المتعددة الأطراف بشأن التعريفات الجمركية والتجارة ومنظمة التجارة العالمية، وتزايد عدد اتفاقات التجارة الإقليمية، واتفاقات التجارة العميقة، ثم سنتناول المكاسب المستمدة من التجارة (تحرير التجارة المتعددة الأطراف واتفاقات التجارة الإقليمية)، وبعدها نقوم بتحليل سيناريو التكامل الاقتصادي وسيناريو خفض التكاليف التجارية، ثم سنتناول منطقة التجارة الحرة القارية، والشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة، واتفاقية نافتا NAFTA وبنودها، ورابطة دول جنوب شرق آسيا (الآسيان ASEAN)،وأخيرا الاتحاد الأوروبي.

وفي المحور الخامس، تناول المقرر منظمة التجارة العالمية: اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك، وفيه يتم تناول ظروف إنشاء منظمة الجمارك العالمية، ثم آليات وأدوات منظمة الجمارك العالمية، أين سنتناول في هذا الجزء (الاتفاقية الدولية النظام المنسق، والاتفاقيات الدولية لتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية "اتفاقية كيوتو المعدلة"، والاتفاقية بشأن القبول المؤقت للبضائع "اتفاقية اسطمبول"، وإعلان أوروشا)، بعدها سنتناول إطار معايير منظمة الجمارك العالمية لتأمين وتيسير التجارة، ثم الهيكلة الإدارية لمنظمة الجمارك العالمية، وأهدافها، والتقسيم الجغرافي لها، وتمثيلها الإقليمي، وأخيرا نتناول الجزائر ومنظمة الجمارك العالمية.

في حين تناول المقرر بالنسبة للمحور السادس، الجمارك في الجزائر، التقيد والتحرير الجمركي، الذي تناولنا فيه التعريفة الجمركية لعام 1963، ثم التعريفة الجمركية لعام 1968 التي شملت (تعريفة القانون والعام، تعريفة جمركية تفضيلية، وتعريفة عامة)، بعدها تم تناول الإصلاحات التعريفية لسنة 1973 التي شملت أيضا (تعريفة القانون العام، وتعريفة خاصة)، يليها التعريفة الجمركية لعام 1986، ثم تطور التعريفة الجمركية خلال فترة التسعينيات، ثم الإصلاح التعريفي لعام 2001، والإصلاحات التعريفية لسنوات (2004، 2005، 2008)، وأخيرا تم تناول الإصلاح التعريفي لعام 2008.

جامعة زيان عاشور بالجلفة
المجلس العلمي للكلية
مكتبة الكلية

أما بالنسبة للمحور السابع، تناول المقرر، قواعد المنشأ. وفيه سيتم تناول ماهية المنشأ الوطني أين سيتم التعرف على (ما هو المنشأ، ومفهوم المنشأ الوطني للسلعة، ومعايير إثبات المنشأ الوطني، وما هو المنشأ غير التفضيلي، وما هو المنشأ التفضيلي، وهل يمكن أن تستفيد كل المنتجات من المنشأ التفضيلي، وكيف يمكن معرفة ما إذا كانت السلع تستحق معاملة تفضيلية، وما المقصود بالتصنيف الجمركي)، ثم سيتم تناول ماهية قواعد المنشأ وأنواعها، ثم أسس تحديد بلد المنشأ للسلعة، واستخدام قواعد المنشأ، وقواعد المنشأ الأوروبية غير التفضيلية، وأخيرا سيتم تناول قواعد المنشأ العربية بكل مفاهيمها.

وأخيرا تناول المقرر مصطلحات التجارة الدولية Incoterms، وفيه سيتم تناول ماهية مصطلحات التجارة الدولية "الأنكوترمز Incoterms ، ثم نشاه مصطلحات التجارة الدولية الأنكوترمز ، وتعريفها، وأهميتها بالنسبة لعمليات التجارة الخارجية، ثم وظائف الأنكوترمز التي تتمثل في (الوظائف الرئيسية، والوظائف الثانوية)، وبعدها تم تناول عرض لمصطلحات التجارة الدولية من خلال مجموعتين (المجموعة الأولى: مصطلحات تستخدم مع جميع وسائل الشحن/ والمجموعة الثانية: مصطلحات تستخدم مع وسائل الشحن البحري والمجاري المائية).

وبهذا، فان منهج الدراسة يركز على تحليل ودراسة إجراءات التصدير والاستيراد، في ظل نظام تجاري دولي قائم على تحرير التجارة الدولية تحت مظلة منظمة التجارة العالمية القائمة على أنقاض "الجات 1947"، وإسقاطها على حالة الجزائر. ودراسة أهمية ذلك بالنسبة للاقتصاد الوطني، في ظل سيادة العولمة، وتراجع الاقتصاد المخطط لصالح اقتصاد السوق.

بعد استكمال المقرر يتوقع أن يكون الطالب قادرا على اكتساب المهارات التالية:

- ✓ التعرف على المفاهيم العامة للأنظمة الجمركية والمبادئ والأسس التي تقوم عليها، كذلك خصائصها، والوظائف الرئيسية التي تقوم بها، وآليات عملها؛
- ✓ الاطلاع على إجراءات الجمركة، من خلال معرفة القيود التعريفية والقيود غير التعريفية، كذلك تعريف التعريفة الجمركية، والرسوم الجمركية، وأنواع الضرائب الجمركية، وعمليات التقييم الجمركي؛

- ✓ التعرف على دور الأنظمة الجمركية في عملية التصدير والاستيراد، وذلك من خلال دراسة شاملة لطبيعة مشاريع التصدير والاستيرا د، ومخاطر العمل في هذه المشاريع، والأخطار التي تواجهها، وعوامل نجاحها، والإجراءات الواجب القيام بها لتنفيذ عمليات التصدير والاستيراد؛
- ✓ التعرف على أهمية إجراءات التصدير والاستيراد في تيسير عمليات التجارة الدولية؛
- ✓ التعرف على تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الأنظمة الجمركية بالدول، ؛
- ✓ التعرف على الجمارك في الجزائر، بين التقيد والتحرير الجمركي؛

جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية
المجلس العلمي
الكلية

محتوى المادة:

- المحور الأول: ماهية النظام الجمركي.
- المحور الثاني: معرفة إجراءات الجمركة (القيود التعريفية وغير التعريفية).
- المحور الثالث: دور الأنظمة الجمركية في عملية التصدير والاستيراد.
- المحور الرابع: تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الأنظمة الجمركية بالدول.
- المحور الخامس: منظمة الجمارك العالمية اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك.
- المحور السادس: الجمارك في الجزائر، التقييد والتحرير الجمركي.
- المحور السابع: قواعد المنشأ.
- المحور الثامن: مصطلحات التجارة الدولية Incotermes.

جامعة زيان عاشور بالجلفة
المجلس العلمي
للكلية
التجارية و علوم التسيير

جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية
العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير

فهرس المحتويات

جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية
المجلس العلمي للكلية

فهرس المحتويات

المحتوى	الصفحة
فهرس المحتويات	16 - 9
فهرس الأشكال	18
فهرس الجداول	20
مقدمة عامة	23 - 22
المحور الأول: ماهية النظام الجمركي	35-24
أولا: تعريف النظام الجمركي	25
ثانيا: مبادئ وأسس الأنظمة الجمركية الاقتصادية في قانون الجمارك الجزائري	25
1. المرونة في قواعد النظام الجمركي	25
2. مبدأ الشكلية	26
3. الأنظمة الجمركية تقنية أصيلة في قانون الجمارك	23
4. مبدأ دعم وتشجيع الاستثمار الصناعي والتجاري	27
5. التنوع في مصادر استمدادها	28
6. مبدأ تدخل الدولة	29
7. الأنظمة الجمركية الاقتصادية قمة تبني قواعد الحمائية	29
ثالثا: الخصائص العامة للأنظمة الجمركية الاقتصادية	30
1. وضع تصريح مفصل	30
2. اعتبار البضاعة خارج الإقليم الجمركي	30
3. توقيف الحقوق الجمركية	31
4. الخضوع للتعهد المكفول	31
رابعا: الوظائف الرئيسية للأنظمة الجمركية الاقتصادية	32
1. وظيفة النقل	32
2. وظيفة التخزين	32
3. وظيفة التحويل	33

جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية
المجلس العلمي للكلية

4. وظيفة الإستعمال	33
خامسا: آليات عمل الأنظمة الجمركية الاقتصادية	33
1. طلب المتعامل الاقتصادي	33
2. الترخيص	34
3. وضع البضاعة تحت النظام	34
4. تصفية النظام	34
أسئلة للمراجعة (المحور الأول)	35
المحور الثاني: معرفة إجراءات الجمركة (القيود التعريفية وغير التعريفية)	36- 46
أولا: تعريف التعريفة الجمركية	37
ثانيا: تعريف الرسوم الجمركية	37
ثالثا: أنواع الضرائب الجمركية	38
1. الضريبة النوعية	39
2. الضريبة القيمية	40
3. النظام القيمي والثابت	41
رابعا: التقييم الجمركي	42
1. الطريقة الأولى: قيمة الصفقة	43
2. الطريقة الثانية: قيمة الصفقة لسلعة مطابقة	44
3. الطريقة الثالثة: قيمة الصفقة لسلعة مشابهة	44
4. الطريقة الرابعة: القيمة الاستنتاجية	44
5. الطريقة الخامسة: القيمة المحسوبة	44
6. الطريقة السادسة: الطريقة الاجتهادية أو المرنة	45
أسئلة للمراجعة (المحور الثاني)	46
المحور الثالث: دور الأنظمة الجمركية في عملية التصدير والاستيراد	47- 70
أولا: طبيعة مشاريع الاستيراد والتصدير	48
1. الاتجاه الأول: التوسع الرأسي	49
2. الاتجاه الثاني: التوسع الأفقي	49

جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية
المجلس العلمي
الكلية

ثانيا: الهيكلة الإدارية لمشروعات الاستيراد والتصدير	50
ثالثا: التنظيم الداخلي لمشروعات الاستيراد والتصدير	50
1. قسم أو إدارة مستقلة للاستيراد والتصدير	51
1.1. إدارة مستقلة للتصدير	51
2.1. إدارة مستقلة للاستيراد	52
2. جعل قسم التصدير أو الاستيراد تابعا لأحدى الوظائف الإدارية في المشروع	52
رابعا: المركزية واللامركزية في التنظيم الإداري لمشروعات الاستيراد والتصدير	52
خامسا: محددات أعمال مشروعات الاستيراد والتصدير	53
1. طبيعة السلعة	53
2. طبيعة السوق الخارجية	54
3. نقل البضائع	54
سادسا: مخاطر العمل في مشروعات الاستيراد والتصدير	55
1. الأخطار الداخلية وكيفية معالجتها	55
1.1. الأخطار الناجمة عن العنصر البشري	55
2.1. مخاطر العنصر المادي	55
1.2.1. الأخطار المتعلقة باختيار موقع المشروع	55
2.2.1. المخاطر الخاصة بتحديد حجم المشروع واتساعه	56
3.2.1. الأخطار المتعلقة بالتمويل	56
4.2.1. الأخطار المتعلقة بالتنظيم الإداري وكيفية التغلب عليها	56
5.2.1. الأخطار الخاصة بطريقة ادعاء العمل وتنفيذه في المشروع	56
2. الأخطار الخارجية وكيفية مواجهتها	57
1.2. أخطار تتعلق بالجغرافيا	57
2.2. أخطار تتعلق بالوقت	57
3.2. الأخطار الخاصة بالسوق والكمية المناسبة	58
4.2. الأخطار المتعلقة بجودة الصناعة	58
سابعا: الأخطار الناتجة عن العقد وتنفيذه	58
1. أخطار يتعرض لها المستورد	58

جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية
المجلس العلمي للكلية

2. الأخطار التي يتعرض لها المصدر	59
3. الأخطار السياسية	60
ثامنا: عوامل نجاح مشروعات الاستيراد والتصدير	60
1. الموارد البشرية	60
2. المعلومات	61
3. الكفاءة الإدارية	61
تاسعا: إجراءات التصدير والاستيراد	62
1. إجراءات التصدير	62
2. إجراءات الاستيراد	64
أسئلة للمراجعة (المحور الثالث)	70
المحور الرابع: تأثير الاتفاقات والمنظمات الدولية على الأنظمة الجمركية بالدول	71- 94
أولا: المفاوضات المتعددة الأطراف بشأن التعريفات الجمركية والتجارة ومنظمة التجارة العالمية	72
ثانيا: تزايد عدد اتفاقات التجارة الإقليمية	73
ثالثا: اتفاقات التجارة العميقة	74
رابعا: المكاسب المستمدة من التجارة: تحرير التجارة المتعددة الأطراف واتفاقات التجارة الإقليمية	75
خامسا: تحليل سيناريو التكامل الاقتصادي وسيناريو خفض التكاليف التجارية	77
سادسا: منطقة التجارة الحرة القارية	78
سابعا: الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة	79
ثامنا: اتفاقية نافتا "NAFTA" وبنودها	80
1. ما هي اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا)	80
2. الدول المشاركة في اتفاقية "نافتا NAFTA"	80
3. نص اتفاقية "نافتا" وكيف عملت؟	80
4. تاريخ اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية "نافتا"	81
5. أهداف وبنود اتفاقية "نافتا"	81
6. كيف أثرت اتفاقية "نافتا" على الاقتصاد	82
تاسعا: رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان ASEAN)	83

جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية
المجلس العلمي
الكلية

1. النشأة والتأسيس	83
2. إعلان بانكوك	84
3. أهداف الرابطة	84
4. التزامات الدول الأعضاء	85
1.4. سياسيا (يشرف عليها المجلس السياسي التابع للرابطة)	85
2.4. اقتصاديا (يشرف عليها المجلس الاقتصادي)	85
3.4. اجتماعيا (يشرف عليها المجلس الاجتماعي الثقافي)	85
5. الهيكلة	85
1.5. قمة الرابطة	85
2.5. الأمانة العامة	86
3.5.المجلس التنسيقي	86
4.5.لجنة الممثلين الدائمين	86
5.5. اللجان	86
6.5.الفريق القانوني	86
6. ابرز محطات الرابطة	86
7. شعار الرابطة	87
عاشرا: الاتحاد الأوروبي	87
1. نشأة الاتحاد الأوروبي	87
2. معاهدة ماستريخت وتحول الجماعة إلى اتحاد	89
3. معاهدة لشبونة والتطور الأخير للاتحاد الأوروبي	90
4. مؤسسات الاتحاد الأوروبي	90
1.4. برلمان الاتحاد الأوروبي	90
2.4. المفوضية الأوروبية	91
3.4. مجلس الاتحاد الأوروبي	91
4.4. محكمة العدل الأوروبية	92
5.4. محكمة مراقبة الحسابات	92
6.4. البنك المركزي الأوروبي	92

جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية

7.4. البنك الاستثماري الأوروبي	92
8.4. قائمة الاتحاد الأوروبي	92
أسئلة للمراجعة (المحور الرابع)	94
المحور الخامس: منظمة الجمارك العالمية: اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك	101-95
أولا: إنشاء منظمة الجمارك العالمية	96
ثانيا: آليات وأدوات منظمة الجمارك العالمية	97
1. الاتفاقية الدولية النظام المنسق	97
2. الاتفاقيات الدولية لتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية (اتفاقية كيوتو المعدلة)	97
3. الاتفاقية بشأن القبول المؤقت للبضائع (اتفاقية اسطمبول)	98
4. إعلان أروشا	98
ثالثا: إطار معايير منظمة الجمارك العالمية لتامين وتيسير التجارة.	98
رابعا: الهيكلة الإدارية لمنظمة الجمارك العالمية	99
خامسا: أهداف منظمة الجمارك العالمية	99
سادسا: التقسيم الجغرافي لمنظمة الجمارك العالمية	99
سابعا: التمثيل الإقليمي لمنظمة الجمارك العالمية	100
ثامنا: الجزائر ومنظمة الجمارك العالمية	100
أسئلة للمراجعة (المحور الخامس)	101
المحور السادس: الجمارك في الجزائر: التقيد والتحرير الجمركي	109-102
أولا: التعريفة الجمركية لعام 1963	103
ثانيا: التعريفة الجمركية لعام 1968	103
1. تعريفة القانون العام	103
2. تعريفة جمركية تفضيلية	103
3. تعريفة عامة	103
ثالثا: الإصلاحات التعريفية لسنة 1973	105
1. تعريفة القانون العام	105
2. تعريفة خاصة	105
رابعا: التعريفة الجمركية لعام 1986	105

جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية

خامسا: تطور التعريفة الجمركية خلال فترة التسعينيات	106
1. تطبيق النظام المنسق لتصنيف البضائع وترميزها	106
2. تطبيق قاعدة تصاعدية الضريبة	106
3. نظام الإعفاءات	106
4. تخفيض عدد لمعدلات الضريبة	107
سادسا: الإصلاح التعريفي لعام 2001	107
سابعا: الإصلاحات التعريفية لسنوات 2004، 2005، 2008	108
ثامنا: الإصلاح التعريفي لعام 2008	108
أسئلة للمراجعة (المحور السادس)	109
المحور السابع: قواعد المنشأ	123-110
أولا: ماهية المنشأ الوطني	111
1. ما هو المنشأ؟	111
2. مفهوم المنشأ الوطني للسلعة	111
3. معايير إثبات المنشأ الوطني	111
1.3. معيار السلعة المتحصلة بالكامل	111
2.3. معيار التحويلات المادية	113
3.3. معيار تغيير التعريفة الجمركية	114
4.3. معيار المحتوى الوطني للقيمة	114
4. ما هو المنشأ غير التفضيلي؟	116
5. ما هو المنشأ التفضيلي؟	116
6. هل يمكن أن تستفيد كل المنتجات من المنشأ التفضيلي؟	116
7.كيف يمكن معرفة ما إذا كانت السلع تستحق معاملة تفضيلية؟	116
8.ما المقصود بالتصنيف الجمركي؟	116
ثانيا: قواعد المنشأ	117
1. مفهوم قواعد المنشأ	117
2. أنواع قواعد المنشأ	118
1.2. قواعد المنشأ غير التفضيلية (ذات التطبيق العام)	119

جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية
كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير
العلوم التجارية و علوم التسيير

2.2. قواعد المنشأ التفضيلية	119
ثالثا: معايير أسس تحديد بلد المنشأ للبضائع	119
رابعا: استخدام قواعد المنشأ	120
خامسا: قواعد المنشأ الأوروبية غير التفضيلية	120
سادسا: قواعد المنشأ العربية	121
1. شهادة المنشأ العربية	121
2. الإجراءات اللازمة	121
3. الوثائق المطلوبة	122
أسئلة للمراجعة (المحور السابع)	123
المحور الثامن: مصطلحات التجارة الدولية Incoterms	124--136
أولا: ماهية مصطلحات التجارة الدولية "الانكوترمز Incoterms"	125
ثانيا: نشأة مصطلحات التجارة الدولية "الانكوترمز"	125
ثالثا: تعريف مصطلحات التجارة الدولية "Incoterms"	125
رابعا: أهمية مصطلحات التجارة الدولية	126
خامسا: وظائف الانكوترمز	126
1. الوظائف الرئيسية لمصطلحات التجارة الدولية	126
2. الوظائف الثانوية لمصطلحات التجارة الدولية	127
سادسا: عرض لمصطلحات التجارة الدولية	127
1. المجموعة الأولى: مصطلحات تستخدم مع جميع وسائل الشحن	129
2. المجموعة الثانية: مصطلحات تستخدم مع وسائل الشحن البحري والمجاري المائية	129
أسئلة للمراجعة (المحور الثامن)	136
قائمة المراجع	137

المجلس العلمي
للكلية
مكتبة الكلية

فهرس الأشكال

فهرس الأشكال

جامعة زيان عاشور بالجلفة
كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير
مكتبة الكلية
المجلس العلمي للكلية

رقم الشكل	عنوان الشكل	رقم الصفحة
01	التعريفات الجمركية المطبقة في قطاعي الزراعة والتصنيع، متوسط الفترة 2016-2020	
02	التجارة بين الأقاليم في آسيا الشرقية واسيا الجنوبية الشرقية واوسيانيا	
03	التجارة بين الأقاليم في إفريقيا	
04	الصادرات من المنتجات الزراعية والغذائية داخل إفريقيا، والصادرات الإفريقية من هذه المنتجات إلى الأقاليم الأخرى، 2019	

فهرس الجداول

مكتبة الكلية
المجلس العلمي للكلية

فهرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	رقم الصفحة
01	الفرضيات المتعلقة بالسيناريوهات	
02	نافتا في سطور	
03	تطور مساهمة الحقوق الجمركية في الإيرادات العامة للميزانية	
04	توزيع النسب في التعريفة الجمركية الجزائرية 1968	
05	توزيع نسب الحقوق الجمركية 1968 على إجمالي البنود التعريفية والواردات الإجمالية	
06	مصطلحات تستخدم مع جميع وسائل الشحن	
07	مصطلحات تستخدم مع وسائل الشحن البحري والمجاري المائية	
08	مصطلحات التجارة الدولية Incoterms	

جامعة زيان عاشور بالجلفة
المجلس العلمي
للكليـــة
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير
جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية
العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية

مقدمة عامة

جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية
المجلس العلمي
للكلية

مقدمة.

لاشك أن التجارة الدولية وعمليات التصدير والاستيراد أصبحت من أهم العوامل الاقتصادية المحركة للأسواق المحلية والعالمية، والمُنشطة لحركة التجارة الدولية، في ظل النظام التجاري الدولي الجديد، من خلال بحث الدول عن أسواق خارجية لتصريف فائض الإنتاج المحلي (عملية التصدير) من جهة، وردم فجوة الطلب المحلي (عملية الاستيراد) من جهة أخرى. هدف تسعى وراءه الدول لتحقيق الفائض في الميزان التجاري، ومنه ميزان المدفوعات، مما يؤدي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية وزيادة النمو الاقتصادي، بما ينعكس على الرفع من الدخول الفردية، وبالتالي تحقيق رفاهية الأفراد.

غير أن التعامل بالتجارة الدولية رغم أهميته الاقتصادية بالنسبة للدول والمجتمعات، بما يمثله من مصادر دخل للدول بالعملة الصعبة نتيجة عملية التصدير للفائض من المنتجات المحلية من جهة، وتمويل للسوق المحلي بالمنتجات والسلع والوسائل الاستثمارية الغير منتجة محليا من خلال عملية الاستيراد من جهة أخرى، إلا انه محفوف ببعض المخاطر التي تواجه تدفقات السلع والخدمات ورؤوس الأموال والعمالة، منها ما هو داخل الدولة نفسها، كالنظم والقوانين والتشريعات الداخلية المنظمة للتجارة الخارجية الكابحة والمعرقلة لانسياب هذه السلع خارج الحدود، كمشاكل النقل واللوجيستيك، ونقص المعارف الأساسية المتعلقة بهذا القطاع، ومنها ما هو متعلق بالأسواق الخارجية، كالمنافسة الشديدة، وتنافسية السلع والخدمات المشابهة، والبعد الجغرافي لهذه الأسواق مما يرفع من تكلفة السلع والخدمات المصدرة، واختلاف العادات والثقافات، وغيرها...

تقوم التجارة الدولية في بلد ما بتزويد المستهلكين بالسلع والخدمات التي يحتاجونها ولا يستطيعون إنتاجها محليا عن طريق نشاط الاستيراد. وكذلك يستطيع بلد ما التخلص من فائض السلع المنتجة بتصديرها إلى بلدان أخرى. وعليه فإننا نجد أن التجارة الدولية تخلق شبكة من الروابط والعلاقات التجارية بين الدول المختلفة وتؤثر على اقتصادياتها وخاصة على أسواق السلع والخدمات وعلى الأسواق المالية والنقدية.

إن تدفقات السلع عبر الحدود القطرية، يخضع لإجراءات وضوابط وقوانين بمسمى الأنظمة الجمركية بحسب كل دولة. فكل دولة ولحماية اقتصادها، تحد من الواردات إلا الضروري منها لردم فجوة الطلب المحلي، وتشجع الصادرات الفائض عن الطلب الداخلي، وتتكفل بهذا الدور أجهزة الجمارك، بآليات ونظم وتشريعات مُعدة قانونا لذلك بهدف بمراقبة هذه التدفقات، سواء الصادر منها أو الوارد، وذلك عبر مراحل تسلسلية حددها المُشرع تطبق على المصدر والمستورد على السواء.

وتبعا للتطورات الحاصلة في بنية العلاقات الاقتصادية الدولية بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، وميلاد النظام الاقتصادي العالمي الجديد، أو ما يسمى بثالوث الاقتصاد العالمي (صندوق النقد الدولي لإدارة النظام

جامعة زيان عاشور بالجلفة
مكتبة الكلية

النقدي الدولي المُرتكز على عملة الدولار، ومجموعة البنك الدولي لإدارة النظام المالي الدولي أو ما يعرف بنظام التمويل والاستثمار، ومنظمة التجارة العالمية القائمة على أنقاض "الجات 47" لإدارة النظام التجاري الدولي)، نظام تجاري دولي أدى إلى تحرير التجارة الدولية، ومنه ميلاد شبكة مترابطة من الأسواق الإقليمية والدولية. وبذلك تراجعت الحمائية لصالح عمليتي التصدير والاستيراد.

إن إجراءات التصدير والاستيراد التي وضعتها الدول، وبمساعدة وتنسيق من منظمة الجمارك العالمية، القائمة على تطوير وتحديث الجمارك عبر الدول، في إطار معايير محددة لتأمين وتيسير التجارة، مراعية ظروف ومتطلبات كل دولة، أدت في مجملها إلى حركية في عمليات التجارة الدولية، وميلاد شبكات من الأسواق، أدت إلى تشجيع الإنتاج والاستثمار الدولي، وتحرير التجارة الدولية بتسهيل تدفقات عوامل الإنتاج (رؤوس الأموال، والسلع والخدمات، وتنقل الأفراد، والتقانة)، إضافة إلى التخصص وتقسيم العمل الدولي الذي فرضها النظام التجاري الدولي الجديد.

وفي هذا السياق، تهدف هذه المطبوعة بشكل عام إلى التعريف بكل مراحل إجراءات التصدير والاستيراد، من خلال التفصيل عبر ثمانية محاور في هذه العمليات، بدءً بدراسة ماهية الأنظمة الجمركية، ثم معرفة إجراءات الجمركة (القيود التعريفية وغير التعريفية)، إضافة إلى دور الأنظمة الجمركية في عملية التصدير والاستيراد، وتأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الأنظمة الجمركية بالدول، مع أخذ بعض التكتلات الاقتصادية الإقليمية كحالات تطبيقية للدراسة. كذلك تهدف هذه المطبوعة إلى معرفة منظمة الجمارك العالمية ودورها في اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك. يضاف إلى هذا، فان المطبوعة تهدف إلى التطرق إلى الجمارك في الجزائر بين التقييد والتحرير الجمركي، إضافة إلى قواعد المنشأ بكل مفاهيمها ودورها في عمليتي التصدير والاستيراد، ومصطلحات التجارة الدولية "الانكوترمز Incoterms" وأهميتها في عمليات التجارة الخارجية، وذلك حتى يكتمل الإلمام بموضوع الدراسة.

ولكي تتحقق الاستفادة المرجوة من هذه المطبوعة، فقد تم الاعتماد في إعدادها على أهم المصادر المتاحة، مزودة بآخر الإحصائيات والأرقام الحديثة طبقا لتقارير وزارة المالية والمديرية العامة للجمارك، سواء من مواقعها الشبكية الرسمية، أو من مواقع أخرى رسمية، إضافة إلى بعض الدوريات والمجلات والكتب والأبحاث والوسائط المعلوماتية المختلفة، ملخصة قدر الإمكان، حتى يسهل الفهم والاستيعاب والإلمام بمحاور المطبوعة. وقد تَقَيَّدنا بقدر الإمكان في إعدادنا لهذه المطبوعة بالجوانب الشكلية والمنهجية المتعارف عليها.

وعلى هذا الأساس، تناولنا في هذه المطبوعة المحاور الثمانية مرتبة على الشكل التالي:

المحور الأول:

ماهية النظام الجمركي

الأهداف التعليمية:

- أولا: تعريف النظام الجمركي.
- ثانيا: مبادئ وأسس الأنظمة الجمركية الاقتصادية في قانون الجمارك الجزائري.
- ثالثا: الخصائص العامة للأنظمة الجمركية الاقتصادية.
  - وضع تصريح مفصل.
  - اعتبار البضاعة خارج الإقليم الجمركي.
  - توقيف الحقوق الجمركية.
  - الخضوع للتعهد المكفول.
- رابعا: الوظائف الرئيسية للأنظمة الجمركية الاقتصادية.
  - وظيفة النقل.
  - وظيفة التخزين.
  - وظيفة التحويل.
  - وظيفة الاستعمال.
- خامسا: آليات عمل الأنظمة الجمركية الاقتصادية.
  - طلب المتعامل الاقتصادي.
  - الترخيص.
  - وضع البضاعة تحت النظام.
  - تصفية النظام.
- أسئلة للمراجعة (المحور الأول)

حسب المشرع الجزائري، فان الأنظمة الجمركية الاقتصادية تسمح بتخزين البضائع وتحويلها واستعمالها وتنقلها مع الإعفاء من الحقوق الجمركية والرسوم الداخلية للاستهلاك، وكذا من الحقوق والرسوم الأخرى، ومن إجراءات الحظر الاقتصادية التي يمكن أن تخضع لها. كما تعتبر حسب المشرع الجزائري دائما آليات تهدف إلى تعزيز تطور بعض النشاطات الاقتصادية (التصدير) وتقوية الإمكانات التنافسية للشركات في الأسواق الخارجية بفضل المزايا التي تقدمها على الصعيدين المالي والاقتصادي.

أولا: تعريف النظام الجمركي.

يعرف النظام الجمركي، بأنه مجموع القواعد والإجراءات التي تطيقها إدارة الجمارك في الدولة على كل ما يتصل بالمبادلات التجارية مع العالم الخارجي، مستندة في ذلك إلى القوانين واللوائح الداخلية، أو إلى المعاهدات والاتفاقيات الدولية، وعلى ذلك ينصرف النظام الجمركي إلى الرسوم الجمركية وطريقة جبايتها، وما قد ينص عليه من منع بعض السلع من الدخول إلى إقليم الدولة، وكذا الإجراءات الصحية المتعلقة بمرور السلع...الخ.

ثانيا: مبادئ وأسس الأنظمة الجمركية الاقتصادية في قانون الجمارك الجزائري.

من المعلوم انه لا بد لأي مؤسسة أو تنظيم قانوني من مبادئ وأسس يقوم عليها وتعطى له القاعدة الإيديولوجية والقانونية، التي تضمن له الانسجام في النظام القانوني المراد إلحاقه به، وتعطى له الفعالية لتحقيق وانجاز الأهداف التي سن من اجلها. والأنظمة الجمركية الاقتصادية لا تخالف هذه القاعدة ، لذلك فانه فضلا عن المحتوى الإيديولوجي الطبقي الذي يمتاز به النظام الجمركي ككل، والتي نجد أنها مجسمة في الأنظمة الجمركية بوضوح، هناك مبادئ وأسس فنية وقانونية وفلسفية اقتصادية، نلاحظها بجلاء في الأنظمة الجمركية الاقتصادية، وتعطى لها القاعدة الصلبة.

ويمكن أن نذكر هذه المبادئ والأسس تباعا على النحو التالي:

1. المرونة في قواعد النظام الجمركي:

وهو أمر جديد في التشريع الجمركي والذي ظل لمدة طويلة يمتاز بأنه قانون سلطة عامة يغلب عليه الطابع القمعي الصارم لأية مخالفة لأحكامه، ومن المؤكد أن هذه المرونة لا تُفقد قواعد النظام الجمركي قوتها وصرامتها في مواجهة المتعاملين الاقتصاديين وغير الاقتصاديين.

إن الهدف من وراء هذه الصرامة، التي كان يعرفها القانون الجبائي الجمركي، هو ضمان الأمن والسرعة والوضوح في تطبيق القاعدة الجمركية دون أن تعترض سلطة إدارة الجمارك أية عقبات إجرائية أو شكلية تمنع تطبيق قواعد التعريفة الجمركية أو قواعد قمع المخالفات لقانون التعريفة إلى جانب الإجراءات المتعلقة بمرور السلع والبضائع عبر حدود الإقليم الجمركي، مثل قانون الدرب الشرعي، وقانون النطاق الجمركي.

إن المرونة في قواعد الأنظمة الجمركية لا تلغي صرامة وقوة القاعدة القانونية للتشريع ككل، وإنما هي تدعمها بأساليب وإجراءات* لا تقل صرامة عن قواعدها الأصولية، والشيء الوحيد الذي بعزي إليه أمر هذه المرونة، هو إنها تؤدي إلى تعليق قانون التعريفة إذا توافرت شروط وأوضاع قانونية أخرى نص عليها المشرع الجمركي في قواعد وأحكام الأنظمة الجمركية الاقتصادية، أضف إلى ذلك أن هذا التعليق لا يكون إلا بشروط دقيقة وفي مقدمتها صدور قرار إداري من السلطة الجمركية بالموافقة، وهو قرار ملائمة بمعنى إن تفحص الإدارة شروط الطلب وبحسبها يمكنها الموافقة أو عدم الموافقة، وهذا يعني أن ما يمكن أن نفهمه من هذه المرونة، هو إن تعليق تطبيق قانون التعريفة في مجال الأنظمة الجمركية أوتوماتيكيا، يعتبر فهم خاطئ، ومن هنا نستطيع القول إن المرونة في قواعد التنظيم لا تعني فقدان صرامتها وقوة نفاذها، بل تعني إدخال شروط جديدة للتطبيق على قانون التعريفة، فهي لا تلغي قانون التعريفة وإنما هي تعلق تطبيقها بضمانات قانونية ومالية وإدارية وعينية. إن هذه المرونة في محتواها تعكس فلسفة السياسة الاقتصادية في أهدافها ومتطلباتها، وفلسفة الفكر المالي الجبائي الذي هو في أصله قانون سلطة عامة ترتبط بمالية الدولة واحد أسس وجودها وتنظيم مرافقها الخدماتية والسياسية.

2. مبدأ الشكلية:

وهو المبدأ البارز في قانون الجمارك عامة والأنظمة الجمركية خاصة، فجميع الأوضاع القانونية للأنظمة الجمركية مُنَظَّمَة بقواعد صارمة بدءا من دخول السلع لحدود الإقليم الجمركي إلى طلب وضعها تحت نظام معين ثم شروط مكوثها فيه والمدة الزمنية وحالتها المالية والمادية وشروط استعمالها أو تخزينها، فضلا عن الوثائق التعريفية للسلع، كل ذلك تنظمه قواعد بالغة الصرامة وبصفة آمرة لا تقبل الاستثناء إلا بنص أو صدور قرار إداري من السلطة الجمركية وبناء على تفويض قانوني.

ويمكن القول إن هذه الشكلية المفرطة، تمثل صمام أمان للقاعدة القانونية لقانون التعريفة الجمركية، على الرغم من أن قواعد الأنظمة الجمركية في حد ذاتها تعتبر بمثابة إدخال لمرونة غير معهودة في قانون التعريفة الجمركية.

3. الأنظمة الجمركية تقنية أصيلة في قانون الجمارك:

ولا يوجد مثيل لها في غيرها داخل أي نظام قانوني للدول وذلك حتى بداية النصف الثاني من القرن العشرين على الأقل، والأنظمة الجمركية الاقتصادية كان ظهورها في القرن 17، بسبب تبني التشريعات الجمركية للأهداف الاقتصادية تحت ضغط الطبقة البورجوازية التجارية ثم الصناعية، وعلى ذلك فهذه الأنظمة تجمع في آن واحد في قواعدها وشروط تنظيمها بين الفلسفة الاقتصادية الحمائية والليبرالية وفلسفة الفكر المالي الضريبي، وهو ما يفسر تأثرها السريع بما يحدث في هذا المثلث من تغييرات وتطور، استجابة لتغيرات المحيط مما أدى إليه

* تعتبر قواعد الأنظمة الجمركية المتعلقة بتعليق تطبيق التعريفة الجمركية خير مثال على هذه المرونة.

تغير هذه الفلسفات في مفاهيمها وأفكارها، خاصة في مجال مالية الدولة وأمنها الاقتصادي الصناعي والعلاقات التجارية الدولية وارتباطاتها بمختلف مصالح الدول.

وهناك من يقول إن الأنظمة الجمركية هي في حد ذاتها تعتبر بمثابة تخل عن المذهب الحمائي المركنتيلي، والواقع فان الأمر غير ذلك، فهي في رأينا إمعان في المركنتيلية الحمائية، فهي تبني قوى لمصالح الدولة القومية ومن منطلقات وأصول عقدية إيديولوجية، ومن هنا يمكن اعتبار هذه الأنظمة بأنها وجه جديد للحمائية الاقتصادية عامة والصناعية خاصة.

4. مبدأ دعم وتشجيع الاستثمار الصناعي والتجاري:

إن هذا المبدأ ظهر لأول مرة في التشريع الجمركي، وتَجَسَّدَ في الأنظمة الجمركية الاقتصادية وعلى الرغم من أنه كان بنظرة تقنيات التعريفة الجمركية، فأحكامه لم تتعد في كثير منها مبدأ تعليق الرسوم والضرائب، إلا أنه في أهداف هذه الأنظمة من أحكام دعم وتشجيع الاستثمار الموجه لتشجيع الصناعة وتوفير ما تحتاجه من أحكام تضمن لها التزود الدائم والمستمر بالمواد الأولية والآلات وقطع الغيار، إلى جانب ضمان أماكن تخزين منتجاتها الموجهة للتصدير تحت شروط جمركية امتيازيه*، كل ذلك يعطي الأصالة الكافية لهذه الأنظمة بأنها اللبنة الأولى في بناء الأنظمة القانونية للاستثمار للدول، وخاصة في الصناعات التصديرية.

ومن المؤكد أن الأنظمة الجمركية في قانون الجمارك الجزائري مازالت في الوضع التقليدي القديم لها، وهي بذلك التنظيم قد حققت أهدافها في ذلك الوقت، إلا أنها اليوم في حاجة إلى تعديل وتطور في اتجاه التبسيط حتى تكون أداة للتنمية الصناعية وتشجيع وتطور الجهاز الإنتاجي، ويجب ألا نقف عند التنظيم الموجود عند الدول المتقدمة للأنظمة، فهي تتوفر على قواعد صناعية قادرة على المنافسة مهما كانت قوية. أما عندنا فنحتاج إلى التوغل أكثر في أعماق هذه الأنظمة لكي نجعلها ملائمة لأوضاعنا الاقتصادية، الصناعية والإيديولوجية، ومن هنا يجب أن نتعهدها بالتطوير والتعديل المستمرين وفقا لحاجيات مجتمعاتنا ومستوى تطور صناعتها وحاجتها للتموين بالمواد الأولية والآلات وقطع الغيار، وكل ذلك تحت الحد الأدنى للحماية التعريفية وغير التعريفية.

5. التنوع في مصادر استمدادها:

ويتمثل ذلك في تنوع مصادر استمداد التشريع الجمركي عامة والأنظمة الجمركية بصفة خاصة، وهذا التنوع يظهر كما سنرى في تلاقي فلسفة الفكر المالي بالفلسفة الاقتصادية ثم الفلسفة السياسية وغيرها، بامتداداتها الشكلية والموضوعية وتقنياتها وأهدافها المتنوعة، كل ذلك في وحدة متجانسة، الهدف منها السماح

* الأنظمة الجمركية في أصلها هي أنظمة دعم وتشجيع وترقية الاستثمار المنتج في التجارة والصناعة فقط، ثم ابتداء من منتصف القرن 20، توسعت لتشمل مختلف الخدمات الاقتصادية والاجتماعية.

للسلطات العامة بمراقبة الحياة الاقتصادية وحركة مرور السلع والبضائع عبر حدود إقليمها الجمركي، وتسخير هذه الحركة لخدمة مصالحها القومية.

ومما ينتمي لفلسفة الفكر المالي، نجد التعريفة الجمركية، وهي تمثل نظرية ضريبية بحد ذاتها وتتضمن مثل النظرية العامة للضريبة، قواعد الضريبة المعروفة، وهي لا نجدها إلا في الفكر الضريبي المالي، وهذه القواعد هي:

- قاعدة العدالة في فرضها؛
- قاعدة الملائمة في التحصيل؛
- قاعدة الاقتصاد في النفقات والسرعة في التحصيل؛
- قاعدة الوفرة في الحصيلة؛
- قاعدة اليقين في الوعاء وفي النسبة؛

ومن المعلوم أن هذه القواعد تعتبر أساس النظرية العامة في الضريبة ومبادئها الأساسية التي لا تخلو أية ضريبة من اعتمادها واستلهامها، عند فرضها أو تقديرها أو إلغائها، والأنظمة الاقتصادية الجمركية، تعتبر هذه القواعد في مجملها أحد جوانبها الأساسية وتمثل نواة لها، ومن هنا نجد هذه الأنظمة تعكس بحق أحد أهم نظريات فلسفة المالية العامة مجسدة في قانون التعريفة التي تأخذ بالقواعد المذكورة بدقة متناهية.

ومما ينتمي للفلسفة الاقتصادية بنوعيها المركنتيلي والحر، نجد أن الأنظمة الاقتصادية الجمركية هي وليدة تعمق وتوسع قوانين تدخل الدولة* في توجيه السياسة الاقتصادية لتحقيق أهداف قومية بتقنية جمركية، وهي في مجملها تمثل أحد جوانب قوانين الدولة القومية لحماية الطبقة البورجوازية الصناعية خاصة والمجتمع بصفة عامة في إطار التحالف المقدس بين البورجوازية الصناعية والتجارية وبين الدولة القومية، الذي تولد في القرن الثالث عشر، ومازالت ملامحها ماثلة للعيان لدى الدول الأوروبية إلى اليوم، والأنظمة الجمركية الاقتصادية، لكل ذلك قانون تشريع اقتصادي تولد في حضن التشريع الجمركي هدفه حماية رؤوس الأموال ودعم وسائل الإنتاج وحمايتها، فهو بذلك بطريقة غير مباشرة يعكس نفوذ الطبقة البرجوازية المالكة لرؤوس الأموال ومختلف قطاعات الإنتاج الصناعي وقطاع المبادلات التجارية الداخلية والدولية.

وهذه الأنظمة تعكس فلسفة البرجوازية الفرنسية** في ذلك الوقت وتحمل آراءها وفلسفتها التي طبقها كولبير بحذافيرها، وهو كما نعلم أحد قادة البرجوازية الفرنسية وكمنظر ومنفذ لرغباتهم ابتداءً من النصف الثاني للقرن السابع عشر، ومازالت بصماته ظاهرة على السياسة الاقتصادية الفرنسية إلى اليوم. ومما يندرج ضمن أفكار وسياسة الدولة القومية، نجد أن هذه الأنظمة أداة فعالة في يدها في تشجيع تحقيق أهدافها القومية في

* يقال أن قواعد الضريبة المشار إليها من وضع آدم سميث في كتابه ثروة الأمم. والواقع أن هذا القول غير ثابت فهو قابل للنقاش لأننا نجد مثل هذه الأفكار في الفقه الإسلامي بشكل جلي.

** لقد بلغت البرجوازية التجارية الفرنسية أوج قوتها إبداءً من القرن 15 عشر. وأصبح لها نفوذ كبير ظهر على مستوى دورها في توجيه السياسة الاقتصادية العامة للدول. واستعمال سلطتها في حماية مصالحها الطبقية.

القوة الاقتصادية، فضلا عن كونها تعطيها كل الصلاحيات من اجل إحكام قبضتها على كل الأنظمة تحت قيادتها وتوجيهها، والأنظمة الاقتصادية تعتبر احد الأدوات التنفيذية الهامة لهذا الغرض، ومن هذه الزاوية نلاحظ بجلاء بصماتها كدولة وكسلطة عامة على قواعد وأحكام الأنظمة الجمركية، حيث نجد غلبة الطابع اللائحي على قواعد وأحكام تنظيم وتسيير الأنظمة الجمركية، وهو ما يرجح كفة السلطة التنفيذية كسلطة عامة تنفيذية تتمسك بمقاليد الإدارة والتسيير ونحن نعلم أن تغليب دور السلطة التنفيذية من سمات الدولة القومية المركزية القومية.

