

جامعة ابن خلدون - تيارت -

كلية العلوم التجارية و الاقتصادية و علوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

الخدمات اللوجستية و دورها في تفعيل التجارة الخارجية

دراسة حالة شركة الخليج للمخازن

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر

تخصص: تجارة دولية

الاستاذ المشرف :

أ. بن طيرش عطا الله

إعداد الطالبتين:

جودي رشيدة

زياني مليكة

نوقشت و أوجزت علنا بتاريخ:

السنة الجامعية: 2013_2014

تشكرات

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبقدرته ترزق الكائنات، كل فضل منقطع الا فضله
وكل نعمة منه فضل.

مصدقاً لقوله عليه الصلاة و السلام: "من لم يشكر الناس لم يشكر الله" أتوجه بالشكر الجزيل إلى
أساتذتي الكرام و بالأخص الأستاذ المؤطر "بن طيرش عطا الله" الذي لم ييخل علينا بإرشاداته
و توجيهاته القيمة.

والشكر الكبير إلى كل عمال و أساتذة قسم العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، اللذين
رافقونا طيلة فترة المشوار الدراسي، و إلى عميد الكلية السيد شريط عابد،
ونشكر كل من ساعدنا في هذا العمل المتواضع من قريب أو بعيد.

المقدمة

مقدمة

نظرا للتطورات المتسارعة التي شهدتها العالم بعد الحرب العالمية الثانية منها بروز تكتلات اقتصادية دولية ساعدت على إيجاد سبل كفيلة لتنظيم الشؤون الاقتصادية العالمية، لذا وجب رفع القيود أمام التبادل الدولي وفق مبدأ التخصص وتقسيم العمل والتجارة الدولية هي أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة الاعتماد المتبادل بين الدول، وتزايد هذا الاعتماد المتبادل بصورة مستمرة مع تزايد درجة عولمة الاقتصاد والأسواق، ويتخذ هذا التبادل بين دول العالم ثلاثة أشكال أولها تبادل السلع المادية، وثانيها تبادل الخدمات، أما ثالثها تبادل المعاملات المالية والنقدية مثل الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير مباشرة، ويعتبر موضوع اللوجيستيات والإمداد من المواضيع الهامة والحديثة سواء على المستوى التطبيقي أو الأكاديمي، حيث لم يبدأ الاهتمام به إلا أثناء الحرب العالمية الثانية أين تم تطبيقه في المجال العسكري، وهذا بتوفير متطلبات الحرب والمحاربين بزيادة سرعة النقل، وتوزيع المواد الغذائية بطريقة ووقت مناسبين، ولم يقتصر على هذا فقط إذ أصبح يقترن بالتنظيم والتخطيط ونقل الذخائر وقطع الغيار هذا في المجال العسكري أما اقتصاديا فقد بدأ الاهتمام باللوجيستيات للضرورة الملحة التي تفرضها المنافسة الناجمة عن تطور المؤسسات والتي تتطلب تقليص التكاليف وتحسين الخدمات للزبائن من ناحية الكم والنوع من أجل ضمان مكانتها داخل السوق المحلي والدولي

الإشكالية الرئيسية:

من خلال ما تقدم يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية للمذكرة في سؤال جوهري مفاده: ما هو دور الخدمات

اللوجيستية في تفعيل التجارة الخارجية؟

وقد تم تقسيم الإشكالية الرئيسية إلى الإشكاليات الفرعية التالية:

- ما هي الخدمات اللوجيستية؟

- ما هي أهميتها في التجارة الخارجية؟

- ما هو واقع الخدمات اللوجيستية التي تقدمها شركة الخليج للمخازن؟

الفرضيات:

وقصد معالجة المحاور الواردة في الموضوع سوف نفترض ما يلي :

- 1- تلعب الخدمات اللوجيستية دورا هاما في النهوض بالتجارة الخارجية؛
- 2- تنقسم اللوجيستيات إلى عدة خدمات (نقل، جمارك، تأمين)؛
- 3- تقدم شركة الخليج للمخازن خدمات متعددة (تخزين، شحن، مناولة).

أهمية الموضوع:

ترجع أهمية الموضوع للاعتبارات التالية:

- عرف مجال اللوجيستيات تطورا كثيرا، ونظرا لأهميتها في منظمات الأعمال المعاصرة وجب علينا الإطلاع على هذا النظام ودراسته؛
- كون مجال النقل من المجالات الهامة في الحياة العملية ودوره الكبير في تحريك التجارة الخارجية.

أهداف الموضوع:

يمكن القول أن الهدف من الموضوع هو إبراز العلاقة بين التجارة الخارجية والخدمات اللوجيستية وأيضاً الأهداف التالية:

- محاولة الإلمام بمختلف المفاهيم التي لها علاقة باللوجيستيات؛
- توضيح أنواع الخدمات اللوجيستية؛
- استنتاج مجموعة من التوصيات التي يمكن من خلالها تحسين الخدمات اللوجيستية المقدمة من طرف الشركات المتخصصة.

المنهج المستخدم:

من خلال الإطلاع على الدراسات السابقة ظهر لنا جليا أن المنهج المناسب للدراسة في الفصلين الأول والثاني، هو المنهج الوصفي الذي يسمح بوصف الأنظمة والنظريات وتطوراتها، أما في الفصل الثالث وهو فصل دراسة الحالة، فإن المنهج المستخدم، هو المنهج التحليلي، الذي يمكن من تحليل الأوضاع والعلاقات المختلفة بين المتغيرات المدروسة.

أدوات الدراسة:

من أجل إتمام هذا العمل اعتمدنا على مجموعة من الأدوات العلمية للحصول على المعلومات المطلوبة وتحليلها من أهمها:

-المسح المكتبي من خلاله تم الإطلاع على العديد من الكتب ذات الصلة المباشرة بالموضوع؛

-إلى جانب المعلومات المقدمة عن شركة الخليج للمخازن عبر موقعها الإلكتروني.

أسباب اختيار الموضوع:

من دواعي اختيارنا لهذا الموضوع ما يلي:

-باعتبارنا تخصص تجارة دولية أردنا أن نثري هذا الموضوع بمعلومات أكثر ودراسات جديدة.

الدراسة السابقة:

من بين الدراسات السابقة التي تناولناها في هذا الموضوع، والتي تتعلق به أو ببعض أجزائه الأساسية، والتي تمكنا من الحصول عليها، هي ما يلي :

الدراسات السابقة لهذا الموضوع نادرة ولكن تم الاعتماد على بعض الدراسات مثل(حواس فاتح،النقل والإمداد،مذكرة ماستر 2011،شرفي مصطفى،تطور قطاع النقل في الجزائر،مذكرة ماستر 2013).

صعوبات الموضوع:

من بين الصعوبات التي واجهتنا أثناء إعداد المذكرة ما يلي:

-نقص مراجع الخدمات اللوجيستيات؛

-استحالة القيام بتربص ميداني وذلك لعدم وجود شركات متخصصة في هذا المجال داخل الوطن.

تقسيمات الموضوع:

للإجابة على الإشكالية المطروحة، واختبار الفرضيات موضوع الدراسة، تم تناول الموضوع في ثلاث فصول كل فصل يحتوي على مبحث يبدأ بتمهيد و ينتهي بخلاصة، بالإضافة إلى مقدمة وخاتمة، حيث :

حيث تناولنا في الفصل الأول المفهوم الكامل للتجارة الخارجية والذي ينقسم إلى ثلاثة مباحث، سيتعرض الأول لماهية التجارة الخارجية، أمل الثاني فيتناول النظريات المفسرة للتجارة الخارجية، والمبحث الثالث يتعرض إلى سياسات التجارة الخارجية سيتم ختم الفصل بالتمهيد إلى الخدمات اللوجيستية؛

أما الفصل الثاني يتناول الخدمات اللوجيستية في التجارة الدولية وتم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث فالأول يتناول مفهوم اللوجيستيات أما الثاني فيتناول الإمداد والنقل و العمليات اللوجيستية، والثالث يتناول دور الجمارك والتأمين في تحسين الخدمات اللوجيستية؛

أما الفصل الثالث يتمثل في دراسة حالة شركة الخليج للمخازن، ومقسم بدوره إلى ثلاثة مباحث فالأول يتطرق إلى لمحة عامة عن شركة الخليج للمخازن، أما المبحث الثاني فيتناول الإحصائيات المتعلقة بالشركة، والمبحث الثالث يتناول ادارة سلسلة التوريد في دول مجلس التعاون الخليجي.

الفصل الأول

مداخل نظري للتجارة الخارجية

تمهيد:

إن تطور التجارة الخارجية لأي بلد يتوقف أساسا على كفاءة جهازه الإنتاجي سواء من ناحية جودة الإنتاج أو الأسعار التنافسية التي يقدمها المتعاملون، لكن و في ظل المنافسة الدولية أصبحت التجارة الخارجية تمثل تحديا كبيرا باعتبارها موردا هاما لتنمية اقتصاد الدول، سواء كانت هذه الدول نامية أو متقدمة.

و للإحاطة أكثر بموضوع التجارة الخارجية سنناول في هذا الفصل ثلاثة مباحث، حيث أن المبحث الأول يتناول ماهية التجارة الخارجية، و المبحث الثاني يتناول النظريات المفسرة للتجارة الخارجية أما المبحث الثالث فيتناول سياسات التجارة الخارجية.

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية:

يعتبر موضوع التجارة الخارجية من الموضوعات ذات الأهمية في العلاقات الاقتصادية الدولية، و التي شغلت بال الفلاسفة الاقتصاديين و رجال التسويق.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية:

أولاً: تعريف التجارة الخارجية :

التجارة الخارجية هي مجموعة التبادلات الاقتصادية من خدمات و تكنولوجيا و رأس مال، إذ يظهر ذلك الترابط بين المنتجين و المستهلكين على المستوى الدولي عبر عدة معايير كأهمية كل دولة في الاقتصاد العالمي و التبادل بينها و بين مختلف دول العالم.

- إن التجارة الخارجية لم تنشأ حديثاً فهي قديمة قدم المجتمعات و قد كان حجم التجارة الخارجية في القدم ضئيلاً و هذا راجع إلى سيادة الزراعة كمهمة أساسية للغالبية الساحقة من السكان، فاضطرت كثير من الدول إلى اتخاذ لنفسها طابع الاكتفاء الذاتي و إنتاج كل ما تحتاجه محلياً.

- و لكن مع هذا استطاعت دولاً كثيرة أن تتصل بالعالم الخارجي اتصالاً تجارياً دولياً على أساس إنتاجها سلعة معينة و مبادلتها بما تحتاج إليه من سلع أخرى، و كانت دول البحر الأبيض المتوسط و بعض دول الشرق الأقصى أهم مراكز التجارة الدولية القديمة، و الجدير بالذكر أن هناك رابطة بين ازدهارها التجارة الخارجية و بين قوة الدولة المادية و السياسية و العسكرية.¹

- و تقع حركة التبادل التجاري الدولي ضمن نظام من العلاقات التبادلية الدولية يتصف بالشمولية، يطلق عليه مصطلح العلاقات الاقتصادية الدولية، و التي تعبر بصورتها العمومية عن دراسة جميع اوجد النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين الدول، التي تخضع لأنظمة سياسية و اجتماعية و ثقافية تختلف عن بعضها البعض حيث تشمل هذه العلاقات حركات الهجرة الدولية (تنقل الأشخاص)، و حركات السلع و الخدمات، و رؤوس الأموال و الاستثمارات و هي ما تعرف بالمعاملات الاقتصادية الدولية، حيث تنقسم هذه المعاملات إلى حركات تبادلية دولية للسلع و الخدمات و حركات تبادلية دولية لرؤوس الأموال.²

و مما سبق فالتجارة الخارجية هي: "مجموعة تبادلات الاقتصادية الدولية من حركات تنقل الأشخاص، و حركات السلع و الخدمات، و كذا حركات رؤوس الأموال، و أيضاً تفصل ضمن التجارة الخارجية الاستثمارات، حيث يتجلى هذا

¹-صلاح الدين نامق، التجارة الدولية، دار المعارف، مصر، ط2، 1967، ص 10-12.

²-جاسم محمد التجارة الدولية، دار زهران للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 08.

التبادل في العلاقة و الترابط بين المنتجين و المستهلكين على المستوى الدولي بتوسيع الأسواق العالمية و تحسين وسائل المواصلات المختلفة"

و في عالم اليوم التخصص الدولي في الإنتاج، و تقسيم العمل الدولي هام أصل لتجارة الدولية.

ثانيا: أهمية التجارة الخارجية: ¹

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع اقتصادي و تستمد أهميتها من كونها:

1/ تربط الدول و المجتمعات مع بعضها البعض.

2/ تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدول.

3/ تساعد في رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك، و الاستثمار، و تخصص الموارد الإنتاجية بشكل عام.

4/ اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدولة الإنتاجية و التنافسية في السوق الدولي، و ذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، و قدرة الدولة على التصدير و مستويات الدخل فيها و أيضا قدرتها على الاستيراد و انعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية و مالها من آثار على الميزان التجاري.

5/ علاقتها بالتنمية الاقتصادية، فالتنمية الاقتصادية وما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي، يؤثر في حجم و نمط التجارة الدولية، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الخارجية تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي و في مستواه.

6/ تلعب دورا هاما في الخروج من دائرة الفقر، خاصة عند تشجيع الصادرات، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس المال الأجنبي الجديد الذي يلعب دورا هاما في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع و إنشاء البنية الأساسية، و يؤدي ذلك إلى زيادة التكوين الرأسمالي، و النهوض بالتنمية الاقتصادية.

-وهناك تباين لأهمية التجارة الدولية لعدة أسباب منها: ²

01- تختلف أهمية التجارة الدولية لنفس الدولة من فترة زمنية إلى أخرى حسب السياسة التجارية التي تطبقها الدولة تجاه العالم الخارجي، فإذا كانت الدولة لا تطبق سياسة الحركة التجارية يزيد من حجم تجارتها الدولية مع الخارج أما إذا كانت الدولة تطبق سياسة الحماية إن ذلك يقلل من حجم تجارتها الدولية.

¹ -جمال جويدان الجمال، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، ط1، 2010، ص12-13.

² -السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية و التطبيق، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، الإسكندرية، مصر، ط1، 2011، ص10.

02- يمكن قياس أهمية التجارة الدولية ما بنسبة تجارتها الدولية (صادرات + واردات) إلى الناتج المحلي الإجمالي، حيث تزداد هذه النسبة في الدول المقدمة صغيرة الحجم مثل: بلجيكا و هولندا و الدانمارك و السويد حيث تتراوح هذه النسبة ما بين 45% و 70% و على العكس من ذلك تقل هذه النسبة في الدول المتقدمة الكبيرة مثل ألمانيا و اليابان و فرنسا و كوريا الجنوبية، حيث يتراوح هذه النسبة إلى أدناه في أكبر دولة في العالم و هي الولايات المتحدة الأمريكية حيث تصل إلى حوالي 10%.

-وبالنسبة للدول النامية مثل مصر و الهند، و غيرها لا تستطيع إنتاج سوى عدد قليل من السلع و الخدمات محليا و تعتمد بدرجة أكبر على العالم الخارجي في معظم احتياجاتها و خاصة السلع الإنتاجية، التي لا يمكن إنتاجها محليا مثل الآلات و المعدات و السيارات لذا تستوردها من الخارج مقابل تصديرها مواد خام أولية.

ثالثا: الاختلاف بين التجارة الخارجية و التجارة الدولية:¹

يخضع المقصود بالاصطلاح التجارة الخارجية « foreing trade » شأنه في ذلك شأن الكثير من مصطلحات العلوم الاجتماعية. تباين الكثير في الرأي حول نطاق مضمونه و للصور التي يتألف منها و في هذا الخصوص يمكن التفرقة بين مصطلح "التجارة الخارجية بمعناها الضيق" و مصطلح التجارة الخارجية بمعناها الواسع. و يغطي اصطلاح التجارة الخارجية بالمعنى الضيق كلا من الصادرات و الواردات المنظورة و غير المنظورة في حين يغطي اصطلاح التجارة الخارجية بالمعنى الواسع كلا من:

- الصادرات و الواردات المنظورة "السلعية"
- الصادرات و الواردات غير المنظورة "الخدمية"
- الهجرة الدولية أي انتقالات الأفراد بين دول العالم المختلفة.
- الحركات الدولية لرؤوس الأموال أي انتقالات الأموال بين الدول في العالم المختلفة.

و أما هذا التباين في المفاهيم اتجه بعض الكتاب إلى استخدام إصطلاح التجارة الخارجية للدلالة على النطاق الضيق لها، بينهما أطلق مفهوم التجارة الدولية **international trade** الخارجية بالمعنى الواسع.

-يضاف إلى ذلك أن التجارة العالمية قد شهدت تطورات كبرى في شقها غير المنظورة "التجارة الدولية في الخدمات" بحيث سجلت التجارة الدولية غير المنظورة معدلات نمو كبرى تفوق معدلات النمو التي سجلتها التجارة الدولية المنظورة ، و التجارة الدولية في الخدمات تتمثل في الصور التالية:

✚ خدمات النقل الدولي "النقل الجوي و البري و البحري".

¹ -سامي غنفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم، الكتاب الأول، ط2، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 1991، ص37-39.

✚ خدمات السفر في مقدمتها حركة السياحة العالمية.

✚ الخدمات المصرفية العالمية.

✚ حقوق نقل الفكرية العلمية.

رابعا: الاختلافات بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية:

عادة ما يطرح السؤال: هل تعتبر النظرية الاقتصادية التي تفسر قيام التجارة الداخلية (السلع و الخدمات التي يتم تبادلها و كيفية تحديد أسعارها داخليا) صالحة تماما لتفسير قيام التجارة الخارجية بين الدول السلع و الخدمات التي يتم تبادلها عبر الحدود و أسعارها الدولية. فالواقع أن النظرية الاقتصادية تستطيع أن تفسر التجارة الخارجية مثلما تفسر التجارة الداخلية و لكن جرت العادة لكثير من الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع التجارة الدولية على تأكيد الفوارق بينهما استنادا على عدة عوامل منها:¹

01-التقاليد العلمية المتبعة في دراسة التجارة الدولية:

جرت التقاليد العلمية التي أرسى دعائمها مفكري الاقتصاد الكلاسيكي على اعتبار التجارة الخارجية فرعا مستقلا من فروع الدراسة الاقتصادية نظرا لتمييزها بأسس و مفاهيم فنية لا تشاركها فيها التجارة الداخلية، فلقد أفرد آدم سميث و ريكاردو و غيرهم دراسات خاصة بالتجارة الخارجية منفصلة عن تلك الخاصة بالتجارة الداخلية و رغم أن أولين Ohlin و هو من الاقتصاديين المعاصرين يعتقد بعدم وجود اختلاف ظاهر بينهما، إلا أن واقع نشأة علم الاقتصاد و تطوره عبر العصور يوحي بالفصل بينهما حيث أن البيانات والإحصاءات التي استمد منها علم الاقتصاد اصوله وإحصاءات الجمارك التي تبين الصادرات و الواردات بين الدول المختلفة كانت مختلفة و مادام المصدر قد اختلف فإن الناتج الطبيعي له لا بد و أن يختلف أيضا.

02-تباين و اختلاف الوحدات السياسية فيما بين الدول:²

تقوم العلاقات الاقتصادية الداخلية بين أفراد و وحدات تضمهم حدود سياسية واحدة، و بالتالي يخضعون لقانون واحد و عادات و تقاليد و نظم تجارية واحدة، في حين أن التجارة الدولية تقوم بين أفراد و وحدات ينتمون لدول مختلفة لكل منها قانونها و تقاليدها و نظمها الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية.

-فالفرد العادي في ممارسته النشاط التجاري مثلا يخضع لمجموعة من القوانين التي تنظم هذا النشاط، من حيث أسلوب الممارسة، و من حيث نوعية و مواصفات السلع التي يسمح بتبادلها، و من حيث الطريقة التي تسوى بها

¹ -محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت، لبنان، د.ط، 1991، ص17.

² - عادل احمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت، لبنان، د.ط، 1993، ص09.

المنازعات التي يمكن أن تنشأ عن المعاملات التجارية و عادة ما يكيف المرء لنفسه لمثل هذه القوانين و يحدد نشاطه على أساسها. و عليه فإن تعامله مع أفراد ينتمون إلى مجتمع آخر و يخضعون لقوانين أخرى يتطلب منه بعض أنواع من الترتيبات القانونية، أو التنظيمية التي قد لا يحتاج إليها في معاملاته الداخلية و هذا من شأنه أن يجعل التبادل الخارجي ذو طبيعة تختلف عن طبيعة التبادل الداخلي.

03- اختلاف النظم النقدية:¹

إن المقيمين في مواقع مختلفة ضمن حدود الدولة الواحدة يمكنهم استخدام عملة واحدة في معاملاتهم التجارية و ذلك لعدم وجود رقابة أو قيود تفرض على انتقال العملة داخل مناطق الدولة الواحدة، بينما نجد أن المعاملات التجارية التي تتم على مستوى دولي على الأطراف تخضع لقيود تحد من انتقال العملة و ذلك لأن لكل دولة نظامها النقدي الخاص بها و عملته الخاصة بها ذلك لأن المعاملات التجارية الدولية يحيط بها من المخاطر ما ليس له نظير في المعاملات التجارية الداخلية. و هنا لابد من التنويه إلى أن النجاح على مستوى التجارة الداخلية لا يعني بالضرورة النجاح في التجارة الخارجية نظرا لهذه الفروق.

04- الاختلاف في طبيعة الأسواق الدولية:²

يعتبر الاختلاف في طبيعة الأسواق بين البلدان المختلفة، من العوامل التي تؤثر تأثيرا واضحا على العلاقات الاقتصادية الدولية، و على طبيعة التبادل التجاري الدولي و بالتالي يعطي مبررا لمعالجة مثل هذا التبادل بأسلوب خاص، و تعبير "اختلاف الأسواق" هنا يتصرف إلى معاني متعددة:

فالمرنى الأول: هو الاختلاف الطبيعي و المكتسب للمستهلكين في البلدان المختلفة باختلافهم أذواقهم، و ميولهم و طباعهم و بيئتهم مما يؤدي إلى تباين تفضيلاتهم للسلع و الخدمات، و لا يقتصر الأمر على مجرد الاختلاف في أوجه الانفاق المختلفة أو بين السلع المختلفة و لكن قد يتضمن أيضا اختلافا بالنسبة للسلعة الواحدة، إذ قد يفضل مجتمع ما لونا أو شكلا معيناً لسلعة عن لون آخر أو شكل آخر لنفس السلعة، و بالتالي فإن ما قد يصلح لمجتمع ما قد لا يصلح لغيره من المجتمعات.

أما المرنى الثاني قد ينصرف على انفصال الأسواق عن بعضها البعض لمجموعة من الحواجز الطبيعية و الإدارية و السياسية، فالبعد الجغرافي و ما ينتج عنه ارتفاع تكلفة النقل يعتبر حاجزا طبيعيا تتعرض له السلع عند انتقالها من

¹ - جاسم محمد التجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص17

² - عاد احمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية "دراسة المظاهر و مشكلات الاقتصاد الدولي المعاصر"، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، د.ط، 2000، ص 06-07.

دولة إلى أخرى، و إذا كان هذا العنصر قد فقد الكثير من أهميته بعد التقدم الملحوظ في وسائل النقل و المواصلات في عصرنا الحالي.