6. مبدأ تدخل الدولة:

وهو مبدأ أساسي في الفكر الاقتصادي والمالي منذ القرن 17 ميلادي إلى اليوم، ولا أحد من المفكرين والساسة إلا تبناه وآمن به وصدق، والواقع أن مبدأ تدخل الدولة، بدأ يشكو منه بعض ضعاف التفكير وقصيري النظر، بدليل أن مبدأ تدخل الدولة عند الدول الغربية مازال مقدسا ويطبقونهم بطريقتهم الخاصة في معاملاتهم مع البلدان الأخرى وخاصة المتخلفة منها، إن هذا المبدأ في جوهره هو مبدأ قيادي أصيل تحتاج إليه المجتمعات مهما كان حظها من التقدم أو التخلف، به تستطيع الدولة حماية أمن مجتمعها، خاصة في جوانبه الاقتصادية والاجتماعية، لتضمن له الرفاهية والعيش في ازدهار، ومنه يتضح أن القائد السياسي والإداري في مفهوم تدخل الدولة، يجب أن يكون مفكرا شجاعا ومؤمنا بوطنه وبعقيدة دولته ومخلصا لقيادة شعبه ومستميتا في الدفاع عنه، ومن الطبيعي أن القائد السياسي والإداري الذي لا يتصف بهذه الصفات في القيادة والتسيير لا تحصل منه أية نتيجة، ولا يمكنه أن ينجح في تنفيذ أية سياسة اقتصادية ولن ينجح في تحقيق أهدافها ولو استعمل كل المناهج والطرق السياسية والاقتصادية والإدارية.

7. الأنظمة الجمركية الاقتصادية قمة تبني قواعد الحمائية:

تمثل قمة تبني قواعد التجارة بصفة عامة والصناعة بصفة خاصة، فهذه الأنظمة فتحت لخدمة التجار ورجال الصناعة والأعمال، وهو أمر لا نجد له مثيلا في قوانين السلطة العامة. إن تبني مبدأ التجارة والأعمال في قانون الجمارك، هو الذي حوله إلى قانون اقتصادي داخلي، ومع ذلك ظل محتفظا بأصالته واستقلاله عن القوانين التدخلية الأخرى، ولذلك نجد سمة قواعد القانون الاقتصادي مجسمة بوضوح في قواعد الأنظمة الجمركية الاقتصادية، كما أن الأنظمة الجمركية بقواعدها الاقتصادية تمثل إطارا قانونيا وفضاء ايجابيا للمتعاملين الاقتصاديين يجدون فيه ما يحقق مصالح مشروعاتهم وبأساليب تسيير خاصة بهم، لا يخضعون في ذلك لقيد إلا قيد الأنظمة ذاتها كل حسب نوعها، وهم إلى ذلك يمارسون حق الاستفادة منها بصفتهم تجار وصناعيين ويخضعون فضلا عن قانون الأنظمة للقانون التجاري الذي يخضع له غيرهم حتى خارج الأنظمة.

ثالثا: الخصائص العامة للأنظمة الجمركية الاقتصادية.

تشترك الأنظمة الجمركية الاقتصادية رغم تنوعها واختلافها، في مجموعة من الخصائص الأساسية وهي:

1. وضع تصريح مفصل:

التصريح المفصل وثيقة رسمية تحدد واجبات ومسؤولية الخاضع للضريبة اتجاه إدارة الجمارك، حيث تسمح هذه الوثيقة بتحصيل الحقوق والرسوم الجمركية عن كل البضائع المعدة للتصدير. وقد نص قانون الجمارك على أنه يجب أن تكون كل البضائع المستوردة أو التي أعيد استيرادها، أو المعدة للتصدير أو التي أعيد تصديرها، موضوع تصريح مفصل. هذا من جهة، ومن جهة أخرى نصت المادة 117 من قانون الجمارك أنه يجب تغطية البضائع الموضوعة تحت إحدى النظم المذكورة في المادة 115 مكرر أعلاه، بتصريح مفصل.

ويحرر التصريح المفصل وفق الأشكال المحددة وفق التنظيم على أن يحتوي على كافة البيانات الضرورية والمنصوص عليها في التشريع الجمركي. ويجب إيداع التصريح المفصل في خمس نسخ لدى مكتب الجمارك المؤهل لذلك في أجل أقصاه 21 يوما كاملا ابتداءً من تاريخ تسجيل الوثيقة إلى رخص بموجبها تفريغ البضائع أو نقلها، ويتم التوقيع على التصريح من طرف ملاك البضائع أو الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين المعتمدين كوكلاء لدى الجمارك.

2. اعتبار البضاعة خارج الإقليم الجمركي:

الإقليم الجمركي بشكل عام هو إقليم الدولة داخل حدودها السياسية وفقا لتحديدها دوليا، ويشمل بذلك الإقليم البري والبحري والجوي على حد سواء. وقد نص قانون الجمارك على أنه، يشمل الإقليم الجمركي، نطاق تطبيق هذا القانون، الإقليم الوطني والمياه الداخلية والمياه الإقليمية والمنطقة المتاخمة، والفضاء الجوي الذي يعلوها. وتعتبر البضائع المستوردة أو المصدرة والموضوعة تحت نظام من هذه الأنظمة وكأنها موجودة خارج هذا الإقليم، حيث ينتج عن تصور البضائع الموضوعة تحت نظام من الأنظمة الجمركية خارج الإقليم الجمركي توقيف الحقوق والرسوم الجمركية.

3. توقيف الحقوق الجمركية:

يمكن تعريف الحق الجمركي بأنه ضريبة على المستوردات من السلع والخدمات في بلد ما، والتي تحصل عادة من طرف المصالح الرسمية للجمارك على مستوى نقاط العبور نحو هذا البلد، إلا أن مثل هذا التعريف واسع، يمكن أن يشمل الرسم على القيمة المضافة، وحقوق ورسوم أخرى تحصلها إدارة الجمارك لصالح إدارات أخرى بمناسبة تواجدها على الحدود، لذا فان أفضل معيار يمكن استعماله اليوم لتعريف الحق الجمركي هو المعيار الشكلي، حيث تعتبر حقوق جمركية تلك الحقوق التي تظهر تحت هذه التسمية في التعريفة الجمركية وتفرض هذه الحقوق بمناسبة دخول البضائع في إطار عمليات الاستيراد وفقا للتعريفة المتبعة والقانون الساري المفعول.

حيث تمكن الأنظمة الجمركية الاقتصادية من تخزين البضائع وتحويلها واستعمالها أو تنقلها بتوقيف الحقوق الجمركية والرسوم الداخلية للاستهلاك وكذا كل الحقوق والرسوم الأخرى وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي الخاضع لها. مع الإشارة إلى أن إدارة الجمارك يحق لها التمسك بحقها في تحصيل الحقوق والرسوم في حالة إخلال المتعامل بالتزاماته، وتطبيق كافة التدابير الأخرى والإجراءات العقابية في حق المخالف، مما يعني أن هذا الامتياز يقصد به سقوط الحقوق والرسوم بصفة نهائية.

4. الخضوع للتعهد المكفول:

يهدف التعهد إلى ضمان الوفاء بالالتزامات التي تقع على عاتق المتعهد له والمستفيد من نظام من الأنظمة الاقتصادية الجمركية المنصوص عليها في المادة 115 مكرر من قانون الجمارك وما يليها. وقد أوجبت المادة 117 من قانون الجمارك، بأن يكتب المستفيد من الأنظمة الاقتصادية الجمركية تعهدا مكفولا يتمثل في سند الإعفاء بكفالة، أو أن يكتب تعهدا عاما وفقا للمادة 119 من قانون الجمارك، وذلك حماية لمصلحة الخزينة العمومية، المتمثلة في ضمان مبلغ الحقوق والرسوم، وتحصيل الغرامات المحتملة المنجزة عن عدم احترام الالتزامات المفروضة وفقا لهذا النظام.

تقوم إدارة الجمارك بعد التأكد من استفاء الالتزامات المكتتبة، برد الحقوق والرسوم المحتمل إيداعها وتلغي الالتزام، ويمكن لإدارة الجمارك أن تخضع تصفية التعهد المكفول بشرط تقديم شهادة تصدرها السلطات التي تعينها لتثبت أن البضاعة قد وضعت فعلا في النظام الجمركي الذي كانت موجهة له من قبل. على أنه يمكن لإدارة الجمارك إعفاء الإدارات العمومية أو المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري من تقديم الكفالة حسب نص المادة 118 من قانون الجمارك. ويقدر مبلغ الكفالة 10% من مبلغ الحقوق والرسوم الجمركية الموقفة والأصل أن مبلغ الكفالة يجب أن يغطي كل المبلغ المتعلق بالحقوق والرسوم وكذا الغرامات المحتملة إلا انه وتسهيلا للمتعامل الاقتصادي تم تخفيض المبلغ. كما يمكن لقابضي الجمارك قبول:

- الوثائق الدولية الملحقة بالاتفاقيات التي انضمت إليها الجزائر؛
- تسجيل رهون في مجال الالتزامات والمسؤوليات اتجاه إدارة الجمارك؛
- الكفالات الاعتبارية بالنسبة للهيئات التالية: الشركة الوطنية للنقل بالسكك الحديدية، منظمة وطنية لتنسيق الإنقاذ؛
- السلع الموضوعة في المستودع، قصد التصدير، كضمان؛

رابعا: الوظائف الرئيسية للأنظمة الجمركية الاقتصادية.

للأنظمة الجمركية أربعة وظائف أساسية، حسب نص المادة 115 من قانون الجمارك، ورغم تعدد هذه الوظائف وتنوعها إلا انه لا يمكن تفعيلها إلا وفق آليات محددة قانونا، هذه الآليات وان كانت مشتركة بين

هذه الأنظمة إلا أن هذا لا يمنع من أن تكون بعض الإجراءات الخاصة بكل نظام على حدة تتماشي مع خصوصيته. وتضمن الأنظمة الاقتصادية الجمركية مجموعة الوظائف الرئيسية التالية:

1. وظيفة النقل:

في إطار هذه الوظيفة يتم ضمان نقل البضاعة من نقطة إلى أخرى داخل الإقليم الجمركي (العبور الأول)، وذلك وفق إجراءات جمركية دقيقة تجعل البضائع تحت الرقابة الصارمة قصد تفادي أي إخلال بالالتزامات أو تحويل البضائع عن وجهتها القانونية. فيتم ضمان هذه الوظيفة عن طريق نظام العبور أساسا فتنتقل البضاعة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر برا، وبحرا وجوا. مع وقف الحقوق والرسوم وكل تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي. سواء عند التصدير، الاستيراد أو الإرساليات بين المستودعات، باستثناء البضائع التالية:

- البضائع التي تحمل علامات مزورة توحي بالمنشأ الجزائري؛
- الكتب، المجلات، الأفلام وكل الأشياء المضرة بالأخلاق والآداب العامة؛
- المخدرات وكل المواد المهيجة الأخرى وكذا المضرة بالصحة العمومية؛
- البضائع الممنوع استيرادها مثل الأسلحة الحربية والمخدرات؛

2. وظيفة التخزين:

يسمح نظام المستودع الجمركي بتخزين البضائع تحت المراقبة الجمركية في المحلات المعتمدة من طرف إدارة الجمارك وذلك مع وقف الحقوق والرسوم وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي، وتعالج وكأنها مازالت خارج الإقليم الجمركي يشمل نظام المستودع الجمركي المستودعات التالية:

- المستودع العمومي؛
- —المستودع الخاص؛
- – المستودع الصناعي؛

3. وظيفة التحويل:

تسمح هذه الوظيفة بتخزين البضائع تحت الرقابة الجمركية وتحويل المواد الأولية والنصف المصنعة إلى منتجات معوضة قصد تصديرها، وتضمن هذه العملية عن طريق الأنظمة الجمركية التالية:

- المستودع الصناعي؛
- المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية؛
- إعادة التموين بالإعفاء؛
- القبول المؤقت من اجل تحسين الصنع؛

4. وظيفة الاستعمال:

حيث تسمح الأنظمة الاقتصادية في هذا المجال بتصدير البضائع أو استيرادها لإنتاج المنتجات المعوضة أو لإنجاز أعمال كبرى، أي لهدف معين ولأجل محدد دون تطبيق تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي، وتشمل هذه الأنظمة الاقتصادية الجمركية:

- نظام القبول المؤقت؛
- نظام التصدير المؤقت؛

خامسا: آليات عمل الأنظمة الجمركية الاقتصادية:

لا يمكن تفعيل وظائف الأنظمة الاقتصادية الجمركية، كما لا يمكن للأعوان الاقتصاديين الاستفادة من خصائصها وامتيازاتها إلا بعد استيفاء مجموعة من الإجراءات القانونية، نعالجها بشكل عام دون التطرق لما كان له خصوصية بحسب كل نظام. وهذه الآليات هي:

1. طلب المتعامل الاقتصادي:

إن أهم ما يميز الأنظمة الجمركية الاقتصادية هو الطابع ألاتفاقي مما يعني أن وضع البضاعة تحت نظام جمركي معين لا يتم إلا بناء على اتفاق بين المتعامل الاقتصادي وإدارة الجمارك. هذا الاتفاق يتم بناء على طلب المتعامل، ويجب على هذا الطلب يتضمن جميع المعلومات اللازمة لإعطاء التصريح من طرف إدارة الجمارك، بالإضافة إلى تبيان الهدف من وراء طلب نظام جمركي معين بالنسبة للبعض منها، وغالبا ما تتمثل هذه المعلومات في المعطيات العامة التي يجب أن تتوفر عند تقديم التصريح المفضل للبضاعة، بالإضافة إلى معلومات متعلقة بالمتعامل الاقتصادي وبنشاطه التجاري أو الصناعي.

2. الترخيص:

يكون هذا الترخيص من طرف إدارة الجمارك عادة ما يكون رئيس مفتشية الأقسام CID، ويكون هذا الترخيص بناء على الدراسة الجيدة للملف ويمكن رفضه، كما يمكن حتى تعديل الترخيص أو إلغاؤه إذا رأت إدارة الجمارك أنها أسست ترخيصها على معطيات غير موجودة أو ليست كاملة يبين هذا الترخيص كل معطيات الملف المقدم متعلقة بالنظام منها نوع البضاعة ومدة الاستغلال، كذلك الترخيص يكون في وثيقة محددة من طرف إدارة الجمارك.

3. وضع البضاعة تحت النظام:

بعد تحقق جميع الشروط اللازمة، وعلى رأسها تقديم تعهد الذي يجب أن يكون مكفول من طرف بنك ما، أو القيام بإيداع وديعة ذات قيمة لدى إدارة الجمارك، وبعد التحصيل على التصريح، يمكن للمتعامل أن يشرع في الاستفادة من النظام المختار. ويتم ذلك بوضع البضائع تحت النظام الجمركي المختار، أما بالنسبة لمدة العملية فإنها تكون مبينة في التصريح الذي تمنحه إدارة الجمارك، هذه المدة تتناسب مع المدة اللازمة بالقيام

بالعملية الاقتصادية المرجوة من وراء اختيار نظام جمركي معين وكذا مع الحدود المنصوص عليها في قانون الجمارك.

هذا الأجل يمكن أن يتم تمديده بناء على طلب المتعامل، ويعود الفصل الأخير في هذا الموضوع لإدارة الجمارك التي يمكنها أن تقيم الوضعية وتقرر تمديد الأجل من عدمه وطوال مدة قيام المتعامل بنشاطاته الاقتصادية تحت ظل نظام جمركي يمكن لإدارة الجمارك أن تقوم وبدون سابق إنذار، بجميع إجراءات المراقبة الضرورية التي تراها مناسبة للتأكد من عدم إخلال المتعامل بالتزاماته المفروضة عليه.

4. تصفية النظام:

تصفية نظام جمركي معين هو منح وضعية قانونية جديدة للبضائع، تسمح للمتعامل الاقتصادي بالتخلص من جميع الالتزامات المتعلقة بالنظام الجمركي. كما أن من بين أهم نتائج تصفية نظام جمركي هي رفع اليد عن الكفالة المالية المقدمة، وتكون تصفيتة إما بإعادة تصدير البضائع في بعض الأنظمة أو عرضها للاستهلاك ووضعها تحت نظام جمركي آخر وهذا في حد ذاته يعد تصفية للنظام.

مراجع المحور الأول

1. محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية الجديدة للطباعة والنشر، 1991، ص 58.
2. تومي أكلي، الأنظمة الجمركية الاقتصادية في قانون الجمارك الجزائري، أطروحة دكتوراه دولة في الحقوق غير منشورة، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة، كلية الحقوق، الجزائر، 2009/2008، ص 29- 34.
3. مبارك بن الطيبي، نظرة حول الأنظمة الاقتصادية الجمركية في التشريع الجزائري، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد 19، جوان 2018، ص ص: 531-537.

أسئلة للمراجعة (المحور الأول)

1. يعرف النظام الجمركي، بأنه مجموع القواعد والإجراءات التي تطبقها إدارة الجمارك في الدولة على كل ما يتصل بالمبادلات التجارية مع العالم الخارجي، مستندة في ذلك إلى القوانين واللوائح الداخلية، أو إلى المعاهدات والاتفاقيات الدولية، وعلى ذلك ينصرف النظام الجمركي إلى الرسوم الجمركية وطريقة جبايتها، وما قد ينص عليه من منع بعض السلع من الدخول إلى إقليم الدولة، وكذا الإجراءات الصحية المتعلقة بمرور السلع...الخ. حلل وناقش؟
2. من المعلوم انه لا بد لأي مؤسسة أو تنظيم قانوني من مبادئ وأسس يقوم عليها وتعطى له القاعدة الإيديولوجية والقانونية، التي تضمن له الانسجام في النظام القانوني المراد إلحاقه به، وتعطى له الفعالية لتحقيق وانجاز الأهداف التي سن من اجلها. بناءً على هذا، ما هي مبادئ وأسس الأنظمة الجمركية الاقتصادية في قانون الجمارك الجزائري؟
3. تشترك الأنظمة الجمركية الاقتصادية رغم تنوعها واختلافها، في مجموعة من الخصائص الأساسية. ما هي هذه الخصائص؟
4. للأنظمة الجمركية أربعة وظائف أساسية، حسب نص المادة 115 من قانون الجمارك، ورغم تعدد هذه الوظائف وتنوعها إلا انه لا يمكن تفعيلها إلا وفق آليات محددة قانونا، هذه الآليات وإن كانت مشتركة بين هذه الأنظمة إلا أن هذا لا يمنع من أن تكون بعض الإجراءات الخاصة بكل نظام على حدة تتماشي مع خصوصيته. أذكر هذه الوظائف بالشرح والتفصيل؟
5. ما هي آليات عمل الأنظمة الجمركية الاقتصادية؟

المحور الثاني:
معرفة إجراءات الجمركة
(القيود التعريفية وغير التعريفية)

الأهداف التعليمية:

- أولا: تعريف التعريفة الجمركية.
- ثانيا: تعريف الرسوم الجمركية.
- ثالثا: أنواع الضرائب الجمركية.
  - الضريبة النوعية.
  - الضريبة القيمية.
  - النظام القيمي والثابت.
- رابعا: التقييم الجمركي.
  - الطريقة الأولى: قيمة الصفقة.
  - الطريقة الثانية: قيمة الصفقة لسلعة مطابقة.
  - الطريقة الثالثة: قيمة الصفقة لسلعة مشابهة.
  - الطريقة الرابعة: القيمة الاستنتاجية.
  - الطريقة الخامسة: القيمة المحسوبة.
  - الطريقة السادسة: الطريقة الاجتهادية أو المرنة.
- أسئلة للمراجعة (المحور الثاني)

وضعت إجراءات جمركة البضائع، لحماية الاقتصاد الوطني، ومراقبة عمليات تدفق السلع، من خلال مجموعة من الإجراءات، يلتزم بها المتعاملون الاقتصاديون. إذ حسب المشَرّع الجزائري (المادة 75)، فإن كل البضائع المستوردة أو التي أعيد استيرادها أو المعدة للتصدير أو التي أعيد تصديرها، موضوع تصريح مفصل. (يقصد بالتصريح المفصل الوثيقة المحررة وفقا للأشكال المنصوص عليها في أحكام هذا القانون والتي يُبَيِّنُ المصرح بواسطتها النظام الجمركي المراد تحديده للبضائع، ويقدم العناصر المطلوبة لتطبيق الحقوق والرسوم، لمقتضيات المراقبة الجمركية. حيث لا يسقط الالتزام بالتصريح، في حالة الإعفاء من الحقوق والرسوم، سواء عند الدخول أو عند الخروج).

أولا: تعريف التعريفة الجمركية.

تعتبر التعريفة الجمركية من بين الأدوات الأساسية التي تلجأ إليها الحكومة لتسوية علاقاتها التجارية الدولية، وتستخدمها لتحقيق هدفين على الأقل، هدف مالي وهدف حمائي، ومن بين كل الأدوات المستعملة في السياسة التجارية من اجل التأثير على الواردات، يعتبر الرسم الجمركي أكثر هذه الأدوات شفافية، أي أنه من السهل تقدير آثاره.

ثانيا: تعريف الرسوم الجمركية.

الرسم الجمركي هو ضريبة تفرضها الدولة على سلعة بمناسبة عبورها الحدود الوطنية، ودخولها الإقليم الجمركي في شكل واردات، أو خروجها منه في شكل صادرات، ويستثنى من ذلك السلع العابرة للحدود الوطنية تحت الأنظمة الجمركية الخاصة كنظام العبور الدولي للبضائع، أما العبور الوطني فإن الاستثناء يكون مؤقتا، والسلع تخضع للرسوم. ويُعبر عن مجموع الرسوم المطبقة في الدولة، خلال فترة زمنية معينة بالتعريفة الجمركية، وهي عبارة عن جدول أو قائمة توضح لدى كل دولة، الرسوم الجمركية بأنواعها المختلفة التي تفرض على مختلف السلع الداخلة في التجارة الدولية للبلد، ويتم وضع هذه التعريفة على أساس النظام المنسق حيث يتم ترتيب السلع حسب أصلها، أصل حيواني، أصل نباتي، ...الخ، وحسب استعمالاتها. وتُفرض الرسوم الجمركية عادة على الواردات من دون الصادرات، فالرسوم على الصادرات نادرة الحدوث، إلا في بعض الدول للحصول على إيرادات مالية للخزينة أو بهدف توفير السلع التموينية والمنتجات الأساسية والموارد الأولية اللازمة للصناعات المحلية، أو لمكافحة التضخم، وتراكم الأرصدة الأجنبية.

وتعرف الضريبة Tax بصفة عامة بأنها فريضة إجبارية تفرضها الدولة ويلتزم الممول بدفعها بدون مقابل لتحقيق أهداف المجتمع، وتقرر الضريبة وتلغى أو تعدل بمقتضى قانون يصدر من السلطة التشريعية، وتعتبر الضرائب أهم مصادر الإيرادات العامة للدولة على الإطلاق، فالضرائب يمكن تمويل النسبة الأكبر من برامج الإنفاق العامة للدولة، ومن خلال الضرائب أيضا يمكن للدولة تحقيق العديد من الأهداف الاجتماعية

والاقتصادية وأيضا السياسية. وفي ضوء التعريف المتقدم للضريبة، ينظر للضريبة الجمركية باعتبارها إحدى أنواع الضرائب على أنها فريضة إجبارية تقررها الدولة على السلع وتسدد بدون مقابل عند اجتيازها لحدود الدولة السياسية دخولا أو خروجا. وهي ضريبة غير مباشرة تقرر على السلع فقط، وهي أيضا ضريبة عينية تفرض على السلع بغض النظر عن الظروف الشخصية لمالك هذه السلع، وهي بالتعريف المتقدم تصنف باعتبارها ضربا من ضروب الضريبة على الاتفاق بمعنى أنها تقرر على التصرف في الدخل وليس على الدخل ذاته كضريبة الدخل، أو على الدخل عند تركيمه كالضرائب على الثروة المنقولة والثابتة.

ثالثا: أنواع الضرائب الجمركية.

تفرض الضرائب الجمركية على السلع بمناسبة اجتيازها حدود الدول دخولا أو خروجا، والضريبة الجمركية هي إحدى أنواع الضرائب على الإنفاق، وهي ضريبة غير مباشرة تصيب الدخل عند إنفاقه على الواردات، وهي أيضا ضريبة عينية بالنظر إلى كونها تفرض على السلع عند استيرادها أو تصديرها بغض النظر عن الشخص المكلف. ويمكن تقسيم الضرائب الجمركية إلى ضرائب على الواردات، وضرائب على الصادرات. وتفرض الضريبة على الواردات عند عبور السلع الحدود الجمركية إلى داخل الدولة، والقاعدة العامة هي إخضاع جميع الواردات للضريبة الجمركية ما لم يتم إعفائها بنص خاص لغايات معينة محددة في التشريع الجمركي قد تكون اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية.

فيما تفرض الضريبة على الصادرات عند اجتيازها الحدود الجمركية للدولة إلى الخارج، والقاعدة العامة هي إعفاء الصادرات من الضريبة ما لم ينص على خلاف ذلك، وتفرض الضريبة على الصادرات في بعض الحالات الاستثنائية مثل:

- عندما يعاني السوق المحلي من نقص عرض بعض السلع فتفرض الضريبة على تصديرها بهدف تقليص فجوة الطلب المحلي على هذه السلع.
- كما تفرض أيضا في الحالات التي يتعذر فيها فرض الضريبة على بعض دخول بعض الأنشطة كأنشطة القطاع الزراعي، فيتقرر فرض الضريبة على مخرجاته عند مرحلة التصدير.
- وأخيرا قد تفرض الضريبة على الصادرات مكملة لضرائب أخرى ضريبة الشركات.

وفيما عدا الحالات السابقة، يتعين ألا تفرض ضريبة على الصادرات لأنها تفرض من حوافز الإنتاج بغرض التصدير. وتستخدم الإدارة الجمركية العديد من الأدوات التي تساعدها على ربط وتحصيل الضريبة على الواردات، كالنظام المنسق للتعريفة الجمركية، والتشريعات الجمركية، واتفاق المادة السابعة من اتفاقية الجات بشأن التقييم الجمركي، والإجراءات الجمركية.

والى جانب تقسيم الضرائب الجمركية تبعا لاتجاه تدفق السلع إلى الداخل أو الخارج، يمكن تقسيمها أيضا وفقا لمعايير أخرى أهمها طريقة فرض الضريبة، وهدف فرض الضريبة، ويتم تقسيم الضرائب الجمركية وفقا

لأسلوب التحصيل إلى ضريبة جمركية قيمية، وضريبة نوعية، وضريبة تجمع بين النظام ألقيمي والنوعي، فيما يتم التقسيم على أساس الهدف إلى ضرائب جمركية إرادية، وضرائب جمركية حامية، وضرائب جمركية مانعة.

الضريبة القيمية والضريبة النوعية.

يمكن فرض الضريبة الجمركية على أساس قيمي، أو أساس نوعي، أو أساس يجمع بين النوعين السابقين.

1. الضريبة النوعية:

وفقا لهذا النوع من الضريبة الجمركية، تفرض الضريبة بمبلغ ثابت على كل وحدة من الوحدات المستوردة، دون النظر لقيمة السلعة. وفي تلك الحالة يكون وعاء الضريبة حجم السلعة أو عدد وحداتها أو وزنها، أو طولها، وليس قيمة السلعة، ويكون السعر الإجمالي لوحدة السلعة (س1) عبارة عن سعرها الأصلي (س) مضافا إليه قيمة الضريبة (م) وفقا للصيغة التالية:

س1 = س + م

وعادة ما تقرر الضريبة النوعية بأسعار مختلفة على السلع تتحدد وفقا للعديد من الاعتبارات الاقتصادية والاجتماعية والمالية كأهمية السلعة ومرونات العرض منها والطلب عليها ومدى وجود بدائل محلية.

وللضريبة الجمركية النوعية بعض المزايا أهمها:

أ- تحيزها للأصناف الجيدة من السلع، وبالتالي فهي تشجع على استيراد وتصدير المنتجات مرتفعة الجودة والتكاليف، حيث يكون عبء الضريبي مستقلا عن قيمة السلعة.

ب- سهولة تحديد دين الضريبة، إذا انه طالما تحدد الصنف وعدد الوحدات أمكن بسهولة تحديد قيمة الضريبة المتعين سدادها، دون وجود أي مشاكل تتعلق بتحديد القيمة.

ت- الثبات النسبي لحصيلة الضريبة في أوقات الكساد حيث تنخفض مستويات الأسعار، وفي أوقات الرواج حيث ترتفع الأسعار، فالضريبة النوعية بحكم طبيعتها لا تتأثر بالتغيرات في الأسعار.

وفي مواجهة هذه المزايا يعاب على الضريبة النوعية الآتي:

أ- يواجه نظام الضريبة النوعية عند تطبيقه بصعوبات عدة تتمثل في تعدد مجموعات السلع وأقسامها ووحدة الربط والتحصيل والضريبة المستحقة على كل منها، الأمر الذي يلقي بأعباء كبيرة على الإدارة الجمركية المنفذة لهذا النظام.

ب- تتصف الضريبة النوعية بعدم المرونة التلقائية تجاه التغيرات الاقتصادية، وتبعا لذلك يصير من الصعب الاعتماد عليها في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية التي تصبو الدولة لتحقيقها، الأمر الذي يتطلب تغيير أسعارها باستمرار لكي تكون متلائمة مع التغيرات الاقتصادية وأهداف الدولة. ففي فترة الكساد تكون هناك ضرورة لتخفيض مستويات الضرائب لتنشيط الطلب على

المنتجات والخروج من دائرة الكساد، فيما تتطلب فترات ارتفاع الأسعار والتضخم تخفيض الطلب الأمر الذي قد يفرض رفع مستويات الضرائب، ومن الواضح أن الضرائب النوعية، بخلاف الضرائب القيمية، لا تمتلك المرونة الذاتية لتحقيق ذلك. وتتم عمليات التغيير بموجب وسائل تشريعية وإدارية.

ت- يرى البعض أن نظام الضريبة النوعية قد يهدر اعتبارات العدالة، باعتبار انه يحمل الأنواع الرخيصة عبئا ضريبيا أعلى من ذلك الذي تتحمله الأنواع مرتفعة الثمن طالما أنها تنتمي لنفس المجموعة السلعية، فالعبء النسبي للضريبة يتدرج عكسيا مع قيمة السلعة.

وللتوضيح نفترض المثال التالي:

تقرر فرض ضريبة على السيارات بوقع 15000 جنيه للسيارة، فإذا فرض أن أحد الأشخاص إستورد سيارة مرسيدس قيمتها 250000 جنيه، وان آخر استورد سيارة فيات قيمتها 30000 جنيه، فمؤدى ذلك أن نسبة الضريبة النوعية إلى قيمة السيارة المرسيدس تبلغ 6% فيما تبلغ نظيرتها بالنسبة للسيارة الفيات 50% بما يعنى أن السيارة الأرخص تحملت عبئا ضريبيا نسبيا أعلى من السيارة الأغلى.

2. الضريبة القيمية:

تفرض الضريبة وفقا لهذا الأسلوب على أساس نسبة مئوية من قيمة السلعة المستوردة أو المصدرة، فإذا فرض أن قيمة السلعة 10000 جنيه، وان سعر الضريبة 20% فمؤدى ذلك أن قيمة الضريبة المتعين سدادها 2000 جنيه. ويمكن توضيح قيمة السلعة بعد الضريبة بالصيغة التالية:

$$س1 = س + ض\ س$$

$$= س(1 + ض)$$

حيث:

ض: سعر الضريبة الجمركية نسبة مئوية من قيمة السلعة.

س: سعر السلعة المستوردة.

س1: السعر الإجمالي للسلعة.

وتقرر الضريبة الجمركية القيمية بنسب مختلفة على السلع، فنفرض بنسب منخفضة على السلع الغذائية ومستلزمات الإنتاج التي ليس لها مثيل محلي والسلع الرأسمالية الضرورية، وبنسب مرتفعة على السلع الكمالية. وللضريبة القيمية مزاياها كما لها عيوبها أيضا وهي:

أما عن المزايا فاهما ما يلي:

أ- تتميز الضريبة القيمية بالمرونة الذاتية تجاه التغيرات الاقتصادية، فتزيد حصيلتها في أوقات التضخم والرواج، وتنخفض في أوقات الركود، وبالتالي فهي أكثر قدرة من الضرائب النوعية على تحقيق أهداف الحكومة الاقتصادية والاجتماعية.

ب- إن استخدام هذا النوع من الضرائب يتفق مع سمات الاقتصاد الحديث القائم على تنوع المنتجات وتعددها وتباين أسعارها، ومن ثم تسهيل عملية التفرقة في المعاملة الضريبية وفقا لاختلاف نوعية السلعة ودرجة جودتها.

ت- تأسيسا على النقطة السابقة، يمكن القول أن نظام الضريبة القيمية أكثر عدالة من نظيره النوعي، حيث يحمل الأصناف الرخيصة من السلعة بعبء ضريبي أقل من الأصناف مرتفعة السعر من نفس السلعة.

وفي مواجهة المزايا السابقة، ثمة عيوب تشوب نظام الضريبة الجمركية القيمية لعل أهمها ما يلي:

أ- ثمة مشاكل تواجه عملية تقدير القيمة المتخذة أساسا لتحديد دين الضريبة، إذ تتعدد السلع وتتباين أسعارها فيما بينها ومن دولة لأخرى ومن وقت لآخر الأمر الذي يتطلب ضرورة توافر عدد كبير من الخبرات المتخصصة في مجال التقييم الجمركي، إلى جانب توافر قاعدة بيانات بشأن الأسعار العالمية للسلع.

ب- قد يمثل ربط سعر الضريبة بقيمتها حافزا لبعض المستوردين للتهرب من الضريبة من خلال التقدم بفواتير غير حقيقية تظهر قيمة السلع المستوردة بأقل من قيمتها الحقيقية بهدف تخفيض دين الضريبة.

ت- قد يتحيز نظام الضريبة القيمية ضد الأصناف مرتفعة الجودة والتي غالبا تكون أسعارها مرتفعة في مواجهة نظيرتها منخفضة الجودة والسعر حيث تتحمل الأولى بعبء ضريبي أعلى مما تتحمله الثانية، بشكل قد يدفع الكثيرون على استيراد الأنواع منخفضة الجودة.

3. النظام القيمي والثابت:

يجمع هذا النظام بين نظامي الضريبة القيمية والضريبة النوعية، وذلك عن طريق فرض ضريبة قيمية بجانب ضريبة ثابتة على كل وحدة من وحدات السلعة المستوردة. وفي إطار النطاق الموضوعي للإدارة الجمركية الذي ينصب بصفة أساسية على البضائع محل التجارة الخارجية والضريبة الجمركية المفروض عليها، يرتبط هذا الدور بضرورة توافر كافة المستندات التي تتعلق بالبضائع موضوع الضريبة فيما يعرف بالمستندات الجمركية.

رابعا: التقييم الجمركي.

تقوم معظم التعريفات الجمركية، على أساس الضرائب القيمية التي تستوفى على قيمة البضاعة بما يعني أهمية تقييم السلع المستوردة، وهكذا بات التقييم الجمركي يمثل أحد أهم أدوات السياسة الجمركية التي

تستخدمها الإدارة الجمركية خصوصا في مجال ربط الضريبة الجمركية وغيرها من الضرائب الأخرى وذات الأثر المماثل، وكذلك الرسوم التعويضية ورسوم مكافحة الإغراق ورسوم الوقاية. ويعنى بالتقييم الجمركي تحديد القيمة المتخذة كأساس لتقدير الضرائب الجمركية، وبالتالي فهو يمثل بجانب التعريفة الجمركية محدد بالضريبة الجمركية المتعين أدائها. ويكتسب التقييم الجمركي أهمية خاصة بالنظر للآثار العامة التي قد يمارسها على نطاق واسع وأهمها:

أ- يتمثل أولها بالتأثير على سلوك المستوردين الذي قد ينحو إلى الإقرار عن قيمة السلع المستوردة بأقل من قيمتها الفعلية لتنخفض قيمة الضريبة الواجبة السداد.

ب- يتعلق الأثر الثاني باستخدام الحكومات نظام التقييم للتأثير على الإيرادات أو لتحقيق غايات حمائية.

ت- وأخيرا ثمة تأثير ثالث يتمثل في لجوء البعض إلى تخفيض أو رفع قيمة فواتير التصدير أو الاستيراد بهدف تهريب رأس المال في ظل الظروف التي تفرض فيها قيود صارمة على حركة رؤوس الأموال والصرف الأجنبي.

ونتيجة لما تقدم نشأت الحاجة إلى وضع أسس للتقييم الجمركي على المستويين الوطني والعالمي لضمان استيفاء الضرائب على نحو صحيح وتوفير منافسة عادلة لجميع المستوردين وتعزيز الشفافية في المعاملات التجارية.

والأساس الأول للقيمة الجمركية الذي تلتزم بتطبيقه الإدارة الجمركية بمقتضى اتفاق التقييم الجمركي، هو القيمة التعاقدية أو قيمة الصفقة، وحينما لا يمكن تحديد القيمة الجمركية وفقا لهذه الطريقة بسبب عدم وجود صفقة، أو بسبب خضوع السعر لظروف أو محددات معينة، فان اتفاق التقييم الجمركي يوفر خمسة طرق أخرى بديلة تلتزم الإدارة الجمركية بتطبيقها بالترتيب للوصول إلى أساس جيد للقيمة الجمركية، ونعرض فيما يلي بشكل سريع لطرق التقييم الجمركية المستخدمة لتحديد وعاء الضريبة الجمركية، وهي:

1. الطريقة الأولى: قيمة الصفقة.

وفقا لهذه لطريقة تكون القيمة الجمركية للسلع المستوردة هي القيمة التعاقدية أي الثمن المدفوع فعلا أو المستحق عن بيع السلع للتصدير إلى البلد المستورد، غير أن ذلك يتطلب توافر شروط معينة هي:

أ- ألا تكون هناك قيود على تصرف المشتري (المستورد) في السلع المستوردة أو على استخدامه لها فيما عدا القيود التي:

- يفرضها القانون أو السلطات العامة في البلد المستورد.
- أو القيود التي تحدد المساحة الجغرافية التي يمكن إعادة بيع السلعة فيها.
- أو القيود التي لا تؤثر تأثيرا كبيرا على قيمة السلعة.

ب- ألا يخضع البيع أو الثمن لشرط أو مقابل لا يمكن تحديد قيمته بالنسبة للسلع محل التقييم.

ت- ألا يستحق البائع أي جزء من حصيلة بيع السلع أو التصرف فيها أو استخدامها في مرحلة تالية من جانب المشتري، بشكل مباشر أو غير مباشر ما لم يكن من الممكن إجراء التعديل المناسب وفقا لأحكام المادة الثامنة من الاتفاق.

ث- ألا تكون هناك علاقة ارتباط بين البائع والمشتري تؤثر في سعر السلعة، فإذا كانت هذه العلاقة غير مؤثرة في السعر فلا ترفض قيمة الصفقة كأساس لتقدير الضرائب الجمركية.

ووفقا لهذه الطريقة يخضع السعر لبعض التعديلات المنصوص عليها في المادة الثامنة من اتفاق التقييم الجمركي، حيث تقضي بإضافة البنود التالية إلى ثمن السلعة:

أ- البنود التالية بقدر ما يتحملها المشتري دون أن تكون مدرجة في الثمن المدفوع أو المستحق دفعه: العمولات والسمسرة عدا عمولات الشراء، تكلفة الحاويات التي تعتبر للأغراض الجمركية واحد مع تكلفة السلعة المعنية، وتكلفة التعبئة سواء من حيث العمل أو المواد.

ب- قيمة السلع والخدمات التي يقدمها المشتري –بصورة مباشرة أو غير مباشرة- مجانا أو بتكلفة منخفضة للاستخدام بالنسبة لإنتاج السلع والمواد وبيعها للتصدير وبقدر ما لا تكون هذه القيمة مدرجة في سعر الصفقة.

ت- العوائد ورسوم الترخيص المتعلقة بالسلع محل التقييم والتي يتعين على المشتري دفعها، سواء بصورة مباشرة أو بصورة غير مباشرة، كشرط لبيع السلعة محل التقييم وذلك إذا كانت هذه العناصر غير مدمجة في سعر السلعة.

ث- قيمة أي جزء من حصيلة أي عملية إعادة بيع تالية أو عملية تصرف، أو عملية استخدام سلع مستوردة تستحق للبائع بصورة مباشرة أو غير مباشرة.

2. الطريقة الثانية: قيمة الصفقة لسلعة مطابقة.

هي الطريقة البديلة الأولى ويتم استخدامها في تقدير القيمة الجمركية إذا تعذر تطبيق الطريقة السابقة، وبمقتضى تلك الطريقة يتم تقدير القيمة الجمركية للسلعة الواردة على أساس قيمة الصفقة لسلع مطابقة مباعة بغرض التصدير لنفس الدولة المستوردة في نفس الوقت أو قريبا منه، على أن يكون البيع على نفس المستوى التجاري وبنفس كمية السلعة المراد تقييمها.

3. الطريقة الثالثة: قيمة الصفقة لسلعة مشابهة.

وهي الطريقة البديلة الثانية ويتم إتباعها في حالة تعذر تطبيق الطريقتين السابقتين. وطبقا لهذه الطريقة، يتم تقدير القيمة الجمركية للسلعة المستوردة على أساس قيمة الصفقة لبضاعة مشابهة مباعة لأجل التصدير لنفس

البلد المستورد في نفس الوقت أو قريبا منه، وتحت نفس ظروف البضاعة المطابقة ولكن مع اختلاف طبيعة كل منهما*.

4. الطريقة الرابعة: القيمة الاستنتاجية.

وهي الطريقة البديلة الثالثة، وتسمى أيضا بالطريقة الاستدلالية أو الطريقة الخصمية وهي من أكثر طرق التقييم صعوبة في الاستخدام، ويتم تطبيقها في حالة تعذر أعمال الطرق السابقة (طريقة الصفقة، وطريقة السلع المطابقة، وطريقة السلعة المماثلة)، ووفقا لهذه الطريقة يرتكز التقييم الجمركي على سعر بيع وحدة السلعة المستوردة أو المشابهة لها أو المطابقة لها بأكبر كمية إجمالية في صفقة تجارية بين بائع ومشتري ليس بينهما علاقة ارتباط بشرط خصم الأرباح وبعض التكاليف والمصروفات الأخرى التي تدفع بعد الاستيراد.

5. الطريقة الخامسة: القيمة المحسوبة.

وهي الطريقة البديلة الرابعة، ويتم تطبيقها في حالة تعذر تطبيق الطرق السابقة، وبموجب هذه الطريقة تحدد القيمة الجمركية للسلعة المستوردة على أساس القيمة الإجمالية لتكاليف المواد الأولية وتكلفة تصنيعها والأرباح والمصاريف العامة الأخرى التي يعكسها عادة سعر بيع سلع من نفس الصنف في البلد المصدر لتصديرها إلى البلد المستورد. وتعتبر هذه الطريقة أكثر طرق التقييم الجمركي صعوبة في التطبيق على الإطلاق. ويسمح اتفاق التقييم الجمركي بالمادة السابعة من جات 1994 بإمكانية عكس ترتيب تطبيق هذه الطريقة والطريقة السابقة بناء على طلب المستورد، ولا يحق للإدارة الجمركية رفض الطلب لأنها مقرر بحكم نص الاتفاق.

6. الطريقة السادسة: الطريقة الاجتهادية أو المرنة.

وهي الطريقة البديلة الخامسة والأخيرة في طرق التقييم البديلة والسادسة من طرق التقييم ككل، ويتم اللجوء إلى هذه الطريقة في الأحوال التي يتعذر فيه تطبيق الطرق الأخرى للتقييم الجمركي، ولذلك تسمى أيضا بطريقة الملجأ أو الملاذ الأخير، وبمقتضى هذه الطريقة يتم تقدير القيمة الجمركية للسلعة محل التقييم باستخدام وسائل منطقية تعتمد على مبادئ المادة السابعة من اتفاق التقييم الجمركي بجات 1994، غير أن هذا يتضمن تطبيق الطرق السابقة ولكن بدرجة أعلى من المرونة ولذلك أطلق على هذه الطريقة أيضا بالطريقة المرنة لتوافر شروط المرونة في التطبيق، وتمنع هذه الطريقة تحديد القيمة على أساس الآتي:

- سعر بيع المواد المنتجة في البلد المستورد.
- الأسلوب الذي يقوم على قبول السعر الأعلى بين سعرين معروضين.
- سعر المواد في السوق المحلية للبلد المصدر.

* يقصد بالسلع المطابقة السلع التي تتطابق في جميع النواحي بما في تلك الخصائص المادية والنوعية والجودة والسمعة التجارية، ولا تؤدي الاختلافات الطفيفة في المظهر إلى اعتبار السلع غير متطابقة.

بينما يعنى بالسلع المماثلة السلع التي تكون لها خصائص متشابهة ومكونات مادية متشابهة تمكنها من أداء نفس وظائفها ومن قابليتها للتبادل معها تجاريا، ولا يشترط التشابه في كل النواحي.

- تكلفة الإنتاج عدا القيمة المحسوبة المحددة بموجب الطريقة الخامسة.
- سعر السلعة للتصدير إلى بلد غير البلد المستورد.
- القيم الدنيا والقيم الحكمية أو التخيلية.

وبجانب ما تقدم، ينطوي اتفاق التقييم الجمركي على أحكام تتعلق بمعالجة تكاليف الشحن والتأمين وتحويل العملات، وإعطاء المستوردين الحق في التظلم من قرارات التقييم.

وتجدر الإشارة أيضا انه في مواجهة الالتزام الصارم الملقى على الإدارة الجمركية بتطبيق طرق التقييم الجمركي وفقا للشروط والأوضاع المحددة في اتفاق المادة السابعة للتقييم الجمركي، وبنفس الترتيب مع الالتزام بتوضيح مبررات رفض الطريقة الأساسية والانتقال إلى طرق التقييم البديلة وكذلك مبررات الانتقال من طريق تقييم بديلة لطريقة تقييم بديلة تالية لها في الترتيب، بجانب احترام حق المستورد من الاتفاق بأن يحصل بناء على طلب مكتوب على تفسير مكتوب من إدارة الجمارك في البلد المستوردة عن الكيفية التي حددت بها القيمة الجمركية للسلعة المستوردة، فان الاتفاق أوضح انه ليس فيها ما يعني تقييدا أو تشكيكا في حقوق الإدارات الجمركية في أن تقتنع بصدق أو دقة أي بيان أو وثيقة أو إعلان يقدم للجمارك لأغراض التقييم.

وتأسيسا على ذلك يكون من الممكن للإدارة الجمركية إجراء تحقيقات ترمي مثلا إلى التحقق من أن عناصر القيمة المعلنة أو المقدمة للجمارك عند تحديد القيمة الجمركية كاملة وصحيحة، ومن حق الدول الأعضاء في الاتفاق وفقا لقوانينهم وإجراءاتهم الوطنية أن يتوقعوا التعاون الكامل من المستوردين في هذه التحقيقات.

مراجع المحور الثاني

1. حراق مصباح، تكييف النظام الجبائي والجمركي الجزائري مع السياسات الاقتصادية الجديدة على ضوء موجات التحول الداخلية والخارجية، أطروحة دكتوراه علوم غير منشورة، جامعة الجزائر3، كلية العوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، السنة الجامعة 2011/2010، ص 15.
2. عاطف وليم اندراوس، الإدارة الجمركية: النطاق والأهداف والأدوات، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2022، ص ص: 20-27.
3. عاطف وليم اندراوس، المرجع نفسه، ص ص: 160-169.

أسئلة للمراجعة (المحور الثاني)

1. تعتبر التعريفة الجمركية من بين الأدوات الأساسية التي تلجأ إليها الحكومة لتسوية علاقاتها التجارية الدولية. بناءً على ذلك عرِّف التعريفة الجمركية.
2. الضريبة بالتعريف المتقدم تصنف باعتبارها ضربا من ضروب الضريبة على الاتفاق بمعنى أنها تقرر على التصرف في الدخل وليس على الدخل ذاته كضريبة الدخل، أو على الدخل عند تركيمه كالضرائب على الثروة المنقولة والثابتة. بناءً على ذلك حلل وناقش.
3. ما الفرق بين الضريبة القيمية والضريبة النوعية؟ واذكر مزايا الضريبة الجمركية النوعية، وعيوبها؟ كذلك مزايا وعيوب الضريبة القيمية؟
4. في إطار النطاق الموضوعي للإدارة الجمركية الذي ينصب بصفة أساسية على البضائع محل التجارة الخارجية والضريبة الجمركية المفروض عليها، يرتبط هذا الدور بضرورة توافر كافة المستندات التي تتعلق بالبضائع موضوع الضريبة فيما يعرف بالمستندات الجمركية. بناءً على هذا، عرف النظام القيمي والثابت؟
5. بات التقييم الجمركي يمثل أحد أهم أدوات السياسة الجمركية التي تستخدمها الإدارة الجمركية خصوصا في مجال ربط الضريبة الجمركية وغيرها من الضرائب الأخرى وذات الأثر المماثل، وكذلك الرسوم التعويضية ورسوم مكافحة الإغراق ورسوم الوقاية. بناءً على هذا، حدد بالشرح طرق التقييم الجمركي؟

المحور الثالث:
دور الأنظمة الجمركية في عملية التصدير والاستيراد

الأهداف التعليمية:

- أولا: طبيعة مشاريع الاستيراد والتصدير.
- ثانيا: الهيكلة الإدارية لمشروعات الاستيراد والتصدير.
- ثالثا: التنظيم الداخلي لمشروعات الاستيراد والتصدير.
- رابعا: المركزية واللامركزية في التنظيم الإداري لمشروعات الاستيراد والتصدير.
- خامسا: محددات أعمال مشروعات الاستيراد والتصدير.
  - طبيعة السلعة.
  - طبيعة السوق الخارجية.
  - نقل البضائع.
- سادسا: مخاطر العمل في مشروعات الاستيراد والتصدير.
  - الأخطار الداخلية وكيفية معالجتها.
  - الأخطار الخارجية وكيفية مواجهتها.
- سابعا: الأخطار الناتجة عن العقد وتنفيذه.
- ثامنا: عوامل نجاح مشروعات الاستيراد والتصدير.
- تاسعا: إجراءات التصدير والاستيراد.
  - إجراءات التصدير.
  - إجراءات الاستيراد.
- أسئلة للمراجعة (المحور الثالث)

تلعب الأنظمة الجمركية دورا مهما في تسهيل عمليات التجارة الدولية، خاصة في ظل إدارة المنظمة العالمية للتجارة القائمة على أنقاض "الجات 47" للنظام التجاري الدولي، القائم على تحرير التجارة الدولية، وتسهيل أعمال التصدير والاستيراد، التي تعتبر أداة تنفيذ سياسات التجارة الخارجية، في ظل عولمة الإنتاج الدولي، وترابط شبكة الأسواق الإقليمية والدولية، وهيمنة الشركات متعددة الجنسيات.

أولا: طبيعة مشاريع الاستيراد والتصدير.

المقصود بمشروعات الاستيراد والتصدير، كل جهة أو طرف يقوم بأعمال التبادل التجاري على نطاق دولي. وبهذا المفهوم فان الشركة الصناعية التي تقوم بشراء احتياجاتها ومستلزماتها من المواد الخام أو المواد الأولية من الأسواق الخارجية، وتتعامل مع الأسواق نفسها أو غيرها في عرض وبيع منتجاتها النهائية كلها أو جزء منها، يمكن وصف هذه الجهة بأنها مشروع استيراد وتصدير في نفس الوقت، ولكن في هذه الحالة تكون عملية ممارسة نشاط الاستيراد والتصدير من خلال وجود قسم أو أقسام كجزء من هيكليتها تنفذ هذه الأعمال. والشركات التجارية التي تتعامل مع الأسواق الخارجية شراءً وبيعا يمكن وصفها بهذه التسمية، على أنه يمكن القول أن هناك مشروعات طبيعة عملها وصفتها الأساسية محصورة في ممارسة نشاط الاستيراد والتصدير وإعادة التصدير، وهي لهذه الصفة يمكن وصفها بأنها مشروعات خدمات، كأي مشروع آخر يسهم بصورة أو بأخرى في انجاز أعمال الاستيراد والتصدير كشركات التأمين والتخليص والتمويل، والأنشطة الأخرى كالنقل، والتخزين، والفحص والمعاينة...الخ. إذن أي مشروع يمكن أن يمارس أعمال الاستيراد والتصدير بصورة جزئية أي ليست من طبيعة عمله الأساسي كالشركة الصناعية أو التجارية، أو بصورة كلية شركات أو منشآت الاستيراد والتصدير هذه تعتبر مشروعات استيراد وتصدير مع الأخذ بعين الاعتبار أن الشركة الصناعية أو التجارية يمكن أن تمارس طريقا واحدا من التبادل التجاري الدولي، يتمثل هذا في أنها تقوم بالاستيراد لما تحتاج من مواد أولية أو سلع نهائية تتعامل بها مع السوق المحلي فقط، وهذا لا يعني أنها غير معنية بمتابعة ظروف الأسواق الخارجية، بل عليها أن تدرس كيفية التعامل مع تلك الأسواق بأسلوب يحقق لها أهدافها وغاياتها من عملية الاستيراد. وعليه فإن ممارسة أعمال ونشاطات الاستيراد والتصدير، قد تكون من خلال وحدة إدارية في مشروع ما، أو من خلال جهاز تنظيمي كامل مستقل يتألف من مجموعة من الوحدات الإدارية. ومن هنا يمكننا تحديد ماهية مشروع الاستيراد والتصدير من خلال دراسة اتجاهات التوسع في هذه المشروعات. فقد ألزمت طبيعة النشاط التجاري الدولي أن تكون هذه المشروعات ذات حجم كبير مختلفة بذلك عن حجم مشروعات التجارة الداخلية عن تاجر جملة، أو موزع.

وهنا يمكن لنا استعراض اتجاهين من التوسع في هذه المشاريع:

1. الاتجاه الأول: التوسع الرأسي.

يقوم هذا الاتجاه على تأسيس فروع لمشروع في الأسواق الأجنبية وذلك بغرض القيام بجميع مراحل التوزيع المختلفة، أو للاستيراد من مصادر المواد الخام أو الأولية. تصادف هذا النوع العديد من الصعوبات والعقبات ولهذا يعود إلى امتداد أعمال هذه المشاريع إلى أسواق بعيدة عن المركز الرئيسي، وهنا تظهر أهمية الخدمات المساندة لمشروعات الاستيراد والتصدير حتى تواجه تلك الصعوبات دون الضرر بأهدافها وأهمية دورها في نمو التجارة الدولية.

ومن السائد في عالم التجارة الدولية أن المنشآت التي تتخذ هذا الأسلوب في التعامل الدولي، قد لا تكتفي عادة بممارسة جميع مراحل الاستيراد بل في بعض الأحيان يمتد عملها إلى زراعة أو استخراج أو امتلاك المواد التي تحتاجها من الدول المنتجة لها مثل بعض الشركات العالمية وبترول الدول العربية قبل تأميمه، أو الشركات الانجليزية التي تستورد الذهب والمعادن والقطن من دول إفريقيا ...الخ.

وفي بعض الأحيان تلجأ شركات الاستيراد والتصدير مجبرة ومضطرة لتوسيع نشاطها رأسيا، وذلك للقيام بالوظائف والخدمات التسهيلية التي ترافق نشاطها مثل خدمات الشحن والنقل، خدمات التوزيع، خدمات التخزين، خدمات التعبئة والتغليف وغيرها من المهمات الضرورية، خاصة في أسواق الدول التي لا تتوفر فيها شركات متخصصة لتولي تلك المهام.

ومعلوما أن مثل هذه المشروعات يعتبر وجودها في الدول النامية محدودا لأسباب عدة منها:

أ- عدم الرغبة في تحمل المخاطر.

ب- عدم توفر التمويل المالي للتوسع المطلوب.

ت- محدودية كميات السلع التي تدخل في إطار السلع الربحية.

ث- عدم توفر الطاقات الفنية والتكنولوجية الحديثة.

2. ا لاتجاه الثاني: التوسع الأفقي.

هذا الاتجاه مألوف وشائع أكثر من النوع الأول لدى شركات الاستيراد والتصدير خاصة عندما يرغب المشروع في زيادة حجم إعماله ويخفض من حدة المخاطر التي يتعرض لها. والتوسع الأفقي يعني:

أ- زيادة عدد الأسواق التي يتعامل معها المشروع.

ب- ارتفاع عدد السلع التي يصدرها أو يستوردها المشروع.

ت- وكنتيجة لزيادة عدد الأسواق وعدد السلع يمكن أن يكون هناك احتمالية زيادة في فرص الربح المشروع، انطلاقا من مبدأ التعويض.

ثانيا: الهيكلة الإدارية لمشروعات الاستيراد والتصدير.

إن تناول الهيكلة الإدارية في مشروعات الاستيراد والتصدير يتطلب منا تحديد موقع هذه المشروعات على الخريطة التنظيمية لمشروعات الأعمال الأخرى، بمعنى إذا كانت مشاريع الأعمال عبارة عن أنظمة اجتماعية تعمل على إرضاء رغبات وإشباع حاجات العملاء ماديا ومعنويا بأساليب اقتصادية وعن طريق التعامل مع عناصر العمل الأصلية كالعنصر البشري، عنصر الإنتاج، ورأس المال، والتنظيم الإداري.

من هنا فمشروعات الاستيراد والتصدير تعتبر واحدة من بين تلك المشروعات التي تقدم خدمات تعمل على إرضاء وإشباع رغبات وحاجات الناس عن طريق جمع السلع ونقلها من أماكن الإنتاج إلى أماكن الاستهلاك ولتقصر عملها على ذلك فقط، بل تمارس مجموعة من الأنشطة الإضافية التي تمكنها من تقديم خدمات، مثل عمليات التوزيع والتخزين، وتستعين هذه المشروعات لانجاز مهماتها السابقة بالعنصر البشري، وعناصر الإنتاج مثل الأجهزة والأدوات ووسائل النقل، وتعمل هذه المشروعات على ربط هذين العنصرين بعنصر العمل الإداري حتى تتمكن من ممارسة أعمالها وفق العناصر الإدارية الرئيسية المعروفة كأي عمل إداري.

من هنا فان مشروعات الاستيراد والتصدير، إما أن تكون مشروعات خدمية تجارية تمارس أعمال الاستيراد والتصدير معا أو الاستيراد فقط، وإما أن تكون مشروعات صناعية أو زراعية تقوم باستيراد المواد الأولية لاستخدامها في عملياتها الإنتاجية وتصدر المواد والسلع النهائية إلى الأسواق الأجنبية.

ثالثا: التنظيم الداخلي لمشروعات الاستيراد والتصدير.

تتعامل مشروعات الاستيراد والتصدير مع صعوبات تختلف جوهريا عن تلك التي تواجهها المشاريع التي تمارس التجارة المحلية، وتعزى أسباب تلك الصعوبات إلى بعد الأسواق جغرافيا عن مركزها واختلافها عن الأسواق المحلية من جوانب متعددة، وأحيانا جهل أو قلة خبرة القائمين على المشروع بطبيعة الأسواق الخارجية وما يجري فيها، وكذلك وجود عوائق قانونية مختلفة بين البلدان، إضافة إلى ظروف المنافسة في تلك الأسواق سواء من قبل المشاريع المحلية أو المشاريع الأجنبية التي تتعامل مع ذلك السوق. تؤثر جميع هذه المشاكل والمعيقات بصورة مباشرة على أعمال مشروعات الاستيراد والتصدير وتكمن خطورتها عليها من المشاريع المحلية نسبيا.

يواجه مشروع الاستيراد والتصدير عند محاولته الدخول إلى الأسواق الخارجية اختلافا في الظروف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية بين الأسواق، لذلك نجد أن بعض المشاريع تحاول التعامل مع عدد قليل من الأسواق خاصة الأسواق التي تكون متقاربة ومتشابهة قدر الإمكان بحيث تخفف عن المشروع الأعباء والتكاليف المترتبة على الاتصال بكل سوق على حدة. وعلى هذا الأساس سواء كانت إستراتيجية المشروع التركيز على بعض الأسواق العالمية أو بعضها إستراتيجية التوزيع بصورة شاملة فان التنظيم الإداري للمشروع ينسجم في بساطته أو تعقيده مع طبيعة تلك الصعوبات والمشاكل التي يواجهها المشروع.

وسيكون للصعوبات التي يواجهها المشروع ونوع وطبيعة وحجم هذا المشروع بالتأكيد تأثير على نوع الهيكل التنظيمي، بمعنى آخر وجود وحدة مستقلة للتصدير والاستيراد أو جعلها تابعة لوظائف إدارية أخرى في المشروع يعتمد على العوامل السابقة بأحد الاحتمالات والبدائل المتاحة أمام مشروعات الاستيراد والتصدير في هذه الحالة تكون الخيارات احد التالية:

1. قسم أو إدارة مستقلة للاستيراد والتصدير.

يؤسس مثل هذا القسم أو الإدارة لأداء كافة الوظائف المتعلقة بالتصدير والاستيراد باستثناء الإنتاج الفعلي للسلع أو الخدمات التي يتم التعامل بها. ويتوقف حجم الإدارة بالتأكيد على حجم الأعمال. وقد تكون إحدى الوحدات الوظيفية في المشروع بدلا من ذلك تكون وحدة مستقلة عن الشركة إلام.

1.1. إدارة مستقلة للتصدير:

يناط هذا العمل لمدير الصادرات أو مدير التجارة الخارجية. وقد يكون المشرف عليها نائبا لرئيس مجلس الإدارة، وقد تنظم الإدارة على أساس وظيفي أو أساس جغرافي أو أساس سلعي أو مجموعة مشتركة منها. ويوضح ذلك من خلال مثال للإدارة المستقلة للتصدير وهي مشكلة على أساس وظيفي، وهو الأساس الشائع بين الشركات متوسطة الحجم.

- مدير التصدير؛
- رئيس شحن الصادرات؛
- رئيس إعلانات للتصدير؛
- رئيس حسابات التصدير؛
- رئيس قسم الفواتير؛
- رئيس قسم التسعير؛
- رئيس قسم الشراء؛

التنظيم الخارجي:

- مدير الفرع الخارجي؛
- الموزعون في الخارج؛
- رجال البيع المتنقلون؛
- ممثلو الشركات؛

وفي هذا التنظيم يقوم مدير التصدير بالإشراف على جميع المبيعات الخارجية واختيار رجال البيع الذين يعملون مع الموزعين في الخارج، واختيار الموزعين أنفسهم كما انه أيضا مسئول عن وضع الخطط ورسم

السياسات فيما يتعلق بالترويج لسلعة الشركة واسمها في الأسواق الخارجية. ويقوم قسم التسعير باحتساب الأسعار والخصومات وغيرها من المهام التي تتعلق بسعر عرض السلعة في السوق المحدد.

ويتلقى قسم الطلبات أوامر العملاء والموزعين وإخطار كل الأطراف المعنية ويتم تجميع الأوامر وتعبئتها ثم شحنها بواسطة قسم شحن الصادرات. أما جميع العمليات المحاسبية من المبيعات وكذلك مع الموزعين والفروع فيتولاها قسم حسابات التصدير.

2.1. إدارة مستقلة للاستيراد:

في العادة لا تقام إدارة مستقلة للاستيراد بنفس التكرار الحاصل في التصدير إنما يتم استحداث إدارة مشتريات بالنسبة للمشروعات الصناعية. أما أهم المنشآت التي تجد نفسها تحتاج بصورة ضرورية لإدارة مستقلة للاستيراد هي المؤسسات ذات الأقسام التجارية بسبب طبيعة عملياتها.

أما أهم النشاطات المتعلقة بالاستيراد فيمكن تلخيصها على أساس سلعي أو وظيفي أيضا، فمثلا الأساس الوظيفي لأهم النشاطات التي يتضمنها قسم الاستيراد وهي:

- قسم لفحص العينات الواردة؛
- قسم التخليص على البضائع الواردة؛
- قسم مندوبي الشراء من الخارج؛
- قسم الشئون المالية والحسابات؛
- قسم النقل الخارجي؛

2. جعل قسم التصدير أو الاستيراد تابعا لإحدى الوظائف الإدارية في المشروع.

في هذا الخيار الإداري التنظيمي يُتبع قسم التصدير لإدارة التسويق والمبيعات الخارجية، وقسم الاستيراد الخارجي يمكن أن يتبع إدارة المشتريات في المشروعات الصناعية. وهذا أيضا يعتمد على حجم المشروع وطبيعة عمله في الأسواق الخارجية.

رابعا: المركزية واللامركزية في التنظيم الإداري لمشروعات الاستيراد والتصدير.

عموما تلجأ المؤسسات أو الشركات بشكل عام إلى إتباع أسلوب اللامركزية في تنظيم هذا النوع من المشروعات وذلك لأسباب مختلفة منها:

1. أهمية مراعاة الأوضاع والظروف الخاصة بالأسواق الأجنبية التي تتعامل معها هذه المشروعات. فعندما تمنح إدارة المشروع وفروعه المختلفة سلطات كافية للتصرف، فإنها سوف تمكن هذه الإدارات والفروع من اتخاذ القرارات الملائمة والسريعة لأوضاعها الخاصة ودون الرجوع المسبق إلى الإدارة المركزية.
2. تأمين احتياجات أعمال الاستيراد والتصدير من النشاطات المختلفة التي هي بحاجة إليها وذلك حسب متطلبات وظروف كل سوق من الأسواق التي تتعامل معها، مثل النقل على اختلاف أنواعه

والتخزين، فالتكامل مع كل من هذه الأسواق يحتاج إلى هذه النشاطات بشروط تختلف عن الشروط التي تلاءم العمل في الأسواق الأخرى بسبب اختلاف طبيعتها. وهذا فان مبدأ اللامركزية يجعل الإدارة قادرة على استخدام هذه النشاطات بالشروط الملائمة لأعمالها بسهولة دون انتظار الرد من الرئيس في المركز.

3. بعض مشروعات الاستيراد والتصدير لها فروعا منتشرة في دول متعددة وبعيدة عن المركز الرئيسي وهذا الانتشار يحتم عليها اللجوء إلى استخدام مبدأ اللامركزية في التنظيم حتى تتمكن هذه الفروع من حرية العمل والتصرف بسهولة وسرعة.

على الرغم من ذلك فان التنظيم اللامركزي يواجه مجموعة من الصعاب والعيوب وخاصة غياب التنسيق ما بين المركز الرئيسي وإدارات الفروع الأخرى مثل اتخاذ القرارات قد تؤدي إلى خسائر وأضرار على الشركة الأم أو الإساءة على أعمالها أحيانا وذلك لأن الرقابة على أعمال الإدارات تكون اضعف ما يكون في حالة إتباع اللامركزية في تسيير الأعمال.

خامسا: محددات أعمال مشروعات الاستيراد والتصدير.

تتمثل محددات أعمال مشروعات الاستيراد والتصدير في التالي:

1. طبيعة السلعة:

تتحدد وتتأثر وظائف مشروعات الاستيراد والتصدير وتنفيذها بأنواع وأصناف البضائع التي تتعامل بها، وكذلك بطبيعتها فيما إذا كانت سلعة استهلاكية أو سلعا صناعية. فإذا كانت سلعا صناعية وخاصة سهلة المنال أو ذات الإنتاج الكمي الكبير فان ذلك يتطلب إنشاء شبكة توزيع واسعة عن طريق استخدام التوزيع المباشر أو عن طريق حلقات وسيطة دولية، أي أن مشروع الاستيراد والتصدير يمكنه أن يجعل تنظيمه الإداري مكونا من عدة إدارات أو أقسام تتقاسم العمل فيما بينها لأن الطلب على هذا النوع من السلع مستمر ومنتظم على مدار السنة وعلى مدار السنوات وبالتالي اختيار أسلوب العمل على تشغيل إدارات المشروع بصورة جيدة أي وضع توقعات أو تنبؤات للمستقبل واحتمالات الطلب المتوقع على هذه السلع.

أما بالنسبة للسلع الصناعية أو الإنتاجية وتصديرها، أو البضائع ذات الإنتاج الموسمي فيتوقف تصديرها على عدد المؤسسات المشترية ومدى تركيزها الجغرافي وانتشارها، وعمليات التصدير في مثل هذه الحالات بصورة منتظمة وبالتالي فان إنشاء إدارات مستقلة ودائمة في المشروع لن يؤدي إلى التشغيل المنتظم لأنه قد تزيد الأعمال على قدرة الإدارة المعنية أو قد ينخفض العمل في بعض المواسم أو السنوات، وبالتالي يبقى جزء من الإدارات معطلا.

حتى يتخلص المشروع من مثل هذه المشاكل فان عليه إتباع سياسة تخطيط دقيقة توازن بين الأعمال المنتظرة وتنظيم إدارة المشروع وهذا يحتاج إلى دراسة الأسواق الخارجية والتعرف على أوضاعها بدقة ورسم توقع لتطوراتها، وبالتالي يحتاج المشروع إلى الأخذ بسياسة أبحاث التصدير.

2. طبيعة السوق الخارجية:

من الطبيعي أن تواجه مشروعات الاستيراد والتصدير الكثير من الصعوبات والعوائق التي لا تواجهها في سوقها المحلي واهم هذه العوائق النقد المتداول، الجمارك، اللغة، طريقة الدفع، طريقة التسليم إلى غير ذلك من الصعوبات.

وهذا يوضح لنا طبيعة الأخطار التي يتعرض لها المشروع، وهذه بمعنى آخر قد تضيق من نطاق أعمال المشروع في الخارج حيث يقتصر تعامله على عدد محدود من السلع أو عدد من الدول، لكن في العادة لا تقف المشاريع عاجزة أمام هذه المشاكل بل تحاول أن تتخذ عددا من التدابير والإجراءات حتى تتمكن من تسيير أعمالها والتوسع في مجالات العمل الخاصة بها.

3. نقل البضائع:

من الصعوبات الهامة والرئيسية التي تصادف مشروعات الاستيراد والتصدير عند تأدية الوظائف والمهام هي عملية نقل البضاعة المصدرة أو المستوردة، وخاصة إلى دول ما وراء البحار، وكثيرا ما يصاحب عملية النقل مخاطر كثيرة تعيق تنفيذ أعمال الاستيراد والتصدير. فمثلا يجب الإرفاق مع البضاعة المستورة بعض المستندات الضرورية مثل شهادة المنشأ، شهادة صحية، شهادة عدم مقاطعة وغيرها من المستندات التي طلبها الطرف الخارجي مثل هذه الشهادات تختلف من بلد إلى آخر وأهمية هذه المستندات تعود إلى عدم قدرة المشتري على إدخال أو استلام البضاعة في بلد إذا لم تتوفر هذه المستندات بالشكل الصحيح والأصولي، وكذلك توفرها بالشكل الصحيح يساعد المصدر على استلام قيمة البضاعة، ثم إن عملية النقل كثيرا ما يصاحبها مخاطر قد تنقص من قيمة البضاعة أو من جودتها.

وبشكل عام يمكننا القول انه كلما زادت المسافة الجغرافية بين المصدر والمستورد زاد الاختلاف وبالتالي زادت المخاطر التي يتعرض لها الطرفان ويصبح من الضروري أن تنتقل أعمال الاستيراد والتصدير إلى المشروعات المتخصصة، وأحيانا قد تظهر هذه المشاكل للمشروع رغم محدودية أعماله، وبالتالي تزداد حاجة مشروعات الاستيراد والتصدير إلى ما يسمى بالنشاطات المساندة التنفيذية ومثل هذه الأعمال من المحتمل أن تحتاج إلى خدمات استشارية في مجال التجارة والنقل وبحوث السوق الخارجي والدراسات القانونية.

سادسا: مخاطر العمل في مشروعات الاستيراد والتصدير.

تصادف مشروعات الاستيراد والتصدير العديد من العقبات والمشاكل والأخطار وتتباين هذه المخاطر ودرجة خطورتها باختلاف طبيعة العمل الذي تقوم به وقدرة نظام وهيكلية وآلية المشروع على التكيف في مواجهة هذه المشاكل. وكنتيجة لطبيعة عمل هذه المشروعات فان حجم المخاطر التي تتعرض لها تزيد عن درجة وحجم المخاطر التي تتعرض لها باقي المشروعات التجارية الأخرى وهذا ناتج عن البعد الجغرافي واختلاف الأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية بين البلدان المستوردة والمصدرة. وستناول فيما يلي نوعين مهمين من المخاطر التي تواجه مشروعات الاستيراد والتصدير وهما الأخطار الداخلية والأخطار الخارجية وكيفية مواجهتها ومعالجتها. وتتمثل هذه الأخطار في:

1. الأخطار الداخلية وكيفية معالجتها:

وهي الأخطار التي تتعلق بطبيعة عمل مشروعات الاستيراد والتصدير وعناصر العمل وأهمها:

الأخطار المتعلقة بعناصر العمل داخل المشروع:

1.1. الأخطار الناجمة عن العنصر البشري:

وهي الأخطار التي تتعلق بصاحب العمل والعمال المنفذين وتتجلى المخاطر المتعلقة بصاحب العمل إلى افتقاره للمواصفات الأساسية التي تؤهله للقيادة والإدارة، خاصة وأن نجاح المشروع يتوقف بصورة أساسية على نجاح صاحب العمل في اتخاذ قرارات صحيحة وسليمة ومبنية على دقة معرفته وحسن وسعة اطلاعه على الأسواق المحلية والأجنبية وجملة خبراته التي تؤهله لوضع التنبؤات الصحيحة.

أما المخاطر المتعلقة بالعمال والمنفذين فإنها تكمن في عدم كفاءتهم وقدرتهم على تنفيذ الأعمال والوظائف الموكلة لهم، وهذا يعود إلى عدم دقة اختيار الأشخاص المناسبين لتنفيذ الأعمال والوظائف ولمعالجة هذا النوع من الأخطار فان الأمر يتطلب الاهتمام باختيار بعض الأفراد المناسبين وعمل البرامج التدريبية المناسبة باستمرار.

2.1. مخاطر العنصر المادي:

بتعدد العناصر المادية الداخلة في عمل المشروع تتعدد الأخطار التي يمكن أن تنتج ومنها:

1.2.1. الأخطار المتعلقة باختيار موقع المشروع: تحدث هذه المخاطر نتيجة تغير العوامل التي أفضت إلى اختيار موقع المشروع. فإذا تغيرت ظروف وأوضاع الموقع فان ذلك سيؤثر على المشروع ويصبح من الصعب إيجاد تناغم جديد بين المشروع وظروف الموقع الجديد.

ويمكن التغلب على هذه الأخطار التي تنشأ بسبب الموقع عن طريق المراقبة المستمرة للظروف الخاصة بالموقع وملاحظة وتوثيق تغيراتها باستمرار أو تنبؤ هذه التغيرات قبل حدوثها. ومن ثم العمل في الوقت المناسب على تكييف أوضاع المشروع الخاصة على ظروف الموقع الجديد أو تكيف المشروع مع موقعه الأصلي بعد التطورات التي حدثت.

2.2.1. المخاطر الخاصة بتحديد حجم المشروع واتساعه: وتتضمن الأخطار التي يتعرض لها المشروع نتيجة عجز المشروع الجزئي أو الكلي عن القدرة على التكيف والتغيرات التي تحدث في أسواق البيع والشراء كأن تكون إمكاناته وقدراته تفوق حجم العمل المتوفر أو أن قدرته دون تلك الإمكانات، لذلك فان الأمر يتطلب من مشروعات الاستيراد والتصدير الموازنة بين القدرة والإمكانات الموجودة لديها وحجم العمل المطلوب منها تنفيذه، وهذا يتحقق عن طريق الدراسة لتحديد حجم العمل المتوفر في الأسواق.

3.2.1. الأخطار المتعلقة بالتمويل: وهي المخاطر التي تصيب المشروع في حالة عجزه عن توفير الأموال اللازمة لكي يحافظ على الالتزام بالدفع، أو حالة توفر إمكانية توفير الأموال ولكن بشروط غير مناسبة للمشروع عن طريق الاقتراض كارتفاع سعر الفائدة، أو طريقة السداد غير المناسبة، فهذه المشاكل تترك آثارا سلبية على أعمال المشروع خاصة إذا أدركنا مدى حاجة المشروع إلى رأس المال فالكثير من أعمال مشروعات الاستيراد والتصدير يتوقف نجاحها على طريقة شراء البضائع بسرعة وبطريقة فجائية، إما بسبب استغلال فرصة مناسبة للشراء أو نتيجة لانخفاض الأسعار بصورة مؤقتة.

ولتجاوز هذا النوع من المخاطر والتقليل من آثارها قد يكون بنقل أعباء المخاطر المالية إلى طرف ثان يتعامل معه المشروع بشرط أن لا يؤثر ذلك بمصلحة المشروع أو عن طريق تأجيل الدفع الآجل، وهذا من الصعب حدوثه إلا إذا توفر للمشروع عناصر الثقة المتبادلة بين المستورد والمصدر.

4.2.1. الأخطار المتعلقة بالتنظيم الإداري وكيفية التغلب عليها: وتظهر هذه الأخطار عند افتقار التنظيم الإداري للمشروع إلى القدرة اللازمة والكافية للتأقلم مع تغيرات وتطورات الأسواق التي يتعامل معها، بسبب حاجة هذا التنظيم إلى المرونة الكافية واللازمة مثل عدم منح أو تفويض المسئولية عن تنفيذ أعمال المشروع السلطات اللازمة لاتخاذ قرارات معينة وضرورة الرجوع إلى الإدارة العليا التي يمكن أن تكون بعيدة عنهم وغير مدركة لأوضاع الأسواق الأجنبية لذا فان الأمر يتطلب من المشروع الذي يعتمد فروع في الخارج أن يتصف بدرجة معينة من المرونة على هيكله التنظيمي وذلك للتكيف مع أوضاع ومستجدات الأسواق الخارجية.

5.2.1. الإخطار الخاصة بطريقة ادعاء العمل وتنفيذه في المشروع: تتطلب طريقة العمل في المشروع عددا من الوظائف والمهمات أهمها وظيفتي الشراء والتخزين، واختيار البضاعة المناسبة فكثيرا ما تكون السلعة مصدرا هاما للمخاطر التي يتعرض لها المشروع مثل تحديد مواصفات وجودة البضاعة المطلوبة أو تحديد كمية وقيمة البضاعة المناسبة.

وفي هذه الحالة فان على المشروع التغلب على هذه المشاكل ونتائجها خاصة وأن هذه الأخطار تزداد بزيادة عدد السلع التي يتعامل بها المشروع، لذا فان المشروع قد يتجه إلى تخفيض عدد السلع التي يتعامل بها أو

يعمل على توفير الاختصاصات والكفاءات الفنية المناسبة القادرة على توصيف الخيارات المتاحة للتغلب على مثل هذه المشاكل.

أما بالنسبة لمخاطر التخزين والتي تعتبر من أهم المعضلات التي تواجه العمل والتي تؤدي إلى عدد من النتائج أهمها التلف والسرقة والتقادم من حيث الصلاحية أو الطراز وانخفاض كمية وقيمة البضاعة أو اختلاف قيمة أسعار الصرف، فان وسائل وإمكانية التغلب عليها تأتي عن طريق الاستعانة بوسائل الحفظ والصيانة الفنية للسلع التي يتعامل بها المشروع أو اللجوء إلى شركات التأمين المتخصصة.

2.الأخطار الخارجية وكيفية مواجهتها:

تنتج هذه الأخطار بين الأطراف المتعاقدة أي المستورد والمصدر لأن العقد يتضمن عدة شروط مثل كمية السلعة، شروط الدفع، وقت التسليم، مكان وطريقة التسليم، السعر، وسيلة النقل، طريقة الدفع، الصيانة في حالة السلع الإنتاجية، المفاوضات وغيرها من المتطلبات ويمكن تناولها بالشكل التالي:

مخاطر السوق:

1.2. **أخطار تتعلق بالجغرافيا:** وهي التي تنتج عن عجز المستورد أو المصدر عن اختيار أنسب وسائط النقل لشحن ونقل البضاعة إلى أسواق المشترين، وأنسب وأفضل وسيلة لشحن البضائع هي الوسيلة التي تتناسب وطبيعة السلعة، والسرعة، والظروف الخاصة بالسوق كعامل التكلفة أو أية اعتبارات أخرى، لأن من الصعوبة التغلب على هذا النوع من المخاطر بعد حدوثها وبالتالي يجب التنبؤ بها ووضع الحلول المسبقة، وأفضل وسيلة للتغلب على هذه المخاطر هي الاستفادة من أبحاث سوق الاستيراد والتصدير والتي توضح للشركة بطريقة علمية السوق التي تتعامل معه وتوضح له مصادر الشراء والبيع المناسبين.

2.2. **أخطار تتعلق بالوقت:** وهي التي يمكن تلخيصها بعدم اختيار الوقت الأنسب للقيام بالعمل المحدد، وهي التي تنشأ عن اختيار أوقات شراء أو أوقات بيع غير مناسبة، ومثل هذه الأخطار تهدد كيان المشروع ومركزه التنافسي في السوق كما تؤثر على بيع وأرباح المشروع وأسعار البيع والقدرة على التفاوض وعلى عناصر التكاليف وهي أسعار الشراء.

ويمكن التغلب على مشكلة اختيار الوقت المناسب، بالاستعانة ببحوث السوق والتنبؤ بالتغيرات التي تحدث في الأسواق وأوقات العرض والطلب المناسبة ومراعاة الظروف والعوامل الأخرى.

3.2. **الأخطار الخاصة بالسوق والكمية المناسبة:** هذه الأخطار تبرز نتيجة عدم إتباع المشروع الأسس العلمية في تحديد الكمية المناسبة أو تحديد السياسات السليمة في تحديد الكمية المناسبة.

فالشراء دفعة واحدة أو بكميات اكبر دون مراعاة الاعتبارات الأخرى سيؤثر على طبيعة عرض البضاعة الموجودة في السوق وبالتالي يؤثر على الأسعار كمن يؤدي إلى ارتفاع تكاليف التخزين

ومخاطره أو الشراء بكميات أقل من الكمية المناسبة للطلب في السوق أيضا سيترتب عليه فقدان الشركة للعديد من فرص العرض والبيع أو الاستفادة من احتمالات انخفاض السعر في ذلك الوقت.

والتغلب على هذه الأخطار يكون عن طريق الملاحظة الدقيقة والمتابعة المستمرة لأوضاع السوق والتغيرات التي تحدث في الأسواق من اجل تحديد الكمية المناسبة للشراء والعرض والتكيف مع أوضاع السوق والتغيرات التي تحدث فيه.

4.2. الأخطار المتعلقة بجودة البضاعة: والجودة المناسبة هي التي تراعي الغرض من استخدامها أو بيعها والاعتبارات الأخرى السوقية والإنتاجية والاقتصادية فاستيراد بضاعة بجودة لا ترضي رغبات السوق أو المستهلكين أو الموزع سترتب عليها مشاكل ومخاطر مختلفة ومتعددة.

وللتغلب على هذه الأخطار لا بد من الاستعانة ببحوث السوق وتوفير الكفاءات الفنية اللازمة لتحديد المواصفات المطلوبة في البضاعة، واختيار مصادر التوريد المناسبة.

سابعا: الأخطار الناتجة عن العقد وتنفيذه.

تتمثل الأخطار الناتجة عن العقد وتنفيذه في:

1. أخطار يتعرض لها المستورد:

وهي الأخطار المتعلقة بإعداد البضائع موضع العقد وتجهيزها فالمستورد يهمه بالدرجة الأساسية بعد إجراء العقد والاتفاق على الشروط واستلام البضاعة المطلوبة والمطابقة لشروط العقد. والمخاطر التي تظهر من هذه الناحية إما أن تكون مخاطر مكانية أو مخاطر زمنية وأخرى عن عدم توفر البضاعة في المكان المتفق عليه، حيث يتعهد البائع بالبحث عن وسيلة النقل المناسبة والتي يستطيع بواسطتها نقل البضاعة إلى المكان الذي يحدده المشتري بالاتفاق معها.

أما المخاطر الزمنية فتعود إلى تخلف البائع عن تسليم البضاعة في الوقت المتفق عليه، والبائع هو الذي يتحمل النتائج عن هذا التأخير، وأن مقدار الضرر الذي يصيب المستورد نتيجة التأخير يختلف باختلاف أوضاع السوق وتبدل وتغير الأسعار وكذلك يختلف حسب تصرف المشتري بالبضاعة المستوردة كأن يكون قد باعها لمشتري آخر. ويلتزم بوقت معين للتسليم بموجب عقد بين الطرفين. وبهذا فان المشتري "المستورد" قد يضطر إلى الشراء من مكان أو وسيلة أخرى لتسليمها للمشتري الثاني والوفاء بالتزاماته، ولكن عملية الشراء قد تكون غير مناسبة ويتحمل المستورد ويلتزم بدفع التعويض الجزائي المنصوص عليه في العقد. وللتغلب على هذه المخاطر يمكن للمستورد أن يبيع بضاعة إلى المشتري بدون تحديد وقت معين للتسليم وبالتالي يتوقف وقت التسليم على وصول البضاعة المستوردة، ويكون ذلك بأن ينقل التزام البائع الأصلي للمشتري بموجب شروط العقد معه.

أما بالنسبة للمخاطر الكمية فتحدث كنتيجة لعدم تسليم البضاعة بالكميات المتفق عليها، حيث يحاول البائع في حالة ارتفاع الأسعار تسليمه للمشتري كمية أقل من الكمية المتفق عليها، أما في حالة انخفاض السعر فان المصدر يفي بالتزاماته كاملة وسيضطر المشتري للشراء بشروط غير مناسبة لسد النقص.

أما الأخطار التي تتعلق بالجودة فتعود إلى قيام البائع بتسليم البضاعة بمواصفات مخالفة أو تقل جودتها عن المطلوبة والمحددة في الاتفاق، وتكثر وتزداد عند التعامل مع بيع المنتجات الزراعية حيث يصعب أحيانا وضع مقاييس محددة لكل من درجات الجودة المطلوبة.

من الاحتياطات المهمة التي تستخدم لتجاوز هذه المخاطر التأكد من حسن سيرة ومعاملة الطرف الثاني بالإضافة إلى الإجراءات الاحترازية التالية:

أ- جعل شروط الدفع في العقد عند التسليم: إن المشتري الذي يتفق مع البائع على أن يكون الدفع عند التسليم يجعل البائع أكثر ارتباطا والتزاما بالعقد والتقيد به.

ب- وجود شرط التعويض الجزائي: بحيث يتضمن العقد شرطا جزائيا يلزم البائع بالتعويض عند إخلاله بالشروط الواردة في العقد وبالتالي فان البائع سيمتنع عن أية محاولة للإخلال بالشروط المتفق عليها بالعقد أو يتعهد بدفع التعويض الجزائي ومع ذلك فان البائع قد يضحي أحيانا بفروق الأسعار من المحافظة على سمعته التجارية.

ت- نقل المخاطر إلى جهة ثالثة حيث يستطيع المشتري "المستورد" نقل مخاطر تنفيذ العقد ببيع البضاعة إلى طرف ثالث حسب شروط العقد دون أن يعتبر نفسه مجبرا اتجاه الزبون بأي قيد جديد وفي هذه الحالة فان المشتري الجديد هو الذي يتحمل مخاطر الجودة والكمية والمخاطر الأخرى.

ث- الشراء حسب نموذج معين أو بعد معاينة البضاعة أو المطالبة بشهادة معينة من المصدر. ويعتبر هذا التدبير من اضمن وانجح طرق الشراء لتجنب الأخطار الخاصة بالجودة. وهناك مؤسسات عالمية تقوم بهذه المهمات نيابة عن المشتري يمكن التعامل معها.

2. الأخطار التي يتعرض لها المصدر:

وهذه الأخطار التي تتمثل بامتناع المشتري عن دفع كامل قيمة البضاعة المتفق عليها أو تنفيذ التزاماته الموجودة في العقد لأسباب تعود إلى المستورد نفسه هي:

أ- رفض المشتري استلام البضاعة بعد أن تصل إلى بلده في هذه الحالة يضطر البائع إلى تخزين البضاعة وقد ينتظر حتى يتمكن من بيعها. هذا إذا كانت البضاعة قابلة للتخزين. أما في حالة عدم قابليتها للتخزين فقد يضطر البائع إلى بيعها في المزاد العلني.

ب– الامتناع عن دفع ثمن البضاعة بعد أن يقوم المشتري باستلام البضاعة إما لانخفاض سعرها عند استلامها أو بسبب عدم قدرة المشتري على الدفع نتيجة نقص إمكاناته المالية أو عدم استلام البضاعة نهائيا والبائع يتحمل الخسارة في جميع الحالات.

وأهم التدابير التي يستطيع المصدر اللجوء إليها:

أ– العمل بنظام الاعتمادات المستندية والتي تضمن للبائع الحصول على ثمن البضاعة في حالة قيامه بتنفيذ كامل التزاماته الواردة في الاعتماد المستندي، لأن المصرف يقوم بالدفع نيابة عن المستورد بعد استيفائه الشروط القانونية.

ب– طلب المصدر ضمانات مادية تعادل ثمن أو قيمة البضاعة أو تزيد عنها لكن مثل هذه الاحتياطات قد لا يسهل الحصول عليها بين الأطراف الواقعة في أسواق بعيدة.