أما المعنى الثالث فهو أهمها و ينصرف إلى أن الأسواق العالمية تسودها حالة المنافسة الكاملة، أو على الأقل تكون فيها أكثر منها في حالة الأسواق المحلية، و معنى ذلك أن المنتج الذي يعمل في ظل سوق محلية ذات مرونة طلب معينة، عادة ما يتبع سياسة إنتاجية وتسويقية تتفق مع طبيعة هذه السوق، أما إذا ما حاول أن يخرج عن نطاق هذا السوق ليدخل في مجال السوق الدولية للسلع التي ينتجها، فإنه سوف يواجه سوق ذات مرونة طلب أعلى و من تم عليه أن يكيف سياسته السعرية بما يتناسب مع ظروف هذا السوق.

05-الحدود الجمركية بين الدول:

السلعة أو الخدمة المنتجة أو المستهلكة داخل حدود الدولة الواحدة لا تخضع للتعريفات الجمركية التي تخضع لها السلعة أو الخدمة التي لا تدخل حدود هذه الدولة من دولة أخرى مختلفة و لهذا نجد أن هناك اختلافا في مستوى الأسعار التي تباع بها كل سلعة منها: إذن التجارة الداخلية في حدود البلد الواحد لسلع منتجة محليا لا تخضع للتعريفات الجمركية، بينما إذا انتقلت السلع إلى دول أخرى بناء على التبادل التجاري الدولي فإنها تخضع لتعريفات جمركية معينة تفرضها الدولة الأخرى.

المطلب الثاني: التخصص الدولي و تقسيم العمل:

ترتبط التجارة الدولية ارتباطا وثيقا بظاهرة التخصص و تقسيم العمل إذ لولا قيام المبادلات لما تخصصت بعض الدول في إنتاج بعض السلع بكميات تزيد عن حاجتها.

أولا: التخصص الدولي:

1-تعريفه: التخصص الدولي يعني أن تتخصص دولة ما في إنتاج السلع و الخدمات التي تسمح ظروفها الاقتصادية و الجغرافية بإنتاجها بأقل تكلفة ثم تبادلها بسلع و خدمات أخرى لا تستطيع إنتاجها و لكن بتكلفة أعلى، لذا يكون من الأفضل لها استيرادها من الخارج، و من هنا تظهر أهمية التخصص الدولي باعتباره الأساس الذي تقوم عليه التجارة الدولية، أي أن هذه الأخيرة سبب و نتيجة لقيام التخصص و تقسيم العمل على مستوى الدولي.¹

- حيث أكد الاقتصاديون أن الفرد إذا تخصص في أداء عمل واحد يتقنه و يرفع درجة مهاراته، و بالتالي تزيد إنتاجية و من ثم تحصل على مستوى أعلى من الرفاهية.

¹ -محمد عزت محمد غزلان، السيد محمد احمد السريتي، التجارة الدولية و المؤسسات المالية الدولية، دار التعليم الجامعي للطباعة و النشر و التوزيع، الإسكندرية، مصر، د ط، 2013، ص12.

2-العوامل المؤثرة في قيام التخصص الدولي: ¹

و من أهم المؤثرة في قيام التخصص الدولي و تشكل نتيجة العوامل التالية:

أ-المناخ و الظروف و الموارد الطبيعية:

قد يؤدي المناخ و الظروف الطبيعية السائدة في بلد ما، إلى أن يتخصص في إنتاج أنواع معينة من الزراعات التي تتلاءم مع تربته أو مناخه و درجات الحرارة أو متوسط كميات المياه.

ورغم أهمية المناخ كعامل من عوامل التخصص الدولي، إلا أن دوره يضعف تدريجياً نتيجة التقدم العلمي و التكنولوجي حيث أصبح بالإمكان القيام بتغيرات مصطنعة في مناخ الدولة يتلاءم مع الظروف المناسبة للإنتاج، كانتشار ظاهرة البيوت البلاستيكية و الزجاجية، فضلاً عن ذلك فقد عوضت بلدان عديدة عن بعض المنتجات الزراعية بمنتجات صناعية بديلة.

- و تختلف دول العالم اختلافاً كبيراً فيما بينها في حيازتها للموارد الطبيعية كالنفط في بلدان معينة أو الفحم أو الحديد أو النحاس و غيرها من خامات في بلدان أخرى، و من ثم تزداد أهمية هذه الدول باعتبارها منتجة لهذه المواد الأولية.

و قد تمتاز دول معينة بتربة خصبة و مناخ ملائم و بكميات من متساقطات المياه مناسبة للري أو لتوليد الطاقة الكهربائية. فتخصص دول في إنتاج بعض المنتجات الزراعية كتخصص مصر في إنتاج القطن و البرازيل في إنتاج البن و اندونيسيا في إنتاج المطاط.

ب-التفاوت في عرض العمل و رأس المال:

لا يتحدد تخصص البلد المعني على أساس مواردها الطبيعية و حسب، بل و كذلك على أساس المعروض من اليد العاملة (الموارد البشرية وطبيعة رأس المال البشري)، و توافر رأس المال في هذا البلد.

فبعض الدول قد توجد فيها وفرة في اليد العاملة مع غلبة لليد العاملة غير الماهرة (كالعديد من البلدان النامية)، في حين لا تتوفر لديها الكميات الكافية من رؤوس الأموال اللازمة للصناعة في مثل الحالة قد تتجه هذه البلدان إلى الصناعات الخفيفة، ذات الكثافة العالية، و التي لا تتطلب مهارات فنية عالية أو رؤوس أموال ضخمة، كصناعات النسيج و المواد الغذائية و الصناعات الزراعية، و على العكس، قد يقل عرض العمل في بعض الدول الصناعية الكبرى، و عندئذ تتجه تلك الدول إلى الصناعات ذات الكثافة الرأسمالية في حال توفرت لديها مقومات مثل هذه الصناعات، من رأس المال و معرفة و خبرات.

¹-محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، ط 1، 2010، ص14-15.

ج- تكاليف النقل:¹

من المعروف أن تكاليف نقل سلعة ما تؤثر على مدى اتساع سوق هذه السلعة. إذا أُنما تضاف إلى تكلفة الإنتاج و من ثم إلى الثمن، و على ذلك فإن الدولة التي تستطيع إقامة بعض صناعاتها بالقرب من السواحل و الموانئ، يمكنها توسيع نطاق تصريف منتجاتها مقارنة بدولة أخرى لا تتوفر على نفس الظروف، ذلك أن تكاليف النقل البري أو النهري تقل كثيرا عن تكاليف النقل البري أو الجوي، و لا شك في أن أثره على التخصص، لأن المنتجون يتجهون إلى التخصص في إنتاج السلع التي يسهل نقلها لمسافات طويلة أو التي تنخفض تكاليف نقلها إلى الأسواق، تاركين للمنتجين القريبين من هذه الأسواق مهمة إنتاج السلع التي ترتفع تكاليف نقلها.

د- توافر التكنولوجيا الحديثة:²

فالدول التي تتوفر لديها التكنولوجيا الحديثة عن طريق الاختراع أو الابتكار أو التجديد تستطيع إنتاج سلع إنتاجية أو رأسمالية مثل الآلات و المعدات و السيارات، و هذه الدول هي الدول المتقدمة التي تتوفر لديها أحدث وسائل التكنولوجيا الحديثة، و لذا فإنها تخصص في إنتاج السلع الرأسمالية، و هذه التكنولوجيا الحديثة لا تكون متاحة للدول النامية في فترة ظهورها و من ثم فإنها لا تتمكن من إنتاج هذه السلع الرأسمالية بل تستوردها من الدول المتقدمة و لذلك فإن التقدم التكنولوجي يعد سببا أساسيا للتخصص و تقسيم العمل على المستوى الدولي.

ثانيا: التقسيم الدولي للعمل:³

1- تعريفه:

التقسيم الدولي للعمل يعني تخصص بلدان معينة (أو فروع إنتاجية معينة في هذه البلدان) بإنتاج أنواع محددة من السلع و الخدمات، مخصصة للتبادل الدولي، حيث ظهرت في الماضي بعض عناصر التقسيم الدولي للعمل، عندما أدت بعض الظروف الطبيعية الملائمة، أو المناخ أو غيرها إلى تطور إنتاج سلع معينة في بعض الدول القديمة بهدف بيعها في الأسواق الخارجية و ليس الداخلية فقط، و لكن هذا النوع من تقسيم العمل لم يشمل سوى جزء ضئيل من مجمل الإنتاج.

2- أشكال التقسيم الدولي للعمل:

التقسيم الدولي للعمل بنيتة الداخلية و طرق تطوره الملائمة لها، و من السمات الأساسية للتقسيم الدولي للعمل التخصص الإنتاجي الدولي و التعاون الإنتاجي الدولي.

¹ -محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، نفس المرجع، ص17.

² -محمد عزت محمد غزلان و آخرون، مرجع سبق ذكره، ص15.

³ -محمد دياب، نفس المرجع، ص47-48.

أ-التخصص الإنتاجي الدولي:

يتطور تخصص الإنتاج الدولي في اتجاهين: اتجاه إنتاجي و اتجاه إقليمي.

و ينقسم الاتجاه الإنتاجي بدوره إلى:

-التخصص القطاعي أي التخصص على مستوى فروع الإنتاج الأساسية؛

-التخصص داخل القطاع أي التخصص في فروع و ميادين إنتاج معينة داخل القطاع؛

-تخصص مؤسسات معينة في إنتاج سلع معينة؛

أما الاتجاه الإقليمي فيتضمن التخصص في إنتاج سلع معينة و مكوناتها للسوق العالمية و ذلك على مستوى:

- بلدان معينة؛

- مجموعة من البلدان؛

- مناطق معينة،

و من بين الأنواع الأساسية للتخصص الإنتاجي الدولي:

- التخصص في إنتاج السلع الجاهزة.

- التخصص في إنتاج قطع و مكونات السلع؛

- التخصص التكنولوجي،

المطلب الثالث: أعمال التجارة الخارجية (مشروعات التصدير و الاستيراد)¹:

أولاً: ماهية مشروع التصدير و الاستيراد:

يقصد بمشروع الاستيراد و التصدير، كل جهة تقوم بأعمال التبادل التجاري على نطاق دولي، و بهذا المعنى فإن

الشركة الصناعية التي تشتري احتياجاتها من المواد الخام أو المواد الأولية من الأسواق الخارجية وتتعامل مع الأسواق

نفسها أو غيرها في بيع منتجاتها النهائية كلها أو جزء منها. يمكن وصف هذه الجهة بأنها مشروع و استيراد، و لكن في

هذه الحالة تكون عملية ممارسة نشاط الاستيراد و التصدير من خلال وجود قسم أو أقسام تنفذ هذه الأعمال.

و ممارسة أعمال و نشاطات التصدير و الاستيراد قد تكون خلال وحدة إدارية في مشروع ما، أو من خلال جهاز

تنظيمي كامل يتألف من مجموعة من الوحدات الإدارية.

¹-جاسم محمد، مرجع سبق ذكره، ص 169.

و أخيراً يمكن تحديد ماهية مشروع الاستيراد و التصدير من خلال دراسة اتجاهات التوسع في هذه المشروعات، فقد حكمت طبيعة النشاط التجاري الدولي أن تكون هذه المشروعات ذات حجم كبير مختلفة بذلك عن حجم مشروعات التجارة و هنا يمكن لنا استعراض نوعين من التوسع في هذه المشاريع:

الاتجاه الأول: التوسع الرأسي:

و يقصد به تأسيس فروع للمشروع في الأسواق الأجنبية و ذلك بهدف القيام بجميع مراحل التوزيع أو الاستيراد من مصادر المواد الولية.

-يواجه هذا النوع العديد من الصعوبات و العقبات و سبب ذلك يعود إلى امتداد عمل هذه المشاريع إلى أسواق بعيدة عن المركز الرئيسي، و هنا تظهر أهمية الخدمات المساعدة لمشروعات الاستيراد و التصدير حتى تواجه تلك الصعوبات دون الإضرار بأهدافها و دورها في تنمية التجارة الخارجية.

و في بعض الأحيان نجد أن شركات الاستيراد و التصدير محيرة، و مضطرة لتوسيع نشاطاتها رأسياً، و ذلك للقيام بالوظائف و الخدمات التسلسلية التي ترافق نشاطها مثل: خدمات الشحن و النقل، خدمات التوزيع، خدمات التخزين، خدمات التعبئة و التغليف، خاصة أسواق الدول التي لا تتوفر فيها شركات متخصصة تتولى تلك المهام.

مثل هذه المشروعات يندر وجودها في الدول النامية لأسباب نذكر منها:

1-عدم الرغبة في تحمل المخاطر.

2-عدم توفر الإمكانيات المالية للتوسع المطلوب.

3-ضعف كميات السلع التي تدخل في إطار السلع المرشحة.

4-عدم توفر الإمكانيات الفنية و التكنولوجية الحديثة.

الاتجاه الثاني: التوسع الأفقي:

بالنسبة لهذا الاتجاه فهو مألوف و شائع أكثر من النوع الأول لدى شركات الاستيراد و التصدير خاصة عندما يرغب

المشروع في زيادة حجم أعماله و يخفض من درجة المخاطر التي يتعرض لها و التوسع الأفقي يعني:

1/زيادة عدد الأسواق التي يتعامل معها المشروع.

2/زيادة عدد السلع التي يصدرها أو يستوردها المشروع.

ثانيا: التنظيم الإداري في مشروعات الاستيراد و التصدير¹:

إن الحديث عن التنظيم الإداري في مشروعات الاستيراد و التصدير يستوجب الحديث عن موقع هذه المشروعات على الخريطة التنظيمية لمشروعات الأعمال الأخرى بمعنى أنه إذا كانت مشاريع الأعمال عبارة عن أنظمة اجتماعية تعمل على إرضاء رغبات و إشباع حاجات العملاء ماديا و معنويا بأساليب اقتصادية و عن طريق التعامل مع عناصر العمل الأصلية، العنصر البشري، عنصر الإنتاج و رأس المال، التنظيم الإداري، فمشروعات الاستيراد و التصدير تعتبر واحدة من بين تلك المشروعات التي تقدم خدمات تعمل على إرضاء و إشباع رغبات و حاجات الناس عن طريق جمع السلع و نقلها من أماكن الإنتاج إلى أماكن الاستهلاك، و ليس هذا فقط بل تمارس مجموعة من النشاطات الأخرى التي تمكنها من تقديم خدمات مثل عمليات التوزيع و التخزين، و تستعين هذه المشروعات لإنجاز مهامها السابقة بالعنصر البشري، و بعنصر الإنتاج مثل الأجهزة، و وسائل النقل، و تعمل هذه المشروعات على ربط هذين العنصرين بعنصر العمل الإداري يتسنى لها ممارسة أعمالها وفق العناصر الإدارية الرئيسية.

و عليه فإن مشروعات الاستيراد و التصدير، إما أن تكون مشروعات خدمية تجارية تمارس أعمال التصدير أو الاستيراد معا أو استيراد فقط، و إما أن تكون مشروعات صناعية تقوم باستيراد المواد الأولية لاستخدامها في عملياتها الإنتاجية و تصدر المواد و السلع النهائية إلى الأسواق الأجنبية.

ثالثا: التنظيم الداخلي في مشروعات الاستيراد و التصدير:

تواجه مشروعات الاستيراد و التصدير صعوبات تختلف عن تلك الصعوبات التي تواجهها المشاريع التي تمارس التجارة المحلية، و ترجع تلك الصعوبات إلى بعد الأسواق و اختلافها عن الأسواق المحلية، و جهل القائمين على المشروع (أحيانا) لطبيعة الأسواق الخارجية و ما يجري فيها، و كذلك وجود عوائق قانونية مختلفة بين البلدان إضافة إلى ظروف المنافسة في تلك الأسواق سواء من قبل المشاريع المحلية أ المشاريع الأجنبية التي تتعامل مع ذلك السوق حيث تؤثر جميع هذه المشاكل بصورة مباشرة على أعمال مشروعات التصدير و الاستيراد و خطورتها عليها أكبر من المشاريع المحلية.

- و في محاولته الدخول إلى الأسواق الخارجية يواجه مشروع الاستيراد و التصدير اختلافا في الظروف الاقتصادية و السياسية و الاجتماعية بين الأسواق، لذلك نجد أن بعض المشاريع تحاول التعامل مع عدد قليل من الأسواق خاصة التي تكون متقاربة و متفاوتة قدر الإمكان بحيث تخفف على المشروع الأعباء و التكاليف المترتبة على الاتصال بكل سوق.

¹ - جاسم محمد، مرجع سبق ذكره، ص 170.

رابعاً: العوامل التي تؤثر على أعمال مشروعات الاستيراد و التصدير:

تؤثر على مثل هذه المشروعات عدة عوامل منها:

1- طبيعة السلعة: تتأثر و وظائف مشروعات الاستيراد و تنفيذها بأنواع البضائع التي تتعامل بها و طبيعتها فيما إذا كانت سلعة استهلاكية أو سلعة صناعية فإذا كانت سلعة استهلاكية و خاصة سهلة المنال أو ذات الإنتاج الكمي الكبير فإن ذلك يتطلب إنشاء شبكة توزيع واسعة عن طريق استخدام التوزيع المباشر أو عن طريق حلقات وسيطة دولية، أي أن مشروع الاستيراد و التصدير يستطيع أن يجعل تنظيمه الإداري مكوناً من عدة إدارات تتقاسم العمل فيما بينها لأن الطلب على هذا النوع من السلع مستمر و منتظم على مدار السنة و على مدار السنوات و بالتالي يمكن العمل لتشغيل إدارات المشروع بصورة جيدة بوضع تنبؤات للمستقبل و احتمالات الطلب المتوقع على هذه السلع. أما بالنسبة للسلع الصناعية (الإنتاجية) و تصديرها أو البضائع ذات الإنتاج الموسمي فيتوقف تصديرها على عدد المشروعات المشترية و مدى تركزها الجغرافي و انتشارها.

2- طبيعة السوق الخارجية: تواجه مشروعات التصدير و الاستيراد الكثير من الصعوبات و العوائق التي لا تواجهها في السوق المحلي و أهمها النقل المتداول، الجمارك اللغمة، طريقة السداد و طريقة التسليم. و هذه الصعوبات 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 عدداً من التدابير لتستطيع تسيير أعمالها و التوسع في مجالات العمل.

3- نقل البضاعة: و من المشاكل الرئيسية التي تواجه مشروعات الاستيراد و التصدير عند تأديته لوظائف نقل البضاعة المستوردة أو المصدرة، و خاصة إلى دول ما وراء البحار، و كثيراً ما يصاحب عملية النقل مخاطر كبيرة تعيق تنفيذ أعمال الاستيراد و التصدير، فمثلاً يجب أن ترفق مع البضاعة المستوردة بعض المستندات الضرورية مثل شهادة المنشأ، شهادة صحية، و مثل هذا الشهادات تختلف من بلد إلى آخر و أهمية هذه المستندات تعود إلى عدم قدرة المشتري على إدخال أو استلام البضاعة في بلد إذا لم تتوفر هذه المستندات بالشكل الصحيح.

و تواجه مشروعات الاستيراد و التصدير العديد من المشاكل و الأخطار، حيث تختلف هذه الأخطار و درجة خطورتها باختلاف طبيعة العمل و قدرة نظام المشروع على التكيف في مواجهة هذه المشاكل و تتمثل في:¹

أ- المخاطر الداخلية و كيفية مواجهتها: و هي المخاطر التي تتعلق بطبيعة عمل مشروعات الاستيراد و التصدير الأساسية و عناصر العمل و مخاطر العنصر البشري و التي تتعلق بصاحب العمل، و العمال المنفذين و افتقارهم لأسس

¹ - جاسم محمد، مرجع سبق ذكره، ص 177.

القيادة و الإدارة خاصة و أن نجاح المشروع يتوقف بصورة أساسية على نجاح صاحب العمل، و مخاطر العنصر المادي تتعلق بالمخاطر الخاصة باختيار موقع المشروع حيث يتم التغلب على مثل هذه المخاطر عن طريق المراقبة المستمرة للظروف الخاصة بالموقع و ملاحظة تغيراتها باستمرار.

*-**المخاطر الخاصة بتحديد حجم المشروع:** و تشمل الأخطار التي تنتج عن عجز المشروع عن القدرة على التكيف و التغيرات التي تحدث في أسواق البيع و الشراء، كأن تكون إمكانياته و قدراته تفوق حجم العمل المتوفر أو أن قدرته دون تلك الإمكانيات، لذلك يتطلب من مشروعات التصدير و الاستيراد، الموازنة بين القدرة و الإمكانيات الموجودة لديها و حجم العمل المطلوب.

*-**مخاطر التمويل:** هي المخاطر التي تصيب المشروع في حالة عجزه عن تدبير الأموال اللازمة لكي يحافظ على الالتزام بالدفع، أو حالة توفر إمكانية تدبير الأموال و لكن بشروط غير مناسبة للمقترض (كارتفاع سعر الفائدة، طريقة السداد غير مناسبة).

ب- المخاطر الخارجية و كيفية التغلب عليها:¹

تنتج هذه المخاطر بين الأطراف المتعاقدة (المستورد و المصدر) لأن العقد يتضمن عدة شروط مثل كمية السلعة، شروط الدفع، وقت التسليم، مكان التسليم، السعر، وسيلة النقل، طريقة الدفع، طريقة التسليم، الصيانة في حالة السلع الإنتاجية، المفاوضات و أهمها:

*-**مخاطر السوق:** و تنقسم إلى مخاطر مكانية ناتجة عن عجز المستورد أو المصدر عن اختيار أنسب وسائل النقل لشحن البضاعة إلى أسواق المشتري و أنسب وسيلة لشحن البضائع التي تتناسب و طبيعة السلعة، و السرعة و المخاطر الزمنية و هي تنشأ عن اختيار أوقات شراء أو أوقات بيع غير مناسبة و يمكن التغلب على هذه المشكلة بالاستعانة ببحوث التسويق.

*-**مخاطر تنفيذ العقد:** و تتعلق بالمخاطر التي يتعرض لها المستورد الخاصة بإعداد البضائع و تجهيزها (موضع العقد) مثل عدم توفر البضاعة في المكان المتفق عليه، و كذا تخلف البائع عن تسليم البضاعة في الوقت المناسب، حيث أن البائع هو الذي يتحمل الناتج عن التأخير.

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الدولية:

يجمع أغلب الاقتصاديون على أن الدراسة النظرية للتجارة الخارجية ترجع إلى بداية ظهور النظرية الكلاسيكية خلال الفترة ما بين أواخر القرن الثامن عشر، وأوائل القرن التاسع عشر.

¹ - جاسم محمد، مرجع سبق ذكره، ص 183.

حيث جاءت النظرية الكلاسيكية كرد فعل لأراء المذهب التجاري، و بعدها النظرية النيوكلاسيكية لتتبعها النظرية التكنولوجية.

المطلب الأول: النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية:

لقد حاولت النظرية الكلاسيكية في إطار تحليلها لموضوع التجارة الخارجية أن تبين أن التبادل الدولي مفيد لجميع الدول المشاركة فيه كما حاولت أن تبين كيف و لماذا يتم هذا التبادل الدولي، و ما هي أسبابه؟ و النظرية الكلاسيكية في الواقع تتضمن عدة نظريات و من أهمها:¹

- نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث؛
- نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو؛
- نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل.