ت– إدخال طرف ثالث في عملية التبادل التجاري بحيث تنقل المخاطر إلى هذه الجهة من مثل الوكلاء التجاريين المقيمين في بلد المستورد أو بلد المصدر.

3. الأخطار السياسية:

وتبرز هذه المخاطر نتيجة الأحداث والاضطرابات والشغب التي توجد في بلد المستورد أو المصدر، بحيث تحول هذه الأحداث دون تمكن المستورد أو تعرقل من تنفيذ كامل التزاماته وكذلك المصدر على الرغم من رغبتهم في الالتزام في تنفيذ العقد. فالمصدرين والمستوردين لكي يحموا أنفسهم عليهم القيام بمتابعة حثيثة للأوضاع السياسية والاقتصادية باستمرار.

ثامنا: عوامل نجاح مشروعات الاستيراد والتصدير.

يمكن تلخيص أهم عوامل نجاح هذه المشاريع فيما يلي:

1. **الموارد البشرية:** يلعب العنصر الإنساني دورا مهما وبارزا في نجاح أو فشل المشاريع التجارية بشكل عام والاستيراد والتصدير بشكل خاص أثناء سعيها لتحقيق أهدافها، فوجود الكوادر والكفاءات والمؤهلات والخبرات يعتبر امرأ ضروريا في إنجاح الأعمال التي تقوم بها هذه المشاريع، وذلك لأن طبيعة العمل في هذا القطاع تحتم على المشروع اختيار الأفراد بشكل يتلاءم مع النشاطات التي يتوجب ممارستها دوليا. وهنا لا بد من توفر الكفاءات العالية والماهرة في أمور أسواق المعلومات الخارجية وكيفية التعامل معها في ظل الظروف الاقتصادية الطبيعية والمتغيرة.
2. **المعلومات:** من أهم العوامل المهمة لنجاح مشروع الاستيراد والتصدير، وجود جهاز إداري كفء يتعامل مع عملية تجميع وتبويب وتصنيف المعلومات الضرورية والأساسية وجعلها متاحة بالشكل المناسب لتتخذ القرار، وهذا الجهاز يجب أن يكون قادرا على إجراء الدراسات والأبحاث اللازمة

للحصول على تلك المعلومات لخدمة أهداف المشروع وبرامجه، ويكون على اتصال دائم ومستمر بالمتغيرات التي تجري في الأسواق الخارجية.

هذا وللمعلومات دور مهم في إيجاد أو توليد الفرص التسويقية التي يمكن استغلالها بشكل أمثل مما يعود على المشروع بالفائدة والنفع. كما إنها تلعب دورا هاما في تحديد طبيعة الصعوبات والمشكلات والتهديدات التي يمكن أن يواجهها المشروع في السوق الخارجي مما يمكنه من التخطيط المسبق لكيفية مواجهتها والتكيف معها بشكل لا يؤثر على سير العمليات فيه.

ومن الأفضل في هذا المجال هنا أن يتوفر لدى المشروع نظام معلومات متكامل ومنظم يعمل بكفاءة ويشكل جهاز إنذار مبكر للمشروع في جميع الأحوال والظروف التي يعمل في ظلها. أو ما يعرف في علم التسويق الحديث Information-Marketing-Information-System (IMIS) ويكون قريبا من التغيرات التي تحصل على الظروف الاقتصادية والعلاقات التجارية، ذلك لأن المتغيرات على الساحة الدولية في هذا الشأن تؤثر بصورة رئيسية ومباشرة على أعمال مشاريع الاستيراد والتصدير لدرجة أن بعضها يفشل في تحقيق أهدافه إذا لم يكن مواكبا للتغيرات والمستجدات في الأسواق الخارجية.

كما إن للمعلومات دورا مهما في بناء إستراتيجية تعامل مناسبة أمام المنافسين في الأسواق الخارجية، ذلك لأن توفر معلومات عن حجم وطبيعة المنافسة في سوق التعامل الخارجي يمكن المشروع من معرفة استراتيجيات المنافسين وبالتالي اتخاذ الإجراء المناسب لمواجهتهم.

ولا تتوقف أهمية المعلومات على ما سبق، بل يمكن أن يكون لها دور في معرفة التغيرات التي تجري على الأسعار عالميا، وبذلك يستطيع المشروع اتخاذ القرارات التي تمكنه من التعامل بشكل يحافظ على مستوى إراداته ويقلل من احتمال تعرضه للخسارة المفاجئة. كذلك يمكن للمشروع معرفة التغيرات التي تحصل على المنتجات التي يتعامل بها وإمكانية الاستفادة من هذه التغيرات بالشكل الذي ينسجم مع رغبات وحاجات البلاد التي يعمل بها.

3. **الكفاءة الإدارية**: الإمكانات والموارد، الموقع، طبيعة المنتجات، الاستقرار السياسي، والازدهار الاقتصادي وغيرها جميعها عوامل تسهم في نجاح أعمال مشاريع الاستيراد والتصدير وتساعد على تحقيق أهداف هذه المشاريع بكفاءة عالية وبدرجة اقل من الأخطار والمفاجئات.

تاسعا: إجراءات التصدير والاستيراد.

إذا اتخذ أحد المشاريع "المنشآت الصناعية، أو منشآت تجارية" قرار التصدير أو الاستيراد أو كليهما معا، فان المرحلة اللاحقة لاتخاذ هذا القرار تتطلب وضع إجراءات وخطط تتناسب وطبيعة كل عمل. هذه الإجراءات يجب أن تتميز بالبساطة والمرونة والقدرة على تحقيق أهداف مشتركة بأقل جهد وتكلفة ووقت ممكن. فمثلا إذا اتخذت الشركة قرار التصدير للأسواق الخارجية فان مثل هذا القرار يجب أن يكون مبنيا على دراسة كاملة عن السوق أو الأسواق التي تتعامل معها، كان تبدأ بدراسة حاجة الأسواق الخارجية لهذه السلع أو السلعة المراد تصديرها، ودراسة الدافع أو الدوافع وراء قرار التصدير، فان خطوات وحجم المشروع وعوامل أخرى من حيث شدتها وترخيصها.

كما يجب ملاحظة أن عملية التصدير لا تبدأ فقط بدراسة الحاجة للأسواق الخارجية إنما تبدأ أيضا بمرحلة تسويقية هامة وهي استخدامها وسائل الترويج المختلفة لتعليم الناس بخصوص السلعة ومن اجل إثارة انتباههم لأهمية هذه السلعة وقدرتها على إشباع حاجاتهم وكذلك إن عملية التصدير لا تنتهي فقط بمجرد توصيل البضاعة إلى السوق الخارجي إنما لا بد أن تكون هناك عملية متابعة ودراسة للتغيرات الاقتصادية والاجتماعية والسوقية الممكن أن تحدث، وذلك من اجل التكيف مع هذه التغيرات للحفاظ على البقاء بهذا السوق.

1. إجراءات التصدير

تتمثل إجراءات التصدير في:

1.1. اتخاذ القرار: بعد اتخاذ قرار التصدير، يقوم المصدر وبعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات أهمها:

أ- البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في هذه الأسواق لأول مرة.

ب- إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها.

ت- القيام بالاستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى.

ث- الحصول على رخصة التصدير من قبل الجهات المعنية، ورخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب، ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحويلها للغير.

2.1. الإستراتيجية: تقوم الشركة ببناء إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من قبل المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيقا لأهدافها.

وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها، أي البرمجة الفعلية لأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد.

3.1. العقد: بناء على إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات (الشراء والبيع) يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

4.1. إعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير: ويمكن إجمال هذه المستندات فيما يلي:

أ- إصدار الفاتورة الأولية: بعد استلام أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة، البلد المصدر إليها، الكمية، الصنف، السعر، القيمة الإجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع، ثم ترسل هذه الفاتورة وصورا عن شهادة المنشأ وقوائم التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية والائتمانية المتفق عليها.

ب- قائمة التعبئة: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفتها وكميات البضائع المعبأة في كل طرد من الطرود والأوزان التفصيلية والأوزان القائمة.

ت- شهادة صحية: وتصدر عن الحجر الصحي بعد التحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير في دولة المصدر.

ث- إذن الشحن: ويصدر عن التوكيل الملاحي، ويعتبر بمثابة أمر من الوكيل الملاحي لقبطان الباخرة باستلام البضائع المطلوب شحنها على الباخرة.

5.1. إعداد المستندات النهائية: وهذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن والتي يجب على المصدر تقديمها للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية واهم هذه المستندات ما يلي:

أ- بوليصة الشحن: وتعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو الوكيل الملاحي بصفته وكيل عن ملاك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة وتعهده بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامه بها.

ت- الفاتورة التجارية: يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية وقائمة التعبئة والتي تقدم نسخة عنها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا إلى المعلومات الواردة فيها. أما النسخة الأصلية فتقدم

إلى الهيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ والتي يتم المصادقة عليها أصوليا لغايات قبولها في بلد المستورد.

ث- مستندات ووثائق أخرى أهمها قائمة التعبئة، شهادة المنشأ، شهادة معاينة، وأية مستندات أخرى يطلبها المستورد من المصدر لإجراءات التخليص.

6.1. المتابعة والاتصال: إن مسؤولية المصدر قد تنتهي في إيصال البضاعة إلى بلد المستورد وربما إلى مخازنه وربما في هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة ويبقى على اتصال مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفا آخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليها.

7.1. الخطابات الختامية: بعد استلام المستورد لبضاعته ووفقا للشروط المطلوبة يتبادل الخطابات الختامية مع المستورد إيذانا بابتداء مرحلة عمل جديدة.

2. إجراءات الاستيراد.

كما هي عملية التصدير فان الوجه الآخر لها والملازم لها هو الاستيراد، ولذلك تمر هذه العملية بمراحلها التالية:

1.2. اتخاذ القرار: كما هو الحال في التصدير فان قرار الاستيراد يتم اتخاذه بناء على مجموعة من المعلومات والبيانات التي تفرضها طبيعة المشروع سواء كان تجاريا أو صناعيا كذلك طبيعة السلعة والمواد التي يتم التعامل بها سواء مواد خام لازمة للإنتاج أو مواد جاهزة، على أن تكون من المسموح التعامل بها وفقا لقوانين الدولة التي يعمل بها المستورد. فمثلا هل الاستيراد من اجل عملية التصنيع أو الاستيراد لإعادة التصدير أو من اجل التوزيع والبيع في السوق المحلي؟

من هنا لا بد من دراسة الطلب واحتمالات توقعه "التنبؤ به" وتحديد الطلب أيضا يختلف باختلاف طبيعة المشروع، فمثلا إذا كان مشروعا صناعيا يقوم بأعمال التصنيع فان الطلب يمكن تقديره حسب الوسائل التالية:

أ- دراسة السوق المستورد ومدى حاجته لهذه السلعة في الوقت الراهن والمستقبل عن طريق القيام ببحوث السوق.

ب- طلبات الزبائن الذين يتعاملون مع المصنع أو يزورون معارضه أو ملاحظات العملاء التي تأتي عن طريق الموقع الالكتروني للمصنع.

ت- جداول وبيانات الإنتاج ومعدل دوران المخزون.

ث- من خلال العطاءات والطلبات التي تطرحها بعض المنشآت العامة أو الخاصة يمكن التعرف على المواد المطلوبة وكمياتها ومواصفاتها.

2.2. **الاطلاع على أسواق التصدير ودراستها:** بعد الوصول إلى الحاجة إلى الاستيراد لهذه المادة أو تلك يتم البحث عن مصادر التوريد المحتملة والمناسبة في الأسواق الخارجية. وأهم مصادر الحصول على أسماء الموردين ومعلومات عنهم: الملحقون التجاريون لسفارات الدول، النشرات والكتالوجات التي تصدرها الشركات العالمية المنتجة، أو عن طريق وزارة الصناعة والتجارة، والغرف التجارية في بلد المستورد. وتجري دراسة مفصلة لأسواق الموردين واختيار الموردين المناسبين والمؤهلين لتوريد السلع المرغوب بها، وكذلك يجري الاتصال مع الموردين الذين تم اختيارهم وطلب عروض منهم وبيان شروط البيع والتسليم والدفع، وربما يطلب منهم أحيانا عينات من السلع التي ينتجونها ومعلومات أخرى قد تكون الدول التي يصدرون لها أو هل لهم وكلاء محليون أم لا في بلد المستورد.

3.2. **إعداد الإستراتيجية:** بعد استلام العروض المطلوبة واللازمة من الموردين تبدأ الشركة بوضع إستراتيجية الاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين:

الأول: طبيعة السوق المحلية وقدرته الاستيعابية وحاجته لهذه السلع.

الثاني: إمكانات وموارد الشركة ومدى قدرتها على التفاوض وقبول شروط الموردين سواء الإمكانات المالية أو التسويقية أو عناصر أخرى.

فالتفاوض مسألة هامة وضرورية في التجارة الخارجية، فهي عدا أنها مهارة وفن وعلم، فالمستورد القوي والقادر على التفاوض يجب أن تكون لديه القدرة ونقاط القوة التي يستطيع فيها كسب الصفقة وتحويلها لصالحه، وعند دراسة العروض يجب التنبه إلى ما تفرضه حكومات الدول المصدرة أو المستوردة، على هذا النوع من البضاعة أو الشركات المنتجة لها. فقبل المباشرة بالاستيراد يجب التأكد من عدم وجود عوائق حكومية أو جمركية أو سياسية أو أي تحفظات أخرى.

4.2. **إعداد البرامج:** وفي هذه المرحلة تترجم السياسات والأهداف الخاصة بالشركات إلى إجراءات عملية، حيث تضع الشركة خطة دقيقة وتفصيلية تعكس هذه السياسات والاستراتيجيات بمعنى آخر تقوم الشركة بتوزيع المعلومات والبيانات الكاملة عن المورد وفقا لنموذج معين، يشتمل أسماء وعناوين الموردين، وطرق الشراء وشروط البيع والدفع والتسليم ...الخ. وبعد ذلك يجري ترتيب الموردين حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لأهدافها وسياساتها. مع دراسة العلاقات التي تربط بلد المستورد وبلد المصدر فيما إذا كان هناك اتفاقات دولية بينهما تقدم معونات أو تفرض ضرائب على التعامل بينهما.

5.2. الاتفاق النهائي "توقيع العقد": وفي هذه المرحلة تقوم الشركة بالاتصال والتفاوض مع الموردين الذين تم اختيارهم من اجل تحديد شروط الدفع والتسليم والبيع وأية شروط أخرى، وفي حالة الاتفاق يجري تنظيم العقد حسب الشروط المتفق عليها وتوقيعه بين الطرفين.

6.2. استصدار التراخيص اللازمة: تنص قوانين الجمارك في الدول المختلفة على أنه لا يسمح بانجاز أي معاملة جمركية لأية بضاعة يعلق استيرادها أو تصديرها على إجازة أو رخصة أو شهادة أو أي مستند آخر قبل الحصول على ذلك المستند. وتتضمن رخصة الاستيراد في العادة البيانات التالية: اسم المستورد، صنف البضاعة، الكمية، بلد المنشأ، مركز الشحن، مركز التخليص، تاريخ إصدار الرخصة، تاريخ انتهاء مدة الترخيص.

عندما يتم إجراء العقد وتثبيت الطلبية تتقدم الشركة المستوردة إلى السلطات الحكومية المختصة كوزارة الصناعة والتجارة للحصول على رخصة استيراد. وخلال هذه الفترة التي تحصل بها الشركة على الموافقة للاستيراد يجب أن تبدأ بمرحلة مهمة من ناحية تسويقية وهي تخطيط حملات إعلانية وترويجية من اجل اطلاع العملاء أو الجمهور وإعلامهم عن توفر هذه السلعة في الوقت القريب كجزء من عملية الترويج.

7.2. التمويل والائتمان: تختلف شروط الدفع والتسليم بين المتعاقدين وبالتالي تختلف شروط التمويل للصفقات التجارية، حسب شروط الاتفاق مابين المستورد والمصدر وحسب النقد وسعر الصرف. وأهم الطرق المستخدمة بالدفع في التجارة الخارجية المبادلة أي المقايضة، الدفع المقدم، الدفع الآجل، الكمبيالات المستندية والاعتمادات المستندية.

وأهم هذه الطرق الشائعة في التجارة الدولية الاعتمادات المستندية حيث تقوم الشركة بطلب فتح اعتماد مستندي لدى إحدى البنوك المحلية بناء على طلب المستورد وبقيمة البضاعة وشروط التسليم وبعد ذلك يقوم البنك المحلي بالاتصال مع البنك المبلغ أو بنك المصدر بشهادة بفتح الاعتماد وأن يتقدم بكافة الوثائق والمستندات التي يطلبها المستورد. وإذا فعل ذلك المستورد أي الاتصال وتقديم الأوراق التي تثبت أن البضاعة تم شحنها، يستطيع أن يحصل على ثمن البضاعة خلال هذه الفترة.

8.2. بوالص الشحن: وتختلف البوليصة ونوعها حسب الجهة التي تصدرها واختلاف وسيلة النقل المستخدمة. والبوليصة عبارة عن وثيقة يصدرها الشاحن أو وكيله ويثبت استلامه للبضائع التي سيقوم بنقلها، وهي تمثل مسؤولية الحيازة للبضاعة المنقولة. ويقوم المصدر بتسليم البوليصة والفاتورة التجارية المصدقة وشهادة المنشأ وأية وثائق أخرى مطلوبة إلى البنك لغايات استكمال الاعتماد المستندي والتحصيل.

9.2. وصول البضاعة: عند وصول البضاعة المستوردة إلى ميناء الاستيراد يتم تفريغ الشحن طبقا لشروط البوليصة ولا تسلم البضائع إلا لمن يحمل البوليصة الأصلية أو من جبرت باسمه أو بواسطة وكيل يقدمها إلى وكلاء الشحن للحصول على إذن استلام يبين حالة البضائع عند وصولها موجهة لجهة الجمارك للتخليص على البضائع.

10.2. عملية التخليص على البضاعة: عندما يتسلم المستورد إذن التسليم الصادر من وكيل الشحن يقوم بتعبئة نموذج من قبل دائرة الجمارك يرفق مع مجموعة من المستندات والوثائق التجارية أهمها:

أ- **الفاتورة التجارية:** وهي مستند محاسبي يصدره المصدر يبين فيه قيمة البضاعة ونوعيتها وتكاليف نقلها يطالب البائع بموجبه المشتري بدفع قيمة ومصاريف البضاعة المرسلة إليه. وقد نصت القوانين في مختلف الدول على أن يرفق بيانا جمركيا بفاتورة أصلية مصدقة من قبل غرفة تجارة المدينة التي صدرت فيها البضاعة أو آية هيئة بها الدائرة الجمركية بما يفيد صحة الأسعار والمنشأ كما يجب التصديق على هذه القوائم من قبل البعثات القنصلية لبلد المستورد وفي حالة عدم وجود هذه البعثات فيكتفي بتصديق تلك الغرفة التجارية وقد أجاز القانون للمستورد إتمام إجراءات التخليص على البضاعة دون إبراز القوائم المصدقة والوثائق المطلوبة أو الاكتفاء بصورة عن هذه المستندات لقاء تأمين نقدي تختلف قيمته من دولة إلى أخرى يحتسب من قيمة البضاعة عن كل وثيقة على أن يرد المبلغ للدافع إذا تم تقديم الوثائق المطلوبة خلال فترة زمنية يحددها القانون من تاريخ الدفع ويعفى من تقديم الفاتورة الأصلية بعض الأشياء مثل عفش الركاب طرود البريد وبضائع الوزارات والمصالح الحكومية ذات الطابع السري.

ب- **شهادة المنشأ:** وهي شهادة تصدرها الغرف التجارية لصالح المصدر وتتضمن تحديد البلد الذي أنتجت فيه البضاعة في الأصل. وينظر القانون عادة إلى شهادة المنشأ بكثير من الأهمية فيعتبرها الوثيقة التي تحدد العلاقة الجمركية مع البلد المنتج حيث يحظر إدخال البضائع الأجنبية التي لا تتوافر فيها الشروط المنصوص عليها في قوانين وأنظمة حماية المنشأ ما لم توافق مسبقا الجهات المختصة على رفع هذا الخطر.

ث- **رخص الاستيراد:** وهي الإذن والسماح باستيراد البضاعة ورخصة الاستيراد ويحصل عليها المستورد من الجهات المخولة قانونيا في بلده وقد نظمت القوانين هذه العملية وإلزامية الحصول عليها لكافة البضائع المستوردة للسوق المحلي، سواء أكانت خاضعة للرسوم الجمركية أو معفاة أو واردة لغايات الإدخال المؤقت ولا يعفي منها إلا عدد محدود بموجب ما يحدده القانون وتعتبر رخصة الاستيراد شخصية ولا يجوز التنازل عنها. وتتضمن الرخصة عادة البيانات التالية:

- اسم المستورد.

- صنف البضاعة.
- القيمة أي الثمن مع أجور الشحن ولا تشمل نفقات التخليص والتأمين بجميع أنواعه.
- الكمية.
- مركز الشحن.
- مركز التخليص.
- تاريخ إصدار الرخصة ومدتها.
- أية بيانات أخرى.

هذا ويستوفى رسم مالي يحتسب بناء على قيمة البضاعة المستوردة وأجور الشحن قبل صدور رخصة الاستيراد.

ج- **شهادة المقاطعة**: تطلب السلطات الجمركية في الدول تنفيذا لما نصت عليه قرارات المقاطعة التي تصدر عن الأمم المتحدة أو مجلس الأمن أو قرارات منظمات إقليمية مثل المؤتمر الإسلامي أو جامعة الدول العربية ضرورة تقديم شهادة تثبت فيه الشركة المصدرة عدم تعاملها إطلاقا مع الجهة التي صدرت بحقها القرارات مثل المقاطعة العربية لإسرائيل.

ح- **كشف التعبئة**: وهي كشف أو قائمة بأرقام الطرود المشحونة وأوزانها وأحجامها ومحتوياتها التفصيلية وهذه القائمة ضرورية جدا لغايات التحميل والتنزيل والمعاينة الجمركية وخاصة للإرساليات المكونة من عدد كبير من الطرود ذات الطبيعة المختلفة والتي أحيانا تعود لكثير من مستورد كما يتم فعليا في الشحن البحري، فتحتوي السفينة على أعداد كبيرة من الحاويات التي تكون متوجهة إلى أكثر من مستورد أو أكثر من بلد.

خ- **فاتورة النولون البحري**: وفي حالة شحن البضاعة البحري فان أجور الشحن لا تكون مثبته في الفاتورة ولذلك تطلب السلطات الجمركية من المستورد إبراز فاتورة أجور الشحن لغايات احتساب قيمة البضاعة في ميناء التفريغ بغرض استيفاء الرسوم الجمركية.

د- **الشهادة الصحية**: وهي عبارة عن شهادة تصدر عن قسم الحجر الصحي الجمركي لتثبت أن الإرسالية خالية من الأمراض الناقلة أو السارية وإنها تتفق مع تعليمات الحجر الصحي للمستوردات الغذائية أو الزراعية.

ذ- **شهادة مراجعة**: أحيانا قد يطلب من المصدر أن تقوم إحدى الشركات المتخصصة بمعاينة البضاعة قبل وأثناء شحن البضاعة للتحقق من مدى مطابقتها للمواصفات والمقاييس في بلد المستورد وترسل أحيانا بعض العينات من السلع إلى مختبرات متخصصة من أجل التأكيد من مواصفاتها والسماح لها بالدخول إلى بلد المستورد وتداولها فيه.

ر- **مانفيست الترانزيت "بيان الحمولة"**: البضائع المارة عن طريق الترانزيت يجب أن يرد نص صريح على ذلك في بوليصة الشحن للشاحنات البحرية أما الشاحنات البرية فترد الشاحنة بمانفيست ترانزيت بالنسبة للشحنات التجميعية. أما البضائع TIR فيكتفي بإبراز دفتر السيارة أو الشاحنة.

ز- **إذن التسليم**: وهو الإذن الذي تصدره شركة الشاحنة أو وكيلها في بلد المستورد بعد استلامها لبوليصة الشحن المجبرة ويكون موجها إلى الجهات الجمركية للتخليص على البضائع الواردة.

11.2. استلام البضاعة "الحيازة":

بعد الانتهاء من الإجراءات الجمركية واستيفاء الرسوم الجمركية اللازمة يتم الإفراج عن البضاعة وذلك ليتمكن المستورد أو وكيله من استلام البضاعة وتقلها للمستودعات وفي بعض الحالات المحددة تسمح قوانين الجمارك وبعد موافقة السلطات المختلفة للمستورد بسحب البضاعة قبل إتمام العملية الجمركية لقاء ضمان نقدي أو بنكي يقدم للسلطات الجمركية تعهدا بإتمام الإجراءات الجمركية خلال فترة لاحقة.

12.2. الخطابات الختامية:

يجري تبادل الخطابات ما بين المستورد والمصدر بما يتطلبه مصلحة الطرفين والتي تتخللها عبارات الشكر وبناء العلاقات المستقبلية بين الطرفين.

مراجع المحور الثالث

1. شريف علي الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، 2012، ص ص: 158- 178.
2. شريف علي الصوص، مرجع سبق ذكره، ص ص: 184- 191.
3. جاسم محمد منصور، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص ص: 190- 193.

أسئلة للمراجعة (المحور الثالث)

1. يمكننا تحديد ماهية مشروع الاستيراد والتصدير من خلال دراسة اتجاهات التوسع في هذه المشروعات. فقد ألزمت طبيعة النشاط التجاري الدولي أن تكون هذه المشروعات ذات حجم كبير مختلفة بذلك عن حجم مشروعات التجارة الداخلية عن تاجر جملة، أو موزع. وهنا يمكن لنا استعراض اتجاهين من التوسع في هذه المشاريع. اذكر هذين الاتجاهين بالشرح والتفصيل؟
2. اشرح بمزيد من التفصيل الهيكلة الإدارية لمشروعات التصدير و الاستيراد؟
3. تكلم عن التنظيم الداخلي لمشروعات التصدير والاستيراد؟
4. عموما تلجأ المؤسسات أو الشركات بشكل عام إلى إتباع أسلوبين هما المركزية، واللامركزية، في التنظيم الإداري لمشروعات الاستيراد والتصدير، وذلك لأسباب مختلفة. اشرح ذلك؟
5. ما هي محددات أعمال مشروعات الاستيراد والتصدير؟
6. تصادف مشروعات الاستيراد والتصدير العديد من العقبات والمشاكل والأخطار (داخلية وخارجية) وتتباين هذه المخاطر ودرجة خطورتها باختلاف طبيعة العمل الذي تقوم به وقدرة نظام وهيكلية وآلية المشروع على التكيف في مواجهة هذه المشاكل. ما هي هذه المخاطر؟
7. فيما تتمثل الأخطار الناتجة عن العقد وتنفيذه؟
8. ما هي أهم عوامل نجاح مشروعات الاستيراد والتصدير؟
9. فيما تتمثل إجراءات التصدير؟
10. فيما تتمثل إجراءات الاستيراد؟

المحور الرابع:
تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الأنظمة الجمركية بالدول

الأهداف التعليمية:

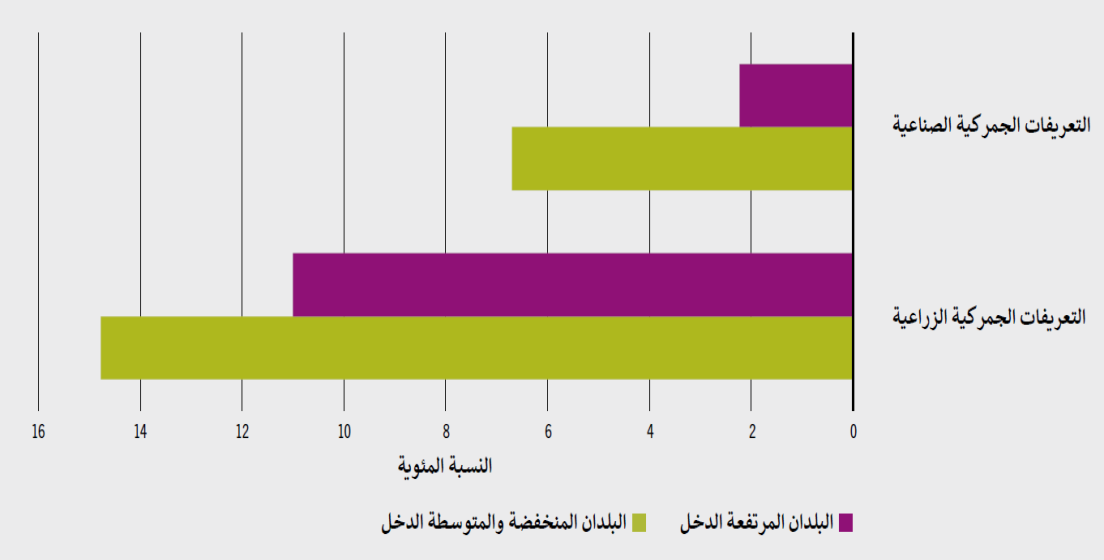
- أولا: المفاوضات المتعددة الأطراف بشأن التعريفات الجمركية والتجارة ومنظمة التجارة العالمية.
- ثانيا: تزايد عدد اتفاقات التجارة الإقليمية.
- ثالثا: اتفاقات التجارة العميقة.
- رابعا: المكاسب المستمدة من التجارة: تحرير التجارة المتعددة الأطراف واتفاقات التجارة الإقليمية.
- خامسا: تحليل سيناريو التكامل الاقتصادي وسيناريو خفض التكاليف التجارية.
- سادسا:منطقة التجارة الحرة القارية.
- سابعا: الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة.
- ثامنا: اتفاقية "نافتا" NAFTA وبنودها.
- تاسعا: رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان ASEAN).
- عاشرا: الاتحاد الأوروبي.
  - نشأة الاتحاد الأوروبي.
  - معاهدة ماستريخت وتحول الجماعة إلى اتحاد.
  - معاهدة لشبونة والتطور الأخير للاتحاد الأوروبي.
  - مؤسسات الاتحاد الأوروبي.
- أسئلة للمراجعة (المحور الرابع)

أولا: المفاوضات المتعددة الأطراف بشأن التعريفات الجمركية والتجارة ومنظمة التجارة العالمية.

كان الغرض من الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة الذي تم وضعه في عام 1947 تعزيز التجارة من خلال خفض الحواجز أمامها. وإزالة السياسات التجارية التمييزية التي كانت سائدة منذ الحرب العالمية الأولى، وإنشاء إطار دولي منظم وشفاف يستفيد منه النمو والتنمية على المستوى العالمي. وقد عزز هذا النظام التجاري الذي ظهر بعد الحرب، التجارة والنمو الاقتصادي السريع في البلدان الصناعية بشكل أساسي. وانشأ الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة/ منظمة التجارة العالمية منتدى تقوم فيه البلدان بالاجتماع بشكل منتظم، وحل النزاعات، ورصد التغيرات في السياسات التي تؤثر في التجارة. وأدت إحدى القواعد الأساسية لمنظمة التجارة العالمية، وهي مبدأ عدم التمييز*، إلى أن تكون الأسواق العالمية أقل تشوها، ولكن الأدلة على تأثير عضوية الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة/ منظمة التجارة العالمية على تجارة البضائع متباينة، وعلى تجارة المنتجات الغذائية والزراعية نادرة.

وتشير إحدى الدراسات إلى أن الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة/ منظمة التجارة العالمية قد أدى إلى زيادة التجارة في المنتجات الزراعية في البلدان الأعضاء بمقدار الضعف في الفترة بين 1980 و2004. ومع انه لم يتم خفض التعريفات الجمركية المفروضة على الواردات في قطاع الأغذية والزراعة بقدر ما تم خفضها في قطاعات أخرى.

الشكل (01): التعريفات الجمركية المطبّقة في قطاعي الزراعة والتصنيع، متوسط الفترة 2016-2020.



ملاحظة: متوسط التعريفات الجمركية المطبّقة فعليًا.

المصدر: استنادًا إلى بيانات نظام التحاليل والمعلومات التجارية – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية المستمدة من حل التجارة العالمية المتكامل.

* مبدآ عدم التمييز يعني انه لا يجوز لبلد معين أن يميز بين شركائه التجاريين وبين منتجاته والمنتجات الأصلية.

ثانيا: تزايد عدد اتفاقات التجارة الإقليمية.

برزت اتفاقات التجارة الإقليمية بسرعة مع اصطدام المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف بحائط مسدود. ويمكن لهذه الاتفاقات التي تحد من عدد البلدان المعنية وتركز على مصالحها الإستراتيجية، أن تكون أكثر استهدافا ويمكن إبرامها بسهولة اكبر من المفاوضات المتعددة الأطراف التي يحول فيها العدد الكبير من البلدان المشاركة وتباين وجهات النظر دون التوصل إلى توافق في الآراء. ومع أن منظمة التجارة العالمية اتخذت خطوات هامة لتحقيق التقارب الداخلي بين مختلف الأنظمة، بتوخي العديد من اتفاقات التجارة الإقليمية مستويات أعمق من التكامل بين البلدان الموقعة عليها.

وتنطوي اتفاقات التجارة الإقليمية بطبيعتها، على تنازلات بين البلدان الموقعة عليها فيما تستبعد بلدانا أخرى. ولقد أثار ذلك شواغل بشأن تآكل مبدآ عدم التمييز. وهو أحد المبادئ الأساسية لنظام التجارة المتعددة الأطراف التابع لمنظمة التجارة العالمية*. وتعطي اتفاقات التجارة الإقليمية الأفضلية للأعضاء، الأمر الذي يمكنه أن يُوَلِّد مبادلات تجارية بين البلدان الموقعة وأن يحول التجارة بعيدا عن البلدان غير الموقعة. ويمكن أن يؤدي ذلك إلى نتائج غير كافية أو حتى إلى تجزئة التجارة العالمية ضمن كتل متنافسة، الأمر الذي يعيق التكامل العالمي.

ولقد أسفر تزايد عدد اتفاقات التجارة الإقليمية وتداخل العديد منها، عن ظهور إمكانية أن تشكل هذه الاتفاقات ركائز أساسية لإصلاح التجارة المتعددة الأطراف، ولكنه يمكن لهذا التداخل بين اتفاقات التجارة الإقليمية أن يطرح تحديات كبيرة أمام الامتثال والشفافية بسبب كثرة القواعد المتعلقة بالتعريفات الجمركية والتدابير غير التعريفية وقواعد المنشأ**، والتي يمكنها أن تختلف بين اتفاق وآخر وشريك تجاري وآخر ومنتج وآخر وأن تؤدي حتى إلى وجود معايير تنظيمية متضاربة بين مختلف الكتل التجارية، الأمر الذي يتسبب بارتفاع التكاليف التجارية. وان التفاوض على اتفاقات التجارة الإقليمية وتنفيذها يتطلب موارد كثيرة قد تكون بعيدة عن متناول العديد من البلدان.

وعموما فان تزايد عدد الاتفاقات الإقليمية (التكامل الاقتصادي الإقليمي)، ساهم كثيرا في ازدياد تدفقات التجارة، وتوسع شبكات الأسواق الإقليمية، والدولية، وذلك بفعل التخفيف أو تدمير الرسوم الجمركية، والقيود الكمية.

---

* يسمح بإبرام اتفاقات التجارة الإقليمية بموجب المادة الرابعة والعشرين من الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة التي تتضمن استثناء خاصا عن المبدأ الأساسي لمنظمة التجارة العالمية المتمثل في عدم التمييز. علاوة على ذلك، تسمح الفقرة 2(ج) من القرار المتعلق بالمعاملة المتمايزة والأكثر تفضيلا والمعاملة بالمثل والمشاركة الأوفى للبلدان النامية لعام 1979. المعروفة أيضا باسم "البند التمكيني". بوضع ترتيبات تجارية تغطي التجارة في السلع بين البلدان النامية.

** تشير قواعد المنشأ إلى المعايير التي تسمح بتحديد المكان الذي صنع فيه المنتج. وتكتسي هذه القواعد أهمية في تحديد ما إذا كانت السلع مؤهلة للمعاملة التفاضلية في اتفاق التجارة الإقليمية لأنها تأتي من احد البلدان الموقعة على الاتفاق وليست مجرد سلع يعاد تصديرها.

ثالثا: اتفاقات التجارة العميقة.

سمح إنشاء منظمة التجارة العالمية في عام 1995 بخفض مستوى التعريفات الجمركية، وتعزيز التجارة، وتوفير مجموعة من القواعد التي حددت ملامح نظام التجارة الدولية. وسُجلت زيادة ملحوظة في عدد اتفاقات التجارة الإقليمية إلى جانب العملية الرامية إلى تحرير التجارة، الأمر الذي أثار المخاوف بشأن مستقبل تعددية الأطراف. وتسارع تحرير التجارة مع تركيز معظم اتفاقات التجارة الإقليمية على الوصول إلى الأسواق وخفض التعريفات الجمركية على الواردات بين البلدان الموقعة. وآنذاك، تجاوز عدد قليل فقط من الاتفاقات، مثل اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية التي تم توقيعها في عام 1994، مسالة الوصول إلى الأسواق وشمل القضايا البيئية والمتعلقة بالعمالة. وتذهب الاتفاقات التجارية الحديثة إلى ما هو أبعد من الوصول إلى الأسواق وتهدف إلى تعزيز التكامل التجاري، مع التركيز على مواءمة التدابير غير التعريفية والأنظمة المحلية.

وان الأسباب الكامنة وراء هذا التحول من الاتفاقات التجارية السطحية نسبيا إلى الاتفاقات الأعمق، متعددة الجوانب. فقد تعتقد البلدان أن المكاسب التي تحققها الاتفاقات التجارية التقليدية قد استنفذت بعد عقود من العولمة التدريجية. وعندما تتسم سلاسل القيمة العالمية بالأهمية، يمكن لاتفاقات التجارة الأعمق أن تخفض التكاليف التجارية المتعلقة بالامتثال لمعايير متعددة ومختلفة. ويتمثل اعتبار مهم آخر في تزايد مستوى وعي المستهلكين بما يترتب عن خياراتهم الشرائية من آثار على البلدان الأجنبية ويؤدي تزايد المخاوف البيئية والاجتماعية إلى تطبيق معايير صارمة تتعلق بالبيئة والعمالة على المنتجات المحلية التي قد تواجه منافسة أجنبية من الواردات الآتية من بلدان تطبق معايير أدنى. وقد توقع البلدان اتفاقات تجارة أعمق لتيسير الإصلاحات الاقتصادية المحلية.

وتحول اتفاقات التجارة الأعمق الانتباه إلى التدابير غير التعريفية وتعزز بشكل عام مواءمة الممارسات والعمليات بين البلدان الموقعة بهدف خفض التكاليف التجارية. وتذهب هذه الاتفاقات إلى "داخل الحدود" وتعزز التعاون في مجموعة واسعة من المجالات، بما في ذلك الاستثمار، وتيسير التجارة، والمعايير، وسياسة المنافسة، والقضايا البيئية، وحقوق العمال، وغيرها. وبهذه الطريقة، فإنها تزيد مجالات اختصاص منظمة التجارة العالمية أو توسع نطاقها إلى ما هو أبعد من مجموعة قواعد المنظمة. وتنشئ بعض الاتفاقات الحديثة مؤسسات من شأنها الإشراف على تنسيق الوكالات التنظيمية في البلدان الموقعة، مثل منتدى التعاون التنظيمي التابع للاتفاق الاقتصادي والتجاري الشامل بين الاتحاد الأوروبي وكندا. ولقد أثارت اتفاقات التجارة الأعمق في بعض الحالات معارضة شعبية قوية بسبب تأثيرها على السياسات المحلية، وتستكشف دراسة حديثة كيف ولدت الصدمات التي أحدثتها العولمة شعورا مضادا للتجارة ودفعت الناخبين إلى معارضة انفتاح التجارة.

رابعا: المكاسب المستمدة من التجارة: تحرير التجارة المتعددة الأطراف واتفاقات التجارة الإقليمية.

تعاني المفاوضات المتعددة الأطراف من الجمود وبتزايد عدد اتفاقات التجارة الإقليمية. إلا انه يمكن لآثار هذه الأخيرة على الرفاه. أي على الأداء الاقتصادي للبلدان الموقعة عليها وعلى سائر بلدان العالم، أن تختلف كثيرا عن المكاسب العامة المستمدة من التجارة في سياق متعدد الأطراف.

ولا تؤدي الاتفاقات الأعمق إلى تحسين الوصول إلى الأسواق من خلال التعريفات التفضيلية فحسب، بل يمكنها أن تخفض أيضًا التكاليف التجارية من خلال تحقيق التقارب بين الأنظمة المحلية ومواءمة التدابير غير التعريفية. وفي عالم يتسم بتكامل أكبر ومبادلات تجارية خالية من الاحتكاك – بلا تعريفات جمركية وتكاليف تجارية – تتأثر التدفقات التجارية بالميزة النسبية المنبثقة عن الفوارق في توافر التكنولوجيا والموارد. وتلبّي المنتجات الغذائية والزراعية تفضيلات المستهلكين من حول العالم ويتم التزوّد بها من المنتجين الأكثر كفاءة في العالم. ومقارنة بالتكامل العميق على المستوى العالمي، تولّد اتفاقات التجارة الإقليمية حوافز للبلدان الموقّعة عليها لتزيد المبادلات التجارية في ما بينها أكثر منه مع سائر العالم – مفعول توليد التجارة. وبما أن المنتجات ستأتي من البلدان الموقّعة على هذه الاتفاقات، قد يؤدي ذلك إلى تحويل التجارة بعيدًا عن بلدان منتجة أخرى قد تكون أكثر كفاءة وموجودة في أماكن أخرى من العالم – مفعول تحويل التجارة.*

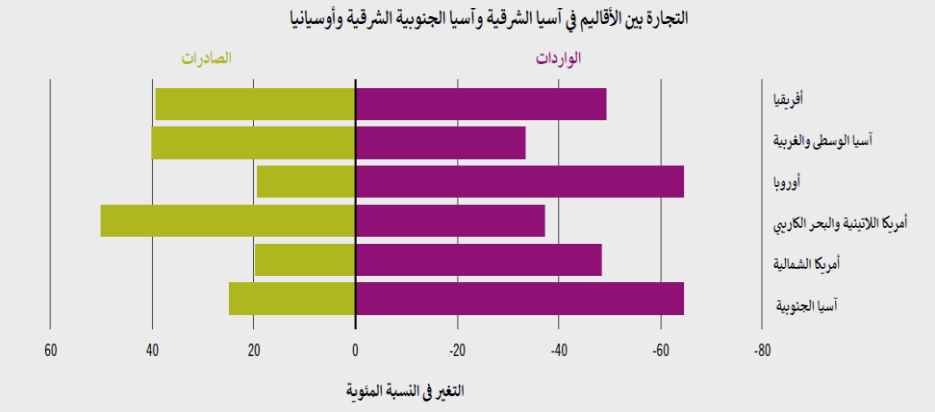
وعلى سبيل المثال، لوحظ أن تحرير التجارة والتكامل الاقتصادي في الاتحاد الأوروبي بين عامي 1985 و2000 قد زادا تداول ستة منتجات غذائية وزراعية رئيسية داخل الاتحاد. ولكنّ بعض هذه الزيادة جاء على حساب بلدان واقعة خارج الاتحاد الأوروبي بسبب تخفيض مستوى واردات الاتحاد منها. ولاحظت دراسة نظرت في أنماط تجارة المنتجات الزراعية في 50 بلدًا موقّعًا على خمسة اتفاقات رئيسية للتجارة الإقليمية خلال الفترة 2014-2005، وجود مفعول توليد التجارة ومفعول تحويل التجارة على السواء ولكنها استنتجت أن المفعول الأول ساد في الزراعة ذلك أن زيادة التجارة بين البلدان الموقّعة كانت أكبر من تراجع التجارة الذي شهدته البلدان غير المشاركة في الاتفاقات.