أولاً: نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث:

1-تقديم النظرية: يعتبر آدم سميث أول من قام بمحاولة تفسير التجارة الخارجية و التخصص الدولي بصورة علمية و قد تم ذلك انطلاقاً من قانون النفقات المطلقة في التجارة بين الدول المختلفة، كما يعد هذا القانون نتيجة منطقية لنظريته في طبيعة الثروة و العوامل المحددة لها.

انتقد آدم سميث كل ما من شأنه إعاقه تقسيم العمل سواء داخل الدولة الواحدة أو ما بين مختلف الدول و أوضح أن المزايا التي تنتج عن تقسيم العمل داخل الدولة الواحدة تتحقق نتيجة تقسيم العمل الدولي، فهذا التقسيم ناتج عن اتساع نطاق السوق، يتيح لكل دولة أن تخصص في إنتاج السلع التي تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل فائض إنتاجها عن استهلاكها منها بما يفيض عن حاجة الدول الأخرى من سلع تتمتع بإنتاجها بنفس الميزات المطلقة.²

و هو ينادي بحرية التجارة الخارجية على عكس التجار الذين ينادون بتقييدها، حيث يدافع على حرية التجارة بين الدول المختلفة، و بين جميع مواطني دولة من الدول مع مستعمراتها.

و في مطلع دفاعه عن حرية التجارة بين الدول يقول:

"إذا كان في مقدور بلد أجنبي أن يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتجناها نحن فلنشتريها منه ببعض إنتاج صناعتنا"³

¹-عبد الرشيد بن ديب، تنظيم و تطور التجارة الخارجية، "حالة الجزائر" أطروحة دكتوراه، (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص تسيير جامعة الجزائر، 2003، ص08.

²-زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص11.

³-جودة عبد الخالق، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط 4، 1992، ص18.

و قد برهن آدم سميث في كتابه "ثروة الأمم" أن التجارة تجعل بلد يستفيد من مزايا تقسيم العمل بين الأفراد المجتمع الواحد الذي بدوره يؤدي إلى التخصص.

و كما أكد آدم سميث في نظريته على ما يلي:¹

-التخصص يؤدي إلى زيادة الإنتاجية و الناتج الوطني للدولة.

-زيادة الإنتاجية و الناتج الوطني للدولة يتوقف على سعة السوق في جانب، و على مقدار رأس المال المستخدم في جانب آخر.

-زيادة رأس المال المستخدم في النشاط الاقتصادي يعد شرطاً ضرورياً لتقسيم العمل و من ثم التخصص بين الأفراد في البلد الواحد.

و حرية التجارة تؤدي إلى تقسيم العمل الدولي الذي من شأنه أن يتيح لكل دولة أن تخصص في إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية مثل: المناخ و الموارد الطبيعية، اليد العاملة، التجهيزات الرأسمالية، الاقتراب من الأسواق من أن تكون لها ميزة مطلقة.

و عليه يمكن القول أن نظرية آدم سميث تخضع لفرضيتين مهمتين هما:²

- وجود دولتين فقط، سلعتين فقط.

- العنصر الإنتاجي المهم و الذي يعتبر محور العملية الإنتاجية هو عنصر العمل و بالتالي فإن تكلفة إنتاج أي سلعة يتحدد سعرها بمقدار ساعات العمل المبذولة في إنتاجها.

2- صياغة نظرية التكاليف المطلقة:³

لنفترض أن هناك دولتين فقط هما فرنسا و بريطانيا تنتجان سلعتين فقط هما القمح و القماش، و أن إمكانيات

الإنتاج لوحدة واحدة من السلعتين بساعات العمل هي كالتالي:

جدول رقم 01-01: إمكانيات الإنتاج لوحدة واحدة من السلعتين بساعات العمل:

السلعة	الدولة	
	القمح	القماش
إنجلترا	12	06
فرنسا	06	12

المصدر: من إعداد الطلبة

¹-عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص 09.

²-نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2011، ص 17.

³- نداء محمد الصوص، نفس المرجع، ص 18.

يدل الجدول أعلاه أن إنتاج وحدة واحدة من القماش يتطلب 6 ساعات عمل في إنجلترا و 12 ساعة عمل في فرنسا و أن إنتاج وحدة واحدة من القمح يتطلب 12 ساعة عمل في إنجلترا و 6 ساعات عمل في فرنسا.

- و من هنا يمكن القول أن النفقة المطلقة لإنتاج القماش في إنجلترا أقل منها في فرنسا، و أن النفقة المطلقة لإنتاج القمح في فرنسا هي أقل منها في إنجلترا، و بالتالي فإن إنجلترا تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج القماش و تعاني من تخلف مطلق في إنتاج القمح، في حين نجد أن فرنسا تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج القمح و تعاني من تخلف مطلق في إنتاج القماش.

و على هذا الأساس يتحدد تخصص إنجلترا في إنتاج القماش و تصدر ما يفرض عن حاجة استهلاكها إلى فرنسا و مبادلتها بإنتاج فرنسا من القمح. حيث يكون الإنتاج هنا في حالتين:

أ- حالة الإنتاج من أجل الاكتفاء الذاتي: تكون التكلفة الكلية لإنتاج وحدة واحدة من القماش و وحدة واحدة من القمح في كل ن البلدين كما يلي:

$$(12 \text{ س/عمل} + 6 \text{ س/عمل}) \times 2 = 36 \text{ س عمل}$$

ب- في حالة الإنتاج في إطار التخصص و التجارة الدولية: تكون التكلفة الكلية لإنتاج وحدتين من القماش من قبل إنجلترا، و وحدتين من القمح من قبل فرنسا بالشكل التالي:

$$[(6 \text{ س/عمل} \times 2)] + [(6 \text{ س/عمل} \times 2)] = 24 \text{ س/عمل}$$

و يكون الفرق في تكلفة الإنتاج بين حالة الاكتفاء الذاتي و في حالة التخصص كما يلي: $36 - 24 = 12 \text{ س/عمل}$ إذا فالتخصص بصورة عامة يؤدي إلى نقص التكلفة أو إلى زيادة الإنتاج، و إذا تبعه التبادل الدولي، فإنه سيؤدي إلى زيادة الرفاهية بصورة أفضل في البلدان المتخصصة.

3- تقييم نظرية التكاليف المطلقة:¹

لقد وجهت عدة انتقادات لنظرية التكاليف المطلقة و هي كالآتي:

أ- حسب النظرية، فإن الدولة لا تتفوق في إنتاج أي سلعة، فهي لا تستطيع تصدير أي سلعة للعالم الخارجي، و من ثم فهي لا تستطيع أن تستورد من الخارج لعدم قدرتها على الدفع، و استمرار هذا الوضع يؤدي في النهاية إلى تقليص حجم التجارة الخارجية.

ب- تعتقد أن التفوق المطلق هو أساس التخصص الدولي فقط، في حين أن واقع المعاملات يثبت أن التفوق النسبي هو أساس قيام التخصص الدولي.

ج- لا ترى داعياً للتفرقة بين التجارة الداخلية و في حين أن الفرق بينهما شاسع.

¹ - زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 12.

ثانيا: نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو:¹

1-تقديم النظرية:

إلى جانب الانتقادات السابقة الذكر التي وجهت إلى التكاليف المطلقة لآدم سميث و بعد أن صارت هذه النظرية لا تستطيع إيجاد تفسير لواقع بعض حالات التبادل الدولي مثل:

-حالة تتمتع دولة معينة بإنتاج سلعة بتفوق مطلق، بالرغم من ذلك لا تخصص في إنتاجها و من ثم في تصديرها.

-حالة قيام التجارة بين بلدين بالرغم من أن احدهما لا يتمتع بتفوق مطلق في إنتاج أي من السلعتين، في حين يتمتع البلد بتفوق مطلق في إنتاج السلعتين.

لهذا جاء دافيد ريكاردو بنظريته و هي التفوق النسبي في نفقات الإنتاج و ليس التفوق المطلق كما يرى آدم سميث.

2-التكاليف النسبية:

و يقصد بها النسبة بين نفقات الإنتاج لنفس السلعة في بلدين مختلفين أن النسبة بين نفقات الإنتاج لسلعتين مختلفتين في بلد واحد و يمكن توضيحها كما يلي:

أ-النسبة بين نفقات الإنتاج لنفس السلعة في بلدين مختلفين (التباين الجغرافي):

وفقا لهذا التحديد تكون التكلفة النسبية لإنتاج القمح في فرنسا بالنسبة لإنجلترا كما يلي:

$$\frac{\text{التكلفة المطلقة للإنتاج القمح في فرنسا}}{\text{التكلفة المطلقة لإنتاج القمح في إنجلترا}}$$

وكذلك تكون التكلفة النسبية لإنتاج القماش في فرنسا بالنسبة لإنجلترا كما يلي:

$$\frac{\text{التكلفة المطلقة للإنتاج القماش في فرنسا}}{\text{التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في إنجلترا}}$$

ب-النسبة بين تكلفة الإنتاج لسلعتين مختلفتين داخل البلد الواحد (التباين السلعي):

وفقا لهذا التحديد تكون التكلفة النسبية لإنتاج القمح بالنسبة للقماش في فرنسا كما يلي:

$$\frac{\text{التكلفة المطلقة للإنتاج القمح في فرنسا}}{\text{التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في فرنسا}}$$

وكذلك تكون التكلفة النسبية لإنتاج القمح بالنسبة للقماش في إنجلترا كما يلي:

$$\frac{\text{التكلفة المطلقة للإنتاج القمح في إنجلترا}}{\text{التكلفة المطلقة لإنتاج القماش في إنجلترا}}$$

¹-سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، الجزء الأول، ط2، 1993، ص83.

3- الفروض التي تقوم عليها نظرية التكاليف النسبية:¹

- تعتمد نظرية التكاليف النسبية على عدد من الفروض الرئيسية التي يعتبر وجودها شرطاً أساسياً لصحة تفسير هيكل و شروط التجارة الخارجية و النتائج التي تتوصل إليها.
- كما أنها تستخدم عدداً من الفروض الإيضاحية الأخرى، حيث يعتبر وجودها شرطاً مفسراً لكن إلغائها لا يؤثر على صحة التحليل الذي تعتمده الفروض الأساسية:
- أ- تتمتع عناصر الإنتاج بحرية الانتقال بين فروع الإنتاج المختلفة داخل البلد الواحد، سعياً وراء الربح في ظل المنافسة الكاملة في سوق عناصر الإنتاج.
- ب- عدم تمتع عناصر الإنتاج بحرية الانتقال بين البلدان المختلفة -ماعداً سميت- لأسباب مختلفة: اجتماعية، ثقافية، إدارية لروايته و البعض الآخر له طابع سياسي، و هي عوامل تشكل حواجز مختلفة للانتقال الحر لعناصر الإنتاج القابلة للانتقال.
- ج- أنها تعتمد على تحليل اقتصادي يقوم على حيادية النقود، حيث يتم التبادل في شكل مقايضة تتحدد فيه قيمة مبادلة أي سلعة بكمية العمل المتضمنة في سلعتي التبادل.
- د- أنها تفترض حالة التشغيل الكامل لعناصر الإنتاج، و بالتالي فإن أثر قيام التجارة الخارجية بين الدول يؤدي إلى إعادة تخصيص مواردها، أي تحويلها من قطاع ي آخر، فمثلاً عندما تخصص دولة في إنتاج القطن و تتخلى عن إنتاج سلعة أخرى و لتكن القمح فإنها تحول عناصر الإنتاج من إنتاج القمح إلى إنتاج القطن.
- هـ- نفترض أن الإنتاج يخضع لقانون الغلة، أي التكلفة و هذا يعني أن زيادة المدخلات في العملية الإنتاجية بنسبة معينة يؤدي إلى زيادة المخرجات بنفس النسبة و اعتبارها قاعدة عامة.

4- صياغة نظرية النفقات النسبية:²

لقد بحث ريكاردو في نظرية النفقات المطلقة، التي ترى أن قيام التجارة الخارجية يرجع إلى سبب الاختلاف في النفقات المطلقة، و اعتبر أن ذلك ليس كافياً، و خلص إلى أن السبب الحقيقي في التبادل الدولي هو الاختلاف في النفقات النسبية و ليس المطلقة، و صاغ نظريته التي عرفت بـ "نظرية النفقات النسبية" و التي جاء شرحها انطلاقاً من الجدول التالي الذي يوضح تكلفة الإنتاج و حده واحدة من السلعتين بساعات العمل.

¹ -عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص16.

² - سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص85.

الجدول 01-02 : تكلفة إنتاج وحدة واحدة من كل من السلعتين بساعات العمل:

مقارنة تكلفة الإنتاج بين السلعتين في البلد الواحد (التباين السلعي)		القمح	القماش	السلعة	
				البلد	
القمح بالنسبة للقماش	القماش بالنسبة للقمح	10	20	فرنسا	
$0.5 = 20/10$	$2 = 10/20$	5	6	إنجلترا	
$0.83 = 6/5$	$1.20 = 5/6$	$2 = 5/10$	$3.33 = 6/20$	إنتاج فرنسا بالنسبة لإنجلترا	مقارنة تكلفة إنتاج السلعة الواحدة بين البلدين (التباين الجغرافي)
		$0.5 = 10/5$	$0.30 = 20/6$	إنتاج إنجلترا بالنسبة لفرنسا	

المصدر: من إعداد الطلبة

انطلاقاً من بيانات الجدول أعلاه، نجد أن إنجلترا تتمتع بتفوق مطلق في إنتاج كل من القماش و القمح، في حين تعاني فرنسا من تخلف مطلق في إنتاج كل من السلعتين، و حسب قانون النفقات المطلقة فإن إنجلترا تخصص تخصصاً كاملاً في إنتاج كل من القماش و القمح، و تعمل على تصدير ما يفيز عن احتياجاتها إلى فرنسا، و حسب منطلق هذا القانون، أن فرنسا لا تقوم بإنتاج أي من السلعتين لعدم توفر التكلفة المطلقة لديها، و بالتالي لن تقوم التجارة الخارجية بين الدولتين، غير أن هذا الوضع ترفضه فرنسا، و أن الواقع العملي يجعل فرنسا تخصص في إنتاج إحدى السلعتين لكن ليس على أساس التكاليف المطلقة بل على أساس التكاليف النسبية.

5- قانون النفقات النسبية:¹

إن تطبيق قانون النفقات النسبية يقتضي البحث في نسبة تكلفة الإنتاج بين البلدين من جهة، و نسبة تكلفة إنتاج السلعتين في البلد الواحد من جهة ثانية التي من خلالها تستطيع تحديد تخصيص كل من البلدين إنجلترا و فرنسا في أي من السلعتين القماش أو القمح و تحديد هيكل و نمط التجارة الخارجية لها، و من ثم يمكن تحديد مجال معدل التبادل الدولي الذي جاء به ريكاردو للبرهنة على مدى صحة هذا القانون، أي ما إذا كانت التجارة الخارجية تقوم أم لا في حالة تساوي النفقات النسبية.

أ- تكلفة الإنتاج النسبية بين البلدين (معيار التباين الجغرافي):

و هي مقارنة تكلفة الإنتاج بين البلدين، و تتحدد النسبة بين نفقة الإنتاج بنفس السلعة في البلدين من

خلال الجدول 01-02 كما يلي:

¹ -عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص18.

- النفقة النسبية للإنتاج في إنجلترا بالنسبة لفرنسا هي $0.30 = 20/6$ في إنتاج القماش، و هذا يعني أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القماش في إنجلترا يعادل إنتاج 0.30 وحدة من القماش في فرنسا.

- إن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح في إنجلترا يعادل إنتاج 0.50 وحدة من القمح في فرنسا، بمعنى أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القماش و أخرى من القمح في إنجلترا يعادل على التوالي تكلفة إنتاج 0.30 وحدة من القماش و 0.50 وحدة من القمح بفرنسا.

ب- تكلفة الإنتاج النسبية بين السلعتين في البلد الواحد (مقياس التباين السلعي):

و هي مقارنة بين تكلفة إنتاج السلعتين في البلد الواحد و تتحدد بنسبة تكلفة السلعتين في إنتاج البلد الواحد من خلال الجدول 01-02 كما يلي:

- النفقة النسبية لإنتاج القمح بالنسبة للقماش هي $0.83 = 6/5$ في إنجلترا و هذا يعني أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح، يعادل تكلفة إنتاج 0.83 وحدة من القماش في إنجلترا، و $0.5 = 20/10$ في فرنسا، و الذي يعني أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح تعادل تكلفة إنتاج 0.5 وحدة من القماش في فرنسا.

- و بعد دراسة معطيات الجدول السابق نجد ما يلي:

1- درجة التفوق النسبي لإنجلترا على فرنسا في إنتاج القماش ($0.30 = 20/6$) أكبر منه في إنتاج القمح ($0.5 = 10/5$) و بالتالي فإن إنجلترا ستخصص في إنتاج القماش.

2- النفقة النسبية لإنتاج القمح بالنسبة للقماش هي أقل بفرنسا ($0.5 = 20/10$) منها في إنجلترا ($0.83 = 6/5$) و بالتالي فإن فرنسا تخصص في إنتاج القمح، و في هذا الإطار ترى النظرية أن اختلاف النفقات النسبية يؤدي إلى التخصص لكل دولة تخصصاً كاملاً في إنتاج السلعة التي لها تفوق نسبي فيها و تقوم بتصدير الفائض عن استهلاكها إلى الدولة التي لها عجز فيها من جهة، و من جهة أخرى تقوم باستيراد السلعة التي تعاني من تخلف نسبي في إنتاجها.

- و من بيانات الجدول السابق نجد أن إنجلترا تتمتع بتفوق نسبي في إنتاج القماش و تعاني من تخلف نسبي في إنتاج القمح، في حين أن فرنسا تتمتع بتفوق نسبي في إنتاج القمح و تعاني من تخلف نسبي في إنتاج القماش إذن على هذا الأساس يتشكل هيكل نمط التجارة الخارجية، حيث تقوم إنجلترا بالتخصص في إنتاج القماش كونها سلعة التفوق النسبي لديها، و تستورد القمح كونه سلعة التخلف النسبي لديها.

6- تقييم نظرية التكاليف النسبية:¹

لقد ساهمت نظرية التكاليف النسبية في دفع النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية إلى الأمام، بعد أن عجزت نظرية التكاليف المطلقة في إيجاد تفسير لواقع بعض حالات التبادل الدولي كحالة تمتع دولة معينة بإنتاج سلعة بتفوق مطلق و مع ذلك لا تخصص في إنتاجها و تصديرها. فيرى ريكاردو أن التبادل الدولي يمكن أن يكون مفيداً للبلدين المتبادلين و لكن ليس على أساس التفوق المطلق بل على أساس التفوق النسبي، و هكذا تكون نظرية التكاليف النسبية قد أجابت عن بعض أوجه القصور التي لم تجد لها إجابة نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث.

- بالرغم من ذلك فإن نظرية التكاليف النسبية قد تعرضت لبعض الانتقادات تمثلت في عجزها في بيان الكيفية التي يتحدد بها معدل التبادل الدولي، و ما يترتب عليه من تحديد المكاسب لكل طرف من طرفي التبادل الدولي.

ثالثاً: نظرية التبادل الدولي (القيم الدولية) لجون ستيوارت مل:

1- تقديم النظرية: إن عجز نظرية النفقات النسبية في بيان الكيفية التي يتحدد بها معدل التبادل الدولي الفعلي، حيث اقتضت على مجال تحده قيمة تمثل الحد الأدنى و أخرى تمثل الحد الأقصى و أن قيمة معدل التبادل الدولي يتراوح بينهما و بالتالي لم تستطع أن تحدد مقدار الكسب الذي يحصل عليه كل طرف من طرفي التبادل الدولي، لذلك جاءت نظرية جون ستيوارت مل لتبرز فكرة الميزة النسبية عوض التكاليف النسبية، فبينما يرى ريكاردو أن النفقة النسبية هي تثبت كمية الإنتاج، يرى جون ستيوارت مل أن هناك فرق بين حالة التبادل الداخلي و حالة التبادل الخارجي حيث يذهب إلى أن معدل التبادل الداخلي يتحدد وفقاً لنفقات الإنتاج النسبية في الداخل، و هذا لا ينطبق على التبادل الدولي، لذلك يعتمد في إطار تحليله لحالة التبادل الدولي بتثبيت النفقة و هي وفق نظرية العمل في القيمة ليبرز الفرق في الإنتاج و من ثم الفروق في الإنتاجية حيث يرفض افتراض أن إنتاجية العمل واحدة في كل من الطرفين المتبادلين ليحل محله اختلاف إنتاجية العمل من دولة إلى أخرى.²

- و عليه فقد اعتمدت نظرية القيم الدولية على اختلاف الكفاءة النسبية للعمل لتفسير التجارة الخارجية، و تعتبر أن معدل التبادل الدولي و شروطه هو الذي على أساسه يتم توزيع الكسب بين أطراف التجارة الخارجية.

2- صياغة نظرية التبادل الدولي (القيم الدولية) لجون ستيوارت مل:

تعتمد صياغة نظرية القيم الدولية على أساس الطلب المتبادل، و الذي يقصد به طلب كل دولة على سلع و خدمات الدولة الأخرى، و طلب الدولة الأخرى على سلع و خدمات الدولة المعنية، حيث يكون التفاوت في الحجم بين البلدين

¹ -عبد الرشيد بن ديب، نفس المرجع، ص20.

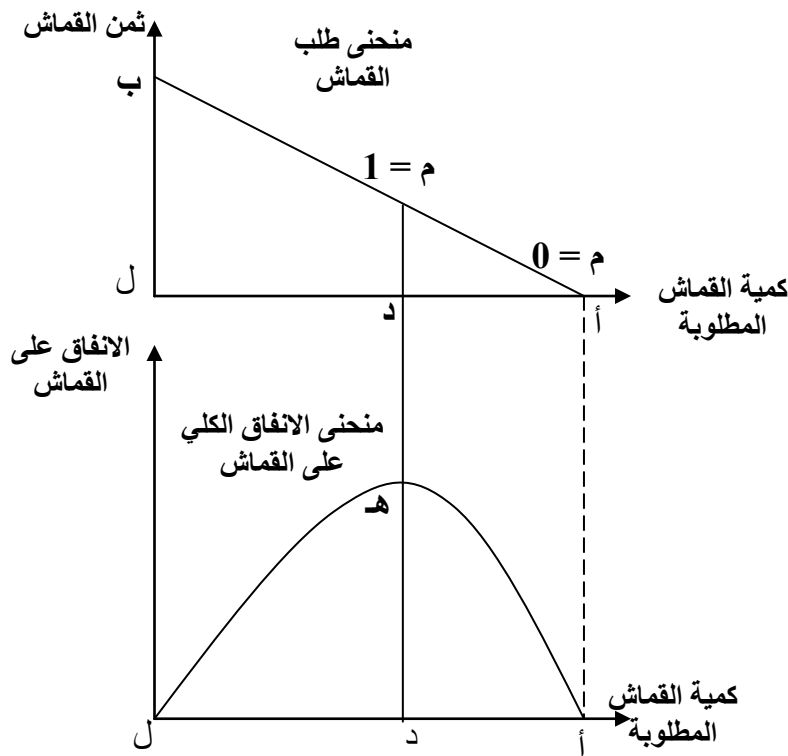
² -عادل أحمد حشيش، أسامة محمد الغولي، مجدي محمد شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1988، ص82.

تفاوتا معقولاً، و يعتبر الاقتصادي الإنجليزي "ألفريد مارشال" أو من تناول تحليل جون ستيوارت مل "للطلب المتبادل" بطريقة بيانية، و آتى بما يعرف بمنحنيات الطلب المتبادل أو منحنيات مارشال.