وتوضح عمليات محاكاة تستخدم نموذجًا للاقتصاد العالمي، مفعول توليد التجارة ومفعول تحويل التجارة. وتم استخدام هذا النموذج لتحديد ما يمكن أن يترتب عن التكامل الأعمق الذي يتجلّى في فرضية عدم وجود آثار لسياسات تجارية ولا لتكاليف تجارية: (1) على المستوى العالمي؛ (2) وعلى أفريقيا فقط، استنادًا إلى منطقة التجارة الحرّة القارية الأفريقية؛ (3) وعلى شرق وجنوب شرق آسيا وأوسيانيا استنادًا إلى الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة. وفي هذه السيناريوهات الثلاثة جميعها، أزيلت الحواجز أمام التجارة على

* إضافة إلى ذلك، إذا كانت بلدان من خارج اتفاق التجارة الإقليمية تحظى بمعاملة تفضيلية من جانب بلد واحد أو أكثر قام حديثا بإبرام اتفاق للتجارة الإقليمية (يكون من شأنه خفض التكاليف التجارية بين البلدان الموقعة عليه)، فانه يمكن لهذه البلدان أن تفقد الميزة النسبية التي كانت لديها سابقا– مفعول انحسار المعاملة التفضيلية الذي تنطوي عليه اتفاقات التجارة الإقليمية الجديدة.

النحو التي حددته الإجراءات الحدودية من قبيل التعريفات الجمركية والتدابير غير التعريفية وتكاليف النقل والخدمات اللوجستية، من أجل عزل الآثار النسبية للتكامل التجاري الإقليمي والمتعدد الأطراف.

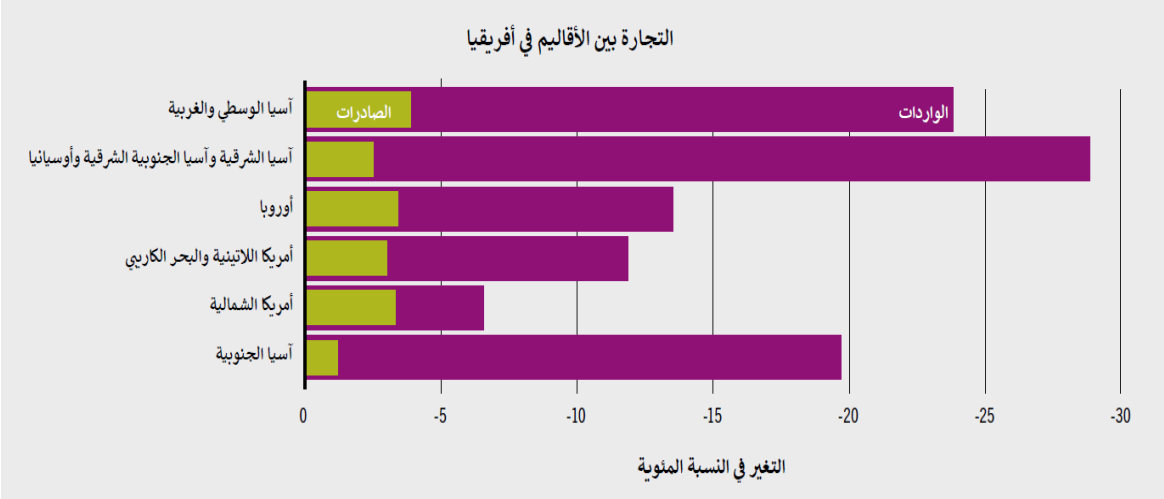
الشكل (02): التجارة بين الأقاليم في آسيا الشرقية وآسيا الجنوبية الشرقية وأوسيانيا.



المصدر: Laborde, D. & Pi.eiro, V. 2022. The impact of changes in the fundamental drivers of trade – Productivity, trade costs and trade policies . وثيقة معلومات أساسية لتقرير حالة أسواق السلع الزراعية لعام 2022 . روما، منظمة الأغذية والزراعة.

في حين تم خفض التعريفات الجمركية أو إزالتها في الكثير من الأحيان أثناء عملية تحرير التجارة على المستويين المتعدد الأطراف والإقليمي، يمكن أيضا خفض تكاليف تجارية أخرى من خلال تيسير التجارة ومواءمة المعايير. وعلى المستوى المتعدد الأطراف، يهدف اتفاق منظمة التجارة العالمية لتيسير التجارة إلى تسريع وتيرة الإجراءات الحدودية. وتُقترح تدابير تيسير التجارة أيضا كأولوية في مجال السياسات على المستوى الإقليمي، لاسيما في إفريقيا.

الشكل (03): التجارة بين الأقاليم في إفريقيا.



المصدر: Laborde, D. & Pi.eiro, V. 2022. The impact of changes in the fundamental drivers of trade – Productivity, trade costs and trade policies . وثيقة معلومات أساسية لتقرير حالة أسواق السلع الزراعية لعام 2022 . روما، منظمة الأغذية والزراعة.

خامسا: تحليل سيناريو التكامل الاقتصادي وسيناريو خفض التكاليف التجارية.

يُستخدم نموذج التوازن العام القابل للحوسبة "وهو نموذج للاقتصاد العالمي يشمل الزراعة وقطاع الأغذية" لمحاكاة الآثار الناجمة عن مختلف سيناريوهات تحرير التجارة وخفض التكاليف التجارية. وتنظر المحاكاة في سيناريو التحرير الكامل للتجارة والتكامل التجاري العميق الذي ينطوي على إزالة الإجراءات الحدودية كافة مثل التعريفات الجمركية والحواجز غير التعريفية وتكاليف النقل في جميع القطاعات، بما في ذلك الأغذية والزراعة.

وينطوي هذا السيناريو الافتراضي المتمثل في "التجارة الخالية من الاحتكاك" على حرية نقل السلع والخدمات والرساميل بين البلدان. وتزال فيه التعريفات الجمركية لتجسيد تحرير التجارة، وتزال التدابير غير الجمركية لتبيان أن الأطر التنظيمية والقانونية قد أصبحت متقاربة في ما بينها، ويتم تطبيق القواعد نفسها في جميع أنحاء العالم أو الإقليم. وتتم إزالة تكاليف النقل أيضًا لإظهار التحسينات في البنية التحتية، وتسليط الضوء على تأثير الميزة النسبية، وعزل آثار التكامل التجاري بالكامل.

وقد تم تطبيق عمليات المحاكاة على حزم السياسات هذه على المستوى العالمي وفي أقاليم مختارة ويتم تحديدها. وبما أن النموذج هو تمثيل مبسّط للاقتصادات المعنية ولا يمكنه استيعاب تفاصيل محددة بشأن نوع التكامل الأعمق، يجب إذًا تفسير النتائج بعناية: آليات الآثار وتوجهها أهم من حجم الآثار نفسها.

ويتم النظر في ثلاثة سيناريوهات: السيناريو الأول يشمل تحرير التجارة وتحقيق التكامل على المستوى العالمي، بحيث تزال تكاليف النقل والحواجز غير الجمركية وجميع الإجراءات الحدودية؛ ويُستوحى السيناريو الثاني من منطقة التجارة الحرّة القارية الأفريقية ويبيّن الاتجاه الذي تسير فيه الآثار التي قد يتركها اتفاق كامل على الإقليم والعالم؛ ويعدّ السيناريو الثالث تصويرًا للتكامل الإقليمي الأعمق في آسيا وأوسيانيا ويُستوحى من الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة.

الجدول (04): الفرضيات المتعلقة بالسيناريوهات.

السيناريو الافتراضي	الوصف	ازالة التكاليف التجارية
التكامل العالمي	إزالة الإجراءات الحدودية والتكاليف التجارية كافة في العالم	الإجراءات الحدودية، الحواجز غير التعريفية، تكاليف النقل
التكامل الإقليمي في أفريقيا	إزالة الإجراءات الحدودية والتكاليف التجارية كافة في أفريقيا	الإجراءات الحدودية، الحواجز غير التعريفية، تكاليف النقل
التكامل الإقليمي في آسيا وأوسيانيا	إزالة الإجراءات الحدودية والتكاليف التجارية كافة في شرق وجنوب شرق آسيا وأوسيانيا	الإجراءات الحدودية، الحواجز غير التعريفية، تكاليف النقل

76**Source** : Laborde, D. & Pi.eiro, V. 2022. The impact of changes in the fundamental drivers of trade – Productivity, trade costs and trade policies. Background paper for *The State of Agricultural Commodity Markets.2022*. Rome, FAO.

سادسا: منطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية.

وافقت الدورة العادية الثامنة عشرة لجمعية رؤساء دول وحكومات الاتحاد الأفريقي المنعقدة في أديس أبابا، إثيوبيا، في جانفي 2012 على قرار إنشاء منطقة للتجارة الحرّة القارية الأفريقية. وتُعدّ هذه المبادرة مشروعًا رئيسيًا من خطة الاتحاد الأفريقي لعام 2063 – التي تجسّد رؤية أفريقيا للتنمية. ودخل اتفاق إنشاء منطقة التجارة الحرّة القارية الأفريقية حيّز التنفيذ في 30 ماي 2019، شاملًا 54 من أصل 55 دولة عضو في الاتحاد الأفريقي، منها 43 دولة صادقت على الاتفاق حتى الآن.

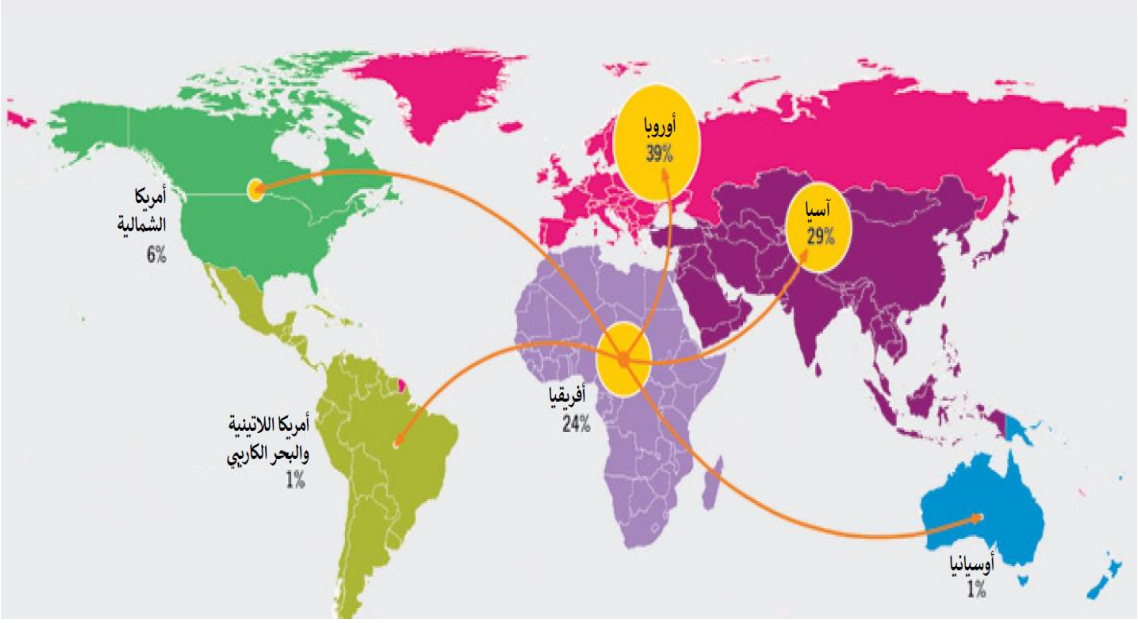
وتهدف منطقة التجارة الحرّة القارية الأفريقية إلى إنشاء سوق موحدة للسلع والخدمات عن طريق جولات متتالية من المفاوضات من أجل تعزيز التكامل الاقتصادي في القارة الأفريقية ووضع الأسس اللازمة لإنشاء اتحاد جمركي قاري في مرحلة لاحقة. وسيتم تحقيق ذلك من خلال الإزالة التدريجية للتعريفات الجمركية المفروضة على ما لا يقل عن 90% من الخطوط التعريفية التي يتجاوز عددها 5000 خط. ويُنظر إلى خفض التعريفات الجمركية على أنه ينطوي على إمكانية كبيرة لزيادة التجارة داخل الإقليم. وينص الاتفاق على الاعتراف المتبادل بالمعايير والتراخيص ومواءمة شروط استيراد النباتات وتدابير الصحة والصحة النباتية من أجل تيسير التجارة.

وسوف تتداخل منطقة التجارة الحرّة القارية الأفريقية مع جماعات اقتصادية إقليمية عديدة قائمة بالفعل في أفريقيا، وتشمل السوق المشتركة لشرق أفريقيا والجنوب الأفريقي، ومجموعة دول شرق أفريقيا، والجماعة الاقتصادية لدول غرب أفريقيا، والجماعة الإنمائية للجنوب الأفريقي، والهيئة الحكومية الدولية المعنية بالتنمية، والجماعة الاقتصادية لدول وسط أفريقيا، وتجمّع دول الساحل والصحراء، واتحاد المغرب العربي. وهناك أيضًا اتحادات وجماعات عديدة أخرى ذات مستوى أعلى من التكامل الاقتصادي، مثل الاتحاد الجمركي لأفريقيا الجنوبية، والاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب أفريقيا، والجماعة الاقتصادية والنقدية لوسط أفريقيا. وتتمثل إحدى القضايا الهامة في الطريقة التي ستنسق فيها منطقة التجارة الحرّة القارية الأفريقية مع هذه الهياكل الإقليمية القائمة وستفيد منها.

ولتقييم ما يترتب عن منطقة التجارة الحرّة القارية الأفريقية من تأثير محتمل مولّد للتجارة، لا بد من فهم أنماط التجارة الحالية في البلدان الأفريقية. فنسبة 8% فقط من صادرات البضائع الأفريقية موجّهة إلى أفريقيا، ما يشير إلى وجود قيود هامة (مثل التكاليف التجارية المرتفعة) أمام التجارة داخل الإقليم.

وفي ما يتعلّق بالزراعة، يتم تصدير حوالي 40% من المنتجات الزراعية الأفريقية إلى أوروبا، في حين أن التجارة في المنتجات الزراعية بين البلدان الأفريقية مركّزة إقليميًا حيث أنها تتمحور بشكل أساسي حول جنوب أفريقيا التي تعتبر المصدّر والمستورد الرئيسي على السواء.

الشكل (04): الصادرات من المنتجات الزراعية والغذائية داخل أفريقيا والصادرات الأفريقية من هذه المنتجات إلى الأقاليم الأخرى، 2019.



المصدر :منظمة الأغذية والزراعة.

سابعا: الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة.

تضم الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة 15 بلدًا في آسيا وأوسيانيا، بما في ذلك البلدان العشرة الموقّعة على رابطة أمم جنوب شرق آسيا وخمسة شركاء إقليميين هم: أستراليا، والصين، واليابان، ونيوزيلندا، وجمهورية كوريا. وتعتبر الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة التي تم التوقيع عليها في 15 نوفمبر 2020 والتي دخلت حيّز التنفيذ في 1 جانفي 2022، أكبر اتفاق للتجارة الإقليمية من حيث الناتج الاقتصادي في العالم . وتمثل البلدان المشاركة حوالي ثلث الناتج المحلي الإجمالي العالمي وثلث سكان العالم.

وتتسم هذه الشراكة بالشمول من حيث التغطية وعمق الالتزامات؛ وتتضمن 20 فصلًا وتشمل مجالات عديدة لم تتم تغطيتها سابقًا. وتشمل التطورات الرئيسية المتوقعة من تنفيذ الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة، مواصلة تحرير التجارة ومواءمة التدابير غير التعريفية وزيادة تيسير التجارة. وسيظل القطاع الغذائي والزراعي القطاع الذي يتسم بالقدر الأقل من التحرير في ظل بقاء الأعضاء في الشراكة غير ملتزمين بحوالي 18% من الخطوط التعريفية. وبالفعل، فإن مستوى الحماية القائم بين الأعضاء في الشراكة أعلى في الزراعة من أي قطاع آخر.

وتهدف الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة، من خلال الالتزامات الجديدة المتعلّقة بالوصول إلى الأسواق والقواعد والضوابط الحديثة التي تيسّر التجارة والاستثمار، إلى تقوية سلاسل الإمداد في الإقليم وتعزيز مشاركة المؤسسات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة الحجم في سلاسل القيمة ومراكز الإنتاج الإقليمية.

وتتمثل المساهمة الأهم التي تقدمها الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة في مواءمة قواعد المنشأ التي تترتب عنها انعكاسات إيجابية هامة على سلاسل القيمة في الإقليم. ولكنّ الاتفاق لا يتضمن أحكامًا تنص على مواءمة المعايير التنظيمية المتعلّقة بالبيئة ولا يعالج أية مسألة تتعلّق بالعمالة.

ملاحظة :انسحبت الهند من الاتفاق التجاري في نوفمبر 2019 معللة ذلك بمخاوف بشأن بعض الأحكام المقترحة فيه، بما في ذلك الوصول إلى الأسواق، وقواعد المنشأ، وآليات فض النزاعات، وغير ذلك من القضايا الهامة. ويبقى باب الانضمام مجددًا إلى الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة مفتوحًا أمام الهند باعتبارها عضوًا أصليًا في المفاوضات.

ثامنا: اتفاقية نافتا "NAFTA" وبنودها.

1. ما هي اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا)؟

نافتا هي أكبر اتفاقية تجارة حرة في العالم عندما تم تأسيسها في 1 يناير 1994، إذ وقعت دولتان متقدمتان (الولايات المتحدة الأمريكية وكندا)، اتفاقية تجارية مع دولة ذات سوق صاعدة (المكسيك). ومن خلال اتفاقية نافتا، وافق الموقعون الثلاثة على إزالة الحواجز التجارية بينهم، من خلال إلغاء التعريفات الجمركية والقيود الكمية.

2. الدول المشاركة في اتفاقية "نافتا NAFTA".

الجدول (02): نافتا في سطور.

الدولة	بدء	تعداد السكان	المساحة
كندا	1994	37.59 م	9.985.000 كيلومتر مربع
المكسيك	1994	127.58 م	1.964.000 كيلومتر مربع
الولايات المتحدة الأمريكية	1994	328.24 م	9.832.000 كيلومتر مربع

3. نص اتفاقية "نافتا" وكيف عملت.

أنجزت نافتا ستة أشياء للبلدان المشاركة وهي:

- منحت "نافتا" وضع الدولة الأولى بالرعاية لجميع الموقعين المشتركين، وهذا يعني أن كل دولة تعامل مع البلدين الآخرين بإنصاف ولا يمكنها تقديم معاملة أفضل للمستثمرين المحليين مقارنة بالمستثمرين الأجانب، كما أنهم لم يتمكنوا من تقديم صفقة أفضل للمستثمرين من الدول غير الأعضاء في نافتا وكان عليهم تقديم عقود فيدرالية للشركات في جميع دول "نافتا" الثلاثة.
- ألغت "نافتا" العديد من التعريفات الجمركية على الواردات والصادرات بين الدول الثلاث، التعريفات هي ضرائب تستخدم في زيادة تكلفة السلع الأجنبية، وأنشأت "نافتا" قواعد محددة لتنظيم التجارة في المنتجات الزراعية والسيارات والملابس.

- طُلب من المصدرين الحصول على شهادات المنشأ للتنازل عن الرسوم الجمركية، وهذا يعني أن التصدير يجب أن ينشأ في الولايات المتحدة أو كندا أو المكسيك، وهذا يعني في حالة وجود منتج مصنوع في بيرو ولكن يتم شحنه من المكسيك سيظل يدفع رسومًا عند دخوله إلى الولايات المتحدة أو كندا.
- وضعت نافتا إجراءات لحل النزاعات التجارية، ستبدأ الأطراف الستة بمناقشة رسمية، تليها مناقشة في اجتماع لجنة التجارة الحرة إذا لزم الأمر، إذا لم يتم حل الخلاف، راجعت لجنة النزاع، ساعدت العملية جميع الأطراف على تجنب الدعاوى القضائية المكلفة في المحاكم المحلية وساعدتهم على تفسير قواعد وإجراءات "نافتا" المعقدة، تنطبق حماية النزاعات التجارية هذه على المستثمرين أيضًا.
- يتعين على جميع دول "نافتا" احترام براءات الاختراع والعلامات التجارية وحقوق التأليف والنشر، في الوقت نفسه ضمنت الاتفاقية أن حقوق الملكية الفكرية هذه لا تتدخل في التجارة.
- أتاحت الاتفاقية للمسافرين من رجال الأعمال الوصول بسهولة إلى جميع البلدان الثلاثة.

4. تاريخ اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية "نافتا".

استغرق الأمر ثلاثة رؤساء أمريكيين لتوحيد "نافتا"، بدأها الرئيس رونالد ريغان خلال إعلانه عام 1979 عن ترشيحه للرئاسة، أراد توحيد سوق أمريكا الشمالية للمنافسة بشكل أفضل. في عام 1984، أصدر الكونجرس قانون التجارة والتعريفات الجمركية، الذي أعطى الرئيس سلطة المسار السريع للتفاوض بشأن اتفاقيات التجارة الحرة، لقد سمح للكونغرس فقط بالقدرة على الموافقة أو الرفض ولا يمكنه تغيير نقاط التفاوض. في عام 1992، وقع الرئيس جورج بوش الأب على اتفاقية التجارة الحرة لأميركا الشمالية (نافتا) قبل وقت قصير من مغادرته منصبه، ثم عادت إلى المجالس التشريعية في البلدان الثلاثة للتصديق عليها، وفي عام 1993 وقع عليها الرئيس بيل كلينتون ودخلت "نافتا" حيز التنفيذ في 1 يناير 1994.

5. أهداف وبنود اتفاقية "نافتا".

وفقًا للمادة 102 من اتفاقية النافتا، هناك 6 أهداف معلنة للمعاهدة وهي:

- إزالة الحواجز أمام التجارة وتسهيل حركة السلع والخدمات عبر الحدود بين أراضي الطرفين.
- تعزيز شروط المنافسة العادلة في منطقة التجارة الحرة.
- زيادة فرص الاستثمار بشكل كبير في مناطق الطرفين.
- توفير الحماية الكافية والفعالة وإنفاذ حقوق الملكية الفكرية في أراضي كل طرف.
- وضع إجراءات فعالة لتنفيذ وتطبيق هذه الاتفاقية وإدارتها المشتركة وفض المنازعات.
- وضع إطار لمزيد من التعاون الثلاثي والإقليمي والمتعدد الأطراف لتوسيع وتعزيز فوائد هذه الاتفاقية.

➢ ومع ذلك، بعبارات أبسط، تم تصميم "نافتا" لتشجيع النمو الاقتصادي والتكامل بين دول أمريكا الشمالية، وكان يُعتقد أنه يحفز بالفعل نمو الوظائف، ويعزز اقتصادات البلدان الثلاثة، ويزيد الواردات.

- وفقًا لمجلس العلاقات الخارجية، "سعت الصفقة أيضًا إلى حماية الملكية الفكرية، وإنشاء آليات لتسوية النزاعات، ومن خلال الاتفاقات الجانبية، تنفيذ ضمانات العمل وحماية البيئة ".
- قبل المعاهدة، كانت التعريفات المكسيكية على الواردات الأمريكية أعلى ببضع مائة بالمائة من التعريفات الأمريكية على الواردات المكسيكية، جمعت "نافتا" بين الاقتصادات التي تقارب 6 تريليون دولار وساعدت في بناء القدرة التنافسية لأمريكا الشمالية على مستوى العالم في السوق.
- تعمل "نافتا" أيضًا على المساعدة في حل النزاعات التجارية، وخاصة قضايا المستثمرين والدولة، عن طريق المحاكم، وانتقد الرئيس ترامب النظام بزعم منح المواطنين غير الأمريكيين "حق النقض ضد القانون الأمريكي"، وفقًا لمجلس العلاقات الخارجية، ومع ذلك، لا يزال هناك جدل حول ما إذا كانت أحكام اتفاقية التجارة الحرة لأميركا الشمالية قد ساعدت بالفعل في حل النزاعات التجارية من خلال إزالة الحواجز التجارية.

6. كيف أثرت اتفاقية نافتا على الاقتصاد.

يبدو أن تأثير "نافتا" على الاقتصاد مختلط، عندما وقع الرئيس كلينتون المعاهدة لأول مرة في عام 1993، تنبأ بفوائد اقتصادية هائلة. وزعم الرئيس كلينتون أن "نافتا ستزيل الحواجز التجارية بين دولنا الثلاث، وستنشئ أكبر منطقة تجارية في العالم، وستخلق 200 ألف فرصة عمل في الولايات المتحدة عام 1995وحده." وأفادت "نافتا" الاقتصاد من خلال زيادة التجارة الإجمالية إلى أكثر من 1 تريليون دولار بين الدول. بالإضافة إلى ذلك، ساعدت المعاهدة على حماية المستثمرين الأجانب من خلال السماح لهم بتجاوز المحاكم بشكاوى من اللوائح الحكومية التي تؤثر سلبًا على أعمالهم. وفقًا لـ USA Today، دفعت المكسيك وكندا حوالي 350 مليون دولار كتعويضات للمستثمرين الأجانب لكن الولايات المتحدة لم تدفع أيًا حتى عام 2013.

تشير بعض التقديرات إلى أن اتفاقية التجارة الحرة لأميركا الشمالية (نافتا) قد أفادت فقط الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة بنحو 0.5%، أو حوالي 80 مليار دولار، وفقًا لمجلس العلاقات الخارجية.

ومع ذلك، وبغض النظر عن الأمور المالية، كان لاتفاقية التجارة الحرة لأميركا الشمالية (NAFTA) تأثير معين على القطاعات المرتبطة بسلسلة التوريد بما في ذلك النقل، تسمح الأحكام الواردة في اتفاقية التجارة الحرة لأميركا الشمالية (NAFTA) بالتنظيم الليبرالي للنقل البري فيما يتعلق بتبسيط الترخيص والمعالجة لسائقي الشاحنات عبر الحدود المفتوحة بين الولايات المتحدة والمكسيك، وأيضاً ساعد تاريخ "نافتا" مع البيئة إلى حد كبير في الحفاظ على البيانات البيئية عبر البلدان الثلاثة في أمريكا الشمالية، لكن المخاوف الأخيرة تركزت حول هذا الجانب من المعاهدة التي تم تخفيضها لأغراض الميزانية.

تاسعا: رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان ASEAN).

رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان) منظمة سياسية اقتصادية، وتعد سابع أكبر اقتصاد في العالم، تشكلت عام 1967 في بانكوك بهدف تعاون الدول الأعضاء في الميادين الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والتقنية والتعليمية، ولتعزيز السلام والاستقرار الإقليميين في المنطقة. تشكلت الرابطة أولا من 5 دول، هي: إندونيسيا وماليزيا والفلبين وسنغافورة وتايلندا، ثم انضمت لاحقا جمهورية لاوس الديمقراطية الشعبية وكمبوديا وبروناي دار السلام وميانمار وفيتنام، وتهدف إلى تسريع نمو الدول الأعضاء، وتجنب النزاعات المسلحة، وإقامة منطقة تجارية حرة.

1. النشأة والتأسيس.

رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان) وضعت أسسها في الثامن من أوت 1967 في بانكوك عاصمة تايلند، حيث اجتمع وزراء خارجية 5 دول لتوقيع إعلان بانكوك، ويعدون الآباء المؤسسين للرابطة، وهم: آدم مالك من إندونيسيا وعبد الرزاق حسين من ماليزيا ونارسيسو راموس من الفلبين وراجاراتنام من سنغافورة وثانات خومان من تايلند. وبدأت الفكرة عندما توسطت تايلند للمصالحة بين إندونيسيا والفلبين وماليزيا بسبب بعض النزاعات، وأثناء عقد اجتماع المصالحة رأت الدول ضرورة وجود تعاون إقليمي في ما بينها، إذ عرض رئيس وزراء تايلند خومان على رئيس وزراء إندونيسيا آدم مالك فكرة تشكيل منظمة للتعاون، ووافق مالك مترددا، وطلب التحدث مع حكومته قبل إعلان التطبيع مع ماليزيا.

وعليه بدأت تايلندا تعد مشروع ميثاق للمؤسسة الجديدة، وأخذ إعداده بضعة أشهر، ثم دعت ماليزيا والفلبين وإندونيسيا إلى اجتماع في بانكوك، وأرسلت سنغافورة وزير خارجيتها راجاراتنام لدراسة مدى إمكانية انضمام البلاد إلى التشكيل الجديد. وفي أوائل أوت 1967، أمضى وزراء الخارجية 4 أيام في بلدة بانغ ساين الساحلية، التي تقع على بعد أقل من 100 كيلومتر جنوب شرق بانكوك، حيث تفاوضوا على تلك الوثيقة بطريقة غير رسمية، وأطلق عليها في ما بعد "دبلوماسية القمصان الرياضية"، إذ تفاوضوا على بنود الوثيقة أثناء لعب الغولف. وبعدها بفترة استعادت إندونيسيا علاقاتها الدبلوماسية بالكامل مع ماليزيا، وبعد ذلك بوقت قصير مع سنغافورة، لكن الخلافات اندلعت بين الفلبين وماليزيا حول مسألة السيادة على مدينة صباح.

2. إعلان بانكوك.

وبموجب وثيقة إعلان بانكوك التي احتوت على 5 بنود، انبثقت رابطة دول جنوب شرق آسيا التي دارت أهدافها حول التعاون بين الدول الأعضاء في الميادين الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والتقنية والتعليمية وغيرها. بالإضافة إلى تعزيز السلام والاستقرار الإقليميين عبر احترام العدالة وسيادة القانون والتقيد بمبادئ ميثاق الأمم المتحدة، كما نصت الوثيقة على أن تكون الرابطة مفتوحة لمشاركة جميع الدول في منطقة جنوب شرق آسيا. وأعلنت الدول أن رابطة جنوب شرق آسيا تمثل الإرادة الجماعية لدول جنوب شرق آسيا، والجهود

والتضحيات المشتركة بينها لبناء علاقة صداقة وتعاون، عن طريق الاستفادة من الموارد الطبيعية والقوة البشرية، والحفاظ على استقلالية الدول وعدم التدخل في سياساتها الداخلية، من أجل تأمين السلام والحرية والازدهار لشعوب المنطقة وأجيالها القادمة. واتفق الوزراء على أنه لتحقيق الأهداف المرجوة على الدول التحرر من العقبات المادية المتمثلة في الجهل والمرض والجوع، وأن ذلك لا يتحقق بالعمل الفردي، وصاغوا اعتبارات أمنية تمثلت في:

- حل النزاعات بالطرق السلمية.
- عدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول الأعضاء.
- احترام الاستقلال والسلامة الإقليمية.
- عدم الاستنجاد بالقوى الخارجية للتدخل في صراعات المنطقة.

3. أهداف الرابطة.

تتمثل أهداف رابطة الآسيان في:

- تسريع النمو الاقتصادي والتقدم الاجتماعي والتنمية الثقافية لأعضاء الرابطة.
- تعزيز السلام والاستقرار الإقليميين عبر الالتزام باحترام العدالة وسيادة القانون في العلاقة بين بلدان المنطقة والتقيد بمبادئ ميثاق الأمم المتحدة.
- تعزيز التعاون النشط والمساعدة المتبادلة بشأن المسائل ذات الاهتمام المشترك في الميادين الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والتقنية والعلمية والإدارية.
- تقديم المساعدة للدول الأعضاء في ما بينها في مجال التعليم والأبحاث والتقنية والمهن.
- التعاون في تشجيع النمو في قطاعات الزراعة والصناعة والتجارة، لرفع مستويات معيشة شعوب الرابطة.
- الحفاظ على تعاون وثيق ومفيد مع المنظمات الدولية والإقليمية ذات الأهداف والأغراض المشابهة، واستكشاف جميع السبل الممكنة لتعاون أوثق معها.

4. التزامات الدول الأعضاء.

1.4. سياسيا: (يشرف عليها المجلس السياسي التابع للرابطة).

- مراعاة المصالح المتبادلة والاعتماد المتبادل بين شعوب رابطة أمم جنوب شرق آسيا.
- التركيز على الأهداف والمصير المشترك.
- على الدول الأعضاء أن تتخذ جميع التدابير اللازمة –بما في ذلك سن التشريعات المحلية المناسبة– لتنفيذ أحكام القانون بشكل فعال.
- الامتثال لجميع التزامات العضوية.

- الالتزام بمبادئ الديمقراطية وسيادة القانون والحكم الرشيد.
- احترام حقوق الإنسان وحمايتها وتعزيزها.
- مراعاة القيم الموجهة نحو السلام.
- العمل على جعل جنوب شرق آسيا خاليا من الأسلحة النووية، ومن أسلحة الدمار الشامل.
- الالتزام المشترك والمسؤولية الجماعية في تعزيز السلام والأمن والرخاء على الصعيد الإقليمي.
- تعزيز المشاورات بشأن المسائل التي تؤثر تأثيرا خطيرا على المصلحة المشتركة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا.

2.4. اقتصاديا (يشرف عليها المجلس الاقتصادي).

- التكامل الاقتصادي.
- التقيد بقواعد التجارة متعددة الأطراف.
- العمل على إزالة جميع الحواجز التي تعترض التكامل الاقتصادي الإقليمي.

3.4. اجتماعيا (يشرف عليها المجلس الاجتماعي الثقافي).

- الشعوب تشكل محور عملية بناء المجتمع المحلي لرابطة أمم جنوب شرق آسيا؟
- العمل على تعزيز رابطة أمم جنوب شرق آسيا الموجهة نحو الشعوب، التي تشجع فيها جميع قطاعات المجتمع على المشاركة في عملية تكامل الرابطة وبناء المجتمعات المحلية والاستفادة منها.

5. الهيكلة.

1.5. قمة الرابطة: تعد قمة رابطة جنوب شرق آسيا أعلى هيئة لصنع السياسات في الرابطة، وتضم رؤساء الدول والحكومات للدول الأعضاء. وتعقد قمة رؤساء الدول والحكومات للرابطة مرتين سنويا، ويجوز عقد قمة خاصة عند الضرورة، ويمكن عقدها خارج المنطقة، ويحدد موعد عقد القمة من رئيس مؤتمر القمة بالتشاور مع الأعضاء، ثم تستضيفها الدولة التي تتولى الرئاسة سنتها، وتكون مدة تولي رئيس القمة 5 سنوات غير قابلة للتجديد.

2.5. الأمانة العامة: وتعد الأمانة العامة الجسد المركزي للرابطة، ويختار الأمين العام دوريا من الدول الأعضاء حسب الترتيب الأبجدي كل 3 سنوات، وللأمين نائبان، يسمح لهما بالعمل 3 أعوام.

3.5. المجلس التنسيقي: كما تتكون الرابطة من مجلس تنسيقي من وزراء خارجية الدول الأعضاء، يتولى التحضير لمؤتمر القمة، وينفذ اتفاقات المؤتمر وقراراته، ويجتمع الوزراء سنويا بشكل دوري، وينبثق منه 3 مجالس: السياسي والاقتصادي والاجتماعي الثقافي.

4.5. لجنة الممثلين الدائمين: وتوجد أيضا لجنة الممثلين الدائمين، وتتكون من وزير خارجية البلد مستضيف الاجتماع وسفراء الدول الأعضاء، ومقرها جاكرتا.

5.5. اللجان: بالإضافة إلى 5 لجان يديرها وزراء الشؤون الاقتصادية، وهي: التجارة والسياحة، والصناعة، والتعدين، والطاقة، والنقل والمواصلات، والتمويل والبنوك، والغذاء والزراعة والغابات، بالإضافة إلى لجان خاصة أخرى، منها لجنة للممثلين الدائمين، ولجنة الثقافة والمعلومات، ولجنة العلوم والتكنولوجيا، ولجنة التنمية، وهيئة حقوق الإنسان التابعة للرابطة.

6.5. الفريق القانوني: ويوجد فريق قانوني مكون من 10 خبراء رفيعي المستوى من كل دولة عضو، يتابع جميع المسائل القانونية الناشئة عن الميثاق، منها الشخصية القانونية للرابطة وتسوية المنازعات والامتيازات والحصانات.

6. أبرز المحطات.

- في مطلع تسعينيات القرن الماضي قررت الرابطة تعزيز التعاون مع الاقتصادات الكبرى في آسيا، وعرفت بـ"آسيان 3"، وضمت الصين واليابان وكوريا الجنوبية.
- أخذت الرابطة تنحو منحى قانونيا ملزما وأنشأت عدة معاهدات؛ منها معاهدة الصداقة والتعاون في جنوب شرق آسيا لعام 1976، ومعاهدة عام 1995 بشأن إنشاء منطقة خالية من الأسلحة النووية في جنوب شرق آسيا.
- عقدت أول قمة للرابطة في مدينة بالي بإندونيسيا في 23 و24 فيفري 1976، ووقع الأعضاء وقتها على معاهدة آسيان.
- أنشئت الأمانة العامة في مدينة جاكرتا بإندونيسيا عام 1976، وشكلت اللجان الخاصة في المجالات الصناعية والتعدين والطاقة عام 1977.
- انضمت بروناي دار السلام في السابع من جانفي 1984، وفيتنام في 28 جوان 1995، وجمهورية لاوس الديمقراطية الشعبية ودولة ميانمار في 23 جوان 1997، وكمبوديا في 30 افريل 1999.
- في 15 ديسمبر 2008، دخل ميثاق رابطة جنوب شرق آسيا حيز التنفيذ، وبدأت الرابطة تعمل بإطار قانوني جديد.
- كانت سنغافورة أول من صدقت على الميثاق لدى الأمين العام للرابطة في السابع من جانفي 2008؛ وكانت تايلندا الأخيرة في 15 نوفمبر 2008.

7. شعار الرابطة.

بدأ الشعار الأصلي بـ5 حزم من أعواد الأرز بنية اللون، التي ترمز إلى الدول المؤسسة، مع كلمة آسيان باللون الأزرق، محاطة بخلفية صفراء، ويرمز اللون البني المستعمل إلى القوة والاستقرار، والأصفر إلى الازدهار، والأزرق إلى روح الود بين الدول الأعضاء. وفي ذكرى مرور 30 عاما على تأسيس الرابطة عام 1997، زادت

حزم الأرز على الشعار إلى 10 عند انضمام باقي الدول، وتغير لون الشعار ليحتوي ألوان أعلام الدول الأعضاء، فصار يرمز اللون الأزرق للسلام والاستقرار، والأحمر للشجاعة والديناميكية، والأبيض يرمز للنقاء، والأصفر للازدهار، وتعني الدائرة التي تحتوي حزم الأرز على وحدة الرابطة.

عاشرا: الاتحاد الأوروبي The European Union.

يشكل الاتحاد الأوروبي تكتلاً سياسياً واقتصادياً أوروبياً بدأ مساره منذ عام 1951 ومرَّ بعدَّة مراحل توسع خلالها ليشمل 28 دولة أوروبية – قُبَيْلَ خروج بريطانيا عام 2016 – واضعاً أهدافه الإستراتيجية في التأسيس لمواطَنة تضمن الحقوق الأساسية، وتدعم التقدم الاقتصادي والاجتماعي، وتقوي دور أوروبا في العالم.

1. نشأة الإتحاد الأوروبي.

بعد الحرب العالمية الثانية خرجت الدول الأوروبية من الحرب مدمرة منهكة تعيش تمزقات وفوارق اجتماعية، واقتصاد مدمر، راغبةً بتشكيل تعاون عبر المؤسسات الدولة التقنية والاقتصادية لتحقيق السلام، الذي يُعيد إليها استقرارها الطبيعي، الأمر الذي أدى إلى خروج اقتراح وزير الخارجية الفرنسي" روبرت شومان – Robert Schuman" بتشكيل مجموعة أوروبية للحديد والفحم، كوسيلة لمنع المزيد من الحرب بين فرنسا وألمانيا، متخذاً شعاراً "make war not only unthinkable but materially impossible" أي "لن نجعل من الحرب أمراً غير وارداً فحسب، بل غير منطقي مادياً أيضاً" لتوافق عليه 6 دول أوروبية وهي (ألمانيا، إيطاليا، فرنسا، هولندا، بلجيكا، لوكسمبورغ)، بغية تنظيم إنتاجها الصناعي تحت سلطة مركزية. وقد تبلور هذا الاقتراح بتوقيع معاهدة المجموعة الأوربية للفحم والصلب (معاهدة باريس) في 18أفريل1951، وأهم مبادئها:

- رفع العقبات والحدود أمام تجارة الحديد والفحم بين الدول الموقعة.
- تطبيق سياسة موحدة مع الدول التي بقيت خارج المجموعة.
- حرية دوران القوة العاملة بين الدول الموقعة.

وبعد نجاح إتحاد المجموعة الأوربية للفحم والصلب بتحقيق أهدافه، تطلع البعض لإنشاء أوروبا اتحادية؛ فتم اقتراح اتحادين آخرين وهم: جماعة دفاع أوروبية وجماعة سياسية أوروبية. وفي حين أنَّ الجمعية العامة للجماعة الأوروبية للفحم والصلب قد وضعت المعاهدة المتعلقة بهذا الأخير، رفض البرلمان الفرنسي اتحاد الدفاع المقترح. وقدم الرئيس "جان مونيه Jean Monnet" استقالته احتجاجاً على الإتحاد السياسي وبدأ العمل على المجتمعات البديلة، على أساس التكامل الاقتصادي بدلاً من التكامل السياسي.

وتحقيقاً لذلك أُوْكِلَ إلى "بول هنري سباك Paul Henri Spaak" بعد مؤتمر ميسينا Messina – Conference عام 1955، مهمة إعداد تقرير عن فكرة الاتحاد الجمركي. ليُشكَّلَ ما يسمى تقرير سباك، حجر الزاوية في المفاوضات الحكومية الدولية في مركز فال دوشيس للمؤتمرات Val Duchesse -

conference centre في عام 1956، وتنتهي بمعاهدة روما في 25 مارس 1957 وتنشئ المجموعة الاقتصادية الأوروبية.

وفي نفس العام اتفقت الدول ذاتها على إنشاء جماعة ثالثة وهي الجماعة الأوربية للطاقة الذرية أوراتوم– Euratom وبدأت العمل عام 1957 بالإضافة إلى جماعة الفحم الحجري والصلب وأصبح يطلق على المجموعتين السوق الأوروبية المشتركة.

وفي عام 1965 انصهرت كلاً من المجموعة الأوروبية للحديد والفحم، والمجموعة الاقتصادية الأوروبية، والمجموعة الأوروبية للطاقة الذرية بتشكيل نظام إداري موحد وهو الجماعة الأوربية. وفي وقت لاحق، خلال الستينيات، خطت عملية التكامل خطوات واسعة إلى الأمام من خلال تنفيذ الاتحاد الجمركي والتوقيع على المعاهدة التي وحدت الأجهزة التنفيذية للجماعات الثلاث وأرست مبدأ وحدة الميزانية، ورفع الجمارك الداخلية بين الدول، وتطبيق تعرفة جمركية مشتركة مقابل دول العالم الثالث.

وفي العام 1972، بغية تعزيز التنسيق بين سياسات إدارة التبادل في البلدان الأوروبية وضمان الاستقرار، تم تحديد هامش تقلب من أجل إنقاذ آلية الأسعار لدعم السياسة الزراعية المشتركة، وتشكل ما يُعرف باسم "الثعبان النقدي". وفي العام 1979 تحول الثعبان النقدي إلى اتفاق فعلي للتحويل غدا اسمه النظام النقدي الأوروبي. وفي ذات السنة، انتُخب البرلمان الأوروبي للمرة الأولى بالاقتراع العام.

وفي العام 1973 حصل أول توسع للجماعة الأوربية بانضمام كلاً من المملكة المتحدة والدانمرك، ثم اليونان عام 1981، وإسبانيا والبرتغال في 1986، ثم ايرلندا في 1993، فالسويد وفنلندا والنمسا عام 1995.

وفي فيفري 1984 تم إقرار مشروع المعاهدة بشأن الاتحاد الأوروبي الذي دعمه سبينيلي Altiero - Spinelli (والذي كان بمثابة مسودة أولى وفعلية للدستور الأوروبي) وذلك بأغلبية ساحقة في البرلمان. وفي العام 1985، تم التوقيع على اتفاق شنغن من قبل ألمانيا وفرنسا وبلدان البنلوكس Benelux لتيسير إلغاء عمليات المراقبة على الحدود الداخلية، مع تخطي المقاومة التي كانت تواجهها الجهود الرامية إلى تعزيز حرية حركة الأشخاص والتعاون القضائي داخل الإطار المؤسساتي للجماعة الأوروبية. وفي ديسمبر من ذلك العام، قرر المجلس الأوروبي في لوكسمبورغ تعديل معاهدة روما وإعطاء دفعة جديدة لعملية التكامل الأوروبي من خلال إنشاء القانون الأوروبي الوحيد، الموقع في لاهاي The Hague في فيفري 1986. وإضافة إلى قيامه بإنجاز إصلاحات مؤسساتية هامة، سمح القانون الأوروبي الواحد باستمرار المسار نحو استكمال السوق الموحدة. وكي تترجم الأهداف التي حددها الميثاق الواحد في العام 1987 إلى واقع بحلول العام 1992، قام جاك ديلور Jacques Delors، بصفته رئيساً للمفوضية الأوروبية بتقديم برنامج طموح تشريعي

وعملي لضمان إزالة ما تبقى من عقبات أمام حرية حركة الأشخاص والسلع ورؤوس الأموال والخدمات. وقد مهد إنشاء الفضاء الاقتصادي الموحد الطريق لإدخال العملة الموحدة لاحقاً.

2. معاهدة ماسترخت وتحول الجماعة إلى اتحاد.

جعلت التغيرات الهامة التي طرأت على الساحة الدولية في أواخر الثمانينات – انهيار جدار برلين، وسقوط الاتحاد السوفيتي – من الأوروبيين في شرق القارة وغربها جيراناً وأقرباء، فبدأت البلدان الأعضاء في الجماعة الاقتصادية الأوروبية في طريقها إلى العملة الموحدة والنظام المؤسسي الحالي في عام 1990. وقد شهد ذلك العام دخول المرحلة الأولى من الاتحاد الاقتصادي والنقدي حيز التنفيذ، وكذلك في مقدمة روما الأوروبية والمؤتمر الحكومي الدولي المعني بالاتحاد الاقتصادي والنقدي، والاتحاد السياسي الذي انتهى بتوقيع "معاهدة ماستريختMaastricht Treaty" في عام 1992، وبتوقيع معاهدة ماسترخت غدا ما كان يعرف باسم الجماعة الاقتصادية الأوروبية اتحاداً أوروبياً. وبتأسيس هذا الاتحاد عزم على بدء مرحلة جديدة في عملية إنشاء وحدة أوثق من أي وقت مضى بين شعوب أوروبا، تُتخذ فيها القرارات على أقرب مستوى ممكن من المواطنين، وتُعتبر معاهدة ماستريخت نقطة تحول حقيقية في عملية التكامل الأوروبي، فما كان حتى ذلك الحين المعروف باسم الجماعة الاقتصادية الأوروبية، أصبح الجماعة الأوروبية، وأول دعامة للاتحاد الأوروبي. كما أدخلت معاهدة ماستريخت سياسات وأشكال جديدة للتعاون في قطاع السياسة الخارجية والأمن، فتوجه الأوروبيون لحماية المحيط والقيام بإجراءات مشتركة في مجالي الأمن والدفاع وتوسعت العائلة الأوروبية مرة أُخرى في عام 1995م بانضمام كُل من (النمسا، فنلندا، السويد).

ومع معاهدتي أمستردام Treaty of Amsterdam ونيس Treaty of Nice، اتخذ المجتمع خطوات هامة أخرى إلى الأمام. وقد أدمج اتفاق شنغن Schengen Agreement في الإطار التشريعي للاتحاد، لينشئ المفوضية الأوروبية، المجلس الأوروبي، البرلمان الأوروبي. وأعطى زخم جديد للتعاون بين قوات الشرطة في مجالي العدل والدفاع، وسهلت إمكانية زيادة التعاون بين المجموعات الصغيرة من بلدان الاتحاد الأوروبي، لينضم بين عامي 2002 و2004 إلى الاتحاد كلاً من (المجر، بولونيا، جمهورية التشيك، استونيا، لاتوانيا، سلوفاكيا، سلوفانيا، لتوانيا، مالطا، جنوب قبرص، رومانيا، بلغاريا) وآخر توسع كان بانضمام الفاتيكان عام 2013 ليصل عدد أعضاء الاتحاد الأوروبي حتى عام 2014 إلى 28 دولة.

3. معاهدة لشبونة والتطور الأخير للإتحاد الأوروبي.

اجتمع قادة الاتحاد الأوروبي في 19 أكتوبر2007 في العاصمة البرتغالية لشبونة Lisbon، بُغية إقرار معاهدة تهدف إلى إصلاح مؤسسات الاتحاد وعملية صنع القرار فيه، وتحل محل الدستور الأوروبي الذي رفضته فرنسا وهولندا سابقا عام 2005. فنصت معاهدة لشبونة Treaty of Lisbon على:

- حقوق موسعَّة لبرلمانات الدول الأعضاء.

- سياسات مشتركة في مجالات الطاقة والوقود والقضايا المرتبطة بالانحباس الحراري.
- إعطاء منسق السياسة الخارجية للاتحاد الأوروبي صلاحيات أوسع مما عليه الآن.
- ترأس دولة أوروبية الاتحاد مدة سنتين ونصف السنة، عوض الرئاسة بالمناوبة التي تستمر نصف عام.
- وقد هدفت معاهدة لشبونة إلى إيجاد منصب رئيس طويل الأجل للمجلس الأوروبي، وتعزيز اتفاقية للدفاع المشترك.

4. مؤسسات الاتحاد الأوروبي.

أنشأ الاتحاد الأوروبي هياكل أساسية لتسيير أموره وهي:

1.4. برلمان الاتحاد الأوروبي :وهو من أهم مؤسسات الاتحاد الأوروبي، عدد أعضائه 626 عضو، يمثلون نحو 375 مليون مواطن في 15 دولة عضو في الاتحاد، ومفهوم البرلمان الأوروبي ظهر للوجود في معاهدة روما عام 1957. وأول إنتخابات برلمانية أوروبية مباشرة أجريت في جوان عام 1979م، أي بعد 34 سنة فقط من نهاية الحرب العالمية الثانية، التي تقاتلت فيها الأمم الأوروبية، وهذه الانتخابات كانت أقوى إعلان عن المصالحة الأوروبية.

ويستمد البرلمان الأوروبي شرعيته من الاقتراع العام المباشر الذي يصوت فيه مواطنو الدول الأوروبية، وينتخبون ممثليهم لمدة خمسة سنوات. وقد زادت المعاهدات الأوروبية اللاحقة البرلمان الأوروبي قوة في التأثير، وخاصة معاهدة ماستريخت 1992 ومعاهدة امستردام عام 1997، اللتان حولتا البرلمان الأوروبي إلى مؤسسة تشريعية تقوم بدور مشابه لدور البرلمانات الوطنية. وأبرز مهامه:

1. يشترك البرلمان مع مجلس الاتحاد الأوروبي في ممارسة السلطة التشريعية، أي التصديق على القوانين الأوروبية (توجيهات، تعليمات، قرارات). وتدخّله في العملية التشريعية يعطي شرعية ديمقراطية للقوانين.
2. يشترك البرلمان مع مجلس الاتحاد الأوروبي في ممارسة السلطة المالية والميزانية، ويمكنه أن يقوم بتغييرات على الإنفاق العام للإتحاد الأوروبي .وهو الذي يعطي الموافقة النهائية على الميزانية.
3. يشرف البرلمان على أعمال مجلس الاتحاد الأوروبي. ويصدّق على ترشيح المفوّضين ويمتلك حقّ سحب الثقة من مجلس الاتحاد. ويمارس إشراف سياسي أيضا على كلّ مؤسسات الاتحاد.

2.4. المفوضية الأوروبية :وهي الجهاز التنفيذي الذي يسهر على المصالح العامة للاتحاد. وتقوم الدول الأعضاء بتسمية رئيس المفوضية وأعضائها، بعد أن يصدق البرلمان الأوروبي عليهم. والمفوضية الأوروبية هي القوة الدافعة في نظام الاتحاد المؤسساتي وأبرز مهامها:

1. تطبيق التشريعات الصادرة عن البرلمان والمجلس الأوروبي (توجيهات، تعليمات، قرارات) كما تُشرف على الميزانية والبرامج التي يوافق عليها البرلمان.

2. تُشرف المفوضية على الاتفاقيات والمعاهدات، وذلك بالاشتراك مع محكمة العدل، لضمان التطبيق بشكل صحيح.
3. تُمثل المفوضية الاتحاد على المسرح الدولي وتفاوض نيابة عنه في الاتفاقيات الدولية، وخاص في مجالي التجارة والتعاون.

3.4. مجلس الاتحاد الأوروبي :وهو أهم جهاز لاتخاذ القرارات في الاتحاد، ويتكون مجلس الاتحاد من اجتماع ممثلي أعضائه الدوري على مستوى الوزراء. ويجتمع مجلس الاتحاد حسب المطروح على جدول. وأبرز مهامه:

1. تنسيق السياسات الاقتصادية ما بين الدول الأعضاء.
2. إبرام الاتفاقيات مع دولة أو مجموعة دول أو منظمات دولية نيابة عن الإتحاد الأوروبي.
3. الاشتراك مع البرلمان في ممارسة السلطة المالية وميزانية الاتحاد.
4. اتخاذ القرارات التطبيقية للسياسة الخارجية والأمنية العامة، وذلك على أساس التعليمات العامّة المتخذة بالمجلس الأوروبي.
5. تنسيق نشاطات الدول الأعضاء، ويتّخذ الإجراءات فيما يتعلق بالشرطة والتعاون القضائي في الأمور الإجرامية.

4.4. محكمة العدل الأوروبية :وهي جهاز قضائي يشرف على احترام التشريعات والقوانين الخاصة بالاتحاد، وأهم مهامها:

1. تفسير الاتفاقيات والمعاهدات الدولية التي يبرمها الاتحاد الأوروبي.
2. الفصل في المنازعات بين الدول الأعضاء حول تفسير القوانين والمعاهدات والاتفاقيات ذات الصلة.
3. الفصل في المسائل المرفوعة إليها من المحاكم الوطنية وتحديد القوانين الواجبة التطبيق.
4. تختص محكمة العدل الأوروبية كذلك بالفصل في كل الطعون المقدمة من طرف البرلمان الأوروبي ومجلس المحاسبة والبنك المركزي الأوروبي، كما تختص بالفصل في الطعون التي يتقدم بها الأشخاص الطبيعيون أو المعنويون.

5.4. محكمة مراقبة الحسابات :أو ديوان المحاسبات وهو جهاز رقابي يشرف على مراقبة ميزانية الاتحاد.

6.4. البنك المركزي الأوربي :بنك منطقة اليورو، الذي يعمل في الدول المكونة للاتحاد الأوروبي من أجل تأمين استقرار أسعار صرف في منطقة اليورو، ومن أهم وظائفه أيضاَ:

1. تطبيق وتحديد سياسات العملة.
2. تأمين نظام بيع وشراء العملات الأجنبية.
3. إدارة مصادر العملة لدول الأعضاء.
4. جمع معلومات الإحصاء.

7.4. بنك الاستثمار الأوربي :وهو مؤسسة التمويل الأوروبية، الذي يهدف إلى مساعدة وتمويل مشاريع دول الأعضاء، إصلاح وتطوير المشاريع في منطقة اليورو، وإلى زيادة التوظيف في دول الاتحاد، وذلك من خلال تقديم قروض متوسطة وقصيرة الأجل مع نسبة فائدة منخفضة لدول الاتحاد.

8.4. قمة الاتحاد الأوروبي :في هذه القمة حيث يجتمع كل من رؤساء الدول ورئيس القمة الأوروبية ورئيس المفوضية الأوروبية أربع مرات في السنة الواحدة، لأجل تطوير منطقة الاتحاد وإصدار القرارات الأساسية التي تحدد سياسة الاتحاد.

مراجع المحور الرابع

1. منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة (FAO)، 2022، حالة أسواق السلع الزراعية 2022، جغرافيا تجارة المنتجات الغذائية والزراعية نُهج السياسات من أجل التنمية المستدامة، روما، ص 74.
2. استنادًا إلى بيانات نظام التحاليل والمعلومات التجارية – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية المستمدة من حل التجارة العالمية المتكامل.
3. : Laborde, D. & Pi.eiro, V. 2022. The impact of changes in the fundamental : drivers of trade – Productivity, trade costs and trade policies . وثيقة معلومات أساسية لتقرير حالة أسواق السلع الزراعية لعام . 2022 روما، منظمة الأغذية والزراعة.
4. Laborde, D. & Pi.eiro, V. 2022. The impact of changes in the fundamental drivers of trade – Productivity, trade costs and trade policies. Background paper for *The State of Agricultural Commodity Markets.2022*. Rome, FAO.
5. منظمة الأغذية والزراعة.
6. دينا محمود، نص اتفاقية نافتا "NAFTA" وبنودها .. والدول المشاركة، الموقع الشبكي: https://www.almrsal.com/post/1084224، تصفح يوم: 2021/03/25.
7. الموسوعة، رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان).. منظمة إقليمية لتعزيز الأمن والاقتصاد تأسست بقمصان رياضية، الموقع الشبكي: https://www.aljazeera.net/encyclopedia/2022/11/16، تصفح يوم: 2021/03/29.
8. حسن الشاغل، الموسوعة السياسية، نشأة الاتحاد الأوروبي، 2017، الموقع الشبكي: https://political-encyclopedia.org/dictionary، تصفح يوم: 2021/03/23.
9. https://political-encyclopedia.org/dictionary.

أسئلة للمراجعة (المحور الرابع)

1. كان الغرض من الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة الذي تم وضعه في عام 1947 تعزيز التجارة من خلال خفض الحواجز أمامها. وإزالة السياسات التجارية التمييزية التي كانت سائدة منذ الحرب العالمية الأولى، وإنشاء إطار دولي منظم وشفاف يستفيد منه النمو والتنمية على المستوى العالمي. هل تحققت هذه الأهداف؟ برر ذلك؟
2. تنطوي اتفاقات التجارة الإقليمية بطبيعتها، على تنازلات بين البلدان الموقعة عليها فيما تستبعد بلدانا أخرى. ولقد أثار ذلك شواغل بشأن تآكل مبدآ عدم التمييز. وهو أحد المبادئ الأساسية لنظام التجارة المتعددة الأطراف التابع لمنظمة التجارة العالمية. فسِّر ظروف تزايد عدد الاتفاقات الإقليمية؟
3. تعتقد البلدان أن المكاسب التي تحققها الاتفاقات التجارية التقليدية قد استنفذت بعد عقود من العولمة التدريجية. وعندما تتسم سلاسل القيمة العالمية بالأهمية، يمكن لاتفاقات التجارة الأعمق أن تخفض التكاليف التجارية المتعلقة بالامتثال لمعايير متعددة ومختلفة. كيف يتم ذلك؟ واشرح بمزيد من التفصيل اتفاقات التجارة العميقة؟
4. ما هي المكاسب المستمدة من التجارة (تحرير التجارة المتعددة الأطراف واتفاقات التجارة الإقليمية)؟
5. متى تأسست منطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية؟ وما هي أهداف إنشائها؟
6. تكلم عن الشراكة الاقتصادية الإقليمية الشاملة (النشأة، الأهداف، ...)؟
7. ما هي اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا)؟ وكيف عملت؟
8. رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان) منظمة سياسية اقتصادية، وتعد سابع أكبر اقتصاد في العالم. تكلم عن النشأة والتأسيس والأهداف؟

9. يشكل الاتحاد الأوروبي تكتلاً سياسياً واقتصادياً أوروبياً بدأ مساره منذ عام 1951 ومرَّ بعدَّة مراحل توسع خلالها ليشمل 28 دولة أوروبية – قُبَيْلَ خروج بريطانيا عام 2016 – واضعاً أهدافه الإستراتيجية في التأسيس لمواطَنة تضمن الحقوق الأساسية، وتدعم التقدم الاقتصادي والاجتماعي، وتقوي دور أوروبا في العالم. اشرح وفسر؟

المحور الخامس:
منظمة الجمارك العالمية: اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك

الأهداف التعليمية:

- أولا: إنشاء منظمة الجمارك العالمية.
- ثانيا: آليات وأدوات منظمة الجمارك العالمية.
  - الاتفاقية الدولية النظام المنسق.
  - الاتفاقية الدولية لتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية (اتفاقية كيوتو المعدلة).
  - الاتفاقية بشأن القبول المؤقت للبضائع (اتفاقية اسطمبول).
  - إعلان أوروشا.
- ثالثا: إطار معايير منظمة الجمارك العالمية لتأمين وتيسير التجارة.
- رابعا: الهيكلة الإدارية لمنظمة الجمارك العالمية.
- خامسا: أهداف منظمة الجمارك العالمية.
- سادسا: التقسيم الجغرافي لمنظمة الجمارك العالمية.
- سابعا: التمثيل الإقليمي لمنظمة الجمارك العالمية.
- ثامنا: الجزائر ومنظمة الجمارك العالمية.
- أسئلة للمراجعة (المحور الخامس)

بهدف تنظيم وتيسير عمليات التجارة الخارجية (عمليات التصدير والاستيراد)، وتنظيم تدفقاتها بين الدول، وتأمين المبادلات التجارية، تم إنشاء منظمة الجمارك العالمية، لكي تشرف على هذه العمليات والوظائف، من خلال تشريعات ومساطر جمركية مُعدة لهذا الغرض. فبداية كانت في عام 1953 أين تم إنشاء مجلس التعاون الجمركي في بروكسل- بلجيكا، والذي تغير اسمه بعد ذلك إلى الاسم الحالي (منظمة الجمارك العالمية).

أولا: إنشاء منظمة الجمارك العالمية.

ترجع قصة إنشاء هذه المنظمة إلى عام 1947 حين تم إنشاء فريق عمل مكون من ثلاثة عشر دولة أوروبية لبحث ودراسة القضايا الجمركية والتي نتجت عن توقيع اتفاقية الجات 1947، وقامت هذه اللجنة بصياغة اتفاقية دولية جديدة لإنشاء كيان دولي جديد يقوم بالإشراف على العمل الجمركي تحت مسمى (مجلس التعاون الجمركي) وقد تم عرض مسودة هذه الاتفاقية في أكتوبر 1950 حيث تم التوقيع عليها في 15 ديسمبر 1950، وتم تفعيل هذه الاتفاقية ودخلت حيز التنفيذ الفعلي في 4 نوفمبر 1953 ثم تم إنشاء المنظمة في 26 يناير 1953 حيث عقدت الجلسة الافتتاحية بحضور سبعة عشر دولة هي الدول المؤسسة للمنظمة آنذاك.

ومنظمة الجمارك العالمية هي منظمة حكومية دولية تتعامل مع الحكومات وليس الشركات والمؤسسات الخاصة وتهدف بصورة أساسية إلى الوقوف على المشاكل التي تواجه الإدارات الجمركية في دول العالم والتي تقف عائقا أمام عمليات تطوير وتحسين نظم تقنية وتشريعات الجمارك المتعلقة بتلك العمليات الجمركية، بما يخدم التجارة الدولية وتشجيع التعاون الدولي بين الحكومات في المجال الجمركي. وقد بلغ عدد أعضاء هذه المنظمة وفقا لآخر التقارير عدد 176 دولة، وتعتمد المنظمة العديد من اللغات في عملها، إلا أن اللغتين الرسميتين للعمل فيها هما الانجليزية والفرنسية.

إن منظمة الجمارك العالمية تعتبر صوت مجتمع الجمارك على المستوى الدولي، ويتركز عملها بصفة خاصة في مجالات تنفيذ الاتفاقيات الدولية والبروتوكولات والأدوات التي تنظم عملية تصنيف السلع والبضائع (اتفاقية النظام المنسق) وكذلك عملية التقييم للأغراض الجمركية وقواعد تحديد المنشأ وكافة الإجراءات المتعلقة بتحصيل الإيرادات الجمركية فضلا عن آليات الرقابة والتأمين التي يتم إتباعها لتأمين التبادل التجاري الدولي وآليات تسهيل وتيسير التجارة الدولية، وأنشطة مكافحة التزوير وآليات حماية حقوق الملكية الفكرية، وهذه الآليات والأدوات تتحكم وتشرف على ما يزيد عن 98% من التجارة العالمية.

ثانيا: آليات وأدوات منظمة الجمارك العالمية.

لتحقيق أنشطتها تتبنى المنظمة عدد من المبادرات الحديثة لتعزيز النزاهة، وتوفير دعم حقيقي لبناء القدرات والمساعدة في إصلاح الجمارك وتحديثها وهي بالتالي تستخدم آليات دولية معترف بها ومتعارف عليها مثل:

1. الاتفاقية الدولية النظام المنسق:

والتي تم اعتمادها وتوقيعها في 1983 ثم دخلت حيز التنفيذ في 1988. وهذا النظام يستخدم كأساس للتوحيد والتنسيق لكافة التعريفات الجمركية للبضائع محل التبادل التجاري الدولي وأيضا لأغراض إعداد إحصاءات التجارة الدولية. ويتضمن هذا النظام المنسق حوالي 5000 مجموعة سلعية تم تحديدها بالترميز الرقمي بواقع ستة أرقام لكل بند رئيسي ومرتبة في الهيكل القانوني والمنطقي مع قواعد واضحة المعالم للتصنيف الموحد، كما تستخدم لأغراض أخرى كثيرة تتعلق بالسياسات التجارية، وقواعد المنشأ، ومراقبة السلع الخاضعة للرقابة، والضرائب الداخلية وتعريفات الشحن، إحصاءات النقل، وضوابط الحصص، ومراقبة الأسعار، وتجميع الحسابات القومية، والبحوث والتحليلات الاقتصادية وغير ذلك من الأدوات التجارية والاقتصادية.

2. الاتفاقية الدولية لتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية (اتفاقية كيوتو المعدلة):

وقد تم اعتماد هذه الاتفاقية عام 1974 ثم خضعت لعمليات تنقيح وتعديل جوهري في كافة المعايير وحتى دخلت حيز التنفيذ في صورتها النهائية عام 2006 بعد بلوغ عدد الدول المنظمة إليها 40 دولة مثلما تم الاتفاق عليه عند اعتماد هذه النسخة المعدلة من الاتفاقية عام 1999، وتدور محاور الاتفاقية الرئيسية حول عدد من المبادئ الهامة التي تحكم العمل الجمركي بصورة رئيسية مثل: الشفافية والقدرة على التنبؤ بنتائج الضوابط الجمركية المعمول بها والتوحيد والتبسيط في الإجراءات المطلوبة للإفراج عن البضائع وتخفيض عدد المستندات الداعمة للإقرار الجمركي وتبسيط الإجراءات بالنسبة للأشخاص المصرح لهم بالتخليص على البضائع والاستفادة القصوى من تكنولوجيا المعلومات في تطبيق الإجراءات الجمركية، والعمل بالحد الأدنى من الآليات الرقابية الجمركية اللازمة لضمان امتثال المتعاملين للأنظمة الجمركية المطبقة عليهم، واستخدام إدارة المخاطر وإجراءات المراجعة المحاسبية اللاحقة والتنسيق التام والكامل مع الجهات الحكومية التي لها علاقة بالإفراج عن الواردات أو إنهاء إجراءات التصدير، فضلا عن إقامة علاقة شراكة بين الجمارك والمجتمع التجاري.

ومن الواضح أن هذا الاتفاق بما يتضمنه من أحكام يروج لتيسير التجارة ويضع ضوابط فعالة من خلال الأحكام القانونية والتشريعات الجمركية لتطبيق إجراءات بسيطة لكنها فعالة بالإضافة إلى انه يحتوي أيضا على قواعد وآليات عمل جمركية جديدة لتطبيقها.

3. الاتفاقية بشأن القبول المؤقت للبضائع (اتفاقية اسطنبول):

ويطلق عليها لفظ (الأتا ATA) وهذه الاتفاقية تتيح حرية الحركة للبضائع عبر الحدود من خلال نظام السماح المؤقت والأنظمة المشابهة من إقليم جمركي إلى إقليم جمركي آخر مع الإعفاء من الرسوم الجمركية والضرائب وفقا للشروط والأحكام التي تتضمنها الاتفاقية.

4. إعلان أروشا:

وهو الإعلان الذي يعتبر بمثابة صك تفعيل النزاهة في العمل الجمركي وفي البيئة الجمركية والذي تم اعتماده عام 1994 ثم خضع لبعض التعديلات حتى تم اعتماده في بلدة أروشا بتنزانيا 2003، ولذلك تم تسميته بإعلان أروشا، وهذا الإعلان غير ملزم ولكنه يتضمن عدد من المبادئ الأساسية لتعزيز النزاهة ومحاربة الفساد بكل صوره داخل الإدارات الجمركية، تلك المبادئ التي تنادي منظمة الجمارك العالمية كافة الإدارات الجمركية للأخذ بها والعمل بها.

ثالثا: إطار معايير منظمة الجمارك العالمية لتأمين وتيسير التجارة.

يستند إطار معايير منظمة الجمارك العالمية لتأمين وتيسير التجارة إلى ركيزتين: شبكة إدارات الجمارك؛ والشراكات بين إدارات الجمارك والشركات. وتعزّز برامج بناء القدرات الإطار، وبخاصة "برنامج كولومبوس" الشهير. ويتألف الإطار من العناصر التالية:

- تنسيق المعلومات المسبقة للشحنات؛
- استحداث أسلوب إدارة المخاطر؛
- إرسال بعثات من السلطات الجمركية للبلاد للفحص الجمركي للحاويات عالية المخاطر؛
- برنامج المزايا للتجار المتقيدين بالأنظمة؛

يُعدّ إطار معايير منظمة الجمارك العالمية لتأمين وتيسير التجارة حزمة من التوصيات لمنظمات الجمارك، تشمل المسائل التالية:

- إجراءات الضوابط الجمركية الموحدة لإدارة سلسلة الإمداد الموحد؛
- سلطة فحص الشحنات، واستخدام أحدث التقنيات لذلك؛
- إدخال نظام إدارة المخاطر لتحديد الشحنات ذات المخاطر العالية؛
- تحديد الشحنات ذات المخاطر العالية، وشحنات الحاويات؛
- المعلومات الالكترونية المسبقة عن الشحنات العادية، وشحنات الحاويات؛
- الاستهداف والفحص المشترك؛

استحدثت العديد من البلدان تدابير وطنية تستند إلى إطار معايير منظمة الجمارك العالمية لتأمين وتيسير التجارة، وتعمل هذه البلدان سوياً مع الاعتراف المتبادل لكل بلد ببرنامج البلد الآخر.

رابعا: الهيكلة الإدارية لمنظمة الجمارك العالمية.

تتكون المنظمة العالمية للجمارك من مجلس ولجان وأمانة عامة. المجلس هو أعلى هيئة داخل المنظمة، ويضم ممثلين عن جميع البلدان الأعضاء، الذين ينتخبون رئيسا من بينهم، وهو الهيئة التقريرية التي تبت في أعمال المنظمة ومختلف أنشطتها والاتفاقيات التي تعرض عليها، ويعتمد في ذلك على التقارير المختلفة التي تنجزها اللجان المختصة .

يجتمع المجلس وفقا للبند السابع من الاتفاقية التأسيسية للمنظمة على الأقل مرتين في السنة، ولكن منذ عام 1966 تنعقد الدورتان في الوقت ذاته، وغالبا ما يكون ذلك في شهر جوان.

ويستعين المجلس في أداء مهامه بأمانة عامة يشرف على عملها أمين عام بمساعدة نائب وعدد من المديرين، تتمثل مهمتهم في توفير الدعم التقني واللوجستي لمختلف هيئات المنظمة والإعداد لدورات المجلس السنوية، والسهر على انعقادها في أحسن الأجواء.

خامسا: أهداف منظمة الجمارك العالمية.

تسعى المنظمة إلى تحقيق سبعة أهداف إستراتيجية حددتها كما يلي:

1. تعزيز الأمن وتيسير التجارة الدولية، بما في ذلك تبسيط النظم الجمركية وتوحيدها؛
2. الحث على تحصيل الإيرادات بشكل عادل وفعال وناجح؛
3. حماية المجتمع والصحة العامة والسلامة ومحاربة الغش؛
4. تعزيز القدرات عبر دعم مختلف المصالح الجمركية الوطنية لتبني معايير جمركية عصرية؛
5. تشجيع كل الأطراف المعنية بالشأن الجمركي على تبادل المعلومات والتجارب والممارسات النموذجية التي تستحق الاقتداء؛
6. رفع مستوى كفاءة الجمارك وتحسين أدائها وسمعتها؛
7. إجراء الأبحاث والتحاليل بشأن القضايا التي تهم الجمارك والتجارة الدولية بهدف تعزيز ثقافة الأداء الاحترافي من خلال إشاعة المعارف بين أعضاء المنظمة والأطراف الأخرى المعنية كذلك؛

سادسا: التقسيم الجغرافي لمنظمة الجمارك العالمية.

اعتمدت منظمة الجمارك العالمية التقسيم الجغرافي للعالم والمكون من ستة أقاليم واتخذت إدارة جمركية واحدة من كل إقليم لتقوم بتمثيلها ويكون مدير عام جمارك تلك الدولة هو الممثل الإقليمي ونائب لرئيس منظمة الجمارك العالمية، وهذه الأقاليم هي:

1. أمريكا والكاريبي وتضم 30 دولة (أمريكا الجنوبية، أمريكا الشمالية، أمريكا الوسطى ومنطقة الكاريبي)، ويمثلها كندا.
2. أوروبا وتضم 50 دولة، وتمثلها هنغاريا.

3. شمال إفريقيا والشرق الأدنى والأوسط وتضم 17 دولة، ويمثلها الأردن.
4. غرب ووسط إفريقيا وتضم 21 دولة، وتمثلها غانا.
5. شرق وجنوب إفريقيا وتضم 21 دولة، وتمثلها رواندا.
6. آسيا وجزر الهادي وتضم 31 دولة، وتمثلها الهند.

سابعا: التمثيل الإقليمي لمنظمة الجمارك العالمية.

يتم اختيار الممثل الإقليمي لكل إقليم عن طريق الانتخاب من بين الدول الأعضاء في كل إقليم والجمارك الأردنية هي الممثل الإقليمي لمنظمة الجمارك العالمية لإقليم شمال إفريقيا والشرق الأدنى والأوسط. ويهدف المكتب الإقليمي إلى زيادة التعاون وتبادل الخبرات والتنسيق بين دول الإقليم، وتنظيم اجتماعات المدراء العامين لدول الإقليم، والتحضير للندوات والمؤتمرات والاجتماعات المهمة مثل لجنة السياسات، واللجنة الإستراتيجية عالية المستوى، والتنسيق ما بين دول أعضاء الإقليم ومنظمة الجمارك العالمية بالمواضيع ذات الاهتمام المشترك. ويقوم المكتب الإقليمي بالتنسيق والترتيب لعقد البرامج التدريبية وورشات العمل في دول الإقليم والتنسيق لحضور لجان منظمة الجمارك العالمية والاجتماعات المهمة.

ثامنا: الجزائر ومنظمة الجمارك العالمية.

تمّ اعتماد عضوية الجزائر ممثلة في الجمارك الجزائرية ضمن لجنة التدقيق بمجلس المنظمة العالمية للجمارك كما أسندت لها نيابة رئاسة هذه اللجنة. و"بناءً على القرار رقم 362 المؤرخ ببروكسل (بلجيكا) في الفاتح جويلية 2022 المنبثق عن أشغال الدورتين 139/140 لمجلس المنظمة العالمية للجمارك اللتين جرت فعالياتهما شهر يونيو ببروكسل تم اعتماد عضوية الجزائر ممثلة في الجمارك الجزائرية ضمن لجنة التدقيق (بمجلس المنظمة) التي تضمّ 12 عضواً كما أسندت لها وبالإجماع نيابة الرئاسة باللجنة ذاتها، وهذا إلى غاية نهاية الدورتين 141/142 للمجلس والمزمع عقدهما في جوان 2023".

وحسب المديرية العامة للجمارك أنّ هذا الحدث يعتبر "مكسبا هاما للجزائر وتكريساً فعالاً للأشواط الكبيرة التي قطعتها الجمارك الجزائرية على الصعيد الدولي"، من خلال تعزيز مكانتها في المنظمة العالمية للجمارك وإثبات قدراتها وخبراتها الميدانية في ظل التغيرات التي يشهدها المناخ الاقتصادي وما يتطلبه من اعتماد كافة الآليات الكفيلة بالارتقاء بالمؤسسة الجمركية إلى مستوى التحديات التي تواجهها تجسيداً لمسعى السلطات العليا في البلاد والرامية إلى حماية الاقتصاد الوطني وترقية المنتوج المحلي والاستثمار المنتج وترقية قطاع التصدير خارج مجال المحروقات.

مراجع المحور الخامس

1. محمود محمد أبو العلا، آليات تسهيل التجارة الدولية "منظور جمركي"، الطبعة الأولى، مصلحة الجمارك المصرية، القاهرة، بدون سنة نشر، ص ص: 58-64.
2. tfig.unece.org, UNITED NATIONS, 2011.
3. ar.wikipedia.org.
4. www.marefa.org.
5. news.radioalgerie.dz.

أسئلة للمراجعة (المحور الخامس)

1. متى تم إنشاء منظمة الجمارك العالمية؟
2. لتحقيق أنشطتها تتبنى المنظمة عدد من المبادرات الحديثة لتعزيز النزاهة، وتوفير دعم حقيقي لبناء القدرات والمساعدة في إصلاح الجمارك وتحديثها وهي بالتالي تستخدم آليات دولية معترف بها ومتعارف عليها. بناءً على ذلك، ما هي آليات وأدوات منظمة الجمارك العالمية؟
3. يستند إطار معايير منظمة الجمارك العالمية لتأمين وتيسير التجارة إلى ركيزتين: شبكة إدارات الجمارك؛ والشراكات بين إدارات الجمارك والشركات. وتعزّز برامج بناء القدرات الإطار، وبخاصة "برنامج كولومبوس" الشهير. ما هي العناصر التي يتألف منها هذا الإطار؟
4. من ماذا تتكون الهيكلة الإدارية لمنظمة الجمارك العالمية؟
5. تسعى منظمة الجمارك العالمية إلى تحقيق سبعة أهداف إستراتيجية. حَدِّد هذه الأهداف بمزيد من الشرح؟
6. اعتمدت منظمة الجمارك العالمية تقسيم جغرافي للعالم مكون من مجموعة من الأقاليم، واتخذت إدارة جمركية واحدة من كل إقليم لتقوم بتمثيلها ويكون مدير عام جمارك تلك الدولة هو الممثل الإقليمي ونائب لرئيس منظمة الجمارك العالمية. اذكر هذه الأقاليم، مع الشرح؟
7. كيف يتم التمثيل الإقليمي لمنظمة الجمارك العالمية؟
8. متى تمّ اعتماد عضوية الجزائر في منظمة الجمارك العالمية؟

المحور السادس:
الجمارك في الجزائر، التقييد والتحرير الجمركي

الأهداف التعليمية:

- أولا: التعريفة الجمركية لعام 1963.
- ثانيا: التعريفة الجمركية لعام 1968.
  - تعريفة القانون العام.
  - تعريفة جمركية تفضيلية.
  - تعريفة عامة.
- ثالثا: الإصلاحات التعريفية لسنة 1973.
  - تعريفة القانون العام.
  - تعريفة خاصة.
- رابعا: التعريفة الجمركية لعام 1986.
- خامسا: تطور التعريفة الجمركية خلال فترة التسعينيات.
  - تطبيق النظام المنسق لتصنيف البضائع وترميزها.
  - تطبيق قاعدة تصاعدية الضريبة.
  - نظام الإعفاءات.
  - تخفيض عدد لمعدلات الضريبة.
- سادسا: الإصلاح التعريفي لعام 2001.
- سابعا: الإصلاحات التعريفية لسنوات 2004، 2005، 2008.
- ثامنا: الإصلاح التعريفي لعام 2008.
- أسئلة للمراجعة (المحور السادس)

فيما يلي أهم التطورات التي شهدتها التعريفة الجمركية الجزائرية خلال هذه الفترة:

أولا: التعريفة الجمركية لعام 1963.

تم تأسيس أول تعريفة جمركية في الجزائر في 28 أكتوبر 1963 الأمر رقم (63-414)، وقد بنيت هذه التعريفة على تصنيفين، التصنيف الأول حسب طبيعة المنتجات، أما التصنيف الثاني فحسب مصدر ومنشأ البضاعة. وعلى أساس هذين التصنيفين تطبق الحقوق والرسوم الجمركية.

الجدول رقم (03): تطور مساهمة الحقوق الجمركية في الإيرادات العامة للميزانية.

(وحدة: مليون دينار)

السنة	الحقوق الجمركية	مجموع إيرادات الميزانية	نسبة الحقوق الجمركية/إيرادات الميزانية
1963	113	2089	%5.4
1964	219	2374	%9.2
1965	207	2275	%9.1
1966	230	3200	%7.2

المصدر: المديرية العامة للجمارك 1968.

ومن الأرقام الواردة في هذا الجدول نلاحظ ارتفاع الإيرادات الحكومية من 113 مليون دينار سنة 1963 إلى 230 مليون دينار سنة 1966، كما أن نسبة مساهمتها في الإيرادات العامة قد شهدت ارتفاعا من 5.4% إلى 9.1% سنة 1965 مع تراجع بسيط سنة 1966، وقد تزامنت هذه الزيادة في الإيرادات الجمركية مع فترة تطورت فيها الاحتياجات العمومية اعتبارا لكون الجزائر حديثة الاستقلال وما تفرضه هذه الحالة من نفقات خاصة في مجال التجهيز، ولذلك نقول أن الإيرادات الجمركية في هذه الفترة (1963-1966) ساهمت ايجابيا في تغذية الإيرادات العامة للدولة.

ثانيا: التعريفة الجمركية لعام 1968.

في سنة 1968 صدرت تعريفة جمركية جديدة لتتدارك النقائص السالفة وتتماشى مع إستراتيجية التنمية القائمة على سياسة إحلال الواردات. وقد تميزت التعريفة الجمركية لعام 1968 بتوزيع الحقوق الجمركية حسب المناطق الجغرافية من جهة، وحسب أصناف السلع المستوردة من جهة أخرى، وذلك كما يلي:

1. **تعريفة القانون العام:** وتطبق على المنتجات التي يكون منشأها الدول الموقعة مع الجزائر لاتفاقيات تجارية قائمة على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية.
2. **تعريفة جمركية تفضيلية:** وتخضع لها المنتجات التي يكون منشأها دول المجموعة الأوروبية بما فيها فرنسا.
3. **تعريفة عامة:** تطبق على باقي الدول.

جاءت التعريفة الجمركية لسنة 1968 مدعمة لمستوى الحقوق والرسوم الجمركية، مميزة بوضوح بين أصناف السلع المستوردة كما يلي:

- الرسوم الجمركية المطبقة على وسائل الإنتاج:
  - وسائل التجهيز: إعفاء شبه تام؛
  - المواد الخام: إلا إذا كانت مثيلاتها موجودة على مستوى السوق المحلي؛
  - المواد شبه الخام: نسب مخفضة بالنسبة للمواد الأساسية ونسب مرتفعة بالنسبة للمواد التي يمكن الحصول عليها من طرف الشركات الوطنية.
- الرسوم الجمركية المطبقة على المواد الاستهلاكية، وتم تقسيمها إلى ثلاثة أقسام:
  - سلع ضرورية وتخضع للمعدل المخفض؛
  - سلع ضرورية من الدرجة الثانية وتخضع لمعدلات منخفضة؛
  - سلع كمالية، وتخضع لمعدل الحظر (100-150%)؛

ومن الأبعاد الاقتصادية للتعريفة الجمركية لعام 1968 نذكر ما يلي:

- استهدفت التعريفة الجمركية لعام 1968 تجسيد اقتصاد وطني خال من التبعية وقائم على التنويع الجغرافي للاستيراد، ووقف التدفقات الزائدة، وتشجيع الصناعات المحلية في إطار سياسة إحلال الواردات.
- توفير حماية كافية برفع معدل الحماية الفعلي خلافا للتعريفة الجمركية السابقة.
- رفع نسبة مساهمة الإيرادات الجمركية في الإيرادات العامة للدولة.
- تحقيق الانسجام بين مستوى الحماية وسياسة التصنيع وإحلال الواردات والتحكم في مصادر التمويل الخارجية من خلال توزيع هيكلة التعريفة الجمركية حسب درجة التصنيع (سلع محولة أو غير محولة)، وطبيعة المنتجات (أساسية أو كمالية، استهلاكية أو سلع تجهيز) كما هو محدد في الجدول التالي:

الجدول (04): توزيع النسب في التعريفة الجمركية الجزائرية 1968.

طبيعة المنتجات	محولة	غير محولة
سلع استهلاكية ضرورية	%50 -30	%40 -20
سلع استهلاكية كمالية	%150 -100	%30 -20
سلع التجهيز	%30	%20

Source : M.H.Benissad, Economie du développement de l'Algérie, OPU et economica, Paris, 1979, p167.

ثالثا: الإصلاحات التعريفية لسنة 1973.

إلى غاية سنة 1972 كانت التعريفة الجمركية تضم خمس نسب الإعفاء (0%، 10%، 20%، 30%، 50%) موزعة على المنتجات بحسب درجة تصنيعها. وقد تم إصلاح التعريفة الجمركية سنة 1973 حتى تتماشى والتوجهات الاقتصادية الجديدة للدولة، حيث تم تعديل عدد معدلات الحقوق الجمركية وأعيد توزيع نسبها، كما تم إلغاء تصنيف البضائع حسب المناطق الجغرافية لتصبح التعريفة الجمركية لسنة 1973 تشمل على:

1. **تعريفة القانون العام:** وتطبق على منتجات الدول المانحة للجزائر شرط الدولة الأولى بالرعاية.
2. **تعريفة خاصة:** تطبق على الدول التي لها مع الجزائر أفضليات تجارية متبادلة سيما دول المغرب العربي.

وفي هذه المرحلة التي ألغيت فيها الامتيازات التعريفية للمجموعة الأوروبية كانت الجزائر تستشرف مفاوضات مع المفوضية الأوروبية، وبالفعل أسفرت عن تخصيص امتيازات تعريفية من طرف المجموعة إلى دول المغرب العربي (تونس، الجزائر، المغرب). أما المعدلات التي جاءت بها هذه التعريفة فهي: الإعفاء 0%، المعدل المخفض الخاص 3%، المعدل المخفض 10%، المعدل العادي 25%، المعدل المرتفع 40%، المعدل المرتفع الخاص 70%، المعدل العالي 100%.

رابعا: التعريفة الجمركية لعام 1986.

استمر العمل بالتعريفة الجمركية الصادرة عام 1973 إلى غاية 1986 سنة حدوث أزمة النفط- أين عرفت أسعار البترول أدنى مستوياتها- حيث تم إدخال تعديلات مهمة بموجب قانون المالية لسنة 1986 (القانون رقم 86-06 المؤرخ في 1986/06/25 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1986). وقد تم توزيع الحقوق الجمركية كما يلي:

الجدول (05): توزيع نسب الحقوق الجمركية (1986) على إجمالي البنود التعريفية والواردات الإجمالية.

النسب	عدد البنود التعريفية	الواردات بمليون دج	النسبة من الواردات الإجمالية
%0	581	682.20	%28
%3-1	915	274.23	%31
%10-5-3	1668	425.15	%21
%25-20-15	678	216.60	%08
%45-40-35-30	803	216.80	%11
%120-50	857	19.30	%01
المجموع	5502	1834.28	%100

المصدر: المديرية العامة للجمارك 1989.

ومن خلال المعطيات المتضمنة في الجدول أعلاه نستنتج بعض مميزات تعريفة 1986 كما يلي:

- الهدف الجبائي البارز للتعريفة الجمركية باستهداف الحصول على موارد مالية غير نفطية لتغطية عجز الميزانية بعد الانخفاض المعتبر للجباية البترولية، حيث انتقلت الإيرادات الجمركية من 5.5 مليار دولار سنة 1986 إلى 7 مليار دولار سنة 1987.
- تضمنت التعريفة الجمركية 1986 اكبر عدد من المعدلات (19 معدلا) وأعلى النسب المفروضة عند الاستيراد (100%، 120%) وهذا منذ إنشاء أول تعريفة جمركية (1963).
- نلاحظ أن 28% من الواردات الإجمالية المحققة سنة 1986 تمت بإعفاء من الحقوق الجمركية و31% خضعت لمعدل 3% وان 40% من الواردات خضعت لمعدلات ما بين 5-45%، وهذا ما يقودنا للقول أن قرابة كل عمليات الاستيراد المحققة ميدانيا خضعت لمعدلات الحقوق الجمركية بين 0-45%.

خامسا: تطور التعريفة الجمركية خلال فترة التسعينيات.

وهي الفترة التي شهدت إعادة هيكلة النظام التعريفي الجمركي الجزائري، إذ اعتمد في إعادة هيكلة النظام التعريفي الجمركي سنة 1992 على العناصر التالية:

1. تطبيق النظام المنسق لتصنيف البضائع وترميزها: في سنة 1992 تم تأسيس تعريفة جمركية جديدة بناء على القواعد التي جاء بها النظام المنسق لتصنيف البضائع وترميزها المعتمد من طرف مجلس التعاون الجمركي (المنظمة العالمية للجمارك حاليا)، وقد صادقت الجزائر على هذا النظام سنة 1991 (المرسوم رقم 91-241 المؤرخ في 20 جانفي 1991). ومن الناحية الشكلية أصبحت هذه التعريفة الجمركية تتضمن –إضافة إلى الأرقام الستة (06) لمدونة النظام المنسق –رقمين آخرين، الرقم السابع الخاص بدول اتحاد المغرب العربي، أما الرقم الثامن فيطبق حسب الحاجة إليه إحصائيا، تدابير المراقبة الصحية، التراخيص، ...)، وبهذا أصبحت التعريفة الجمركية تضم في مجموعها 6112 بندا تعريفيا.