- و نأخذ على سبيل المثال أن دولتين في التبادل هما فرنسا و إنجلترا، و يقصد بمنحنى الطلب و العرض المتبادل أن منحنى طلب إنجلترا على منتجات فرنسا يعتبر في نفس الوقت عرض إنجلترا لصادراتها إلى فرنسا.

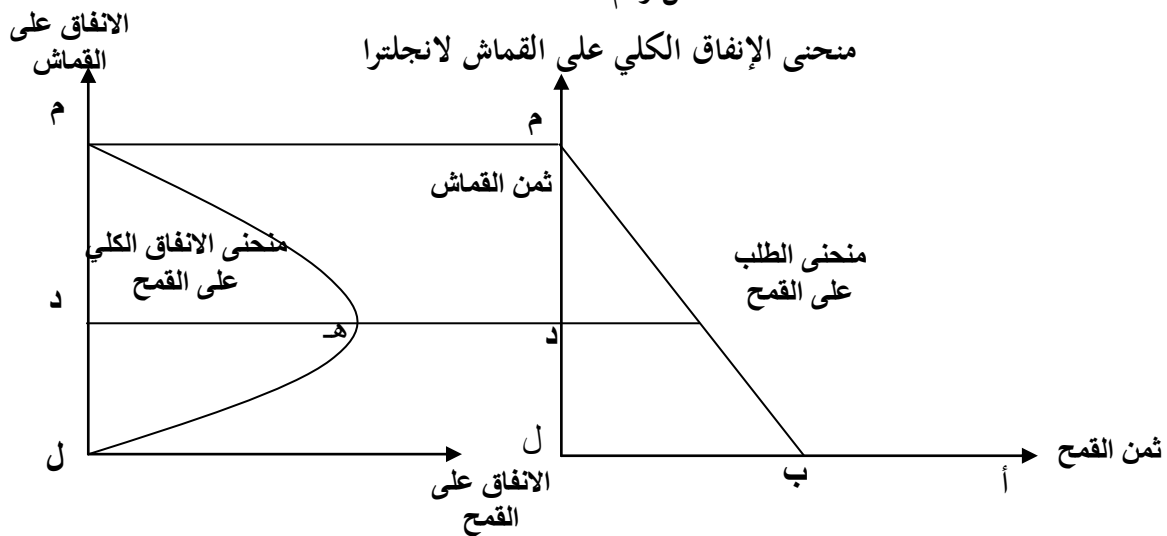
شكل رقم 01-01

منحنى الإنفاق الكلي على القماش لفرنسا.



شكل رقم 02-01

منحنى الإنفاق الكلي على القماش لإنجلترا



المصدر: عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص 23.

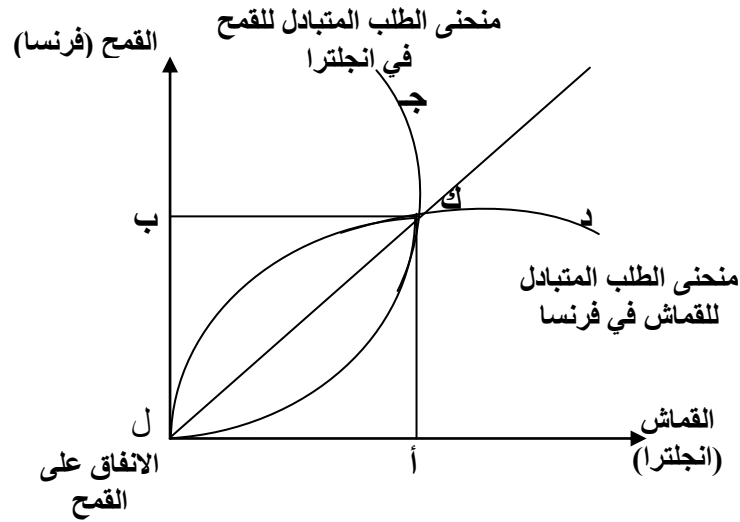
من الشكل 01-01: عندما ينخفض الثمن تزداد الكمية بمعدل أكبر من معدل الثمن لأن $m < 1$ مما يترتب عليه زيادة الاتفاق الكلي على طلب القماش نظرا لانخفاض ثمنه في هذا المجال.

- أما عند النقطة "د" فتكون نسبة تغيير الكمية المطلوبة مساوية لنسبة تغيير الثمن لأن $m = 1$ و يترتب على ذلك ثبات الاتفاق الكلي على القماش عند النقطة "د".

- و من ذلك نستنتج أن الاتفاق الكلي يزداد مع زيادة الكمية المطلوبة في المجال "ل د" و منه العلاقة هنا طردية، ثم يبدأ في الانخفاض في المجال "د أ" أي العلاقة هنا عكسية.

شكل رقم 01-03:

التمثيل البياني لمنحنى الطلب المتبادل لفرنسا و انجلترا



المصدر: عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص 24.

- يوضح الشكل منحنى الطلب المتبادل لفرنسا و إنجلترا، حيث يمثل "ل ج" منحنى طلب المتبادل للقمح المتبادل للقمح مقابل القماش لانجلترا، و "ل د" يمثل الطلب المتبادل للقماش مقابل القمح لفرنسا، حيث يتقاطعان عند النقطة "ك" و هي النقطة التي تتساوى فيها المنفعة الحدية لكل من السلعتين بالنسبة للبلدين المتبادلين و تسمى نقطة التوازن.

3- تقييم نظرية التبادل الدولي:

لقد تركت نظرية النفقات النسبية لريكاردو ثغرة كبرى تمثلت في عجزها عن بيان الكيفية التي يتحدد بها معدل التبادل الدولي، و ما يتعلق بها من تحديد المكاسب المترتبة عن عمليات هذا التبادل.

و قد ظهرت نظرية القيم الدولية لسد هذا النقص في نظرية النفقات النسبية حيث تبرز فكرة الميزة النسبية بدلا من النفقة النسبية فجون ستيوارت مل يفرق بين التبادل الداخلي و حالة التبادل الدولي، و من هذا و استنادا إلى ذلك جاء جون ستيوارت مل بنظرية القيم الدولية و التي اعتمد فيها على اختلاف النسبية للعمل (أي الميزة النسبية) لتفسير التجارة

الخارجية و التي أوضح فيها أن معدل التبادل الدولي الفعلي و شروطه هو الذي على أساسه يتم توزيع الكسب بين طرفي التبادل الدولي.

المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية "نظرية نسب عوامل الإنتاج لهكشر و أولين":

لقد جاءت نظرية نسب عوامل الإنتاج لتفادي عيوب النظرية الكلاسيكية مستندة في تحليلها إلى اعتبارات أكثر واقعية، معتمدة في تحليل التجارة الخارجية على فروق عناصر الإنتاج (أسعار عناصر الإنتاج)، التي تتحدد وفق الندرة أو الوفرة النسبية لهذه العناصر في الدول المختلفة و لهذا سميت هذه النظرية باسم "نظرية نسب عوامل الإنتاج" فإذا كانت النظرية الكلاسيكية قد اقتضت على بيان أن اختلاف التكاليف النسبية الطبيعية لإنتاج السلعة يؤدي إلى قيام التجارة الخارجية و أن تساوي هذه التكاليف لا يؤدي إلى قيامها، و جاءت نظرية نسب عوامل الإنتاج لتحاول التعمق أكثر في التحليل من خلال اعتبارها أن سبب اختلاف النفقات النسبية يرجع إلى عاملين أساسيين هما:¹

- وفرة و ندرة عناصر الإنتاج داخل كل دولة.
- حجم الإنتاج و التوسع فيه الذي يتحقق وفق قانون تناقص و تزايد العلة في حالة الزيادة في الإنتاج.

أولاً: اختلاف النفقات النسبية في نظرية نسب عوامل الإنتاج:

1- وفرة و ندرة عناصر الإنتاج:²

تتميز كل دولة من دول العالم بوجود لديها وفرة أو ندرة نسبية في عناصر الإنتاج التي هي: الأرض، رأس المال، العمل و أن عوائد هذه العناصر تتحدد وفقاً لظروف العرض و الطلب عليها، و من ذلك فإن وفرة أي عنصر من عناصر الإنتاج يؤدي إلى زيادة عرضه بالنسبة لطلبه، و بالتالي انخفاض عائده، في حين أن ندرة العنصر تؤدي إلى قلة عرضه بالنسبة لطلبه، و من ثم ارتفاع عائده.

و باعتبار أن السلع المنتجة تختلف فيما بينها من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج، فكل دولة تتخصص في إنتاج السلعة التي لها كثافة في استخدام العنصر الوفير لديها. و من ثم قيام التبادل الدولي.

¹- سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص 138.

²- إيمان عطية ناصف، مبادئ الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، د ط، 2008، ص 94.

جدول رقم 01-03 : مدى وفرة و ندرة عناصر الإنتاج بين الدول المختلفة:

البلد	البلد -أ-	البلد -ب-	البلد -ج-
العرض النسبي لعوامل الإنتاج	العمل	الأرض	رأس المال
وفير	الأرض	رأس المال	العمل
متوسط الوفرة	رأس المال	العمل	الأرض
نادر	الأرض	العمل	رأس المال

المصدر: عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص31.

تحليل الجدول :

حسب نظرية نسب عوامل الإنتاج فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تحتاج بدرجة كبيرة إلى عنصر الإنتاج المتوفر لديها بكثرة حيث تتم عملية الإنتاج بهذه التكاليف أقل نسبياً، و تستورد السلع التي تحتاج إلى عنصر الإنتاج النادر فيها.

- فالدولة -أ- تتميز بعرض كبير لعنصر العمل، و بعرض متوسط نسبي للأرض، و بعرض نادر لعنصر رأس المال و بالتالي هي تتخصص في الزراعة الكثيفة التي تحتاج إلى نسبة أكبر من اليد العاملة (عنصر العمل)، مثل: القطن أو السكر أو التخصيص في الصناعات اليدوية البسيطة التي تعتمد على وفرة في اليد العاملة، و قلة في رأس المال مثل صناعة المنسوجات حيث تصدر فائض إنتاجها من المحاصيل الزراعية أو المنتجات الصناعية و تستورد من الدولة -ب- السلع التي تحتاج إلى نسبة كبيرة من عنصر الأرض مثل اللحوم، الصوف، الألبان، كما تستورد من الدولة -ج- السلع التي يحتاج إنتاجها إلى نسبة كبيرة من رأس المال مثل الآلات و المعدات.

و في هذا الصدد يقول "أولين" أن لكل إقليم ميزة في إنتاج السلع التي تدخل فيها كميات كبيرة من عوامل الإنتاج الغزيرة الرخيصة الثمن في هذا الإقليم، و أن الشرط الأول في للتجارة هو أن يمكن إنتاج بعض السلع برخص أكبر في إقليم عنه لإقليم آخر، و يضيف أولين انه حتى و لو تساوى بلدان تماماً من حيث عناصر الإنتاج فيهما، فإنه توجد إمكانية للتبادل فيما بينهما، و يكون مفيداً لكلا الطرفين، و ذلك مادام انه يوجد اختلاف في أثمان عناصر الإنتاج و بالتالي اختلاف في أثمان السلع من بلد آخر.

2-التوسع في حجم الإنتاج:¹

و يعتبر الأساس الثاني لقيام التبادل الدولي حسب قيام نظرية هكشر-أولين فالتوسع في حجم الإنتاج يؤدي تخفيض تكاليف إنتاج السلع، و بالتالي تخفيض ثمنها مما يؤدي إلى زيادة الطلب عليها من الدول الأخرى و زيادة صادراتها.

¹ -عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص30.

فعلى غرار عناصر الإنتاج يؤدي التوسع في الإنتاج إلى قيام التخصص و التبادل الدولي بين الدول حتى لو يوجد اختلاف كبير بين الدول من حيث وفرة و ندرة عناصر الإنتاج، و ذلك لكون الإنتاج يتخذ أشكال مختلفة في كل دولة، فبعضها يتوسع في إنتاج السلع الصناعية التي تخضع إلى ظاهرة تناقض النفقة و بالتالي تخفيض سعر السلعة. -و من ذلك يخلص كل من هكشر و أولين إلى أن الأساسين: الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج و التوسع في حجم الإنتاج يؤديان معا إلى قام التجارة الدولية و تقويتها.

ثانيا: فرضيات نظرية نسب عوامل الإنتاج:¹

تقوم نظرية نسب عوامل الإنتاج لهكشر-اولين على مجموعة من الفرضيات الأساسية، التي تعتبر شرطا ضروريا لصحة النتائج التي يمكن أن تتوصل إليها من خلال اعتبار عامل الوفرة أو الندرة النسبية (و ليست المطلقة) في كميات عناصر الإنتاج كمصدر طبيعي لاختلاف التكاليف النسبية، و من ثم اختلاف الأسعار التي تعتبر سببا لقيام التجارة الخارجية بين الدول، و تتمثل هذه الفروض فيما يلي:

01/ اعتبار أن السلع المختلفة تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج، إذ أن هناك سلع يتضمن إنتاجها نسبة أكبر من عنصر العمل مقارنة بالعناصر الأخرى، و ثانية تتضمن نسبة أكبر من رأس المال، و ثالثة تحتاج إلى عنصر الأرض بنسبة أكبر من العناصر الأخرى و هكذا؛

02/ اعتبار عدم وجود نفقات النقل بين الدول المختلفة، أو أي عوائق أخرى سواء كانت طبيعية أو صناعية أمام التبادل الدولي مما يفترض تطابق نسب أسعار السلع العالمية مع نسب أسعار السلع العالمية مع نسب أسعار السلع الوطنية.

03/ افتراض عدم قدرة عناصر الإنتاج على الانتقال دوليا؛

04/ تماثل أذواق المستهلكين في البلد الواحد، و قد تكون كذلك في بقية دول العالم، بحيث أن التجارة الخارجية لا تؤدي إلى تغير في هذه الأذواق؛

05/ ثبات توزيع الدخل في الدول المختلفة، و المقصود هان توزيع الدخل بين عناصر الإنتاج التي يشارك المساهمون بها في العملية الإنتاجية كل حسب وظيفته.

06/ سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع النهائية حيث يستبعد ظاهرة الاحتكار أو المنافسة الاحتكارية، و ظاهرة تنوع المنتجات التي تنشأ من خلال توفر صفة و جودة معينة في سلعة معينة أو اسم تجاري معين، و بالإضافة إلى ذلك هناك فروض إيضاحية تتمثل في :

¹ - عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص31.

- وجود دولتان فقط؛

- تتعاملان في سلعتين فقط؛

ثالثا: تقييم نظرية نسب عوامل الإنتاج:

1- النظرية تركز على الاختلاف الكمي لوفرة عناصر الإنتاج مهمة الاختلاف النوعي بين العناصر، فالواقع العملي يفرض وجود عدة أنواع من العمل والأرض ورأس المال.

2- صعوبة تحديد كثافة العناصر للسلع إذا كان هناك أكثر من عنصرين للإنتاج.

3- تفرض النظرية عدم وجود نفقات النقل بين الدول، وهو عكس ما هو قائم في عالمنا اليوم، إذ انه في كثير من الأحيان تحول نفقات النقل دون قيام التجارة الخارجية في بعض السلع لارتفاع نفقات نقلها.

4- تفرض تشابه دوال الإنتاج للسلعة الواحدة في البلدان المختلفة، وهذا معناه استبعاد اثر البحوث والتطوير و مما يؤدي إليه من تقدم تكنولوجي تجعل تلك الدول تتمتع بمزايا نسبية مكتسبة تؤهلها للتخصص في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا.

5- تفترض النظرية عدم قدرة عناصر الإنتاج على التنقل بين الدول و يترتب على هذا:

- عدم القدرة على تحليل و تفسير قيام التجارة الخارجية في كل من السلع الوسيطة و السلع الاستثمارية أو الرأسمالية.

- عدم القدرة على تفسير الاستثمارات الأجنبية و الشركات متعددة الجنسيات التي لها دور غير مباشر على نمو التجارة الخارجية.

المطلب الثالث: النظرية الحديثة في تفسير التجارة الخارجية :

تتمثل الاتجاهات الجديدة في تفسير التجارة الخارجية في إدخال ما يسمى بالابتكار أي بإدخال الديناميكية في تفسير

التجارة الخارجية و التي أهملت من طرف رواد النظرية الكلاسيكية و النيوكلاسيكية.

أولا: الفارق التكنولوجي:¹

ارتكز التحليل الريكاردي على أنه لا توجد ديناميكية في التكنولوجيا، بالإضافة إلى أن كل البلدان يمكن أن تنتج

نفس السلعة، غير أن هذا التحليل لا يمكن الاعتماد عليه في الوقت الحاضر نظرا لوجود تطور تكنولوجي و ظهور سلع جديدة.

¹ -صواليلي صدر الدين، النمو و التجارة الدولية في الدول النامية، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع اقتصاد قياسي، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص52.

1-تحليل بوسنر:

يعود تفسير طبيعة التبادل الدولي عن طريق التطور التكنولوجي إلى "بوسنر" حيث يرجع التغيير في دالة الإنتاج إلى الابتكار، و بالتالي فإن هذا الأخير له دور أساسي في نظرة التحليل التكنولوجي الجديد، و بإدخال عامل الابتكار فإننا نضطر إلى التحلي عن فرضية تشابه دوال الإنتاج.

و قد لاحظ "بوسنر" أن الدول ذات التشابه في عوامل الإنتاج تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها، و هذا يؤدي وجود تناقض مع نظرية "هيكشر و أولين" حيث قامت بابتكار طرق جديدة في الإنتاج و سلع جديدة، يمكن لبعض الدول أن تكون مصدرة، بغض النظر عن تفوقها في عوامل إنتاجها حيث أن تفوقها التكنولوجي يسمح بأن يكون لديها احتكار التصدير في سلع ذلك القطاع.

و بالنسبة لـ "بوسنر" فإن درجة تأثير الفارق التكنولوجي مرتبط بالتأخر في التقليد من طرق البلد التابع. كما أضاف بوسنر أنه البلد الذي تظهر فيه هذه الابتكارات يتحصل على تفوق مطلق في فترة زمنية معينة في هذه السلع مقارنة مع الدول المتبادل معها، حيث يقوم بتصدير تلك السلع إلى هذه الأخيرة، و بعد ذلك يتم تقليدها بعد انتشار هذه التكنولوجيا، و لكن التطور يستمر بسبب ظهور ابتكارات جديدة، و عليه فإن محددات التجارة الخارجية تتمثل في الفارق التكنولوجي ما بين البلدان، و هذا ما يسمح للبلدان ذات التقدم التكنولوجي من إنتاج السلع كثيفة التكنولوجيا بينما الدول الأخرى تنتج سلع نمطية.

2-نمذجة تحليل بوسنر: ¹

قام كريجمان "Ktugman" بنمذجة تحليل بوسنر يأخذ منطقتين، بلدان الشمال و بلدان الجنوب، حيث أن الجنوب لا يقوم بالابتكار، بينما الشمال لديه الابتكار، حيث أن هذا الابتكار يتحول إلى سلع جديدة منتجة في الشمال، بينما لا تنتج هذه السلع في الجنوب إلا بعد فترة زمنية معينة، و لكن هذه السلع أو الصناعات الجديدة تختص بعد فترة زمنية نظرا لانخفاض الأجور في الجنوب، و حسب "كريجمان" فإن الاحتكار التكنولوجي، لا يمكن إبقاؤه إلا عن طريق ابتكارات ثابتة لسلع جديدة.

ثانيا: نظرية دورة حياة المنتج:

تعتبر نظرية دورة حياة المنتج كنظرية مكاملة لتحليل "بوسنر" بحيث أنها تعتمد على نفس المبدأ المتمثل في الفارق التكنولوجي، فهي تؤكد على دور المنتج الجديد و دورة حياته مع تطور التجارة الخارجية.

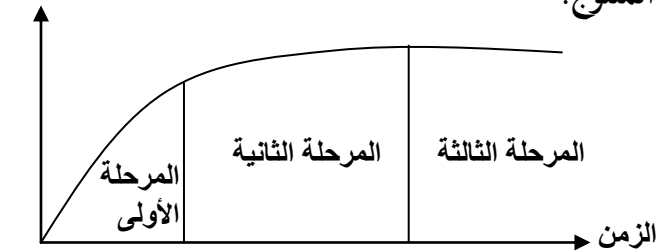
¹ -صواليلي صدر الدين، نفس المرجع، ص53.

1-تحليل فرنون: "Vernon"¹

طورت نظرية دورة حياة المنتج من طرف عدة اقتصاديين، و لكن هذه الدورة تحليلها ينسب إلى "Vernon" 1966 حيث يفترض هذا الأخير بأن التفوق التكنولوجي ينطلق بشكل مستمر في الولايات المتحدة مما يسمح له أن يكون رياديا في تطوير المنتجات الجديدة و تصنيعها، ثم تنقل هذه المنتجات في المراحل الموالية إلى دول أخرى خارج الولايات المتحدة و ذلك بعد تحقيقها النجاح و الراج، و نظرا لتوسع الطلب الأجنبي على هذه السلع فإن المنشآت الأجنبية تحاول إنتاجها لصالحها، و بحصولها على هذه التكنولوجيا تنتقل في الإنتاج و البيع في السوق المحلي في المرحلة الأولى ثم تسويقها إلى أسواق أخرى ماعدا سوق الولايات المتحدة، مما يؤدي إلى انخفاض صادراتها و باكتسابها الخبرة و المهارة في إنتاج هذه السلع ستباشر في التصدير إلى الولايات المتحدة.

الكمية المطلوبة

2-مراحل تطور المنتج:²



الشكل رقم 01-04: مسار دورة حياة المنتج

المصدر: محمد فريد الصحن "التسويق" المفاهيم و الاستراتيجيات" الدرا الجامعية للطبع و النشر و التوزيع، الإسكندرية،

مصر، 1998، ص 243.

المرحلة الأولى: (مرحلة المنتج الجديد):

تتميز هذه المرحلة بكثافة التكنولوجيا، و بالتالي فإن نمو المنتج و إنتاجه بصفة معتبرة يتطلب كثافة في رأس المال أي الاستثمار و إنتاج هذه السلع يتم في دول مصدر الابتكار (الدول الصناعية) و في سوق محدودة جدا، و عادة ما يكون الإنتاج من طرف مؤسسة واحدة أي وجود الاحتكار و يتم استهلاكها من طرف البلدان المنتجة لهذه السلعة فقط نظرا لقدرتها على شرائها.

¹ - شنتي سمير، التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة يوسف بن خدة، 2005، ص 04.

² - محمد فريد الصحن، اسماعيل السيد "التسويق"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 226-228.

المرحلة الثانية (مرحلة النمو):

في هذه المرحلة ترفع مبيعات المنتج بسرعة و يبدأ ظهور منافسين في السوق و يبدأ في تصدير المنتج إلى أسواق أخرى و هذا نظرا للبحث عن توسيع السوق من طرف البلد المنتج الأصلي بالإضافة إلى ذلك يبدأ المنتج في الظهور في عدة مناطق، و خلال هذه المرحلة فإن الميزان التجاري بالنسبة للمنتج الجديد يتحسن أكثر فأكثر في الدولة الأصلية، و تتخلل هذه المرحلة في مرحلة أخرى هي مرحلة النضج التي تكون فيها المنافسة عن طريق الأسعار، أي أن الإنتاج يتمركز في الدول ذات الأجور المنخفضة من أجل خفض تكاليف الإنتاج فتصبح الدولة المبتكرة مستوردة بينما الدول المتطورة مصدرة.

المرحلة الثالثة: (مرحلة الانخفاض أو التدهور):

تتميز هذه المرحلة بالإنتاج في الدول السائرة في طرق النمو، بينما الدول الأخرى تصبح مستوردة، و هذا لانخفاض تكاليف الإنتاج في الدول المقلدة، و إلى كون الدول المتطورة تقوم بالإنتاج في الدول السائرة في طريق النمو، كون اليد العاملة الأقل مهارة رخيصة و بالتالي يتم التصدير من هذه الأخيرة نمو الدول المتطورة.

3-تقييم نظرية دورة حياة المنتج:

رغم إمكانية هذه النظرية من تفسير توزيع الإنتاج الدولي للسلع الاستهلاكية، كالسلع الاصطناعية و الالكترونية، إلا أنها لا تمكننا من تفسير توزيع العديد من السلع الأخرى. و هذا نظرا لكون بعض السلع لديها دورة حياة ضئيلة و كذا بالنسبة للسلع الكمالية و التي سعرها ليس له دور أساسي. بالإضافة إلى أن السلع التي لديها تكاليف إنتاج كبيرة كالمشروبات. و السلع التي لديها تكاليف إنتاج كبيرة و السلع الصيدلانية التي تتطلب درجة عالية من التخصص لا يمكن أن ينطبق عليها نظرية دورة حياة المنتج.

ثالثا: التبادل الدولي و اقتصاديات الحجم¹

إن خفق تكاليف الإنتاج ناتج عن وفورات الإنتاج المتزايدة،وعليه فإن زيادة عوامل الإنتاج سيرفع من قيمة الإنتاج بنسبة تفوق الزيادة في هذه العوامل، ولكن يجب أن تفرق بين وفورات الإنتاج الداخلية الناتجة عن توسع المؤسسة والذي يؤدي إلى خفض التكاليف المتوسطة، و وفورات الإنتاج الخارجية لكل مؤسسة، الناتجة عن الحجم الكلي لمجموع صناعة معينة في منطقة معينة، حيث أن التكلفة المتوسطة للمؤسسة تنخفض كلما زاد حجم إنتاج القطاع لتلك المنطقة.

¹ - صواليلي صدر الدين، نفس المرجع، ص56.

المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية:

لا يزال الجدل اليوم حول السياسة التجارية ساخنا مثلما كان منذ 200 سنة عندما كانت نظرية المكاسب من التجارة الدولية لا تزال تتطور، فهل يجب على البلد أن يسمح بالتدفق الحر للتجارة الدولية، وهو ما يعرف بسياسة حرية التجارة **free trade** أم هل يجب عليه أن يسعى لحماية منتجه المحلي من المنافسة الأجنبية و هو ما يعرف "بسياسة الحماية". مثل هذه الحماية يمكن تحقيقها إما بواسطة الرسوم الجمركية **tariffs** التي هي عبارة عن ضرائب تصمم لرفع أسعار السلع الأجنبية أو بواسطة عوائق غير جمركية، التي هي عبارة عن إجراءات غير فرض رسوم جمركية تصمم لخفض تدفق السلع المستوردة و كل هذه السياسات المتبعة من طرف بلد ما فإنها تهدف على تخفيض التكاليف و الفرص البديلة و تحقيق ميزة نسبية.

المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية:

أولاً: لمحة تاريخية حول سياسة التجارة الخارجية:¹

من العصور القديمة لم تكن الدولة تتدخل في التجارة الدولية أو تفرض قيودا عليها و تميزت التعريفة الجمركية التي كانت تفرض حتى القرن 17م بطابع مالي و لم يكن هناك اهتمام يذكر بأثرها الحمائية. و تعتبر الفترة من 1842 إلى 1873 فترة رواج و تدعيم للمذاهب الاقتصادية و التيارات التي نهضت بها نظريات التجارة الدولية من بينها الكلاسيكية و النيوكلاسيكية و بدأت السياسة الاقتصادية في تلك المرحلة مبدأ حرية التبادل التجاري سواء في الداخل أو في الخارج، و اعتنق الكثيرون مذهب "آدم سميث" الخاص بتك النشاط الاقتصادي للأفراد يديرونه طبقا لما تمليه عليهم مصالحهم و سادت هذه الآراء في فرنسا و إنجلترا. و قد نتج عن حرية التجارة استغلال الدول المتخلفة في مجال التصنيع لصالح الدول المتقدمة لذلك نادى الاقتصاديون بضرورة حماية المنتجات الصناعية و فرض سياسة الحماية و فرض الرسوم الجمركية.

ثانياً: حجج و أنصار حرية التجارة:

إن هدف أي سياسة اقتصادية أو تجارية هو تحقيق الرفاهية الاقتصادية فإن إتباع حرية التجارة من شأنه تعظيم الدخل القومي لدول أطراف التبادل بما يكفي و بالتالي تحقيق الرفاهية لكل منها و يعتمد أنصار هذا المذهب على عدة حجج منها:

¹-زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 286.

1- منافع التخصص الدولي:

حيث يتم تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تتمتع فيها بميزة نسبية و لكن التخصص إنما يتوقف على نطاق السوق الذي يتم فيه التبادل، فإن اتساع نطاق التجارة الدولية شرط لازم لاتساع مدى التخصص الدولي و تقسيم العمل، و في هذا التخصص ما يزيد من الحجم الكلي للسلع المنتجة في العالم مما يؤدي بدوره إلى حسن استغلال موارد الدولة.¹

2- منافع المنافسة:

إن مناخ لمنافسة الذي تكفله حرية التجارة يساعد على الارتفاع بمستوى الإنتاجية فضلاً عن خفض الأثمان لصالح المستهلك فمن ناحية مستوى الإنتاجية تؤدي الحرية إلى تنافس المنتجين في استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطوراً و فعالية سبباً وراء زيادة الناتج و خفض النفقة و من ناحية المستهلكين تحول المنافسة دون قيام الاحتكارات و يعتمد التوسع في حجم المشروعات على اتساع السوق الذي نتيحه حرية التجارة، فيتحقق خفض النفقة و بالتالي خفض الأثمان لصالح المستهلكين نتيجة للاستفادة من وفورات الإنتاج الكبير.²

ثالثاً: مفهوم سياسة التجارة الخارجية:**1- تعريف سياسة التجارة الخارجية:³**

هناك العديد من التعاريف لسياسة التجارة الخارجية و هذا لتعدد التيارات و المذاهب التجارية و من بين هذه التعاريف نذكر:

تعريف 1: يمكن تعريفها بأنها أحد فروع السياسة الاقتصادية العامة التي تهتم بتنظيم شؤون التجارة الخارجية من خلال أدوات معينة لتحقيق أهداف محددة.

تعريف 2: و تعرف أيضاً أنها تعمل على تحقيق اختيار الدولة لجهة معينة و محددة في علاقاتها التجارية مع الخارج سواء كانت حرية أو حماية و تعبر عن ذلك بإصدار تشريعات و اتخاذ قرارات و الإجراءات التي تضعها موضع التطبيق.

* نستنتج أن سياسة التجارة الخارجية هي: "هي توجه دولة معينة إلى التعامل مع العالم الخارجي و ذلك من خلال أدوات المنافسة في السوق و التعريف بصناعاتها و حمايتها من سياسية الاحتكار و الإغراق و فرض قيود حماية واسعة

¹ - زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 280.

² - كامل البكري، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية للطبع و النشر الإبراهيمية، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 86.

³ - السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي، دار الفكر للنشر و التوزيع، الأردن، ط 1، 2011، ص 69.

لحماية اقتصادها و توسيع تعاملاتها الخارجية من خلال جذب الاستثمارات الخارجية الأجنبية و معالجة الجانب الاجتماعي لها من خلال معالجة البطالة و الاستفادة من الكفاءة العلمية و تشجيعها."

2-أهداف السياسة التجارية الخارجية:

تعمل سياسة التجارة الخارجية على تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية و هي:

أ-الأهداف الاقتصادية: تتمثل في:

-حماية الصناعات الوطنية الناشئة:¹

يعتبر هذا الهدف من أقدم أهداف السياسة التجارية، و إن إقامة دولة لصناعة جديدة تقدم منتجات يكون المجتمع في حاجة إليها، هذه المنتجات و في بداية عملية التصنيع تكون المنتجات أقل جودة أو أعلى تكلفة مقارنة بالمنتجات المنافسة لها في الدول الأخرى، و التي تم إنشاؤها منذ فترة طويلة أو التي تعرف بالصناعات الراسخة، لأن طول الفترة الزمنية أكسب هذه الصناعات الراسخة في الدول المنافسة درجة عالية من الكفاءة الفنية في شكل زيادة مستويات الجودة لمنتجاتها.

و على ذلك يجب قيام الدولة التي تبدأ في إنشاء صناعات جديدة بتقديم حماية لهذه الصناعات الناشئة (الوليدة) لحمايتها من المواجهة المنافسة الضارية من قبل منتجات الصناعات الراسخة القادمة من الدول الأخرى.

-تحقيق التوازن الخارجي:²

من الأهداف الهامة التي تسعى الدولة إلى تحقيقها من خلال استخدام أدوات السياسة التجارية هي زيادة الصادرات و العمل على تخفيض الواردات لأن زيادة الواردات عن الصادرات يعني أن المستهلكين المحليين يستهلكون سلعا أجنبية أكبر من استهلاك الأجنبي للسلع المحلية هذا يعني وجود عجز في ميزان المدفوعات، و من هنا يتم استخدام أدوات السياسة التجارية للقضاء على العجز في ميزان التجارة و تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات و أو ما يعرف بالتوازن الخارجي .

-تحقيق التوازن الداخلي:³

قد تزيد المصروفات أو النفقات العامة للدولة على السلع و الخدمات عن إيراداتها العامة التي يتم تحصيلها من الضرائب و الإيرادات الأخرى، و هو ما يترتب عليه عجز في الموازنة العامة للدولة أو ما يعرف بعدم التوازن الداخلي،

¹ - زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص282.

² - السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي، ص70.

³ - السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص71.

العجز السابق يجب تغطيته (أي تمويله) بمصادر مالية أخرى لإعادة التوازن. و أحد مصادر التمويل و زيادة الإيرادات عامة هو فرض تعريف جمركية على الواردات من الخارج و التي تعتبر أحد الأدوات السياسية التجارية. و من هنا فإن أحد أهداف السياسة التجارية هو العمل على زيادة موارد الخزانة العامة للدولة و استخدامها في تمويل النفقات العامة بأشكالها و أنواعها.

-حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق الذي يميز التمييز السعري في مجال التجارة الخارجية أي البيع بسعر أقل من تكاليف الإنتاج.

-حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني كحالات الانكماش و التضخم.

ب-الأهداف الاجتماعية:¹

و تتمثل في حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كمصالح الزراعيين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدولة بالإضافة إلى إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات و الطبقات المختلفة.

ج-الأهداف الإستراتيجية:²

تتمثل في المحافظة على الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية و الغذائية و العسكرية و كذا العمل على توفير الحد الأدنى من الإنتاج من مصادر الطاقة كالبتروول مثلا.

المطلب الثاني: أنواع سياسات التجارة الخارجية:

تتفرع سياسة التجارة الخارجية إلى نوعين من السياسات هما سياسة حرية التجارة و سياسة حماية التجارة الخارجية.

أولاً: سياسة حماية التجارة الخارجية:

1-تعريف سياسة حماية التجارة الخارجية:³

تعرف على أنها تبني الدولة لمجموعة من القوانين و التشريعات و اتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها أو أسواقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية.

-أو يمكن تعريفها: أنها قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات أو دفع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعاً من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية.

¹- زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 283.

²- كامل بكري، الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 113.

³- السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي، ص 72.

2- الآراء المؤيدة لسياسة حماية التجارة الخارجية:¹

يستند أنصار الحماية التجارية إلى مجموعة من الحجج أهمها:

- أن إتباع هذه السياسة يؤدي إلى تقييد الواردات و انخفاض حجمها.

- توفير الموارد المالية حيث يلزم الدولة الحصول على موارد مالية منتظمة حتى يمكنها من القيام بمهامها المختلفة.

- حماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية المتوفرة على خبرة من الوجهة الفنية و ثقة في التعامل من الوجهتين التسويقية و الإثتمائية.

- تحديد و وضع تعريفات جمركية مثل دخول السلع و الخدمات الأجنبية إلى الأسواق المحلية بهدف تحقيق الحماية المالية المثلى للصناعات و السوق في الدولة.

- مواجهة سياسة الإغراق المفتعلة، التي تعني بيع المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية بأسعار أقل من الأسعار التي تباع بها في سوق الدولة الأم و ذلك بفرض رسوم جمركية على الواردات.

3- أدوات سياسة التجارة الخارجية:

تعتمد الدول المنتهجة لسياسة الحماية التجارية على الأدوات التالية:

أ- الأدوات السعرية:²

و يظهر تأثير هذا النوع من الأدوات على أسعار الصادرات و الواردات أهمها:

*- الرسوم الجمركية:

و تعرف على أنها ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود سواء كانت صادرات أم واردات تنقسم إلى:

- رسوم النوعية: و هي التي تفرض في شكل مبلغ ثابت على وحدة من السلعة على أساس الخصائص المادية. (وزن- حجم)
- الرسوم القيمية: و هي التي تفرض نسبة معينة من قيمة السلعة سواء كانت صادرات أم واردات و هي عادة ما تكون نسبة مئوية.
- الرسوم المركبة: و تتكون من كل من الرسوم الجمركية النوعية و القيمية.

*- نظام الإعانات:

¹ - زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 281.

² - السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي، ص 72-73.

و يعتبر نظام الإعانات من المزايا و التسهيلات و المنح النقدية كافة التي تعطي للمنتج الوطني لكي يكون في وضع تنافسي أفضل سواء في السوق الداخلية أو الخارجية.

و تسعى الدولة من خلال هذا النظام إلى كسب الأسواق الخارجية و ذلك بتمكين المنتجين و المصدرين المحليين من الحصول على إعانات مقابل بيع منتجاتهم في الخارج و بأثمان لا تحقق لهم الربح.
* -نظام الإغراق:

إن نظام الإغراق يتمثل في بيع السلعة المنتجة محليا في الأسواق الخارجية بثمان يقل عن نفقة إنتاجها أو يقل عن أثمان السلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن الثمن الذي تباع فيه السوق الداخلية. و يتم تمييز ثلاثة أنواع من الإغراق:

1/الإغراق العارض: و يحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتج معين قبل البيع.

2/الإغراق قصير الأجل: يأتي بقصد تحقيق هدف معين كالحفاظ على حصته في السوق الأجنبية أو القضاء على المنافسة.

3/الإغراق الدائم: و يشترط لقيامه أن يتمتع المنتج بالاحتكار الفعلي القوي نتيجة حصوله على امتياز إنتاج سلعة ما من الحكومة أو نتيجة لكونه عضوا في اتحاد المنتجين.

ب-الأدوات الكمية:¹

و تنحصر أهمها في نظام الحصص، تراخيص الاستيراد، المنع (الحضر) و هي كالتالي:

* -نظام الحصص: يهتم هذا النظام حول قيام الحكومة بتحديد حد أقصى للواردات من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة على أساس عيني (كمية) و قيمي (مبالغ).

* -الحضر (المنع): يعرف الحضر على أنه قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية و يكون الحضر على الصادرات أو الواردات أو كليهما. و يأخذ الحضر أحد الشكلين التاليين:

- حظر كلي: هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها و بين الخارج أي اعتمادها سياسة الاكتفاء الذاتي يعنى عيشها منعزلة عن العالم الخارجي.

- حظر جزئي: هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول و بالنسبة لبعض السلع.

* -تراخيص الاستيراد: عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص بما يعرف بتراخيص الاستيراد الذي يمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص (إذن) سابق من الجهة الإدارية المختصة.

¹ -حمدي رضوان، محمد بسيوني، الاقتصاد الدولي، دراسة تحليلية للعلاقات الاقتصادية الدولية، جامعة عين الشمس، القاهرة، 1999، ص65.

ج- الأدوات التجارية:¹

و تتمثل في :

* المعاهدات التجارية:

و هي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل جانب المسائل التجارية و الاقتصادية و أمورا ذات طابع سياسي أو إداري يقوم على مبادئ عامة مثل المساواة و المعاملة بالمثل للدولة الأولى بالرعاية أي منح الدولة أفضل معاملة يمكن أن تعطيهها الدولة الأخرى لطرف ثالث.

* الاتفاقات التجارية:

هي اتفاقات قصيرة الأجل مقارنة بالمعاهدة، كما تتسم بأنها تفصيلية حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة و كيفية تبادلها و المزايا الممنوحة على نحو متبادل كما أنها ذات طابع إجرائي و تنفيذي في إطار المعاهدات التي تمنح المبادئ العامة.

* اتفاقية الدفع:²

إن اتفاقية الدفع بين الدول تكون عادة ملحقه بالاتفاقات التجارية و هو الأخذ بنظام الرقابة على الصرف و تقييد تحويل عملاتها إلى عملات أجنبية، و هو اتفاق بين دولتين ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية و غيرها وفقا للأسس و الأحكام التي يوافق عليها الطرفان، و جوهر هذا الاتفاق هو أن تتم حركة المدفوعات بين الدولتين المتعاقدين بالقيود في حساب مقاصة المدفوعات و متحصلات كل منهما مع الأخرى. و يحدد اتفاق الدفع العملة التي تتم على أساسها العمليات و سعر الصرف الذي تجري التسوية وفقا له، فضلا عن أنواع المعاملات التي يسمح بتحويلها عن طريق مدة سريانها و طريقة تجديده أو تعديل بعض نصوصه.

¹ - السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي، ص74.

² - زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص298.

ثانيا: سياسة حرية التجارة الخارجية:

1-تعريف سياسة حرية التجارة الخارجية¹:

تعرف سياسة حرية التجارة بأنها السياسة التي تتبعها الدول و الحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية و الحصص و الوسائل الأخرى و تتركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أم واردات.

-الآراء المؤيدة لسياسة التجارة الخارجية:²

تتمثل مجمل الحجج فيما يلي:

-تتيح حرية التجارة لكل دول التخصص في إنتاج و تصدير السلع التي لديها فيها ميزة نسبية على أن تستورد من الخارج السلع التي لا تتميز فيها نسبيا و بتكلفة أقل منها و لو قامت بإنتاجها محليا.

-تشجيع حرية التجارة التقدم الفني من خلال المنافسة التي تتم بين دول مختلفة مما يؤدي إلى زيادة و تنشيط العمل و تحسين وسائل الإنتاج.

-تؤدي حرية التجارة إلى فتح باب المنافسة بين المشروعات الاحتكارية التي تظهر في غياب المنافسة و تتحكم في الأسعار بما يضر المستهلك في السوق المحلية.

-تحفز حرية التجارة كل دولة على التوسيع في إنتاج سلع كثيفة العنصر الإنتاجي الوفير و الحد من إنتاج السلع كثيفة العنصر النادر.

-تساعد حرية التجارة على استخدام كل بلد لموارده الإنتاجية استخداما كاملا و القضاء على ظاهرة الطاقات العاطلة.

3-أدوات سياسة حرية التجارة الخارجية:

إن معظم دول العالم اليوم تتحول إلى اعتماد سياسة الحرية التجارية، سواء كان ذلك في مجال السلع أو الخدمات، نجد أن معظم الاتفاقات التجارية تسعى إلى إزالة جميع القيود و العوائق و الحواجز التي من شأنها أن تمنع أو تعيق حركة التجارة عبر الدول، و بالتالي فالأدوات المستخدمة في هذا التحول تنحصر أساسا في:

¹ - زين العابدين ناصر، صفوت عبد السلام عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الثقافة الجامعية، القاهرة، مصر، ص102.

² - زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، نظرة عامة على بعض القضايا، الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1999، ص187.

أ- التكامل الاقتصادي:¹

يظهر التكامل الاقتصادي كنتيجة لإزالة القيود في للعلاقات الدولية و محاولة جزئية لتحرير التجارة بين عدد محدود من الدول و تتخذ التكتلات عدة أشكال قد تختلف فيما بينها من حيث الاندماج بين الأطراف المنضمة و تهيئة الظروف نحو إيجاد الوحدة الاقتصادية بإزالة جميع العقبات التنظيمية.

و في هذا الشأن يمكن التمييز بين عدة درجات من التقارب الاقتصادي من أهمها:

***منطقة التجارة الحرة:**

هو اتفاق مجموعة الدول على إلغاء الرسوم الجمركية كافة و القيود الكمية المفروضة على التبادل فيما بينها مع احتفاظ كل دولة بتعريفاتها الجمركية و ما تفرضه من قيود كمية على تبادلها من الدول غير الأعضاء.

***الاتحادات الجمركية:**

يقصد بالاتحاد الجمركي معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد حيث:

- توحيد التعريف الجمركية الخاصة بالاتحاد في مواجهة الخارج.

- تعمل الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي على تنسيق سياستها التجارية قبل الخارج بصفة خاصة من عقد المعاهدات و الاتفاقات التجارية.

***الاتحادات الاقتصادية:**

هو تنظيم يتعدى تحرير المبادلات التجارية إلى تحرير حركة الأشخاص و رؤوس الأموال و إنشاء المشروعات و ذلك بفرض هيكل اقتصادي متكامل مصيره توحيد شتى السياسات الاقتصادية و المالية، حيث تحقق في المستقبل وحدة اقتصادية تضم شتى الأقاليم.

***السوق المشتركة:**

تتم السوق المشتركة بإزالة القيود المفروضة على حرية التجارة من بينها وضع تعريف موحدة في مواجهة الدول الأخرى غير الأعضاء بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على تحركات عناصر الإنتاج من بينها عناصر العمل، و رأس المال من أمثلتها السوق الأوروبية المشتركة التي تأسست عام 1958.

¹- أحمد فريد مصطفى، محمد عبد المنعم عفر، الاقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر، الإسكندرية، مصر، 1999، ص 216.

ب-التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية:¹

إن الهدف الأساسي منها هو السعي لإقامة نظام تجاري متعدد الأطراف هدفه حرية التجارة الدولية من خلال التطبيق المتوالي للرسوم الجمركية و على جميع الدول الأعضاء في المنظمة الدخول في اتفاقيات المعاملة حيث تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض كبير للتعريفات الجمركية.

ج-تحديد التعامل في الصرف الأجنبي:

أي تقويم سعر الصرف بترك قيمة العملة الوطنية تتحدد تلقائياً في سوق الصرف بتفاعل قوى العرض و الطلب في السوق الأجنبي، لمنع أي دولة من احتكار التعامل في النقد الأجنبي.

¹ - سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظيم و التنظيم، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، لبنان، ط2، 1994، ص95.

خلاصة الفصل:

لقد أدى تعقد الحياة الاقتصادية في جميع دول العالم، و توسع التعاملات التجارية و تضاعفها إلى نشوء تكتلات دولية تسعى إلى رفع الحواجز و القيود أمام التبادل الدولي، و استنادا إلى مبدأ التخصص الدولي و تقسيم العمل. و إن واقع السياسة التجارية الخارجية لا يكون مفهومها إلا إذا تم التطرق إلى مختلف النظريات التي تناولت التجارة الخارجية مثل النظرية الكلاسيكية و النيوكلاسيكية، لتأتي بعدها النظريات الحديثة التي تنادي بتكوين نظام عالمي خال من القيود يتميز بمستوى عال من خدمات التجارة الخارجية.