2. تطبيق قاعدة تصاعدية الضريبة: هذه القاعدة تتضمن مبدأ تحديد نسب المعدلات التعريفية حسب درجة انفتاح المنتوج، بمعنى انه كلما ارتفعت القيمة المضافة لمنتوج محلي كلما أصبح نفس المنتوج المستورد خاضعا للضريبة أكثر عند الاستيراد، وهكذا يمكن مساعدة الصناعات التحويلية بإخضاع المواد الأولية الضرورية للصناعة الوطنية لمعدلات ضعيفة (0-7%)، أما المنتجات نصف المصنعة فتكون مرتفعة قليلا (15-25%)، في حين تفرض معدلات مرتفعة جدا تتراوح بين (40-60%) على المنتجات النهائية.

3. نظام الإعفاءات: نظرا لعدم جدوى السياسات السابقة فيما يخص إعفاء مجموع عمليات الاستيراد المتعلقة بالتجهيزات والتي تضمنتها قوانين المالية السابقة، جاء قانون المالية لسنة 1992 ليضع حدا لكل هذه الإعفاءات الجبائية التي تتولى إدارة الجمارك تنفيذها، وأبقى على عدد محدود من الامتيازات الممنوحة في مجال الضرائب الجمركية لبعض الهيئات والأشخاص.

4. تخفيض عدد لمعدلات الضريبة: استكمل الإصلاح الضريبي لعام 1992، بتطبيق تعريفة جمركية جديدة تضمنت رفع النسب على المنتجات النهائية بالمقارنة مع النسب المفروضة على المواد الخام والسلع الوسيطية، وقد ساهم تطبيق هذه النسب في تقليص الفوارق بين المعدلات الدنيا والعليا، كما سمح بإدماج الرقم التعويضي في هيكل التعريفة الجمركية. وفي هذا الإطار تم تخفيض معدلات التعريفة الجمركية من 19 معدلا إلى 7 معدلات، وهي الإعفاء (0%، 3%، 7%، 15%، 25%، 40%، 60%)، وللإشارة فان المعدل الأقصى كان يبلغ قبيل هذا الإصلاح التعريفي 120%. وتوالت بعد ذلك تخفيضات معدلات التعريفة الجمركية بعد برنامج التثبيت والتعديل الهيكليين، حيث خفض المعدل الأقصى من 60% إلى 50% سنة 1996 ثم إلى 45% سنة 1997.

سادسا: الإصلاح التعريفي لعام 2001.

وكان يهدف هذا الإصلاح إلى تحقيق غرضين أساسيين، الأول داخلي والثاني خارجي، فالغرض الأول يكمن في مراجعة التعريفة الجمركية التي تبقى بمثابة خطوة بحث عن توحيد شامل للتشكيلة الجمركية بما يتناسب مع درجة الإنتاج الصناعي بصفة مشجعة للنشاط الاستثماري بمختلف أشكاله. أما على المستوى الخارجي، يعتبر الإصلاح التعريفي نقطة تحول في ضبط درجات نسب الحقوق الجمركية التي لها صلة مع بقية آليات التعديل، فالغاية من ذلك هو تحسين عملية التحسين التعريفي في ظل المشاورات الثنائية لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية التجارة، بالإضافة إلى المفاوضات الجزائرية مع الاتحاد الأوروبي التي أجريت بين الجزائر والشركاء الأوروبيين، فالمعالم التي تمت دراستها في تلك المشاورات ترمي إلى نزع العوائق التعريفية لمدة قدرها 12 سنة، مع التجسيد الآلي والميداني لحرية العبور لبعض المواد والسلع، ولهذا جاءت تعريفة 2001 حاملة معدلات توفق ترتيب السلع تبعا لثلاثة معايير حسب درجة التصنيع:

- **أولا:** نسبة مخفضة تقدر بـ5% تطبق على المواد الأولية، وعلى بعض المواد الاستهلاكية الأساسية مثل: الأدوية، الحبوب، ...الخ.
- **ثانيا:** نسبة 15% تفرض على المواد الوسيطية الموجهة إلى التصنيع النهائي.
- **ثالثا:** نسبة 30 إلى 40% تفرض على منتجات الاستهلاك النهائي.
- **رابعا:** إعفاء يطبق على بعض المواد منها: بعض الحبوب، وبعض العتاد العسكري.

كما يؤكد بعض المراقبين بأن هذه المساعي هي بمثابة إجراءات انتقالية تحضيرا للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وقد تم تحديد هذه الآليات في سياق المفاوضات التي باشرت بها الجزائر بداية من جوان 1996 إلى غاية اليوم من أجل تسهيل انتقال الاقتصاد الجزائري من اقتصاد موجه إلى اقتصاد حر متفتح على الرأسمال الأجنبي، والدخول في شراكة اقتصادية مع الاتحاد الأوروبي.

سابعا: الإصلاحات التعريفية لسنوات 2004، 2005، 2008.

من أهم الإصلاحات التي جاءت في قانون المالية لسنة 2004 في مجال التعريفة الجمركية هو تحديد تعريفات على بعض الأدوات الناتجة عن تأدية الخدمات المتصلة باستعمال أنظمة الإعلام الآلي من طرف المستخدمين، وهذا ما ورد في المادة 35، والتي تعدل أحكام المادة 238 من القانون رقم 73-07، حيث تم تحديد هذه التعريفات كما يلي:

- 200 دج لكل تصريح معالج بالمعلوماتية تحت النظم الجمركية لدى الاستيراد.
- 100 دج لكل تصريح معالج بالمعلوماتية تحت جميع النظم الجمركية للتصدير باستثناء التصدير العادي.

ما يلاحظ على هذا الإصلاح انه حافظ على المعدلات التي جاء بها الإصلاح التعريفي لسنة 2001 وهي: 0%، 5%، 15%، وهي نفس النسب التي لازال التعامل بها حاليا مع تطبيق في بعض الحالات معدلين فقط هما: المعدل المخفض5%، والمعدل العادي 30%، بعدما كان عددها ستة في الإصلاح التعريفي لسنة 1992، وهو ما يدل على توجه السلطات الجزائرية إلى تفكيك تعريفاتها الجمركية والإلغاء التدريجي لها من اجل الانفتاح على الاقتصاد العالمي، وتفعيل مفاوضاتها للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

أما الإصلاح التعريفي لسنة 2005، فقد حافظ أيضا على المعدلات المطبقة في الإصلاح التعريفي لسنة 2001، في إطار قانون المالية التكميلي بداية من 01 جويلية، كما تم في هذا الإصلاح تحديد بعض المنتجات التي تخضع إلى المعدل المخفض بنسبة 5%، من الحقوق الجمركية.

ثامنا: الإصلاح التعريفي لعام 2008.

إن أهم الإصلاحات التعريفية التي جاء بها قانون المالية لسنة 2008، ما تضمنته المادة 46 منه، والتي تعدل وتتمم أحكام المادة 156 من القانون رقم 21-84 المؤرخ في 24 ديسمبر 1984، والمتضمن قانون المالية لسنة 1985، وتحرر كما يلي: "يعفى من إجراءات مراقبة التجارة الخارجية والصرف، تخليص البضائع الجديدة المستوردة بقصد الاستهلاك بدون دفع إذا كانت موجهة للاستعمال الشخصي أو العائلي للمستورد، ولا تدل على أي استعمال تجاري بشرط أن تكون قيمتها لا تتجاوز مبلغ مائة ألف دينار 100000 دج، ويترتب على هذا التخليص توقيع رسوم جزائية حسب أحد المعدلين التاليين:

- معدل 50% للبضائع الخاضعة للمعدل المتراكم للحقوق والرسوم المسجلة في التعريفة الجمركية، والتي يقل عن 50% أو يساويه.
- معدل 75% للبضائع الخاضعة للمعدل المتراكم للحقوق والرسوم المسجلة في التعريفة الجمركية والتي تفوق 50%. ويتم تحديد القيمة الجمركية لهذه البضائع بطريقة جزافية من طرف إدارة الجمارك، طبقا لأحكام المادة 16 مكرر 11 من قانون الجمارك.

مراجع المحور السادس

1. مداني لخضر، تطور سياسة التعريفة الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف والتكتلات الاقتصادية الإقليمية (دراسة حالة الجزائر في ظل منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي)، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية: فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، 2006/2005، ص ص: 176-184.
2. المديرية العامة للجمارك.
3. M.H.Benissad, Economie du développement de l'Algérie, OPU et economica, Paris, 1979, p167.
4. بلغنامي نبيلة- سحنون جمال الدين، إصلاح النظام الجمركي الجزائري في ظل تحرير التجارة والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، المجلة الجزائرية للاقتصاد والإدارة، العدد 09، جانفي 2017، ص ص: 47-48.

أسئلة للمراجعة (المحور السادس)

1. تم تأسيس أول تعريفة جمركية في الجزائر في 28 أكتوبر 1963 الأمر رقم (63-414). على ماذا بنيت هذه التعريفة؟
2. في سنة 1968 صدرت تعريفة جمركية جديدة لتتدارك النقائص السالفة وتتماشى مع إستراتيجية التنمية القائمة على سياسة إحلال الواردات. بماذا تميزت هذه التعريفة؟
3. بماذا تميزت الإصلاحات التعريفية لسنة 1973؟
4. استمر العمل بالتعريفة الجمركية الصادرة عام 1973 إلى غاية 1986، حيث تم إدخال تعديلات مهمة بموجب قانون المالية لسنة 1986 (القانون رقم 86-06 المؤرخ في 1986/06/25 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1986). ما هي هذه التعديلات؟
5. شهدت فترة التسعينيات إعادة هيكلة النظام التعريفي الجمركي الجزائري، إذ اعتمد في إعادة هيكلة النظام التعريفي الجمركي سنة 1992 على مجموعة من العناصر. أذكرها؟
6. الإصلاح التعريفي لعام 2001، كان يهدف إلى تحقيق غرضين أساسيين، الأول داخلي والثاني خارجي. اشرح منطوق كل غرض بمزيد من التفصيل؟
7. ما هي أهم الإصلاحات التعريفية لسنوات 2004، 2005، 2008؟ مع ذكر اصلاح كل سنة على حدة؟

المحور السابع:
قواعد المنشأ

الأهداف التعليمية:

- أولا: ماهية المنشأ الوطني.
  - ما هو المنشأ؟
  - مفهوم المنشأ الوطني للسلعة.
  - معايير إثبات المنشأ الوطني.
    - معيار السلعة المتحصلة بالكامل.
    - معيار التحويلات المادية.
    - معيار تغير التعريفة الجمركية.
    - معيار المحتوى الوطني للقيمة.
  - ما هو المنشأ غير التفضيلي؟
  - ما هو المنشأ التفضيلي؟
  - هل يمكن أن تستفيد كل المنتجات من المنشأ التفضيلي؟
  - كيف يمكن معرفة ما إذا كانت السلع تستحق معاملة تفضيلية؟
  - ما المقصود بالتصنيف الجمركي؟
- ثانيا: قواعد المنشأ.
- ثالثا: معايير أسس تحديد بلد المنشأ للسلع.
- رابعا: استخدام قواعد المنشأ.
- خامسا: قواعد المنشأ الأوروبية غير التفضيلية.
- سادسا: قواعد المنشأ العربية.
- أسئلة للمراجعة (المحور السابع)

أولا: ماهية المنشأ الوطني.

1. ما هو المنشأ؟

المنشأ، ببساطة هو الجنسية الاقتصادية للسلع التي يتم تبادلها تجاريا. وتنبع ضرورة تحديد جنسية وتصنيف السلعة من ضرورة تحديد الالتزامات والأعباء والقيود الأخرى والالتزامات المطبقة عليها، هذا ويوجد نوعان من المنشأ احدهما تفضيلي والآخر غير تفضيلي كما تتحدد المعاملة الجمركية للسلع عند استيرادها وفقا لمنشئها.

2. مفهوم المنشأ الوطني للسلعة.

يعني مفهوم "المنشأ الوطني للسلعة"، تحديد الجنسية الاقتصادية للسلعة أثناء تبادلها في الأسواق الدولية، أو تحديد البلد الذي تم فيه إنتاج السلعة، أي بلد الصنع*. وقد أوردت اتفاقية "ويوتو" للإجراءات الجمركية في تحديد "بلد المنشأ للبضاعة" على انه: البلد الذي يتم فيه إنتاج أو تصنيع البضائع وفقا للمعايير الموضوعة لأغراض تطبيق التعريفة الجمركية أو القيود الكمية أو غيرها من الإجراءات المتعلقة بالمبادلات التجارية. فقد قدم تعريفا لمبدأ تحديد منشأ السلعة وترك لكل دولة أو هيئة أو منظمة دولية تحديد المعيار الذي ترغب باعتماده لتحديد صفة المنشأ الوطني للسلعة.

3. معايير إثبات المنشأ الوطني.

تختلف معايير إثبات "المنشأ الوطني للسلعة"، بطبيعتها وتعقيداتها وتتراوح من المفهوم الأكثر بساطة للسلعة المنتجة أو المتحصلة بالكامل في بلد ما، أو في دولة عضو في اتفاقية تجارية تفضيلية، إلى المفهوم الأكثر تعقيدا للسلع التي تخضع لتحويلات مادية تؤدي إلى تغيير ما في اسم أو شكل السلعة أو في استخدامها أو في هويتها، وبالتالي عندما يكون منشأ البضاعة غير محدد بوضوح، يتم اللجوء إلى إجراءات وتدابير معينة للتأكد من منشأ السلعة، تدعى هذه الإجراءات والتدابير "معايير إثبات منشأ السلعة" وأهم هذه المعايير:

1.3. معيار السلعة المتحصلة بالكامل:

تعد السلعة متحصلة بالكامل في بلد ما عندما تكون كافة أجزاء السلعة ومحتوياتها قد تحصلت أو أنتجت أو تم تصنيعها بالكامل في ذلك البلد، وأن لا يكون أي من مكوناتها أو موادها الأولية أو أجزائها قد تم استيراده من خارج ذلك البلد، هذا ما اعتمدته وأقرته منظمة التجارة العالمية (WTO) وتشير إليه معظم الاتفاقيات التجارية الدولية في سياق تحديدها للسلعة المتحصلة بالكامل في بلد ما، أو في تحديدها العمليات

* رغم الاختلاف بين بلد المنشأ وبلد الصنع، حيث يشير الأول إلى البلد الأم الذي تم فيه تصميم المنتج والذي يكتسب المنتج علامته التجارية فيه، في حين يشير الثاني إلى البلد الذي تم فيه تجميع أو تصنيع المنتجات بشكلها النهائي، وبالتالي يشير بلد المنشأ إلى البلد الذي يقع فيه المركز الرئيسي لإدارة المؤسسة الأم صاحبة المنتج أو العلامة التجارية، ويتعقد المفهوم أكثر في ظل سعي الاستثمارات الأجنبية المباشرة للدخول في أسواق بغية اختراق إجراءات الحماية والقيود التي تفرضها الدول المضيفة في وجه تدفق السلع الأجنبية إلى السوق الوطنية.

التي تعد عمليات الحد الأدنى الواجب إجرائها على السلعة لتكتسب صفة "المنشأ الوطني" من خلالها، وقد تم إنشاء لجان على مستوى المنظمة معنية بتحديد منشأ السلعة، نعني بهما: لجنة قواعد المنشأ، واللجنة الفنية (التقنية) لقواعد المنشأ، اللتين تعقدان اجتماعات دورية منتظمة بهذا الشأن، فقد أقرت لجنة (TCRO: اختصار اللجنة الفنية لقواعد المنشأ) في دورتها الثانية، ولجنة (CRO: اختصار لجنة قواعد المنشأ) في دورتها اللاحقة، إن السلعة تعد متحصلة بالكامل في بلد ما، عندما لا يكون أي من مكوناتها أو موادها الأولية أو أجزائها قد تم استيراده من خارج ذلك البلد، وغالبا ما تعد الطائفة التالية من المنتجات متحصلة بالكامل في البلد الذي تمت فيه:

- المنتجات النباتية (خضر وفواكه وعصير الفواكه والزهور والأشجار والعشب البحري والفطور، وغيرها) والحيوانات الحية التي ولدت وتم تربيتها في البلد، ومنتجاتها (البيض والحليب والصوف وروث الحيوانات، الخ)، ومنتجات الصيد البحري، والمنتجات السمكية والبحرية الأخرى، والمنتجات المتحصل عليها بالقنص أو صيد الأسماك).
- المنتجات المعدنية المستخرجة في هذا البلد، من أرضه (التربة) أو من مياهه أو من قاع بحاره، وتشمل المعادن الخام والوقود المعدني والشحوم والمواد الأخرى المرتبطة بها، ومخلفات عمليات التصنيع ونفاياتها.
- المنتجات الزراعية التي تجنى أو تحصد في أراضي البلد، بما فيها منتجات الغابات.
- المنتجات المجهزة أو المصنوعة على ظهر السفن (المصانع) التابعة للدولة (وهي سفن صيد عاملة في الصيد التجاري، وتكون مسجلة في الدولة أو يقوم بتشغيلها مواطن أو شركة مسجلة تسجيلا صحيحا في الدولة، أو يمتلك نسبة من أسهمها تخوله أن يصبح مالكا لها وفق القوانين الدولية النافذة).
- المنتجات المستخرجة من الأرض أو قاع البحار خارج المياه الإقليمية، عندما يمارس البلد حقوقا حصرية له على هذه الأرض أو قاع البحر لأغراض استثمارية.

يستخدم هذا المعيار بشكل حصري، في الحالات المشار إليها أعلاه، ومن الواضح أن تلك الحالات هي حالات خاصة قد لا تضمن إلا عمليات تصنيعية بسيطة على السلعة، ولا تغطي إلا نسبة قليلة من التجارة الدولية، وبالتالي لا بد من وجود معايير أخرى تتناول الحالة العامة، حيث تخضع السلع لعمليات تصنيعية متفاوتة التعقيد، من حيث درجة مكننتها أو من حيث أماكن تصنيعها.

2.3. معيار التحويلات المادية:

أول معيار التحويل الجوهري، ويقوم هذا المعيار بتحديد منشأ السلعة على أساس العمليات التصنيعية أو التشغيلية التي تخضع لها المادة أو السلعة وتؤدي إلى تحويلات مادية صناعية في تلك المادة أو السلعة في بلد ما، أو بمعنى آخر عمليات التصنيع المادية التي تجري على السلعة لتأخذ شكلها النهائي وتصبح من خلالها – جاهزة للاستخدام، بمعنى أن السلعة التي يتم إنتاجها (إنتاج أجزاء السلعة وتركيبها) في أكثر من بلد، تعد "ذات منشأ" في البلد الذي يجري عليها فيه، آخر عملية تحويل مادية أو تصنيع جوهري، شرط أن يؤدي هذا التصنيع إلى منتج جديد أو منتج على درجة مهمة من التصنيع، أو منتج جاهز للاستخدام النهائي، وهناك بعض الاتفاقيات تحدد معنى التحويل الجوهري بأي من الحالتين التاليتين:

- إذا تغير تصنيف التعريفة الجمركية للبضاعة، المكون من ست خانات، عن تصنيف كل من مكوناتها أو أجزائها الأساسية.
- إذا كانت القيمة المضافة المتحصلة تساوي على الأقل (40% أو 50% أو 60% حسب ما يتم الاتفاق عليه) من قيمة البضاعة أرض المصنع.
- هناك حالة خاصة (ثالثة) يتم خلالها استعمال طرق خاصة أثناء عملية التحويل تؤدي إلى إضفاء طابع المنشأ على سلعة معينة عند إجراء بعض العمليات التقنية الخاصة بالتصنيع أو التحويل، وذلك في ظل عدم تغيير في الوضعية الجمركية (تغيير تصنيف السلعة) للسلعة، غالبا ما تتم الإشارة إلى تلك العمليات بشكل خاص في قائمة مرفقة بالاتفاق نظرا لأهميتها الخاصة.

يتضح من هذا التعريف أن أساس منح صفة "المنشأ الوطني للسلعة" هو عمليات التصنيع المادية، أو التغيير الذي يحصل في شكل السلعة أو وظيفتها أو استخدامها، وقد استخدم هذا المبدأ لعقود طويلة مضت لتحديد منشأ السلعة من قبل المنظمات الوطنية والهيئات العالمية وكان ممكنا ودافعا خلال تلك العقود، ولكن، ليس بالضرورة أن يكون كل تغيير في اسم السلعة أو شكلها أو وظيفتها هو عملية تصنيعية كافية لمنح صفة "المنشأ الوطني".

فالتغيير في الاسم يدل على تحويل، وليس دائما عامل تحديد لمنح "صفة المنشأ"، مثال ذلك، حفظ الخضار ضمن مجمدات يكسبها صفة المادة المجمدة، ولكن هذه العملية لا تتضمن تحويلات صناعية تؤدي إلى إكساب صفة "المنشأ الوطني" للخضار المحفوظة المجمدة.

والتغيير في الشكل أو المظهر، يدل أيضا على تحويل، ولكن هل تعد العمليات البسيطة مثل: الدهان أو الصقل أو التعقيم أو التنظيف وغير ذلك من العمليات البسيطة، عمليات تصنيعية كافية لمنح صفة "المنشأ الوطني"؟ بالتأكيد لا تعد كذلك.

كذلك التغير في الاستخدام، لا يعد عاملا لتحديد المنشأ إلا إذا كانت العملية أو التصنيع تؤدي إلى تحويل السلعة من منتج مناسب لاستخدام ما، إلى استخدام آخر قابل للتطبيق، أو لمستخدمين آخرين. وبالتالي، فالمعيار ليس كافيا ويعاني من بعض القصور في تحديد المنشأ الوطني للسلعة، عندما يستخدم بمفرده، بل يمكن استخدامه في بعض الحالات الخاصة –أيضا– التي تخضع فيها السلعة لعمليات تصنيعية عديدة (مثل الصناعات التحويلية).

3.3. معيار تغير التعريفة الجمركية:

يعد هذا المعيار أحد المعايير الأساسية المستخدمة لتحديد عمليات التحويل الجوهري على السلعة لإكسابها صفة المنشأ الوطني، إذ تصنف السلع والمنتجات وفق أنظمة الجمارك في كل دولة، أو في إطار الاتفاقية الدولية –وفقا لأغراض تحصيل الرسوم والضرائب المفروضة على هذه المنتجات– في جداول تعريفية، بحيث يعطي لكل سلعة أو منتج رقم يدل على معدل التعريفة الجمركية المفروضة عليه أثناء تبادله في الأسواق الدولية.

يحدد "المنشأ الوطني للسلعة" –وفق هذا المعيار– على المستوى العالمي اعتمادا على التغير في تصنيف تعريفات المنتجات وفق "نظام التعريفات المنسق"، بمعنى أن صفة "المنشأ الوطني للسلعة" تمنح للبلد الذي تم فيه تغيير في الصنف أو البلد التعريفي لتلك السلعة نتيجة إجراء عمليات تصنيعية عليها.

وهذا المعيار يعاني أيضا من قصور في ضبط وتحديد المنشأ الوطني، لأن هناك بعض العمليات البسيطة (تجميع أو تركيب لأجزاء السلعة) يمكن أن تؤدي إلى تغيير في البند التعريفي، إلا أنها لا تشكل تحويلات مادية كافية لمنح صفة "المنشأ الوطني للسلعة"، وبالتالي فان تغير التعريفة لا يعد حاسما أو نهائيا في تحديد "المنشأ الوطني للسلعة" أو المنتج، ولا بد من وجود معايير أخرى أكثر دقة وموضوعية بأقل تعويضا للمشكلات الناتجة عن تطبيق المعايير السابقة.

4.3. معيار المحتوى الوطني للقيمة:

يستخدم هذا المعيار كمعيار مساعد لتحديد "المنشأ الوطني للسلعة"، فيشترط لكي تكسب السلعة صفة المنشأ الوطني، أن تتضمن نسبة مكون محلي معين عندما تحقق احد ألمعايير السابقة ولا يكون كافيا لإكسابها صفة "المنشأ الوطني"، ويعني المكون المحلي مجموع المواد الأولية والمواد الأخرى "ذات المنشأ الوطني" التي تستخدم في صناعة تلك السلعة، وغالبا ما يستخدم هذا المعيار مع معيار آخر، عندما تكون السلعة غير موافقة، أو لا تحقق شروط ذلك المعيار بشكل كامل، وهناك طريقتان لحساب المحتوى الوطني للقيمة.

إما وفقا لقيمة الصفقة (transaction value)، التي تعني السعر الحقيقي المدفوع أو المستحق الدفع للبضاعة المستوردة، بعد تسويته للتكيف مع قواعد "فوب" (fob) (free on board)، أي السعر على ظهر السفينة في البلد المصدر، ويحسب المحتوى الإقليمي للسلعة بطريقة قيمة الصفقة وفق الصيغة التالية:

$$\text{المحتوى الإقليمي للقيمة} = \frac{\text{قيمةالصفقةبعدتكييفها مع قواعد "فوب" – قيمة المواد غير ذات المنشأ}}{\text{قيمة الصفقة بعد تكييفها مع قواعد "فوب"}} \times 100$$

أو وفقا لطريقة الكلفة الصافية (net cost)، التي تستبعد من الحساب كلفة ترويج المبيعات والتسويق وخدمات ما بعد البيع وضريبة الملكية وتكاليف الشحن والتحميل (التكاليف خارج باب المصنع) ويحسب المحتوى الوطني للسلعة بطريقة الكلفة الصافية وفق الصيغة التالية:

$$\text{المحتوى الوطني للقيمة} = \frac{\text{الكلفة الصافية للبضاعة – قيمة المواد غير ذات المنشأ المستخدمة في انتاجها}}{\text{الكلفة الصافية للبضاعة}} \times 100$$

إن الاختلاف الحاصل في طريقة حساب التكلفة المحلية للسلعة، يقلل كثيرا من أهمية هذا المعيار في تحديد المنشأ الوطني، فعلى سبيل المثال، من المعلوم أن الضرائب (المباشرة وغير المباشرة) هي أحد عناصر التكلفة الوطنية، وهذه الضرائب قد تفرض على أساس سعر (CIF) أو سعر (FOB)، وبالتالي، تبعا لطريقة السعر الذي تطبقه كل دولة في معاملاتها التجارية، يختلف مقدار الكلفة المحتسبة، ويختلف بالتالي حجم المحتوى الوطني للقيمة أو نسبة المكون المحلي للسلعة تبعا لذلك.

5.3. معيار القيمة المضافة:

ينسجم هذا المعيار مع واقع تبعثر وانتشار الوحدات الصناعية التي تسهم في إنتاج سلعة ما على مستوى العالم أو في دول وأقاليم متباعدة جغرافيا، ويتحدد "المنشأ الوطني للسلعة" –وفق هذا المعيار"– على أساس القيمة المضافة التي حصلت للسلعة في بلد ما، بمعنى آخر، قيمة العمليات الصناعية التي تمت على السلعة في بلد ما، وغالبا ما تحسب القيمة المضافة كنسبة مئوية من قيمة السلعة، وبالتالي تكتسب هذه السلعة صفة "المنشأ الوطني" عندما تساوي هذه القيمة المضافة –أو تفوق– نسبة مئوية محددة من القيمة الإجمالية لها. على الرغم مما يتضمنه هذا المعيار من دقة وموضوعية في إثبات "المنشأ الوطني لسلعة ما"، إلا انه ينطوي على تعقيدات كثيرة من نوع آخر، منها ما يتعلق بطريقة حساب القيمة المضافة نفسها، ومنها ما يتعلق بتحديد نسبتها في إطار الاتفاقيات الثنائية، والبعض الآخر يتعلق بسياسة كل دولة –أو مجموعة إقليمية– التجارية والحمائية، وبكيفية تقييم البضائع والسلع في منافذها الجمركية.

وبما أن كلا منها يخضع لترتيبات واعتبارات مختلفة، تبعا لقدرة كل دولة وقوتها الاقتصادية والتفاوضية، وبالتالي القدرة على فرض الشروط التي تحقق مصالحها، فان ذلك يؤدي إلى نشوء نزاعات وخلافات بين الدول في سياق علاقاتها التجارية والاقتصادية، ناشئة عن تطبيق هذا المعيار. وهذا يعكس قصورا في إثبات "المنشأ الوطني للسلع' وفقا له.

4. ما هو المنشأ غير التفضيلي؟

المنشأ غير التفضيلي هو اكتساب الجنسية الوطنية للسلع دون تمتعها بأية ميزة، والمنشأ غير التفضيلي يمكن الحصول عليه سواء في حالة أن تكون السلع "متحصل عليها بالكامل"، أو أن يكون قد تم عليها عمليات تصنيعية في أكثر من دولة وحينها فان السلعة تكتسب منشأ الدولة التي تم فيها آخر عملية تشغيل جوهرية.

ويستخدم المنشأ غير التفضيلي على سبيل المثال في تحديد ما إذا كانت السلعة ستتعرض لإجراءات إغراق أو قيود كمية أو لأغراض إحصائية ويمكن استخدامها أيضا في الترقيم ووضع "علامة المنشأ" (على سبيل المثال: تحديد صنع في...) لسلعة معينة.

5. ما هو المنشأ التفضيلي؟

تكتسب السلع المنشأ التفضيلي لدولة ما عندما تستوفي المعايير اللازمة، ويتطلب معيار المنشأ التفضيلي عموما أن يجري على السلع عمليات تصنيع أكثر من التي يتطلبها المنشأ غير التفضيلي، ومع ذلك فان السلع المتحصل عليها بالكامل يمكن أن تستفيد كذلك من معاملة المنشأ التفضيلي، ويكتسب المنشأ التفضيلي مزايا معينة للسلع المتبادلة بين دول تكون قد أقرت تلك الترتيبات فيما بينها، وعادة ما تتمثل تلك المزايا في دخول السلع بتعريفة جمركية اقل أو بدون تعريفة.

6. هل يمكن أن تستفيد كل المنتجات من المنشأ التفضيلي؟

نظريا يمكن أن تستفيد كافة المنتجات من معاملة المنشأ التفضيلي أما في واقع الآمر فان الدول لا تمنح تفضيلات لسلع ترى أنها "حساسة" يمكن أن تضر بصناعاتها المحلية لذا فانه في مثل هذه الحالات تقوم الأطراف المعنية بالتفاوض للوصول إلى اتفاق بشأن هذه السلع.

7. كيف يمكن معرفة ما إذا كانت السلع تستحق معاملة تفضيلية؟

لكي تستحق السلعة معاملة تفضيلية فانه يجب أن تكون مستوفاة للشروط الواردة في بروتوكول المنشأ المعني بتعريف "المنتجات الناشئة" مما يعني أن السلع لابد أن تكون متحصل عليها بالكامل أو أن تكون قد تم إجراء عددا من العمليات التصنيعية عليها وإعادة ما يلحق بكل بروتوكول منشأ قائمة بعمليات التصنيع الواجب إجراؤها للحصول على معاملة تفضيلية.

تستند قائمة السلع على تصنيف المنتجات وفقا للنظام المنسق للتعريفة HS، ومن ثم فانه قبل تحديد العمليات اللازم إجراؤها لابد من معرفة تصنيف السلعة وفقا للنظام المنسق.

8. ما المقصود بالتصنيف الجمركي؟

يستند التصنيف الجمركي للسلع على نظام يتم بموجبه تصنيف السلع التي يتم تبادلها إلى بنود، ولكل بند من هذه البنود كود خاص به، ويتم تحديد بنود التعريفة في جدول يتضمن التعريفة الوطنية لكل دولة، ويتم تصنيف السلع وفقا للنظام المنسق إلى (97) فصل مقسمة بدورها إلى تصنيفات لها أكواد رباعية العدد

"مكونة من أربعة أرقام" ويستخدم تصنيف السلعة مع قواعد المنشأ لتحديد الرسوم الجمركية والرسوم الأخرى والتفضيلات والحصص وأسقف المعاملة الجمركية، وفي بعض الأحيان فان كلا من التصنيف الجمركي والمنشأ غير التفضيلي يستعان بهما للإغراض السابقة "على سبيل المثال: في حالات إجراءات مكافحة الإغراق".

ومن الأهمية بمكان في إطار المنشأ التفضيلي الوقوف على البند الجمركي الصحيح للسلعة حيث سيتم على أساسه تحديد عمليات التصنيع أو التشغيل المكتسبة للمنشأ وذلك اعتمادا على نظام التصنيف الجمركي المنسق HS، وعادة ما يكون مرفقا ببروتوكول المنشأ قائمة بالعمليات المكتسبة للمنشأ بناءً على تصنيف السلع الوارد في النظام المنسق.

لذا فانه من الضروري أن يتم تحديد البند الجمركي الصحيح للسلعة وإلا واجه المصدر أو المستورد عقبات وصعوبات ومن ثم يتعين على التاجر التأكد من أن تصنيف السلعة تم على نحو صحيح. ويتعين على التاجر في حالة عدم إلمامه بالبند الجمركي للسلعة أن يلجأ لمكتب الجمارك المحلي الذي يمكن أن يقدم المساعدة في ذلك شريطة معرفة التاجر بالسلعة التي يصدرها أو يستوردها ومكوناتها ووظائفها.

ثانيا: قواعد المنشأ.

1. مفهوم قواعد المنشأ.

إن قواعد المنشأ هي كافة الأحكام والقوانين التي تطبقها الدولة لتحديد منشأ السلع، وتكتسب قواعد المنشأ أهمية كبرى في الاقتصاديات التي تتميز بتعدد مراحل الإنتاج والشركات والدول التي تشترك في إنتاج السلع. وتعتبر اتفاقية قواعد المنشأ الناجمة عن جولة أوروغواي من أولى الاتفاقيات الدولية التي تحدد المنشأ الوطني للسلع في إطار التجارة الدولية، وتهدف الاتفاقية إلى التأكد من عدم استخدام قواعد المنشأ كعائق أو أداة حمائية تحول دون انسياب التجارة الدولية، كما تهدف أيضا إلى وضع برنامج عمل لتنسيق قواعد المنشأ غير التفضيلية، أي وضع قواعد منشأ منسقة لجميع الدول الأعضاء من اجل جميع الأغراض بما ييسر من تدفق التجارة الدولية.

وتتضمن الاتفاقية الضوابط التي تحكم تطبيق قواعد المنشأ، وأن يلتزم الأعضاء بالآتي:

- يكون البلد الذي يحدد على أنه منشأ سلعة معينة هو البلد الذي تم فيه الحصول على السلعة بأكملها أي تامة الصنع.
- إذا كان هناك أكثر من بلد معني بإنتاج السلعة يكون بلد المنشأ هو البلد الذي تم فيه آخر عملية تحول جوهري.

تعتبر قواعد المنشأ واحدة من أهم الأسس لإثبات أن البضاعة وطنية المنشأ، لذا تكون وثيقة منشأ البضاعة قاعدة معتمدة لدى كل الدول لقبول البضاعة واعتبارها وطنية المنشأ للبلد الذي تصنع فيه، لذلك تضع الدول المستوردة قواعد خاصة لإدخال البضائع من بلد معين إلى البلد المستورد لها، وتشمل هذه القواعد

فيما تشمل على نسبة الصنع المحلية أي المواد الأولية المحلية المستخدمة في الصناعة وغير ذلك من مستلزمات الإنتاج والطاقة والكهرباء والأيدي العاملة ونسبة المواد والمستلزمات المستوردة من الخارج والداخلة في هذه الصناعة، ثم تحسب القيمة المضافة للصناعة الوطنية من هذه المعادلة وتشترط بعض الدول نسبة لا تقل عن 35% من نسبة التصنيع المحلية وكثيرا ما تشترط الدول المواصفات العالية من الجودة للسماح بإدخال البضاعة إلى بلدانها، ونجد ذلك في قواعد المنشأ التي تتطلبها الدول الأوروبية.

تضمن هذا الاتفاق النص على تشكيل لجنة من ممثلي الدول الأعضاء، يناط بها مهمة تنسيق قواعد المنشأ وتوحيدها، وذلك من اجل عدم التمييز بين السلع الوطنية والسلع الأجنبية، والتي كانت بعض الدول قبل هذا الاتفاق تتشدد في معاملة السلع المنتجة إلى الدول الأخرى من حيث الإجراءات المطلوبة عن تلك التي تفرضها على السلع الوطنية.

وأهمية قواعد المنشأ تكمن في معرفة القوانين والأحكام الإدارية التي تطبقها الدول الأعضاء، من اجل تحديد بلد منشأ السلعة ثم معاملتها جمركيا، مع فرض عدة قيود على بعض الواردات دون أن يكون ذلك عائقا للتجارة الدولية.

وتعهد بتنفيذ هذه القواعد كلا من لجنة قواعد المنشأ، والتي تقوم بوضع وتنسيق قواعد المنشأ، واللجنة الفنية لقواعد المنشأ، ووظيفتها العمل على رعاية منظمة الجمارك العالمية وتقديم المشورة الفنية الخاصة بتطبيق هذه القواعد، وقد أعطى الاتفاق إلى اللجنة الأولى مهلة ثلاث سنوات تبدأ من عام 1955 للانتهاء من عملها في وضع هذه القواعد.

2. أنواع قواعد المنشأ.

إن الفقرة 1 من اتفاقية قواعد المنشأ تميز بين نوعين من قواعد المنشأ: قواعد المنشأ التفضيلية وغير التفضيلية (ذات التطبيق العام تنطبق على جميع البلدان) ولكن بشكل خاص تشير إلى تلك القواعد التي أحدثت بموجب اتفاقية منظمة التجارة العالمية لقواعد المنشأ والتي يجب أن تكون مطبقة بشكل متماثل بين جميع أعضاء منظمة التجارة العالمية وبالتالي فهي معيار تحتاج إليه الدول لتحديد المنشأ الوطني للسلعة، وتنبع أهميته في الواقع من الأهمية في تحديد قيمة الرسوم والقيود التي تعتمد في كثير من الحالات على منشأ الواردات. وتنقسم قواعد المنشأ إلى:

1.2. قواعد المنشأ غير التفضيلية (ذات التطبيق العام):

تستخدم قواعد المنشأ غير التفضيلية كمعيار هام للسياسة التجارية ولا تشكل أداة للتجارة بحد ذاتها، ولكن يمكن أن تستخدم من خلال أدوات السياسة التجارية غير التفضيلية لغايات تطبيق معاملة الدول الأكثر رعاية –مكافحة الإغراق– الرسوم التعويضية– تدابير الحماية– علامات المنشأ– القيود الكمية. وتجدر الإشارة

إلى اتفاقية "ألغات" 1994 تضمنت إمكانية استخدام قواعد المنشأ لغايات المشتريات الحكومية وإحصاءات التجارة الخارجية.

2.2. قواعد المنشأ التفضيلية:

تشير قواعد المنشأ التفضيلية إلى الإجراءات الممكن تنفيذها بهذا الشأن لتفعيل تطبيق التسهيلات التي تتضمنها الاتفاقيات الثنائية أو المتعددة والموقعة بين الدول أو التجمعات الاقتصادية على حركة السلع بين الدول المتعاقدة حيث تمنح هذه السلع ما يسمى بالمعاملة التفضيلية. وتلعب المعاملة التفضيلية دورا هاما في التجارة العالمية بسبب تزايد الاتفاقيات الإقليمية في العالم والتي تبلغ 160 اتفاقية سارية المفعول.

ثالثا: معايير أسس تحديد بلد المنشأ للسلع.

حسب المبدأ العام يعتمد تحديد منشأ السلعة على درجة تحويل السلعة إما أن تكون من إنتاج أو صنع بلد واحد أو أن يكون قد اشترك في إنتاجها أو صنعها أكثر من بلد. وذلك:

1.2. تعتبر السلعة التي أنتجت في بلد واحد (الحصول على السلعة بالكامل) من إنتاج ذلك البلد. ولكن بالرغم من أن المفهوم مازال مرتبط ببعض المنتجات الزراعية والتعدين إلا انه أقل ارتباطا بأغلب المنتجات الأخرى المتاجر بها التي يزداد إنتاجها عالميا.

2.2. تعتبر السلعة التي اشترك في إنتاجها أكثر من بلد من إنتاج البلد التي خضعت فيه لآخر عملية تحويل جوهرية والذي يحدد بسلسلة من القواعد المعقدة.

إن المعايير الأساسية الثلاثة المستخدمة في العالم لتحديد عملية التحويل الجوهري وأيهما ذات تأثير في عمل منظمة التجارة العالمية على قواعد المنشأ هي:

المعيار الأول هو تغيير البند الجمركي: إذا كانت عملية التحويل تسبب تغير في البند الجمركي بالاعتماد على النظام المنسق فعلى سبيل المثال عند استيراد مادة خام لسلعة مصنعة جزئيا أو كليا فان عملية الانتقال من بند إلى آخر هي التي تحدد منشأ السلعة الجديدة. فعملية التحويل هي التي تحدد بلد منشأ السلع فعندما تقوم دولة ما باستيراد الورق ويتم تحويله إلى كتاب مطبوع تكون الدولة التي قامت بعملية التحويل هي منشأ الكتاب.

المعيار الثاني هو معيار النسبة المئوية للقيمة المضافة: المتحصل عليها من عملية التحويل وتحسب على أساس قيمة السلعة التي استخدمت مادة خام (السلعة القديمة) والفرق بينهما وبين الإنتاج الجديد يمثل القيمة المضافة.

المعيار الثالث يمثل العمليات المحددة وفقا للمعيار السابق، حساب النسبة المئوية للقيمة المضافة يمكن تحديد المنشأ على أساس عملية معينة هي سلسلة الإنتاج أو التحويل.

إن كل معيار من هذه المعايير له ميزاته وعيوبه ولا يتناسب تماما مع كل المنتجات والأغراض ويلاحظ أن بعض الدول تأخذ بمعايير مختلطة لتلك المعايير الأساسية.

رابعا: استخدام قواعد المنشأ.

تستخدم قواعد المنشأ في الحالات التالية:

- لغايات تطبيق أدوات السياسة التجارية مثل إجراءات مكافحة الإغراق ومعايير الحماية.
- لتحديد ما إذا كانت السلعة المستوردة قد تم معاملتها بمبدأ المعاملة الوطنية أو المعاملة التفضيلية في تطبيق التعريفة الجمركية.
- لغايات إحصاءات التجارة الخارجية.
- لغايات تطبيق علامات المنشأ.
- لغايات المشتريات الحكومية.

خامسا: قواعد المنشأ الأوروبية غير التفضيلية.

تعتبر قواعد المنشأ الأوروبية غير التفضيلية بسيطة نسبيا وتعتمد على أهمية التحويل بالنسبة للسلعة إذا كانت مبررة اقتصاديا وتؤدي إلى إنتاج منتج جديد أو تمثل مرحلة تصنيع هامة ولكن معيار منح شهادة منشأ لتلك المنتجات الجديدة غير محدد بشكل ثابت وإنما يمنح من جهات معينة في الاتحاد الأوروبي التي تتمتع بصلاحية التدقيق بناءا على إجراءات السياسات المعتمدة بتحديد المنشأ. ويدعم ذلك المعيار بشروط مكافحة التحايل التي تقضي بعدم منح شهادة المنشأ للمنتج المصنع بهدف التحايل على إجراءات مكافحة الإغراق أو إجراءات السياسات التجارية الأخرى ضد دول معينة.

هذا التحويل في سلطة صناعة القرار من قبل الأعضاء في الاتحاد الأوروبي يحرم الشركات الفردية من إمكانية الخوض بالمطالبة بالتعويض عن محددات المنشأ المشكوك بها. وعلى العكس من قرارات مكافحة الإغراق فان محددات المنشأ لا تؤدي إلى آثار قانونية مباشرة على الأشخاص القانونيين أو الطبيعيين، لذلك فان مثل هؤلاء الأشخاص ليس لديهم صلاحية للاعتراض على محددات المنشأ وبالتالي فانه يتوجب على الأشخاص الطبيعيين أو القانونيين المتأثرين بمحددات المنشأ أن يطلبوا من السلطات الوطنية في بلدهم بالتعويض نيابة عنهم أو مواجهة مكافحة الإغراق والرسوم التعويضية أو أي قرار يعتمد على محددات المنشأ التي تؤدي إلى الإضرار بهؤلاء الأشخاص بشكل مباشر.