الفصل الثاني

الخدمات الوجيهة في التجارة الخارجية

تمهيد:

تعتبر عملية إدارة الخدمات اللوجستية من المظاهر الحديثة للإدارة في مواجهة تحديات العصر الاقتصادي و التكنولوجيا و المعلوماتية، و هي تعبر عن أحد نماذج الإدارة المتكاملة لمزيج من الأعمال و الأنشطة الأساسية في المنظمة و ذلك بما يساهم في تحقيق مستويات عالية من رضا العملاء و دعم المركز التنافسي و الربحي للمنظمة و مع كبر حجم منظمات الأعمال و تعقد أنشطتها، و اتساع و تعدد خطوط منتجاتها و أسواقها، تزايد الاهتمام بالأنشطة اللوجستية للدرجة التي أصبحت معها تمثل العمود الفقري في هذه المنظمات حيث تشمل اللوجستيات مجموعة من الأنشطة الأساسية و التي تتمثل في سلسلة الإمداد و التأمين و دور الجمارك في تنسيق هذه الأنشطة، حتى يتناول هذا الفصل المفاهيم الأساسية للخدمات اللوجستية و أنواعها و دورها في تفعيل التجارة الدولية

المبحث الأول: ماهية اللوجستيات:

المطلب الأول: تعريف اللوجستيات و نشأتها:

أولاً: تعريف اللوجستيات:

1- لغة: يعود أصل كلمة اللوجستية إلى اللغة الإغريقية القديمة و تأتي من كلمة لوجوس و التي تعني "نسبة، حساب، سبب، خطاب"¹.

2- اصطلاحاً:

تعريف 1: عرف مجلس إدارة الأعمال اللوجستية بالولايات المتحدة الأمريكية عام 1962 الأعمال اللوجستية بأنها "تلك العمليات الخاصة بالتخطيط و التنفيذ و رقابة التدفق و التخزين الكفاء و الفعال للمواد الخام، و السلع النهائية و المعلومات ذات العلاقة، و ذلك من مكان الإنتاج إلى مكان الاستهلاك بغرض تحقيق متطلبات إرضاء الزبون"²

تعريف 2: عرف معجم أوكسفورد للغة الإنجليزية اللوجستيات: "هي فرع من فروع العلوم العسكرية تختص بتدبير و نقل و الحفاظ على المواد و الأفراد و الوسائط"³

تعريف 3: يمكن القول بأن اللوجستيات تعني ضمان توفير المنتج الصحيح بالحالة و الجودة الصحيحة في المكان الصحيح بالتكلفة الصحيحة بالكمية الصحيحة للعميل الصحيح"⁴.

و منه نستخلص أن: "اللوجستيات هي من التقنيات المعاصرة في إدارة الأعمال المتمثلة في التخطيط و التنفيذ و المراقبة للتدفق الفعال و التخزين للمنتجات و المعلومات من نقطة المصدر (بداية الإنتاج) و حتى نقطة الاستهلاك بهدف تلبية احتياجات العملاء، على أن يتم ذلك بكفاءة و فعالية عاليتين"

ثانياً: نشأة اللوجستيات و أسباب اعتمادها:⁵

1- نشأة اللوجستيات: Logistic : نشأت في المجال العسكري، حيث بدأ استخدامه في الجيش الفرنسي عام 1905 بهدف تأمين وصول المؤن و الذخائر في الوقت الملائم و بأمثل طريقة ممكنة، ثم استخدم بكثرة إبان الحرب

¹ -مركز المعلومات، نظرة عامة على الخدمات اللوجستية، غرفة الشرقية، الإمارات، 2008. على خط

[http://www.chamber.very0sa/arabic/informationcenter/studies/] documents/2 logistic.pdf p3 le 03/01/2014

² -ثابت عبد الرحمن إدريس، مقدمة في إدارة الأعمال اللوجستية، الإمداد و التوزيع المادي، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002، ص20.

³ -مركز المعلومات، نظرة عامة على الخدمات اللوجستية، مرجع سبق، ص02.

⁴ -نعمدة عبد الحميد ثابت أحمد، برنامج مهارات التسويق و البيع اللوجستية في العمليات التسويقية، مركز التعليم المفتوح بجامعة بنها، مصر 2008، ص24.

⁵ - مركز المعلومات، نظرة عامة على الخدمات اللوجستية، مرجع سبق، ص03.

العالمية الثانية و بمجرد انقضائها بدأ ظهور دراسات ترمي إلى تطبيق اللوجستيات في مجال الأعمال فيما عرف باسم **Business logistics**.

-و منذ ذلك الوقت اتجهت الدول المتقدمة من خلال شركاتها إلى استخدام تقنيات إنتاجية متقدمة، فقد أصبح من غير الممكن تحقيق ميزة تنافسية أو تعزيزها إلا من خلال خفض تكلفة الأنشطة اللوجستية و التي تتكون من الأنشطة الداعمة للعملية الإنتاجية مثل شراء المواد الأولية (أو استيرادها) و نقلها و تخزينها و التأمين عليها و القيام بالعمليات البنكية اللازمة لها، أو تلك التي تتم بعد انتهاء العملية الإنتاجية و تتمثل في التعبئة و التغليف و الترويج و النقل و التأمين و خدمات ما يبعده البيع.

2- الأسباب التي أدت إلى الاعتماد على الخدمات اللوجستية:

- عدم توافر الموارد البشرية و الرأسمالية اللازمة كي تؤدي الخدمات على المستوى المطلوب دولياً؛
 - ضرورة اختصار الوقت لتطوير قدرات الشركات في هذا المجال؛
 - دخول الشركات لميادين أعمال جديدة مما جعلها تحتاج إلى كفاءات و خبرات في هذا المجال؛
- المطلب الثاني: التطور التاريخي لمفهوم اللوجستيك:**

إن تطور اللوجستيك جاء نتيجة التطور السريع لأساليب الإدارة، إذ تطور هذا الأخير من التوزيع المادي إلى إدارة المواد و التوزيع المادي و من ثم إلى سلسلة الإمداد، و قد مر هذا التطور بعدة مراحل.

أولاً: مراحل تطور اللوجستيك:

المرحلة الأولى: اللوجستيك المنفصل قبل 1975م.¹

كانت أنشطة اللوجستيك منفصلة بين وظائف المؤسسة خاصة في إدارة التوزيع المادي و إدارة المواد، حيث كان أول مفهوم ظهر ينصب بصورة أساسية على قيام المنظمة بعملية التنسيق بين أنشطة النقل، التخزين، الرقابة على قنوات التوزيع، حيث تميزت هذه الفترة بعد مميزات منها:

- الطلب أكثر من العرض؛

-ليس هناك تأثير الزبائن على المنتجين، و كان مصدر القلق الرئيسي هو الإنتاج؛

-المنتج ليس من اهتماماته: تقليل أوقات التسليم؛ تحسين الجودة أو السبق إلى إيجاد احتياجات جديدة؛

-لزيادة الربح قام المسؤول عن كل جزء من اللوجستيك بتخفيض تكلفة الخدمة دون النظر في تأثير قراراته على جميع الأنشطة، لذا كانت هذه الفترة تتميز بسلسلة من التحسينات المنفصلة و ليس بحثاً عن التحسين الشامل.

¹ -محمد حسان، إدارة الإمداد و التوزيع، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 11.

المرحلة الثانية: اللوجستيك المتكامل: 1975-1990م¹

منذ استقرار مفهوم اللوجستيك أصبح الهدف هو تحقيق الترابط و التكامل بين أنشطة التوزيع المادي و أنشطة إدارة الموارد التي تساعد كل في مجاله على تلبية احتياجات التشغيل و تحقيق أهداف المنشأة، و تجميع الأنشطة الخاصة بالإمداد و التوزيع في مكان تنظيمي واحد و بأكثر كفاءة، كما شهدت هذه المرحلة زيادة مناسبة في تكلفة اللوجستيك مع الزيادة في التخصص في الأنشطة المختلفة، الاتجاه نحو التخطيط البعيد المدى و الاستعانة بتكنولوجيا المعلومات مما أدى إلى خفض تكاليف الأنشطة اللوجستية.

المرحلة الثالثة: اللوجستيك المشترك: التسعينات:

تميزت هذه الفترة بطاقة إنتاجية إجمالية تجاوزت الطلب مما أدى إلى زيادة المنافسة، فيما اتسم هذا الطلب بالغموض و كان على المؤسسات إتباع طرق عديدة للبقاء في السوق أهمها:

- البحث عن أسواق جديدة؛

-تحسين جودة المنتج؛

-تخفيض تكلفة المنتجات؛

-زيادة سرعة الاستجابة إلى السوق.

¹ -حواس فاتح "النقل و الإمداد"، دراسة حالة الشركة الوطنية للنقل البري SNTR -وحدة باتنة- "مذكرة ماستر"، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة باتنة، 2010-2011، ص 10.

و الجدول 01-02 يوضح خصائص اللوجستيك خلال المراحل الثلاثة سالفه الذكر:

الجدول رقم 01-02 خصائص اللوجستيك خلال مراحل تطوره:

الفترة	اللوغستيك المنفصل	اللوغستيك المتكامل	اللوغستيك المشترك
السنوات	قبل 1975	1975 – 1990	التسعينات
أولوية المدير اللوجستي	تخفيض تكاليف اللوجستيك	تخفيض تكاليف اللوجستيك	تخفيض تكاليف اللوجستيك و زمن الاستجابة (الآجال)
المنهج الإداري	منفصل	متكامل	مشترك
عدد الموردين	كبير	كبير	صغير (شراكة)
شراكة مع المشتركين في سلسلة الإمداد	لا توجد	قليلة	كبيرة
مدة العلاقة مع المشتركين في سلسلة الإمداد	قصيرة	قصيرة	طويلة
الحاجة إلى مسؤول سلسلة الإمداد	لا	لا	نعم
سرعة تدفق المنتج (من التموين إلى التخزين)	تعطل بسبب التخزين	السرعة في التخلص من المخزونات	السرعة في الشراكة
شبكات الإعلام الآلي	منفصلة	متكاملة	شركة

المصدر: عبد العزيز قيراط، أداء و جودة الخدمات اللوجستية و دورها في خلق القيمة، ماجستير (غير العلوم

الاقتصادية، جامعة قالم، الجزائر، 2009-2010، ص60. منشورة)، كلية

ثانيا: مزيج الأنشطة اللوجستية:¹

يتكون هذا المزيج من عدة أنشطة أهمها:

-التنبؤ باحتياجات و رغبات العملاء؛

-إعداد و مراقبة معايير العملاء؛

-توفير المواد و التقنيات و المعلومات و الموارد البشرية اللازمة للوفاء بمعايير خدمة العملاء؛

-هيكلية و تنسيق و مراقبة الإنتاج و العمليات (تداول المواد، جدولة الإنتاج، الطاقة الإنتاجية، تطوير التقنيات

و المنتجات)؛

¹ - نحمدة عبد الحميد ثابت أحمد، برنامج مهارات التسويق و البيع اللوجستية في العمليات التسويقية، مرجع سبق ذكره، ص19.

-التحقق من الوفاء لمعايير خدمة العملاء (التعبئة و التغليف، النقل، إدارة المخزون، الوفاء بالطلبات في المكان و التوقيت المناسبين و مستوى الجودة و طريقة نقل الملكية و سداد قيمة منتج وفقا للمتنفق عليه)؛

-التحقق من توصيل قيمة مضافة عالية للعميل بأقل تكلفة ممكنة لتحقيق ميزة تنافسية؛

كما يتكون هذا المزيج من الأنشطة الداعمة و التي تتمثل في تحقيق التنسيق و التكامل لأداء أنشطته:

-بحوث التسويق؛

-دراسات الجدوى التسويقية؛

-تداول المرتجعات و مخلفات الإنتاج؛

-التدعيم بخدمات ما بعد البيع؛

-التخزين و النقل و التداول؛

-توفير المعلومات و المعلومات الفنية؛

المطلب الثالث: الاتجاهات الحديثة في مجال اللوجستيات:

من خلال تطور مفهوم اللوجستيات برزت عدة اتجاهات أهمها:

أولاً: تنفيذ اللوجستيات من خلال طرف ثالث:¹

تلجأ بعض المنشآت إلى تنفيذ بعض أو كل الخدمات اللوجستية من خلال طرق ثالث الذي يعتبر بمثابة وسيط

بين الطرف الأول (المورد أو المنتج) و الطرف الثاني (المشتري).

1-مبررات اللجوء إلى طرف ثالث لتقديم الخدمات اللوجستية تستند فكرة اللجوء لإلى طرف ثالث لتقديم

الخدمات اللوجستية إلى فصل العمليات الصناعية التي لا تتناسب طاقتها الإنتاجية المثلى مع الطاقة المثلى لباقي العمليات

كما هو الحال في صناعة النسيج حيث يتم فصل عملية الصباغة عن عملية صناعة النسيج لاختلاف الطاقة المثلى لكل

منهما.

و تطبيقاً لهذا فقد شهدت العقود الأخيرة زيادة ملحوظة في تقديم الخدمات اللوجستية من خلال طرف ثالث، حيث

تركز الشركات على أنشطتها الرئيسية، و تعهد بعمليات النقل و التخزين و الإنتاج إلى موردي الخدمات اللوجستية سعياً

وراء خفض تكاليف الإنتاج، و كسب رضا العميل باستخدام خدمات نقل أسرع و مستويات مخزون مرنة لتعزيز الميزة

التنافسية.

¹ - خبراء الشركة العربية المتحدة للتدريب و الاستشارات الإدارية، الاتجاهات و الأساليب الحديثة لإدارة المشتريات و المخازن باستخدام النظام اللوجستي، مصر،

و ينقسم موردو الخدمات اللوجستية إلى ثلاثة أنواع:

النوع الأول: يتولى سلسلة توزيع السلع مرتفعة القيمة و التي تسوق دوليا.

النوع الثاني: يقوم بتأدية أنشطة اللوجستيات الداخلة على نحو متكامل.

النوع الثالث: يتمثل في تأدية أنشطة النقل.

2- كيفية تنفيذ الخدمات اللوجستية من خلال طرف ثالث:¹

يتطلب ذلك المرور بأربعة مراحل رئيسية:

المرحلة الأولى: تحديد الخدمات اللوجستية المطلوب إسنادها لمورد خارجي:

تتضمن هذه المرحلة خطوتين:

1- تحديد الخدمات اللوجستية المطلوب إسنادها لمورد خارجي متضمنة النطاق الجغرافي لتلك الخدمات، و تحديد السلع

و العملاء تحديدا دقيقا ذلك بتحديد عناصر القوة و الضعف للشركة و تحليل المطلوب من المورد.

2- بعد تحديد الخدمات المطلوب إسنادها لمورد خارجي، فإنه من المهم التحديد بوضوح الاحتياجات العملية للخدمات

اللوجستية التي سيؤديها الطرف الثالث. كما تتضمن هذه الخطوة طلب معلومات عامة عن الشركة و معلومات عن

عملائها (التخزين، مناولة المواد و النقل)

المرحلة الثانية: اختيار الموردين:

و تتضمن هذه المرحلة أيضا خطوتين:

1- تحديد الموردين المحتملين لتأدية الخدمات اللوجستية المطلوبة، حيث يتم إعداد قائمة بأسماء الموردين.

2- اختيار مورد أو عدد محدود من الموردين لتوريد الخدمات اللوجستية و يتم ذلك من خلال تقييم العروض المقدمة من

الموردين و تحليل أنشطتهم.

المرحلة الثالثة: التعاقد و التنفيذ:

تعد هذه المرحلة الأكثر أهمية حيث أنها تنطوي على إبرام العقد و يتضمن هذا العقد

الخدمات اللوجستية المطلوبة و أسعارها، و طريقة الدفع، و مدة العقد، و كيفية إلغاء العقد و زيادة الأسعار.

المرحلة الرابعة: مرحلة الإدارة و التوجيه:²

¹ - خبراء الشركة العربية المتحدة للتدريب و الاستشارات الإدارية، نفس المرجع، ص 158.

² - خبراء الشركة العربية المتحدة، نفس المرجع، ص 160.

تعتبر هذه المرحلة حرجة جدا لاستمرارية العلاقة بين الشركة و المورد، حيث يتم قياس أداء كل من المورد و الشركة في ضوء الشروط الواردة في العقد، إما من خلال اجتماعات رسمية أو تقارير أداء ربع سنوية. و يجب أن تقوم الشركة بتعيين فريق للعمل مع المورد، حيث يقوم هذا الفريق بوضع العقد موضع التنفيذ و إدارة كل الموضوعات محل التعاقد، كما أن عليه المراجعة الدولية لمواطن الضعف في أداء المورد و رصد المساعدات التي تقدمها الشركة للمورد.

- إن فشل الفريق في هذه المهمة قد يؤدي إلى سوء العلاقة مع مورد الخدمات اللوجستية و قد يؤدي إلى إنهاء العقد.

ثانيا: التخزين الافتراضي¹

هو نظام يحقق ديناميكية و استمرارية وظائف اللوجستيات المادية التي تؤدي بكفاءة و دقة من خلال مراكز توزيع ذات مواقع جيدة ومستوى عالمي ويستند التخزين الافتراضي على فكرة اعتبار مراكز التوزيع المختلفة شبكة واحدة، ومن ثم لم يعد مهما مكان تخزينها.

- وهذا النظام يزيد القدرة التنافسية للشركات الكبرى في الأسواق العالمية لكونه يؤدي الى تخفيض المخزون وتخفيض وقت العملية اللوجستية وبالتالي تحسن خدمة العملاء، كما أنه يخفض تكلفة النقل الداخلي، وتكاليف النقل الخارجي.

ثالثا: اللوجستيك العكسي² Logistic inverse

يعرف اللوجستيك العكسي في اتجاهين:

الاتجاه الأول: يركز على إدارة المواد التي تعطي كافة الوظائف من الحصول على المادة الخام إلى الإنتاج في المصنع.

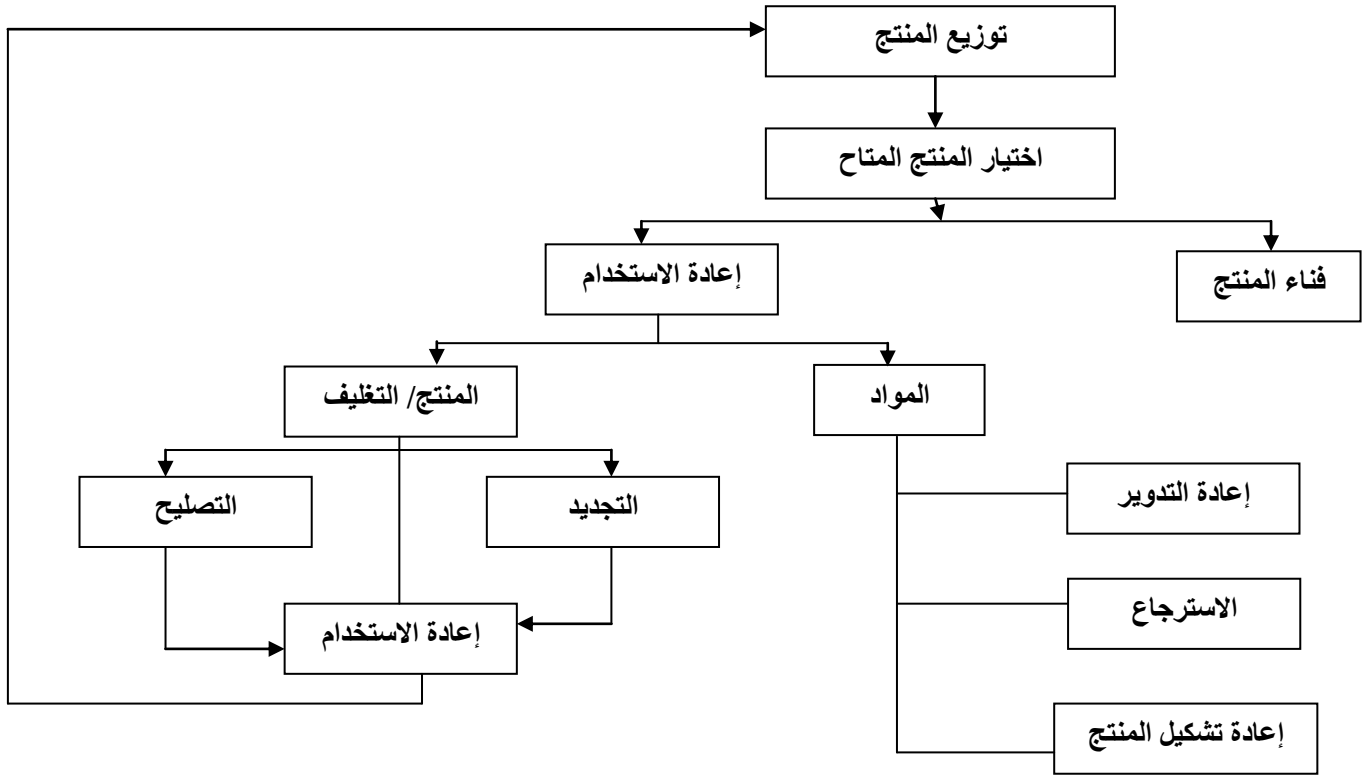
الاتجاه الثاني: يشمل حركة المنتجات من المصنع إلى العميل النهائي.

ويأتي اللوجستيك العكسي ليضيف اتجاهها ثالث للوجستيك فهو يتعامل مع المناولة والتخزين وحركة المواد التي تتدفق عكسيا من المستهلك إلى المنتج أو للمورد، كما يشار إلى اللوجستيك العكسي بالاسم لوجستيك المسؤولية البيئية لكونه يساعد على إعادة تصنيع المواد غير المطلوبة (الزجاجات، العبوات....) بما يساهم في خفض التكاليف. كما يعرفه Dow Latshhi، 2000 على أنه "العملية التي يتم بواسطتها المصنع قبول منتجات معينة بصورة منتظمة أو أجزاء مرسله من نقطة الاستهلاك لإعادة تدويرها، تجديدها أو التصرف فيها ومنه فاللوجستيك العكسي يمر بأربعة مراحل هي: نقطة الدخول، التجميع، الفرز، الاختيار المتاح.

¹ - خبراء الشركة العربية المتحدة، نفس المرجع، ص 160.

² - حواس فاتح، النقل و الإهداء، مرجع سبق ذكره ص 29

الشكل رقم 02-01: مراحل الإمداد العكسي:



المصدر: عبد العزيز قيراط، مرجع سبق ذكره، ص 12.

المبحث الثاني: الإمداد والنقل في العمليات اللوجستية

المطلب الأول: إدارة الإمداد والعمليات اللوجستية.

أولاً: تعريف إدارة الإمداد:¹

يمكن تعريفها على أنها الوظيفة المختصة بالتنسيق بين الأنشطة الخاصة بالتخطيط. الاحتياجات، واختيار مصادر التوريد. والشراء ونقل المواد وتخزينها والرقابة عليها بطريقة مثلى وتؤدي إلى أداء خدمة مسبقة إلى المستهلك بأقل تكلفة.

ثانياً: أهمية إدارة الإمداد:²

تتجلى أهمية إدارة الإمداد في منظمات الأعمال في دعم المركز التنافسي وتحقيق الميزة التنافسية وزيادة الأرباح وخفض التكاليف وتبليور هذه الأهمية في:

¹ -د، عبد الغفار حنفي، "إدارة المواد والإمداد" دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، 2002، ص 14 .

² -ثابت عبد الرحمان ادرس، مقدمة في إدارة الأعمال اللوجستية، مرجع سبق ذكره ص 28، 29.

1/ اعتبارات التكلفة العالية:

إن تكلفة أعمال الإمداد تمثل في الغالب جزءا كبيرا من إجمالي التكاليف بالنسبة لمعظم منظمات الأعمال والقيمة المضافة يمكن تحقيقها هنا من خلال ترشيد وتدنية هذه التكاليف الباهضة، ومن ثم تعظيم الفائدة لصالح العملاء وأصحاب رأس المال.

2/ طول خطوط الإمداد والتوزيع:

يميل الاتجاه الاقتصادي لحديث إلى التركيز على الاعتماد العالمي المتكامل، لذلك فإن العديد من منظمات الأعمال أصبحت تهتم بالبحث عن التنمية الإستراتيجية المناسبة التي تمكنها من ممارسة التسويق الدولي الذي أصبح يعتمد إلى حد كبير على أداء الإمداد ومن ثم زيادة التكلفة الخاصة بأعمال الإمداد ولقد تزايد الاهتمام بهذه الأنشطة من قبل الشركات متعددة الجنسيات والشركات الكبيرة الحجم التي لا يقتصر إنتاجها على الأسواق المحلية.

3/ تزايد رغبة العملاء في الحصول على استجابة مناسبة وسريعة:¹

إن نجاح سلاسل الأكل السريع أو الجهاز الإعداد، وانتشار ماكينات الصرف الآلي للنقدية والإقبال على استعمال الانترنت والبريد الإلكتروني في السنوات الأخيرة جعل العملاء يتوقعون الحصول على احتياجاتهم ورغباتهم من السلع والخدمات في وقت قصير. إضافة إلى ذلك فإن تطور أنظمة المعلومات، وعمليات التصنيع الآلي، والمرونة في الإنتاج، والتنميط Standardization ساعد المنظمات على إتباع ما يعرف بالإنتاج ذو الحجم الكبير mass production وكذلك التسويق ذو الحجم الكبير mass marketing.

ثالثا: سلسلة الإمداد**1- تعريف سلسلة الإمداد:²**

تشتمل أعمال الإمداد على مجموعة من العمليات المتكاملة و المتناسقة المتمثلة في التخطيط، و التنفيذ و الرقابة الفعالة و الكفاءة تدفق التكاليف، و تخزين المواد الخام، و المخزون تحت التشغيل و البضائع الجاهزة، و توصيل المعلومات

¹ - ثابت عبد الرحمان إدريس، مقدمة في إدارة الأعمال اللوجستية، مرجع سبق ذكره ص30.

² - تفيدة علي هلال، إدارة المواد و الإمداد، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، ط1، 2002، ص15.

ابتداء من نقطة طلب التوريد (طلب المادة الخام) و حتى نقطة المستهلك النهائي للسلعة (العملاء). و ذلك بغرض تلبية احتياجات العملاء بمستوى خدمة معقول.

2-العناصر الأساسية لسلسلة الإمداد¹:

و تشتمل على مجموعة من العناصر هي :

أ-تخطيط المواد و الرقابة عليها: **Materiel planning and control**

و تستند هذه الوظيفة على التنبؤ بالمبيعات و خطط الإنتاج و على أساس ذلك يتم تخطيط الاحتياجات و الرقابة عليها و يشتمل ذلك تقدير الاحتياجات من الأجزاء لكل صنف على حدى و إعداد موازنة المواد، التنبؤ بمستويات المخزون.

ب-وظيفة الشراء: **Pursharing**

تتضمن هذه الوظيفة اختيار مصدر التوريد، متابعة عملية التوريد، إنهاء إجراءات التعاقد و الاتفاق على الشروط، إصدار أمر التوريد، متابعة عملية التوريد، المحافظة على علاقات ودية مع الموردين، تقييم و ترتيب الموردين حسب الجدارة و الكفاءة و مدى الالتزام.

ج-وظيفة التخزين و الرقابة على المخزون: **Stores ans inventory control**²

تتضمن هذه الوظيفة الرقابة المادية على المواد و الأصناف المحتفظ بها و التعبئة و التغليف بالمخازن، و إعداد الأماكن الملائمة لتخزين كل صنف حسب متطلباته، و تدنية التالف في المخزون و التقادم الفني للأصناف المحتفظ بها من خلال توقيت عمليات بيع تلك الأصناف و الكفاءة في تداولها، الاحتفاظ بسجلات المخزون و تحديد الأماكن الملائمة و المواقع الخاصة بالمخزون و مراجعة المخزون ماديا و مطابقته مع سجلات المخزون.

د-وظيفة التوزيع: **The distribution**³

و يهدف إلى إمداد الأسواق و العملاء، بالمنتجات التي تشبع حاجاتهم وفقا للحجم و التوقيت و الخدمات المصاحبة، بما يتلاءم مع حاجات و رغبات العملاء الحاليين و المرتقبين، و إستراتيجية التوزيع لمنتجات المنظمة في الأسواق.

¹-د. عبد الغفار حنفي، إدارة المشتريات و المخازن. دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر 2002، ص15.

²-د. عبد الغفار حنفي، إدارة المشتريات و المخازن. مرجع سبق ذكره، ص15.

³-نعمدة عبد الحميد ثابت أحمد، برنامج مهارات التسويق و البيع اللوجستية في العمليات التسويقية، مرجع سبق ذكره، ص15.

فقد تتعامل المنظمة في منتجات ميسرة تتطلب أن يكون هيكل التوزيع غير مباشر، و في مناطق متعددة و قريبة من العملاء و هنا ينبغي النقل و التخزين و إمداد الأسواق بالمنتجات من خلال تجار التجزئة و تقليل الوقت و تكاليف التوزيع.

و قد تتعامل المنظمة في المنتجات الصناعية و الآلات و معدات التصنيع و حينئذ يكون وقت التسليم و تكاليف التوزيع، و أفضل من حيث إمكانية التحكم فيها و ضبط الاتفاق مع العملاء، لكبر قيمة الصفقات و قلة عددها نسبياً في هياكل التوزيع.

المطلب الثاني: النقل و العمليات اللوجستية

أولاً: تعريف النقل و أهميته في منظور لوجستي

1-تعريف النقل:

بالرغم من وضوح مسألة النقل للوهلة الأولى من حيث دلالاته، إلا أن تعاريف النقل المختصة تتباين و اختلفت و نذكر منها:

أ-تعريف النقل من منظور لوجستي:

"تحريك المواد و المستلزمات من الموردين إلى المشروع و مناولة المواد من المشروع إلى العملاء"¹

ب-تعريف الباحث المصري الدكتور عبد الحسن عبد الغني: بأنه

"النقل هو عبارة عن نشاط اقتصادي يتعلق بحركة الأشخاص و الأشياء من مكان إلى آخر كما انه يقتصر في الوقت الذي تستلزمه هذه الحركة و أن وظيفة النقل هي عبور عنصري الزمان و المكان، و يترتب عليه خلق المنافع الزمنية و المكانية"².

و من هاذين التعريفين نستنتج أن: "النقل هو النشاط الاقتصادي الذي يتعلق بحركة الأفراد أو السلع من مكان إلى آخر متجاوز المسافة المكانية و البعد الزمني بهدف خلق منفعة أو زيادتها أو تطورها، و أنه مجموعة الطرق و الأساليب و الوسائط و التكنولوجيات و الإجراءات التنظيمية و الاقتصادية التي تهدف إلى تحويل الإنسان و إنتاجه من مكان إلى آخر"

2-أهمية النقل:¹

¹ -حواس فاتح، النقل و الإمداد، مرجع سبق ذكره، ص52.

² -عبد الحسين الزيني، الحسابات القومية، مطبعة بغداد العراق، 1985، ص369.

و يمكن تلخيص أهمية النقل بشكل مركز بالنقاط التالية:

- إن طرق النقل جزء مما يعرف بمصطلح الهيكل السفلي أو البنية التحتية **infrastructure** أو يسميه بعض الباحثين بأسس البناء الاقتصادي، إذ أنها تمثل عماد البناء و الأعمار الاقتصادي و الثقافي في العالم، حيث أنه تبين منشأة النقل على مرتبة النمو الحضاري للمجتمع.

- يحتل النقل موقعا بارزا في عملية إعادة البناء الاقتصادي و الاجتماعي و الثقافي للمجتمع، و إن النقل يسهل استغلال الموارد الطبيعية و البشرية التامة أيا كانت و أينما وجدت مما يعمل على زيادة الإنتاج كما و نوعا و بالتالي يساهم مساهمة فعالة في توسيع السوق المحلية.

- إن النقل يمثل الوسيلة في نقل القوى المنتجة من مواقع استيطانها إلى مواقع العمل و بالعكس، أو نقل المنتجات من مواطن إنتاجها إلى مراكز تسويقها كما أن النقل يهيئ للمشروعات فرصة التوطن في المواقع المفضلة.

-أهمية النقل في الاقتصاد:²

يعتبر قطاع النقل أحد أهم قطاعات التنمية الشاملة في العمل إذ يعتبر تخطيط النقل ذو جوانب متعددة خاصة في الجانب الصناعي من خلال التوزيع المادي فهو جزء لا يتجزأ من عملية التخطيط ككل.

و تتضح مكانة النقل في الاقتصاد من خلال العناصر التالية:

-التأثير على إستراتيجية التنمية الاقتصادية:

يأتي قطاع النقل على رأس القطاعات التي تدعم الهيكل الاقتصادي و يعتبر الركيزة الأساسية من دعائم التقدم و لا يمكن تطور و تحقق النمو المتوازن بين قطاعات الاقتصاد القومي دون تأمين احتياجات تلك القطاعات من النقل. ساهم النقل في التنمية الاقتصادية من خلال ربط مناطق الإنتاج بمناطق الاستهلاك.

-انتقال العمالة و زيادة رأس المال:³

ساهم النقل في زيادة معدلات التكوين الرأس المالي (المادي و البشري) حيث تعمل خدمات قطاع النقل على تسير عملية النقال المعرفة التكنولوجية التي تزداد فعاليتها في رفع معدلات النمو الاقتصادي الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الطاقة الإنتاجية و التي تعد بدورها من أهم محددات التنمية الاقتصادية.

¹- شرقي مصطفى، تطور قطاع النقل في الجزائر، مذكرة ماستر (غير منشورة)، تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة تيارت، الجزائر، 2013، ص24.

²- سميرة إبراهيم أيوب، اقتصاديات النقل، دراسة تمهيدية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2002، ص16.

³-- مصطفى شرقي، تطور قطاع النقل في الجزائر، نفس المرجع، ص45.

-الترباط و التكامل الاقتصادي:

حيث يؤثر النقل في معالجة عامل المسافة و البعد و توسيع السوق و استغلال الموارد الطبيعية و البشرية و زيادة الإنتاج، انتقال السلع إلى الأماكن التي تكون فيها أكثر نفعاً و توطينا للمشاريع في الأماكن ذات الجدوى الاقتصادية الأفضل و بالتالي تدعيم علاقات التكامل الاقتصادي بين مختلف الصناعات و مختلف القطاعات الاقتصادية.

-تحسين مركز ميزان المدفوعات:

و ذلك من خلال زيادة طاقة الدول التصديرية و تحقيق المزيد من العملات الأجنبية إلى جانب توفير الواردات من السلع التي يوجه جانب منها لتشجيع الصناعات التي تخصص في إنتاج الصادرات من جهة و توفير بدائل الواردات من جهة أخرى و بالتالي تخفيض معدلات عجز ميزان المدفوعات.

-أثر النقل على الإنتاج و التوزيع:

إن علاقة النقل بنشاط التوزيع و الإنتاج تبدو واضحة في النشاط الاقتصادي من خلال مرحلة الخام إلى مرحلة التنقية و التصنيع للوصول إلى المستهلك النهائي.

-تلعب اقتصاديات النقل دوراً رئيسياً في توطن الصناعات في مكان ما و تفضيله عن باقي الأماكن.

-تدخل خدمات النقل في كل عوامل الإنتاج و مراحلها المختلفة و العوامل الأساسية في: مكان إنتاج المواد، العمالة، توفر موقع البناء، الوقود اللازم للصناعة، وسائل النقل، الأسواق، وسائل توزيع المنتجات، الطاقة، توفير المياه، الإمكانية و الإعانة، القوانين و اللوائح المطبقة.

3-تكاليف النقل:

تتكون تكاليف النقل من:¹

أ-التكاليف الثابتة:

هي التكاليف التي لا تتغير في الأجل القصير تبعاً لتغيير حجم الإنتاج، إنها التكاليف التي تتحملها المنشأة حتى

إذا لم تنتج شيئاً و هي لذلك تسمى **over heads** مثل: الإيجار المبني، فوائد الأموال المقترضة سابقاً...

ب-التكاليف المتغيرة:

¹-عبد العزيز فهمي هيكل، موسوعة المصطلحات الاقتصادية و الإحصائية، درا النهضة العربية، بيروت، لبنان، 1986، ص337.

هي التكاليف التي تتغير بتغير حجم الإنتاج مثل تكاليف العمل و ثمن المواد الأولية و الوقود و النقل، و تسمى أحيانا بتكاليف التشغيل أو التكاليف المباشرة و يقوم بالتحليل الاقتصادي على الفرضية التي تقول بأن التكاليف المتغيرة تزيد بمعدل متزايد في بادئ الأمر. و يكن بعد حد معين و بسبب فرط في الإنتاج الكبير تزيد التكاليف المتغيرة بمعدل متناقص كلما زاد حجم الإنتاج.

و تعد طريقة حساب التكاليف المتغيرة من الطرق المهمة المستعملة و احتساب الكلفة التي تقوم على أساس العلاقة الخطية من الإنتاج و التكاليف مع تحميل الوحدات المنتجة بنصيبها من التكاليف المتغيرة فقط.

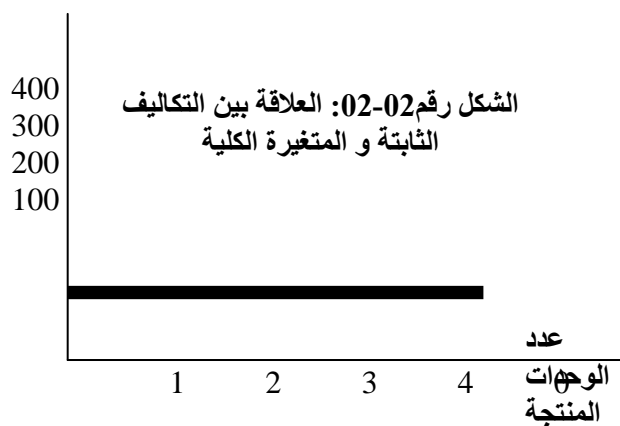
و عادة ما تقسم التكاليف المتغيرة إلى ثلاثة أنواع من التكاليف هي :

- تكاليف المدخلات للعملية الإنتاجية كالمواد الأولية.
- تكاليف العمليات الإنتاجية، و تشمل كلف خزن و نقل و توزيع السلع النهائية و الإنتاجات الأخرى من المنشأة إلى مراكز الاستهلاك.
- تكاليف النقل و التوزيع للخرجات الإنتاجية النهائية.
- التكاليف الكلية هي كل ما تتحمله الإدارة لغرض إنتاج سلعة نهائية تصل إلى المستهلك و هي عبارة عن

$$Tc = Fc + VC$$

التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة.

* و يمكن توضيح العلاقة بين التكاليف الثابتة و المتغيرة الكلية بيانيا و جدوليا.



الجدول رقم 02-02 يوضح العلاقة بين أنواع التكاليف

عدد الوحدات المنتجة Q	التكاليف الثابتة Fc	التكاليف المتغيرة Vc	التكاليف الكلية Tc
0	128	0	128
1	128	32	160
2	128	42	170
3	128	49	177

المصدر: عبد العزيز فهمي هيكل، مصدر سبق ذكره، ص 282

تكاليف النقل: و هي التكاليف التي تتحملها المنشأة في نقل المدخلات إلى المصنع او نقل السلع التامة الصنع (المخرجات) من المصنع إلى السوق و لا بد أن تتضمن هذه التكاليف كل ما تنفقه المنشأة على هذا العمل مثل تكاليف التحميل و التفريغ و التكاليف الإدارية.

ثانيا: أنواع مؤسسات النقل¹

يمكن تقسيم مؤسسات النقل إلى ثلاثة أنواع رئيسية هي:

1-مؤسسات النقل العام: closes of carries

وتسمى العمود الفقري لصناعة النقل، و تمثل ذلك النوع من وسائل النقل تلك المؤسسات أو أسعارها بواسطة لوائح و تشريعات حكومية.

2-مؤسسات النقل التعاقدية: contract carries

تمثل تلك المؤسسات التي لا تعرض خدماتها للجمهور العام و لكن تقدم خدماتها لبعض العملاء المميزين و ذلك من خلال عقود خاصة و توضح هذه العقود عادة نوع الخدمات المقدمة، و مسؤولية كل من الشاحن و مؤسسة النقل تكاليف الخدمة، مواعيد التسليم... إلى غير ذلك من الخدمات.

3-الناقلات الخاصة : private carries

توجد بعض المنظمات التي تملك قسما خاصا للحركة يقوم بتقديم خدمات النقل والشحن التي تحتاجها وذلك دون مقابل. وقد تملك المنظمة وسائل النقل المستخدمة، كما قد تقوم باسترجاعها وعلى الرغم من ارتفاع تكاليف إنشاء قسم للحركة تابع للمنظمة، إلا أنه من الأفضل لديها توفير مزايا أهمها: المرونة والخدمة الفعالة قياسا على كل ما تقدمه مؤسسات النقل العامة والتعاقدية.

رابعا: أنواع وسائل النقل الرئيسية:²

بصفة عامة يوجد أمام مدير إدارة التوزيع المادي خمسة بدائل النقل يمكن الاختيار من بينهما وهي:

¹ -جمال الدين محمد المرسي، ثابت عبد الرحمن إدريس، المنشآت التسويقية "إدارة منافذ التوزيع" الدار الجامعية، الطبعة 1، الإسكندرية، مصر 2007، ص282-284.

² -جمال الدين محمد المرسي ثابت عبد الرحمن إدريس، المنشآت التسويقية إدارة منافذ التوزيع، لنفس المرجع، ص283.

1/السكة الحديدية Railroads

تحتل السكة الحديدية المرتبة الأولى في النقل البري من حيث الأهمية كوسيلة من وسائل الشحن في كثير من دول العالم، و ذلك من حيث كمية البضائع و عدد الكيلومترات التي تقطعها. و مازالت تحتل ميزة في عالم النقل و الشحن.

2/الشاحنات "المقطورات" motor carries

لقد ازدهرت صناعة الشاحنات خلال العقدين الماضيين نتيجة لتطور الإنفاق على الطرق و امتداد تلك الطرق إلى جميع المدن و جميع الأسواق تقريبا و هذا ما زاد في الانتعاش عمليات النقل و تشمل جميع أنواع سيارات الشحن الكبيرة و المتوسطة و الصغيرة.

3/النقل المائي: water carries

من الناحية التاريخية يعتبر النقل المائي من أقدم وسائل الشحن التي استخدمت في نقل البضائع و قد تمتعت الدول المطلة على البحار و المحيطات بمراكز تجارية هامة كان لها شأنها البارز و تشير بعض الإحصائيات المتوفرة إلى أن وسائل النقل المائي يقوم بنقل **15%** من مجموع البضائع المنقولة.

4/النقل الجوي: Air freight

تعتبر وسيلة النقل الجوي من وسائل النقل الحديثة و بصفة عامة لا تزيد نسبة ما يتم شحنه عن طريقها عن: **1%** من مجموع السلع و يتميز هذا النوع بارتفاع التكاليف المتغيرة و الانخفاض النسبي لتكاليف الثابتة و ذلك لأن الطرق الجوية تستخدم مجانا.

5/النقل بالأنابيب: Pipetins

تحتل هذه الوسيلة المكانة الثانية بعد السكة الحديدية من حيث عدد الأطنان/ ميل التي يتم نقلها فإن الكثير لا يعلمون حقا بوجودها و تقتصر خدمات هذه الوسيلة من وسائل النقل عن نقل السلع السائلة و الغازية مثل البترول، الغاز الطبيعي.

خامسا: معايير المفاضلة بين وسائل النقل Transport selection criteria

من المهام الرئيسية للمسؤول عن نشاط التوزيع المادي قيامه بالمفاضلة بين الوسائل المختلفة للنقل و كذلك نوعية أو طراز تلك الوسيلة و توحيد مجموعة من المعايير التي يمكن الاستناد إليها هي :

1- التكلفة: Cost

على المسؤول التوزيع المادي أن يقرر عما إذا كانت الخدمات الإضافية المصاحبة لاستخدام وسيلة ما تبرر الزيادة في التكلفة المتعلقة بها قياساً على الوسائل الأخرى.

2- الوقت: Time

يمثل الوقت المستغرق في نقل البضاعة من محطة الشحن إلى المخازن أو الأسواق المستهدفة أحد المعايير المستخدمة للمفاضلة بين وسائل النقل المختلفة.

3- الاعتمادية: Reliability

يشير مفهوم الاعتمادية إلى مدى الثقة و القدرة على تحقيق الانتظام في عملية الإمدادات من قبل وسيلة النقل.

4- القدرة على تغطية السوق: Accessibility

و يقصد بها مقدرة وسيلة النقل على تحريك السلع إلى مناطق محددة بذاتها مثل المخازن أو الأسواق.

5- القدرات / التسهيلات Capacity

و تعني مدى قدرة وسيلة النقل على توفير الإمكانات و الظروف المناسبة لنقل نوعيات معينة من السلع.

6- الأمان: Security

إن وصول البضاعة بنفس الظروف و المواصفات التي شحنت بها يعكس مستوى أمان وسيلة النقل.

المطلب الثالث: نظم المعلومات في العمليات اللوجستية:

تزايد الاهتمام بنظم المعلومات الإدارية بسبب العديد من المتغيرات القوية على المستوى العالمي و من هنا يمكن

أن تبين أهمية نظم المعلومات في العمليات اللوجستية.

أولاً: ماهية نظام المعلومات الإدارية و خصائصها:

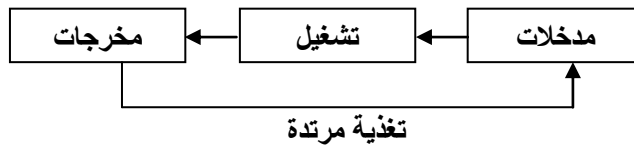
1- تعريف نظم المعلومات الإدارية¹

مجموعة متداخلة من المكونات التي تعمل على تجميع، تشغيل، تخزين ونشر المعلومات و ذلك بغرض مساندة

عملية صنع القرار و الرقابة داخل المنظمة.

¹-فايز جمعة، صالح نجار، نظم المعلومات الإدارية، جامعة الإسراء الخاصة، عمان، الأردن، ط2، 2007، ص26-27.

شكل رقم 02-03 طرق معالجة المعلومات



المصدر: من إعداد الطلبة

2- خصائص نظم المعلومات الإدارية:¹

و تتميز بـ:

- إن نظم المعلومات الإدارية وسيلة الاتصال المتبادل للتزويد بالمعلومات و تقليل التكاليف.
- بإنجاز المهام الدقيقة و الكبيرة و الأداء بسرعة عالية و المعالجة الكمية و الرقمية.
- بالقدرة الفائقة على تخزين و معالجة حجم هائل من المعلومات.
- تعتبر نظم المعلومات الإدارية نظم مفتوحة تؤثر و تتأثر بالبيئة الخارجية.
- نظم المعلومات الإدارية نظم فرعية لأنها تشكل جزء من النظام الكلي للمنظمة.
- هي نظم معلوماتية أي موردها الأساسي هو المعلومات و القرارات الصائبة التي تعتمد على المعلومات الدقيقة عن فعالية المنشأة.