إن الجوانب التي تغطيها قواعد المنشأ غير التفضيلية للاتحاد الأوروبي عامة إلى حد بعيد. وهناك بعض الاستثناءات القطاعية التي تتضمن الأنسجة- الملابس- الأحذية- عدة منتجات الكترونية- المركبات وأجزاء من الأجهزة ومواد غذائية معينة تتضمن اللحوم والمشروبات الروحية. تطبق في هذه القطاعات والفروع قواعد منشأ غير تفضيلية معينة تعتمد على قواعد ذات متطلبات محددة مثل الحد الأدنى من نسبة القيمة المضافة فعلى سبيل المثال 60% للسيارات أو أنواع محددة من عمليات التصنيع. فيما يتعلق ببعض مجموعات المنتجات المصنعة فهناك إمكانية للمستوردين للاختيار بين معيارين: المعيار المتعلق بتغيير البند الجمركي والقيمة

المضافة ويعتبر معيار القيمة المضافة الأسهل ولكن يتطلب مستوى أعلى من المكون المحلي لاكتساب البضاعة الصفة الوطنية.

سادسا: قواعد المنشأ العربية.

يمكن اعتبار المنتج ذات منشأ وطني إذا تحققت فيه الشروط التالية:

- إذا كان المنتج قد نما بشكل كامل أو أنتج أو أجريت عليه عملية تحويل جوهرية في تلك البلد.
- إذا كانت قيمة المواد الخام (المنتجة في تلك الدولة) وتكاليف الإنتاج المباشرة تشكل على الأقل 40% من قيمة التصدير.
- يجب أن يتم استيراد المنتج مباشرة من ذلك البلد.
- يجب أن ترفق البضاعة بشهادة منشأ.

1. شهادة المنشأ العربية:

تعتبر شهادة المنشأ من الأمور الهامة للاستفادة من المعاملة التفضيلية للتعريفة الجمركية. كما تعتبر شهادة المنشأ للدول العربية دليل أو برهان على أن تلك السلع قد خضعت لمعاملة تفضيلية لأنها تتوافق مع قواعد المنشأ العربية. ويمكن الحصول على شهادة المنشأ للدول العربية من غرف التجارة، حيث يتم الحصول على ثلاث نسخ واحدة منهم لغرفة التجارة والاثنتان تبقيان مع المصدر حيث ترفق النسخة الأصلية مع البضاعة أثناء إجراءات التخليص الجمركي للدولة المصدرة.

2. الإجراءات اللازمة:

يجب تصديق شهادة المنشأ من غرفة التجارة ووزارة الاقتصاد في الدول العربية أو الجهات التي تحددها الدولة المعنية ويجب أن تتضمن الشهادة أسماء المنتجات واسم المصدر أو المنتج- رقم التسجيل للشركة ومنشأ المواد الخام.

3. الوثائق المطلوبة:

تطلب غرفة التجارة الوثائق التالية لتصديق شهادة المنشأ:

- فاتورة تجارية.
- سجل الشركة.
- سجل تجاري.

تصدق شهادة المنشأ من غرفة التجارة مقابل الرسوم والتي تبلغ 0.002% من قيمة الفاتورة كما يتم تصديقها من قبل وزارة الاقتصاد والجهات المحددة من قبل الدولة المعنية وبدون أي مقابل.

مراجع المحور السابع

1. دليل المستخدم لقواعد المنشأ التفضيلية المستخدمة في التجارة بين الاتحاد الأوروبي والدول الأوروبية الأخرى والدول الأعضاء في الشراكة الاورو–متوسطية، ص 3.
2. علي العدبة، قواعد المنشأ: وظائف وآفاق، الطبعة الأولى، الهيئة العامة السورية للكتاب، دمشق، 2015، ص ص: 21– 32.
3. محمود حامد محمود، اقتصاديات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار حميثرا للنشر والترجمة، القاهرة، 2017، ص 126.
4. جميل قموة، مبادئ الاستثمار وتطبيقاته، الطبعة الأولى، الآن ناشرون وموزعون، عمان، 2019، ص 35.
5. رانيا محمود عمارة، العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2016، ص 160.
6. هاجر بغاصة، قواعد المنشأ: مذكرة سياسية رقم 19، المركز الوطني للسياسات الزراعية NAPC، وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي، سوريا، تشرين الثاني 2006، ص ص: 1- 7.

أسئلة للمراجعة (المحور السابع)

1. ما هو مفهوم المنشا الوطني للسلعة؟
2. يتم اللجوء إلى إجراءات وتدابير معينة للتأكد من منشأ السلعة، تدعى هذه الإجراءات والتدابير "معايير إثبات منشأ السلعة". ما هي أهم هذه المعايير؟
3. المنشأ غير التفضيلي هو اكتساب الجنسية الوطنية للسلع دون تمتعها بأية ميزة، والمنشأ غير التفضيلي يمكن الحصول عليه سواء في حالة أن تكون السلع "متحصل عليها بالكامل"، أو أن يكون قد تم عليها عمليات تصنيعية في أكثر من دولة وحينها فان السلعة تكتسب منشأ الدولة التي تم فيها آخر عملية تشغيل جوهرية. بناءً على هذا التعريف، أين يستخدم المنشأ غي التفضيلي؟
4. **هل يمكن أن تستفيد كل المنتجات من المنشأ التفضيلي؟**
5. تعتبر اتفاقية قواعد المنشأ الناجمة عن جولة أوروغواي من أولى الاتفاقيات الدولية التي تحدد المنشأ الوطني للسلع في إطار التجارة الدولية. بناءً على ذلك، ما هو مفهوم قواعد المنشأ؟
6. إن الفقرة 1 من اتفاقية قواعد المنشأ تميز بين نوعين من قواعد المنشأ. ما هما؟ (مع الشرح)؟
7. هناك ثلاثة معايير أساسية مستخدمة في العالم لتحديد عملية التحويل الجوهري وأيهما ذات تأثير في عمل منظمة التجارة العالمية على قواعد المنشأ. ما هي؟
8. ما هي حالات استخدام قواعد المنشأ؟

المحور الثامن:
مصطلحات التجارة الدولية
Inoterms

الفصل العاشر: مصطلحات التجارة الدولية Incotermes.

أولا: ماهية مصطلحات التجارة الدولية "الانكوترمز Incoterms"

أدى تزايد العلاقات والمعاملات التجارية بين الدول إلى ازدياد الحاجة إلى وجود مصطلحات تجارية موحدة لتجنب أي لبس أو سوء فهم قد يحدث عند إبرام تعاقدات تجارية بين دول مختلفة، يطلق على هذه المصطلحات اسم "مصطلحات التجارة الدولية" أو "شروط البيع الدولية" أو "الانكوترمز". وهي اختصارا للكلمة الانجليزية "International Commercial terms".

ثانيا: نشأة مصطلحات التجارة الدولية "الانكوترمز".

تمثل مصطلحات التجارة الدولية تلك المختصرات (الرموز) الدالة على الكيفية التي يتم بها تقاسم مصاريف صفقات التجارة الخارجية بين المصدر والمستورد والمحددة للحظة انتقال المخاطر بين أطراف الصفقة، ولقد تم ابتكار هذه المصطلحات من طرف غرفة الصناعة والتجارة العالمية (International chamber of commerce-ICC)، والتي أولت رعايتها وكفايتها بتحديد مفاهيم سهلة وواضحة للقواعد المتعارف عليها دوليا عن طريق إصدار نشراتها المتتالية لتفسير هذه المصطلحات المستعملة في عقود التجارة الدولية، وكان أول إصدار لهذه المصطلحات عام 1936، حيث يعتبر هذا الإصدار النواة الأولى لهذه القواعد، وكان عددها في البداية 9 مصطلحات، ولقد تم تعديل وتنقيح هذه المصطلحات عدة مرات وبانتظام من قبل غرفة التجارة الدولية في سياق تطور التجارة والنقل الدولي للبضائع، فمختلف هذه التعديلات المستهدفة لضبط الانكوترمز مع واقع النقل الدولي تتغير باستمرار حيث تمت في الأعوام 1953، 1967، 1980، 1990، 2000، 2010، وأصدرت النسخة الأخيرة في 2020، ويعد استخدامها وإتقانها ضروريا جدا لتفادي اللبس وسوء التفاهم بين الأطراف المتعاقدة الناتج عن اختلاف اللغة أو المفاهيم غير أن استخدامها من عدمه يعد أمرا اختياريا وليس وجوبيا، حيث يعتمد ذلك على إرادة أطراف العقد، فإذا ما قرر طرفي العقد استخدام هذه المجموعة كان من الضروري النص على ذلك في العقد ذاته على خضوعه للانكوترمز.

ثالثا: تعريف مصطلحات التجارة الدولية "Incoterms".

تعرف مصطلحات التجارة الدولية بأنها توزيع تكاليف وأخطار نقل البضائع لتفادي عدم الانتظام باستخدام مصطلحات اتفاق حول عقد البيع، يتم الرجوع إليها كلغة مشتركة لتسهيل التجارة الدولية، وبصفة عامة فان مصطلحات التجارة الدولية هي قواعد أو شروط تحدد وتنظم التزامات المصدر والمستورد، والتي تشمل التكاليف والمخاطر، بهدف تسهيل عمليات التجارة الدولية عن طريق عرض لغة مشتركة.

رابعا: أهمية مصطلحات التجارة الدولية.

تعكس التعديلات المنتظمة على إصدارات مصطلحات التجارة الدولية–الانكوترمز– منذ ظهورها عام 1936، مدى أهميتها في تسهيل العمليات التجارية على الصعيد الدولي خاصة بعد انتشار المناطق الجمركية الحرة وزيادة استخدام الاتصالات الالكترونية في المعاملات التجارية، والتي تتجلى أصلا من خلال أهدافها والمتمثلة في النقاط التالية:

- هي أساس المبادلات التجارية باعتبارها مصطلحات مفهومة في كل دول العالم.
- هي أداة لتوزيع المهام التي يجب أن يؤديها كل من البائع والمشتري طوال مرحلة تسليم البضاعة، حيث يرجع المتعاملون في التجارة الدولية إلى استعمال قواعد الانكوترمز لأنها تحدد بصفة دقيقة وواضحة كل من التزامات البائع والمشتري بما فيها من تكاليف وانتقال المسؤولية المتعلقة بنقل البضائع من البائع إلى المشتري. إلا انه من الضروري أن يعلم طرفا العقد أن قواعد الانكوترمز لا تحدد العلاقات بين مختلف الناقلين أو المؤمنين ولا قيمة السلعة أي ثمن البضائع محل البيع وخاصة لا تحدد ماله علاقة بنقل الملكية، لا الكيفية ولا إجراءات انتقالها.
- تهدف إلى وضع مجموعة من القواعد الدولية لتفسير المصطلحات الأكثر استعمالا في العلاقات التجارية الدولية وبالتالي يجب تجنب الكثير من الغموض والنزاع التي يمكن أن ينشأ جراء إبرام عقد بيع دولي في أي عملية بيعا وشراء كانت، حيث انه من المهم تحديد مكان التسليم، أو معرفة متى تنتقل المسؤولية، أو من يتحمل مسؤولية مخاطر الشحن، أو توزيع تكاليف مسار النقل. فهي تحد من الخلافات الناشئة بشكل معتبر جدا.
- تكيفها مع واقع العرف التجاري الدولي إذ أن وضعها وتعديلها يتم دائما على ضوء العرف السائد في المعاملات التجارية الدولية.

خامسا: وظائف الانكوترمز.

يمكن التمييز بين الوظائف الرئيسية والوظائف الثانوية كالتالي:

1. الوظائف الرئيسية لمصطلحات التجارة الدولية

- تقسيم التكاليف: من يتحمل التكاليف؟
- توزيع الحقوق: من يتعاقد مع الالتزامات وعلى النقل؟
- تحويل المخاطر: من الذي يغطي المخاطر ومتى؟

2. الوظائف الثانوية لمصطلحات التجارة الدولية:

- مستندات البضائع: من الذي يحص على المستندات المتعلقة بالبضائع؟
- الجمارك: من المسئول عن التخليص الجمركي؟
- وثائق النقل: من الذي يقدم وثائق النقل؟
- تأمين الشحن: من يؤمن البضائع وبأي نظام؟
- المعلومات: من يقوم بإبلاغ الآخر ومتى وكيف؟
- فحص البضائع: من يقوم بفحص وتفتيش البضائع؟
- التعبئة والتغليف: من الذي يحدد طريقة التعبئة؟

سادسا: عرض لمصطلحات التجارة الدولية.

تعتبر المصطلحات التجارية الدولية والتي تعرف باسم " INCOTERMS" من أهم إصدارات غرفة التجارة الدولية – بباريس والتي تحدد مسئوليات البائع والمشتري تحت عمليات التبادل التجاري. وقد اكتسبت الإنكوتيرمز أهميتها نظرا لاستخدامها المستمر من أطراف عملية التبادل التجاري حيث أنها تساعدهم وتحدد بوضوح مسئوليات الأطراف سواء بائعين أو مشترين وكذلك تعمل على تنفيذ عملية التبادل التجاري بطريقة آمنة حيث أنه باستخدامها تساعد على تقليل إن لم يكن القضاء على أي احتمال لوجود خلاف بين أطراف عملية التبادل التجاري فيما يتعلق بتحمل المصروفات والرسوم المتعلقة بنقل البضائع من البائع إلي المشتري وتحديد دقيق لأماكن أو موانئ نقل أو تحويل المخاطر المرتبطة بنقل البضائع فيما بين البائع والمشتري.

هذا بالإضافة إلى الدور الهام الذي تلعبه تلك المصطلحات في تنمية واستقرار عمليات التبادل التجاري سواء الدولية أو المحلية حيث أن استخدام هذه المصطلحات لا يقتصر فقط على عمليات التبادل التجاري التي تتم بين أطراف متواجدين في دول مختلفة وإنما ينسحب أيضا لتغطية عمليات التبادل التجاري المحلية.

ومن الجدير بالذكر أن استخدام هذه المصطلحات أيضا غير متعلق بأن يتم استخدامها فقط تحت عمليات تبادل تجاري تنفذ من خلال اعتمادات مستندية أو تحصيلات مستندية (التحصيلات)، حيث أنها تحدد مسئوليات الأطراف بغض النظر عما إذا كان هناك اعتماد مستندي أو تحصيل مستندي من عدمه، فهي تستخدم تحت أي عملية تبادل تجاري أيا كانت (تشمل نقل بضائع ملموسة) سواء تم استخدام أداة من أدوات تمويل التجارة من عدمه. حيث أن تلك الأدوات المشار إليها (الاعتمادات المستندية والتحصيلات) تتعلق فقط بأسلوب تسوية المدفوعات فيما بين البائع والمشتري. وحتى في حالة عدم استخدام أدوات تمويل التجارة لن يمنع ذلك من استخدام المصلحات التجارية الدولية.

ولكي نتمكن من فهم الدور الذي تلعبه الإنكوتيرمز بالعلاقة فيما بين الطرفين لابد لنا من الرجوع إلي بدايات استخدام تلك المصطلحات واستعراض تطورها حتى نصل إلي الفهم الصحيح لما أصبحت عليه حاليا وكيفية الاستخدام الآمن لها.

ظهر أول استخدام للمصطلحات التجارية بعام 1812 حيث استخدم مصطلح فوب (Free On Board – FOB) أمام المحاكم الإنجليزية تبعه استخدام مصطلح سيف (Cost, Insurance, Freight paid to .. – CIF) عام 1895 وذلك قبل تأسيس غرفة التجارة الدولية عام 1919 بفرنسا. وقامت غرفة التجارة الدولية عام 1936 بالإعلان عن أول إصدار من إصدارات المصطلحات التجارية الدولية والذي تضمن حينها ستة مصطلحات تجارية وهي:

- التسليم بجانب السفينة (Free Alongside ship – FAS)
- التسليم علي رصيف الشحن (Ex – Quay)
- التسليم خارج السفينة (Ex- Ship)
- التسليم علي متن السفينة (Free On Board)
- التسليم علي متن السفينة (النولون مدفوع) (Cost & Freight)
- التسليم علي متن السفينة (النولون و التأمين مدفوعين) (Cost , Insurance, Freight)

ومع التطورات المتلاحقة لأساليب تنفيذ عمليات التبادل التجاري وتعدد المصروفات والنفقات المرفأية والرسوم والجمارك وتكاليف الشحن والتأمين أصبح من الضروري علي غرفة التجارة الدولية – باريس المراجعة والتحديث المستمر لإصداراتها من قواعد المصطلحات التجارية الدولية والذي أدي إلي وجود العديد من تلك الإصدارات خلال الأعوام 1953 ، 1976 ، 1980 ، 1990 ، 2000 ، 2010، وكان كل إصدار من هذه الإصدارات يتضمن تعديلات إما بالحذف أو الإضافة أو التوضيح للمصطلحات التجارية (الإنكوتيرمز) المستخدمة بما يتوافق ومتطلبات تنفيذ عقود البيع وتطور تنفيذ العمليات التجارية حينها. ومع كل إصدار تؤكد غرفة التجارة الدولية أن الإصدارات السابقة لازالت قابل للاستخدام إذا ما إرتأي أطراف عملية التبادل التجاري استخدام أي إصدار سابق وتوافقوا على ذلك.

وقد راعت غرفة التجارة الدولية بإصداراتها المختلفة إشراك الأطراف المرتبطة بعملية نقل وتسليم البضائع من شركات نقل وشركات تأمين وتجار وخبراء بالبنوك وقانونيين لضمان تغطية جميع بنود الالتزامات والمسئوليات المتضمنة تحت عمليات التبادل التجاري. وأصبح من المتعارف عليه أن تقوم غرفة التجارة الدولية بعمل تلك المراجعة كل عشر سنوات.

وبناء علي ذلك قامت غرفة التجارة الدولية في يناير 2020 بإصدار أحدث الإصدارات من مصطلحات غرفة التجارة الدولية (الإنكوتيرمز INCOTERMS 2020) والتي تضمنت بعض التعديلات علي إصدار 2010.

وإجمالا قامت غرفة التجارة الدولية في الإصدار الجديد بتنقيح الصياغة مع تعديل مسمي أحد المصطلحات والتحديد الدقيق لبعض المسئوليات ويمكن لنا أن نوجز تلك التغييرات فيما يلي بما يساعد علي فهم واستيعاب تأثير هذه التغييرات علي عمليات التبادل التجاري.

بداية اعتمد إصدار 2020 على وجود عدد 11 مصطلح من المصطلحات التجارية الدولية التي يمكن استخدامها بعقود البيع وتم تقسيم تلك المصطلحات إلى مجموعتين وفقا للجدول الآتي:

1. **المجموعة الأولي : مصطلحات تستخدم مع جميع وسائل الشحن.**

الجدول (06): مصطلحات تستخدم مع جميع وسائل الشحن

المسمي	المصطلح	المسمي (باللغة الإنجليزية)
تسليم أرض المصنع	EXW	EX – Work
تسليم عهدة ناقل	FCA	Free Carrier
النولون مدفوع	CPT	Carriage Paid To
النولون و التأمين مدفوع	CIP	Carriage and Insurance Paid to
التسليم لمكان	DAP	Delivered at Place
التسليم لمكان غير محملة	DPU	Delivered at place Unloaded
التسليم خالص الرسوم	DDP	Delivered Duty Paid

المصدر: المصرفيون: https://masrafeyoun.ebi.gov.eg

2. **المجموعة الثانية: مصطلحات تستخدم مع وسائل الشحن البحري والمجاري المائية.**

الجدول (07): مصطلحات تستخدم مع وسائل الشحن البحري والمجاري المائية.

المسمي	المصطلح	(المسمي (باللغة الإنجليزية
التسليم بجانب السفينة	FAS	Free Along-Side Ship
التسليم علي متن السفينة	FOB	Free On Board
التسليم مدفوع النولون	CFR	Cost and Freight
التسليم مدفوع النقل و التأمين	CIF	Cost Insurance and Freight

المصدر: المصرفيون: https://masrafeyoun.ebi.gov.eg

*وقد اعتمدت غرفة التجارة الدولية تقسيم آخر وفقا للأحرف الأولي من المصطلحات التجارية في أربع مجموعات (E, F, C and D).

ويتناول كل من المصطلحات السابقة مسئوليات البائع والمشتري من خلال استعراضه لعدد من البنود الأساسية لتحديد تلك العلاقة والفصل فيما بين البائع والمشتري وتنحصر هذه البنود في:

1. التزامات عامة؛
2. التسليم / الاستلام؛
3. نقل المخاطر؛
4. عقد النقل؛
5. عقد التأمين؛
6. التسليم ومستند النقل؛
7. تراخيص التصدير والاستيراد؛
8. الفحص / التعبئة / علامات الترقيم؛
9. توزيع وتبعية التكاليف؛
10. الإخطارات؛

ومن خلال هذه البنود العشر تم التحديد الدقيق لالتزام كل طرف من أطراف عقد البيع وتبعية تحمل المصروفات والنفقات المرتبطة بهذا البند سواء كان المشتري أو البائع وما هو الإجراء المطلوب من كل منهما. وبهذا التفنيد تم توضيح المسئوليات وأصبحت العلاقة بين طرفي عقد البيع واضحة المعالم وتم تجنب وجود خلاف بين الأطراف إذا ما استخدم أي مصطلح بجانب سعر البضاعة حيث سيدل ذلك علي المسئوليات والتكاليف التي سيتحملها كل طرف مما سيؤدي إلي تجنب أي خلافات فيما بينهما لتسهيل عملية التبادل التجاري.

وذلك مع الأخذ في الاعتبار أن الإنكوتيرمز لا تعتبر بديل عن عقد البيع ولا تأخذ في الاعتبار نوعيات البضائع المتداولة أو مواصفاتها وكذلك لا تتعرض من قريب أو بعيد إلى طريقة تسوية المدفوعات لقيمة البضائع (اعتماد مستندي / تحصيلات / أو بعض أنواع خطابات الضمان) ولا تضع كذلك أي ملامح لعقوبات نتيجة عدم الالتزام بأي شرط من شروط التعاقد أو التأخير في تسليم وتسلم البضائع ولا علاقة لها بأي نوع من أنواع الحظر الدولي أو الأمور المتعلقة بالقوة القاهرة أو القوانين الواجب تطبيقها. فكل هذه الأمور تم تركها لبنود واشتراطات عقد البيع فيما بين البائع والمشتري.

وعلى الرغم من ذلك ينصح أن يتم التحديد الدقيق للمصطلح المستخدم ضمن اشتراطات العقد ولا يكتفي فقط بذكر هذا المصطلح ولكن يجب ذكر المصدر (Source)، حيث أنه لتلافي أي خلافات فيما بين الطرفين يجب تحديد أيضا سنة الإصدار الخاصة بذلك المصطلح والمكان / الميناء وذلك لاختلاف المسئوليات

–حتى وإن كان طفيف – لنفس المصطلح من إصدار لآخر (مثلا: CIF Alexandria incoterms 2020).

ومن الضروري الإشارة إلى أن البائع والمشتري يجب أن يتعاملوا بحرص شديد مع تلك المصطلحات في تنفيذ عملياتهم التجارية، حيث أن كل منهما قد يتعرض لمخاطر عدة قد تصل إلى فقد البضائع (دون وجود من يعوضهم عن هذا الفقد) أو عدم القدرة علي الوفاء باشتراطات عقد البيع وبالتبعية تحملهم لخسائر أو غرامات. وذلك علي الأخص عند استخدام المصطلحين (EX-Work وDDP)، حيث أن كلا من هذين المصطلحين يمثلان أقصي المسئوليات علي البائع أو المشتري وفقا للحالة (أقصي التزامات على البائع هو استخدامه لمصطلح (DDP) في حين أن أقصي التزام علي المشتري هو استخدامه لمصطلح (EX-Work).

وبالتبعية يمكن الاستنتاج أن البنوك التي قد تقوم بتمويل البائع أو المشتري في عمليات التبادل التجاري التي تستخدم بها مثل هذه المصطلحات تتعرض لنفس درجة المخاطر التي يتعرض لها عميلها سواء كان بائع أو مشتري. وبالتبعية قد يؤثر ذلك في قرار المنح الائتماني والضمانات المطلوبة للتمويل.

وقد قامت غرفة التجارة الدولية بتقديم نسختها الجديدة من الإنكوتيرمز لمجتمع قطاع الأعمال الدولي لتسهيل فهمها واستخدامها الاستخدام الأمثل لخدمة انسيابية تنفيذ عمليات التبادل التجاري (المحلية والدولية) وبلغة بسيطة سهلة الاستيعاب وتلافي النقاط الغامضة على القارئ العادي وقد تلخصت الاختلافات فيما بين إصدار 2010 و2020 فيما يلي:

1. ترتيب بنود الالتزامات والمسئوليات.

حيث قامت غرفة التجارة الدولية بإعادة ترتيب بنود الالتزامات لكل مصطلح من المصطلحات المستخدمة حيث تم تقديم (التسليم والتسلم) و(نقل المخاطر) عن باقي البنود وذلك مقارنة بالإنكوتيرمز 2010 وذلك لتسهيل تحديد الاختلافات فيما بين كل مصطلح.

2. التأثير علي عبارة "تم التحميل علي متن السفينة" ببوليصة الشحن البحري.

من المعروف بمجال شحن البضائع بوسائل شحن بحرية أن بوليصة الشحن البحري تصدر ويقر فيها الناقل علي أن البضاعة تم شحنها "Shipped on Board" أو تصدر ويكون من ضمن نصوصها أن البضاعة تم استلامها ولكن لم يتم شحنها بعد "Received". وتمثل هاتين العبارتين عامل مهم للمشتري لتحديد تاريخ الشحن الفعلي والذي يجب أن يتوافق مع آخر تاريخ للشحن متفق عليه فيما بين البائع والمشتري سواء في اشتراطات العقد (إن لم يكن هناك اعتماد مستندي) أو في صلب اشتراطات الاعتماد المستندي. وبالتالي يعتبر خرق لاشتراطات العقد أو الاعتماد عدم وجود مثل هذا الشرط ووضوحه بمستند الشحن. وبناءً علي ذلك، أوضحت غرفة التجارة الدولية ذلك ضمن مصطلحات الإصدار الجديد وعلي الأخص عند استخدام مصطلح

"تسليم عهدة ناقل–FCA" حيث أن تسليم البضائع للناقل تحت هذا المصطلح سيتم قبل التحميل علي السفينة ولن يكون ممكنا للبائع الحصول علي بوليصة شحن تحتوي علي عبارة "تم الشحن Shipped on – Board" من الناقل ولن يستطيع الناقل بتقديم مثل هذه البوليصة والمتضمنة هذه العبارة فور استلامه للبضائع وبالتبعية سيكون المستند مخالف إما لاشتراطات عقد البيع أو للاعتماد المستندي أو كلاهما وبالتالي قد ينتج عن ذلك عدم دفع قيمة البضائع. ولكن في ظل الإصدار الجديد ووفقا للبند السادس من الإصدار الجديد "التسليم ومستند النقل" أصبح من الممكن للبائع وللمشتري الاتفاق على أن يصدر المشتري (بوصفه القائم بترتيب عملية النقل) إصدار تعليماته للناقل بإصدار بوليصة شحن تحتوي علي عبارة تم الشحن. وأوصت غرفة التجارة الدولية انه عند شحن البضائع باستخدام حاويات (كونتينرز) أن يتم استخدام مصطلح FCA بدلا من FOB.

3. ترتيب بند توزيع وتبعية التكاليف.

في الترتيب الجديد لمواد وبنود الإنكوتيرمز في شكلها الجديد أصبح بند توزيع وتبعية التكاليف (البند رقم 9) حيث تم تجميع جميع التكاليف في هذا البند بخلاف الإصدار السابق لسهولة تحديدها ومعرفة الطرف الذي سيتحمل عبئها تحت عملية التبادل التجاري. وذلك مع الأخذ في الاعتبار أن التكاليف المتعلقة بإجراء معين ستظهر أيضا في البند الخاص بها بالإضافة إلى البند رقم 9 (المجمع والذي يحتوي علي جميع التكاليف) هذا ليظل المستخدم لهذه المصطلحات لديه المقدرة علي ربط التكاليف المتعلقة به من خلال كل البنود وكذلك من خلال البند المجمع.

4. اختلاف مجموعة المخاطر المغطاة (التغطية التأمينية) بمستند التأمين تحت المصطلحين (CIF and CIP).

في مجال التأمين علي البضائع تم تقسيم المخاطر التي يمكن التأمين ضدها إلي ثلاث مجموعات (مجموعة "أ" وهي أعلاهم تغطية ضد المخاطر – وليست أشملهم) و (مجموعة "ب" وهي أقل في التغطية مقارنة بمجموعة "أ") و (مجموعة "ج" و هي أقل تغطية ضد المخاطر حيث تحتوي علي الحد الأدنى من المخاطر التي سيتم التأمين ضدها) ونتيجة لذلك سيكون مقدار قسط التأمين تحت مجموعة "ج" أقل ما يمكن مقارنة بمجموعة "أ" و مجموعة "ب".

وقد كان استخدام أحد هذين المصطلحين (CIF and CIP) في ظل الإنكوتيرمز 2010 تحت عملية تبادل تجاري يلزم البائع بالتأمين (حيث أن البائع عند استخدام أحد هذين المصطلحين يتحمل عبء إتمام التأمين وقسطه – تكلفته)، كحد أدني إلا إذا تم الاتفاق على غير ذلك، ضد مخاطر المجموعة "ج".

أما في الإصدار الجديد للإنكوتيرمز 2020 قامت غرفة التجارة الدولية بتغيير بموجبه أصبح التأمين عند استخدام مصطلح CIP يلزم البائع بتسليم مستند تأمين يشمل تغطية تأمينية لمجموعة المخاطر المدرجة تحت

المجموعة "أ" وهي الأعلى في التغطية التأمينية مقارنة بالمجموعات الأخرى المتعارف عليها. وذلك مع الإبقاء علي نفس مقدار التغطية التأمينية (مجموعة "ج") عند استخدام مصطلح CIF البحري حيث أنه من المصطلحات الشائعة الاستخدام خاصة في شحن البضائع ذات القيم والكميات الكبيرة. مع الأخذ في الاعتبار أن مصطلح CIP يمكن استخدامه لجميع وسائل النقل ومنها البحري أيضا.

5. تنظيم الشحن بوسائل الشحن المملوكة للبائع أو المشتري بالمصطلحات (FCA, DAP, DPU and DDP).

كان من المتعارف عليه عند إتمام عملية الشحن أن يقوم البائع أو المشتري بتأجير وسيلة النقل أو مساحة على وسيلة النقل من ناقل (طرف ثالث) لنقل البضائع. وقد أصبح من المحتمل في ظل تطور عمليات التبادل التجاري أن يقوم البائع أو المشتري بنقل البضائع بوسائل نقل مملوكة لهم دون اللجوء لطرف ثالث (الناقل). ولم تتطرق الإنكوتيرمز 2010 لمعالجة مثل هذا الموقف صراحة وتوضيحه. ولكن الإصدار الجديد (الإنكوتيرمز 2020) تتطرق لذلك وجعله واضحا ضمن اشتراطات البند رقم 4 "عقد النقل" بإضافة كلمة "الترتيب للنقل-Arranging".

6. تغيير مصطلح DAT بمصطلح جديد DAU.

قامت غرفة التجارة الدولية بتغيير الأحرف الثلاث الخاصة بالمصطلح "التسليم بمحطة- DAT" ليصبح "التسليم بمكان والبضائع غير محملة- DAU" ولفهم هذا التغيير يجب أن يتم التطرق لمصطلح آخر وهو "التسليم بمكان- DAP" حيث كان الفرق في الإصدار القديم (الإنكوتيرمز 2010) فيما بين DAT and DAP انه تحت الـ DAT كان التسليم بمحطة وصول (والتي تتضمن أيضا مكان وصول) يتم عند تنزيل البضائع من علي وسيلة النقل بمحطة تلك. ولكن باستخدام مصطلح DAP كان التسليم يتم عند وصول البضائع للنقطة المتفق عليها دون تنزيلها من على وسيلة النقل. وفي الإصدار الجديد للإنكوتيرمز 2020 قامت غرفة التجارة الدولية بتغييرين الأول هو ترتيب تلك المصطلحات حيت جعلت DAP يسبق DAU لمراعاة الترتيب المنطقي للمصطلحات والتغيير الثاني هو تغيير الأحرف الثلاث للمصطلح DAT ليصبح DAU لتوضيح أن تسليم البضائع سيكون قد تم بعد تنزيل البضائع من علي وسيلة النقل.

7. تضمين متطلبات حماية أمنية بعملية نقل البضائع وتكاليف تلك المتطلبات.

وقد كانت الأنكوتيرمز 2010 تتضمن نفس المتطلبات في البندين الثاني والعاشر من القواعد السابقة ولكن الإصدار الجديد أكد علي تلك المتطلبات ضمن البندين الرابع والسابع من الإصدار الجديد (الإنكوتيرمز 2020) تحت كل مصطلح من المصطلحات. حيث أصبح من الضروري أن يقوم البائع بإمداد و/ أو مساعدة المشتري بأية مستندات أو معلومات أمنية ضرورية للإفراج عن البضائع على أن يتحمل المشتري لتكلفة هذه المستندات أو المساعدة.

8. شرح توضيحي مبسط للمستخدمين.

تم تعديل وتبسيط الشرح الذي كان يسبق كل مصطلح من المصطلحات في الإنكوتيرمز 2010 ليصبح أكثر توضيحا للمسئوليات والحقوق بالنسبة لكل طرف من أطراف عملية التبادل التجاري، ولتسهيل عملية اختيار المصطلح المناسب لعملية التبادل التجاري، وكذلك مساعدة المحكمين إن وجد خلاف فيما بين طرفي عملية التبادل التجاري على إصدار حكمهم.

وأخيرا يعتبر هذا الإصدار من إصدارات غرفة التجارة الدولية من أهم الإصدارات التي تتعامل مع عمليات التبادل التجاري والتي يجب علي جميع أطراف عملية التبادل التجاري استيعاب مفاهيمها بطريقة واضحة وكاملة لتلافي أي خلافات قد تنتج تحت عمليات التبادل التجاري فيما يخص مسئوليات وواجبات كل طرف. كما تتضح أهميتها أيضا لمجتمع المؤسسات المالية (وعلى الأخص البنوك) لما قد تتضمنه من مخاطر يتعرض لها أطراف عملية التبادل التجاري وبالتبعية قد يكون لها أثر سلبي علي تحقيق البائع أو المشتري لأرباح تمنعه من سداد التزاماته التمويلية والتي حصل عليها من تلك المؤسسات.

الجدول (08): مصطلحات التجارة الدولية INCOTERMS.

CFR	Cost and freight	البائع ملزم بدفع كل المصاريف الضرورية لنقل البضاعة على السفينة التي يختارها إلى ميناء الوصول.
CIF	Cost – Insurance – freight	يتحمل البائع نفس التزامات CFR بالإضافة إلى مصاريف التأمين البحري ، وهو خاص بالنقل البحري.
CIP	Carrriage insurance paid	البائع يتحمل نفس التزامات CPT بالإضافة إلى مصاريف التأمين ضد المخاطر التي قد تلحق بالبضاعة خلال نقلها.
CPT	Carrriage paid to	البائع يتحمل كل مصاريف النقل حتى ميناء الوصول وتحول المسؤولية عن المخاطر من البائع إلى المشترى عند تسليمها لأول ناقل.
DAF	Delivered at frontier	البائع يشحن البضاعة ويدفع مصاريف الجمركة عند التصدير ، وتنتهي مسؤوليته عند تسليم البضاعة إلى حدود بلد المستورد .
DEQ	Delivred Ex Quai	البائع يشحن البضاعة ويتحمل كل المصاريف والمخاطر المرتبطة بنقلها ، وينتهي التزامه بتسليم المشترى البضاعة على رصيف ميناء الوصول .
DES	Delevred Ex Ship	البائع يلتزم بشحن البضاعة ويتحمل كل المصاريف والمخاطر المرتبطة بنقلها وتنتهي مسؤوليته بوضع البضاعة تحت تصرف المشترى على السفينة في ميناء الوصول.
DDP	Delivred duty paid	البائع يتحمل نفس التزامات DDU بالإضافة إلى أنه يتحمل

		الحقوق والرسوم المرتبطة بعملية الاستيراد.
DDU	Delivred duty umpaid	البائع يتحمل كل المصاريف والمخاطر المرافقة لنقل البضاعة وينتهى إلتزامه بتسليم المشترى البضاعة في المكان المتفق عليه في بلد المستورد، غير أنه لا يتحمل الحقوق والرسوم المرتبطة بعملية الاستيراد.
EXW	Export – works	البائع ملتزم بوضع البضاعة تحت تصرف المشترى في المصنع وتحول بعد ذلك المسؤولية على المصاريف والمخاطر إلى المشترى.
FAS	Free alongside ship	تنتهى مسؤولية البائع بتفريغ البضاعة على الرصيف بجانب السفينة وتحول بعدها المسؤولية عن المصاريف والمخاطر إلى المشترى.
FCA	Free cartier	البائع يتحمل كل مصاريف والمخاطر وتحول المسؤولية إلى المشترى عند تسليم البضاعة لأول ناقل ، كما أن للمشترى الحق في إختيار وسيلة النقل .
FOB	Free on board	تنتهى مسؤولية البائع بعد شحن البضاعة على السفينة (أو الطائرة) ويتحمل مصاريف الجمركة عند التصدير ثم تحول المسؤولية من البائع إلى المشترى.

مراجع المحور الثامن

1. توام زاهية- رزاي سعاد، مصطلحات التجارة الدولية "الانكوترمز: قراءة في إصدار 2020، مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 04، العدد 01، جوان 2021، ص ص: 316- 318.
2. خلخال جوهر، قواعد الانكوترمز وتطبيقاتها على النقل البحري للبضائع في الجزائر، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، العدد الحادي عشر، سبتمبر 2018، ص 557.
3. خالد حجاج، المصطلحات التجارية الدولية- الانكوترمز 2020، المصرفيون، الموقع الشبكي: https://masrafeyoun.ebi.gov.eg/.
4. المصرفيون: https://masrafeyoun.ebi.gov.eg

أسئلة للمراجعة (المحور السابع)

1. أدى تزايد العلاقات والمعاملات التجارية بين الدول إلى ازدياد الحاجة إلى وجود مصطلحات تجارية موحدة لتجنب أي لبس أو سوء فهم قد يحدث عند إبرام تعاقدات تجارية بين دول مختلفة، يطلق على هذه المصطلحات اسم "مصطلحات التجارة الدولية". بناءً على ذلك، عرف مصطلحات التجارة الدولية؟
2. تعكس التعديلات المنتظمة على إصدارات مصطلحات التجارة الدولية-الانكوترمز- منذ ظهورها عام 1936، مدى أهميتها في تسهيل العمليات التجارية على الصعيد الدولي خاصة بعد انتشار المناطق الجمركية الحرة وزيادة استخدام الاتصالات الالكترونية في المعاملات التجارية. اذكر مع الشرح أهمية وأهداف مصطلحات التجارة الدولية؟
3. كيف يمكن التمييز بين الوظائف الرئيسية والوظائف الثانوية لمصطلحات التجارة الدولية؟
4. تعتبر المصطلحات التجارية الدولية والتي تعرف باسم " INCOTERMS" من أهم إصدارات غرفة التجارة الدولية – بباريس والتي تحدد مسئوليات البائع والمشتري تحت عمليات التبادل التجاري. بناءً على ذلك، قَدِّم عرضا شاملا لمصطلحات التجارة الدولية، مدعما بجدول تفصيلي لذلك؟

قائمة المراجع.

1. محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية الجديدة للطباعة والنشر، 1991.
2. تومي أكلي، الأنظمة الجمركية الاقتصادية في قانون الجمارك الجزائري، أطروحة دكتوراه دولة في الحقوق غير منشورة، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة، كلية الحقوق، الجزائر، 2009/2008.
3. مبارك بن الطيبي، نظرة حول الأنظمة الاقتصادية الجمركية في التشريع الجزائري، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد 19، جوان 2018.
4. حراق مصباح، تكييف النظام الجبائي والجمركي الجزائري مع السياسات الاقتصادية الجديدة على ضوء موجات التحول الداخلية والخارجية، أطروحة دكتوراه علوم غير منشورة، جامعة الجزائر3، كلية العوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، السنة الجامعة 2011/2010.
5. عاطف وليم اندراوس، الإدارة الجمركية: النطاق والأهداف والأدوات، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2022.
6. شريف علي الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، 2012.
7. جاسم محمد منصور، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
8. منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة (FAO)، 2022، حالة أسواق السلع الزراعية 2022، جغرافيا تجارة المنتجات الغذائية والزراعية نُهج السياسات من أجل التنمية المستدامة، روما، ص 74.
9. استنادًا إلى بيانات نظام التحاليل والمعلومات التجارية – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية المستمدة من حل التجارة العالمية المتكامل.
10. Laborde, D. & Pi.eiro, V. 2022. The impact of changes in the fundamental drivers of trade – Productivity, trade costs and trade policies. وثيقة معلومات أساسية لتقرير حالة أسواق السلع الزراعية لعام 2022 . روما، منظمة الأغذية والزراعة.
11. Laborde, D. & Pi.eiro, V. 2022. The impact of changes in the fundamental drivers of trade – Productivity, trade costs and trade policies. Background paper for *The State of Agricultural Commodity Markets.2022*. Rome, FAO.
12. منظمة الأغذية والزراعة.
13. دينا محمود، نص اتفاقية نافتا "NAFTA" وبنودها .. والدول المشاركة، الموقع الشبكي: https://www.almrsal.com/post/1084224، تصفح يوم: 2021/03/25.
14. الموسوعة، رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان).. منظمة إقليمية لتعزيز الأمن والاقتصاد تأسست بقمصان رياضية، الموقع الشبكي: https://www.aljazeera.net/encyclopedia/2022/11/16، تصفح يوم: 2021/03/29.
15. حسن الشاغل، الموسوعة السياسية، نشأة الاتحاد الأوروبي، 2017، الموقع الشبكي: https://political-encyclopedia.org/dictionary، تصفح يوم: 2021/03/23.

16. https://political-encyclopedia.org/dictionary.
17. محمود محمد أبو العلا، آليات تسهيل التجارة الدولية "منظور جمركي"، الطبعة الأولى، مصلحة الجمارك المصرية، القاهرة، بدون سنة نشر.
18. tfig.unece.org, UNITED NATIONS, 2011.
19. ar.wikipedia.org.
20. www.marefa.org.
21. news.radioalgerie.dz.
22. مداني لخضر، تطور سياسة التعريفة الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف والتكتلات الاقتصادية الإقليمية (دراسة حالة الجزائر في ظل منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي)، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية: فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، 2006/2005.
23. المديرية العامة للجمارك.
24. M.H.Benissad, Economie du développement de l'Algérie, OPU et economica, Paris, 1979.
25. بلغنامي نبيلة- سحنون جمال الدين، إصلاح النظام الجمركي الجزائري في ظل تحرير التجارة والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، المجلة الجزائرية للاقتصاد والإدارة، العدد 09، جانفي 2017.
7. دليل المستخدم لقواعد المنشأ التفضيلية المستخدمة في التجارة بين الاتحاد الأوروبي والدول الأوروبية الأخرى والدول الأعضاء في الشراكة الاورو-متوسطية.
8. علي العدبة، قواعد المنشأ: وظائف وآفاق، الطبعة الأولى، الهيئة العامة السورية للكتاب، دمشق، 2015.
9. محمود حامد محمود، اقتصاديات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار حميثرا للنشر والترجمة، القاهرة، 2017
10. جميل قموة، مبادئ الاستثمار وتطبيقاته، الطبعة الأولى، الآن ناشرون وموزعون، عمان، 2019.
11. رانيا محمود عمارة، العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2016.
26. هاجر بغاصة، قواعد المنشأ: مذكرة سياسية رقم 19، المركز الوطني للسياسات الزراعية NAPC، وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي، سوريا، تشرين الثاني 2006.
27. توام زاهية- رزاي سعاد، مصطلحات التجارة الدولية "الانكوترمز: قراءة في إصدار 2020، مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 04، العدد 01، جوان 2021.
28. خلخال جوهر، قواعد الانكوترمز وتطبيقاتها على النقل البحري للبضائع في الجزائر، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، العدد الحادي عشر، سبتمبر 2018.
29. خالد حجاج، المصطلحات التجارية الدولية- الانكوترمز 2020، المصرفيون، الموقع الشبكي: https://masrafeyoun.ebi.gov.eg/.
30. المصرفيون: https://masrafeyoun.ebi.gov.eg