ثانيا: أهمية نظم المعلومات الإدارية:²

- إن تطبيق نظم المعلومات الإدارية في المنظمة يحقق مجموعة من الأهمية البالغة التي يتوجب الاهتمام بها:
- مساعدة الإدارة في اتخاذ القرارات الفعالة و الصائبة من خلال توفير المعلومات المناسبة في الوقت المناسب.
- استثمار المورد المعلوماتي داخل المنظمة و محاولة السيطرة على كافة البيانات و المعلومات.
- ربط جميع أطراف المنظمة ببعضها من خلال الاتصال الجيد و انتقال المعلومات في وقت احد.
- تزويد مختلف مستويات الإدارة بالمعلومات المفيدة و ممارسة وظائف التسيير الفعالة المتعلقة بالتخطيط، التنظيم، الرقابة و اتخاذ القرار.
- توفير شبكات الإنترنت و الاتصالات داخل المنظمة و المشاركة في التحاور على المستوي داخلي و العالمي.

¹ -إيمان فاضل السامرائي، هشام محمد الزعبي، نظم المعلومات الإدارية، دار صفاء للنشر و التوزيع، الأردن، ط1، 2004، ص27.

² - نفس المرجع، ص57.

➤ التقييم المستمر لنشاط المنظمة من خلال المعلومات الدقيقة عن كيفية القيام بعملها و اكتشاف الانحرافات و معالجتها.

ثالثا: مقومات نظم المعلومات الإدارية:¹

هناك مجموعة من المقومات الرئيسية هي:

- توفر كمية كافية من المعلومات لتلبية احتياجات مستويات المنشأة.
- توفير الكفاءة العلمية القائمة على استخدام نظم المعلومات.
- قدرة الهيكل التنظيمي على احتواء متطلبات تطبيق نظم المعلومات.
- دعم الإدارة العليا لفكرة تطبيق نظم المعلومات.
- أن يكون مبررا اقتصاديا أي مردودات تطبيق نظم المعلومات تغطي تكاليفه.

3-أنواع نظام المعلومات اللوجستي:

أ-المدخلات: ² Inputs

و تمثل المجموعة الأولى من الأنشطة الخاصة بنظام المعلومات اللوجستي، حيث تنصب على البيانات **data** اللازمة لعملية اتخاذ القرارات من جانب الإدارة اللوجستية، و بعد التحديد الدقيق لتلك البيانات اللازمة لتحقيق و تنفيذ النظام اللوجستي فإنه يمكن الحصول عليها من مصادر متعددة و متنوعة منها العلماء **customers** و سجلات الشركة **company recod** و البيانات الثانوية المنشورة **published data** و بيانات تتعلق بالإدارة **management data.**

-**العملاء:** فإنه من خلال تعاملهم مع الشركة يمكنهم توفير بيانات مفيدة و بطريقة مباشرة، و من بين أنواع هذه البيانات ما يتعلق بحجم المبيعات للعملاء، و توقيت البيع و مواقع البيع، و حجم أمر الشراء و غيرها، و التي يمكن أن تفيد في التنبؤ بحجم المبيعات المستقبلية.

-**سجلات الشركة:** و التي قد تتمثل في سجل المبيعات و المحاسبة و التكاليف و الدراسات السابقة، و تقارير التشغيل المختلف، و تقارير المخازن و النقل و غيرها. فهي تمثل أحد العناصر الهامة للبيانات اللازمة لنظام المعلومات اللوجستي و عادة فإن بيانات هذه السجلات و التقارير لا تكون مصنفة أو محددة بشكل يساعد على اتخاذ القرارات اللوجستية.

¹ - نفس المرجع، ص 59.

² - ثابت عبد الرحمان الإدريسي، مقدمة في إدارة الأعمال اللوجستية، مرجع سبق ذكره، ص 106.

البيانات الثانوية المنشورة: عن طريق جهات خارجية فإنها تمثل أيضا مصدرا حيويا و هاما لبيانات نظام المعلومات اللوجستية.

إن العديد من أنواع هذه البيانات يتوافر من خلال التقارير الرسمية المنشورة للأجهزة الحكومية و البنوك و المؤسسات المختلفة، كما تتوافر هذه البيانات في الدراسات و البحوث المنشورة في المجالات العلمية. إضافة إلى ذلك فإن أعضاء الإدارة بالشركة و كذلك العاملين بها يمكن أن يكونوا مصدرا هاما للبيانات اللازمة لنظام المعلومات اللوجستية.

ب- إدارة قاعدة البيانات:¹ يشكل قلب نظام المعلومات بصفة عامة في تحويل البيانات إلى معلومات **converting data to information** لتكون جاهزة لمعاونة متخذ القرارات، إن إدارة قاعدة البيانات تشمل على اختيار البيانات التي يتم تخزينها و استرجاعها، و اختيار أساليب التحليل، و اختيار إجراءات تنفيذ و تشغيل البيانات، و بعد تحديد محتوى قاعدة البيانات فإن الاهتمام الأول في تصميم قاعدة البيانات يتمثل في تقرير نوع البيانات التي سوف تتم معالجتها مبدئيا، و يتم الاحتفاظ به في ذاكرة الحاسب الآلي على النحو الذي يسهل الوصول إليه بسرعة، إن المحافظة على البيانات يمكن أن يكون مطلقا، كما أن الاحتفاظ بالبيانات في أي شكل يجب أن يتم وفقا لقواعد معينة مثل مدى أهمية البيانات بالنسبة للقرارات التي قد يمكن تنفيذها عند استرجاع البيانات وقت الحاجة إليها.

يعتبر تشغيل البيانات **data processing** من أقدم مظاهر نظم المعلومات وأكثرها استخداما. واليوم لم يعد تشغيل البيانات عملية يدوية وقاصرة على مهام معينة، بل أصبحت الكترونية من خلال الحاسب الآلي التي يتم إنجازها في وقت قصير ووجيز وكذلك تساعد على تحسين مستوى التخطيط والرقابة على مستوى الأعمال اللوجستية.

إن عملية تحليل البيانات تعتبر أكثر أنشطة نظام المعلومات تعقيدا وذلك بسبب استخدام النماذج **models** والأساليب **techniques** الرياضية و الإحصائية المتقدمة و التي توفر حلول كمية للمشكلات التي تواجه متخذ القرار مثل النماذج الرياضية لأجل مشكلات مواقع المخازن و تكاليف النقل و الكمية الاقتصادية للشراء و التوزيع و مستويات المخزون و التنبؤ بحجم الطلب.

ج- المخرجات: **outputs**²

¹- ثابت عبد الرحمان الإدريسي، مقدمة في إدارة الأعمال اللوجستية، مرجع سبق ذكره، ص 107.

²- ثابت عبد الرحمان الإدريسي، مقدمة في إدارة الأعمال اللوجستية، نفس المرجع، ص 107.

يشتمل العنصر الأخير لنظام المعلومات اللوجستية على المخرجات التي يجب توفيرها إلى مستخدمي النظام من متخذي القرارات اللوجستية و بصفة عامة تحتوي مخرجات النظام على العديد من أنواع المخرجات و التي قد تأخذ أشكال متنوعة و من بين أمثلة هذه الأنواع مخرجات النظام ما يلي:

- **التقارير:** و هي بدورها تشتمل على تقارير تلخيصية **summary reports** عن التكلفة و الأداء في شكل إحصائيات و تقارير الحالة **statut report** عن المخزون، أو مستوى الانجاز في الأوامر، و تقارير استثنائية **exception reports** و التي تقارن الأداء المرغوب بالأداء الفعلي، و أخيرا تقارير خاصة بالتنفيذ أو التصرف **action reports** و التي تتعلق بأوامر الشراء و أوامر الإنتاج.

● **المستندات المجهزة: prepared documents**

و تشتمل المستندات المجهزة كل ما يتعلق بفواتير النقل و فواتير الحمولات و شحن البضاعة المباعة و المستندات المتعلقة بالإدارات الأخرى التي تهتم بها المنظمة و تتعامل معها.

● **نتائج تحليل البيانات:**

يتم الحصول على نتائج تحليل البيانات عن طريق النماذج الرياضية و الإحصائية التي تتحصل عليها المنظمة التي تمثل مستوى تقدير المبيعات و إستراتيجية تحسينها و مستوى المخزون الدائم لدى إدارة المخازن و البيانات المتعلقة بدراسة السوق و العملاء المتوقعين و السياسة التي يتم انتهاجها لكسبهم و كذلك الدفع بعجلة الإنتاج و تحسين مستوى إدارة اللوجستيات.

ج- **النظم على مستوى الشامل:** و تنقسم إلى:¹

- **نظم معالجة المعاملات:**

تختص هذه النظم في المعاملات التجارية المتعلقة بمتطلبات الطلبات و معالجتها، و متابعة ما يتعلق بالأحور و متابعة التعويضات.

- **نظم المكتب:**

كلها تخدم الوظائف المتعلقة بالنشر المكتبي و تصوير الوثائق و كذلك تأمين التقويمات الزمنية المطلوبة.

- **نظم العمل المعرفي:**

تتعلق بالمحطات الهندسية و معالجة البيانات و محطات الرسومات و الإدارية و تصوير الوثائق، المفكرات اليومية الالكترونية التي تخدم مستوى العمل المصرفي.

¹ - عامر إبراهيم قنديلجي، علاء الدين الجنابي، نظم المعلومات الإدارية، مرجع سبق ذكره، ص 80.

-نظم دعم القرار:

تتعلق بتحليل مبيعات الإقليم التي تقدم خدماتها ومنتجاتها وكذلك جدول الإنتاج و تحليل التكاليف و الأسعار و الأرباح.

-نظم المعلومات الإدارية:

تتعلق بتحليل المبيعات و تحليل التكاليف، الموازنة السنوية، إعادة التوزيع التحليل، و التي تخدم نظم دعم القرار.

-نظم الدعم التنفيذي:

و ترتبط بنظم دعم الإدارة العليا التي تخدم المستوى الاستراتيجي و تنبؤات اتجاهات المبيعات و تطوير خطة العمليات، تنبؤات الموازنة.

رابعا: انواع نظم المعلومات:¹

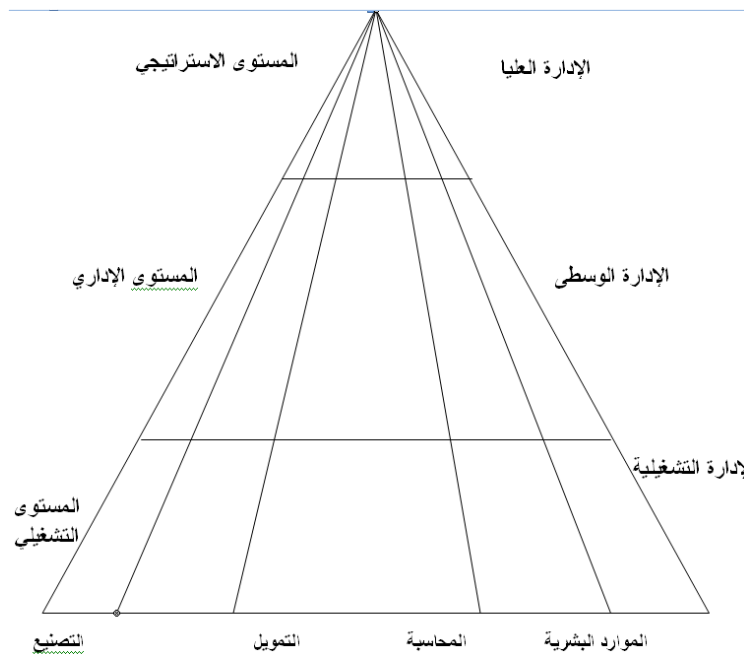
نستطيع أن نصنف نظم المعلومات التي تخدم المنظمات و تنظيماتها المتسلسلة الهرمية في اتجاهين أساسيين هما: النظم التي تخدم كل مستوى التنظيمية، النظم التمويلية.

1-النظم التي تخدم المستويات التنظيمية: و تنقسم إلى :

مستوى العمليات: و الذي يمثل القاعدة الأساسية لحركة المنظمة و يشتمل على إدارة عملياتها.

المستوى الإداري: و الذي يشتمل على إدارات المنظمة الوسطى.

المستوى الاستراتيجي: و الذي يشمل على الإدارات العليا، إدارات العمل الاستراتيجي في المنظم



¹ - عامر إبراهيم قنديلجي، علاء الدين الجنابي، نظم المعلومات الإدارية، جار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، الأردن، ط2005، 1، ص77.

شكل رقم 2-4: نظم المستويات التنظيمية

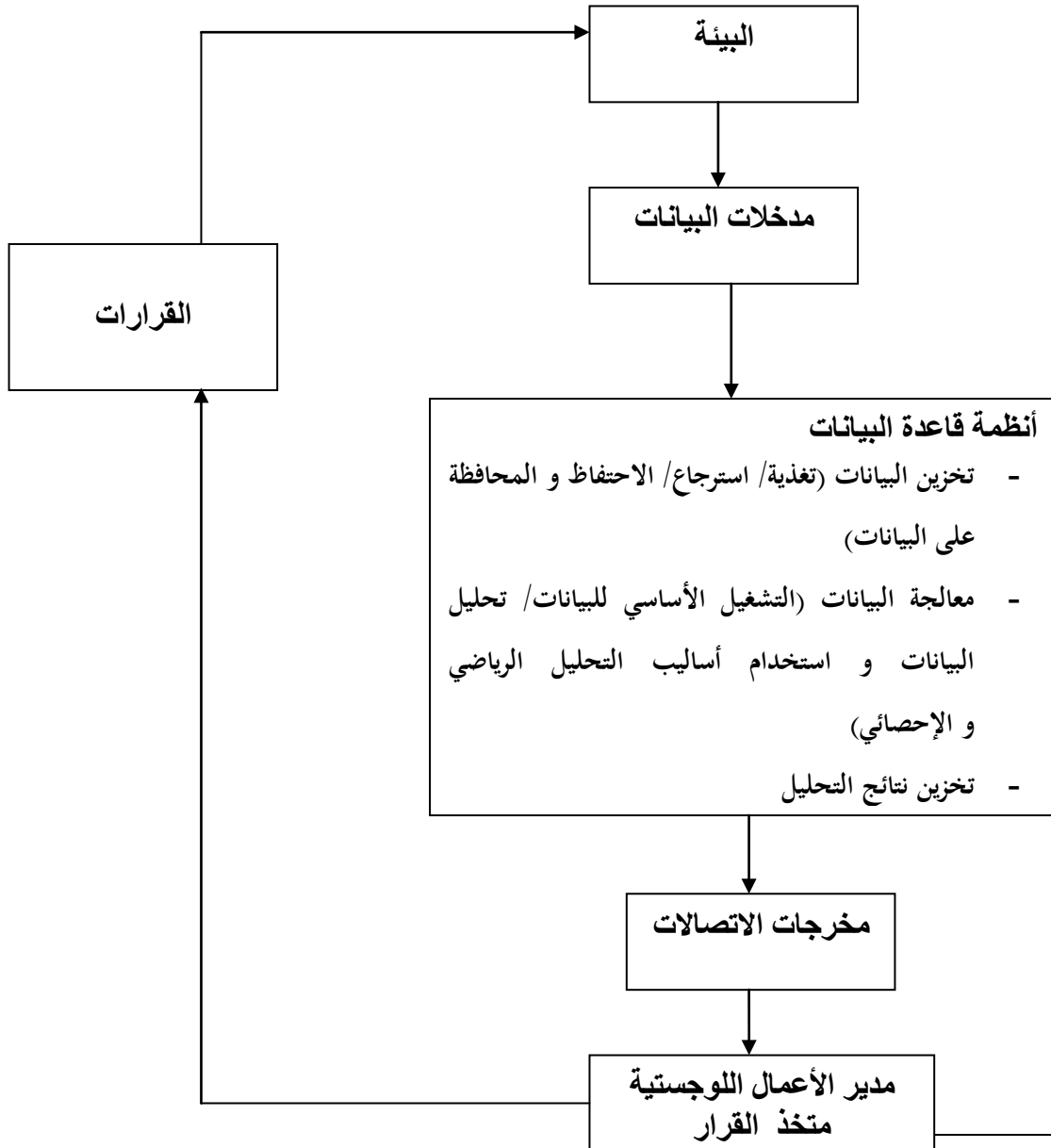
المصدر: ثابت عبد الرحمان إدريس، مرجع سبق ذكره، ص 96.

خامسا: نظام المعلومات اللوجستية:¹

إن الغرض الأساسي من وراء جمع البيانات و الاحتفاظ بها و معالجتها داخل المنظمة هو المعاونة في اتخاذ القرارات.

إن الملامح الأساسية العامة لنظام المعلومات اللوجستية يتكون من ثلاثة عناصر أو أجزاء رئيسية هي: المدخلات، قاعدة البيانات و المعالجة اللازمة للمخرجات.

الشكل رقم 02-05: الملامح العامة لنظام المعلومات اللوجستي



¹ - ثابت عبد الرحمان الإدريسي، إدارة الأعمال اللوجستية. مرجع سبق ذكره، ص 103-104.

المصدر: ثابت عبد الرحمان الإدريسي، إدارة الأعمال اللوجستية، ص102.

المبحث الثالث: دور الجمارك و التأمين في تحسين الخدمات اللوجستية

تلعب هيئة الجمارك دورا كبيرا في تطوير الخدمات اللوجستية من خلال المهام التي تنجزها في الرقابة على عمليات التصدير و الاستيراد، كما أن عنصر التأمين مطلوب لحماية المصدرين و المستوردين:

المطلب الأول: الجمارك و الخدمات اللوجستية:

أولا: لمحة عامة عن المديرية العامة للجمارك:

1- ماهية الجمارك:¹

عرف كل من « M Shmidilin et J Ducroq » الجمارك على أنها الهيئة التي تتجلى مهمتها الأساسية و المألوفة في السهر على تطبيق التعريف لكي تتم حماية الاقتصاد الوطني و هذا عن طريق استعمال الأنظمة الخاصة، بحيث تتأقلم هذه الحماية مع متطلبات التصدير و كذلك تقوم على مراقبة التجارة الخارجية و الصرف في مرحلة التصدير و الاستيراد و في ميدان الجباية تقوم إدارة الجمارك بتحصيل الضريبة على القيمة المضافة أو الضرائب الداخلية للبضائع المستوردة لغرض الاستهلاك.

"الجمارك هي إدارة مكلفة بمراقبة اجتياز الأشياء و رؤوس الأموال عن الحدود الوطنية"

و يمكن استخلاص التعريف التالي: "الجمارك هي إدارة مكلفة بتحصيل الحقوق و الرسوم المطبقة على السلع التي تجتاز الحدود الوطنية كما أنها إدارة مكلفة بمراقبة السلع و المنتجات و رؤوس الأموال عبر هذه الحدود و تنظيم المبادلات مع الخارج"

¹-طويل آسيا، دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني في ظل التغيرات الراهنة، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع تخطيط، جامعة الجزائر، 2000-2001، ص02.

الجدول 02-03: مكونات المديرية العامة للجمارك¹

المديرية العامة للجمارك	
مديرية التشريع و التنظيم و التقنيات	-المديرية الفرعية للتشريع و التنظيم -المديرية الفرعية لمراقبة التجارة الخارجية و المبادلات -المديرية الفرعية للأنظمة الجمركية و التقنيات الجمركية
مديرية المنازعات	-المديرية الفرعية للمنازعات -المديرية الفرعية للدراسات النزاعية و الاجتهاد -المديرية الفرعية لمنازعات التحصيل
مديرية مكافحة الغش	-المديرية الفرعية لمراقبة الوثائق -المديرية الفرعية للتحريات -المديرية الفرعية لمكافحة المخدرات -المديرية الفرعية لمساعدة التبادلات الدولية و التعاون فيما بين المصالح
مديرية القيمة و الجباية	-المديرية الفرعية للقيمة في الجمارك -المديرية الفرعية للجباية و التعريف -المديرية الفرعية للمحروقات
مديرية الموارد البشرية	-المديرية الفرعية للمستخدمين -المديرية الفرعية للتكوين -المديرية للمستخدمين الفرق
مديرية الوسائل الإمدادية و المالية	-المديرية الفرعية للميزانية و المحاسبة -المديرية الفرعية للصفقات و الإنجازات -المديرية الفرعية للوسائل العامة

2- مهام إدارة الجمارك و مجال نشاطها:

من تعريف الجمارك أن لها مهمتين رئيسيتين:

- حماية الاقتصاد من المنافسة الأجنبية

¹ -مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 93-329 المؤرخ في 13 رجب 1414 هـ الموافق لـ 27 ديسمبر 1993، المتعلقة بالجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد

- تزويد الخزينة بالمواد المالية

فضلا عن مهام أخرى عديدة مثل:

- الإحصائيات التجارية

- السهر على مراقبة الحدود و أنواع النشاط البحري و الموانئ في المجال الجمركي.

أ- حماية الاقتصاد الوطني:

إن نظام الحماية يتمثل في مجموع الإجراءات التي تفضل النشاطات التجارية الوطنية على حساب المنافسة الأجنبية و من أشكالها فرض الحقوق الجمركية أي الرسوم التي تمس المواد حين وصولها للمحيط الوطني، و من خلال هذه العملية تصبح أسعار السلع المستوردة غالية الثمن، كما يدمج داخل أشكال الحماية نظام الحصص و نظام الأسعار.¹

و للحماية عدة وسائل منها:²

- رفع الحقوق الجمركية التي تعطي للمنتجات الوطنية القدرة على منافسة المنتجات الأجنبية، حيث أن هذه الحقوق تقوم بتسوية ما يوجد من فرق بين سعر نفس المنتج وطنيا كان أو أجنبيا.

- وضع القيود الكمية في التبادل، أي تحديد حجم السلع المتبادلة عندما تصبح الحقوق الجمركية غير كافية من التأمين من خطر المنافسة الأجنبية كتحديد حجم الواردات المسموح لها خلال فترة معينة و يتعلق هذا أساسا ببعض السلع ذات الأسعار المنخفضة رغم تطبيق الرسوم عليها و هو ما يعرف بنظام الحصص.

*** نظام الحصص:**

يتمثل في مجموع القرارات التي اتخذتها السلطات العمومية بهدف الحد من دخول بعض المواد الأجنبية للسوق الوطني و ذلك بالتحديد المسبق لحجم استيراد المواد التي تدخل في نظام الحصص.³

- يمكن لإدارة الجمارك أن تفرض رسوما إضافية على السلع التي تدخل الإقليم الجمركي و التي من شأنها أن تؤثر سلبا على السلع المحلية و ذلك لمنع سياسة الإغراق في السوق.

¹ - شوام بوشامة، "مدخل في الاقتصاد العام"، دار الغرب للنشر و التوزيع، الجزائر، ط1، 2000، ص200.

² - بوسكة عابد، ربيع البكاي، مصير الجمارك الجزائرية في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة ليسانس، (غير منشورة)، جامعة الشلف، 2002-2003، ص09.

³ - شوام بوشامة، "مدخل في الاقتصاد العام"، مرجع سبق ذكره، ص564.

و في إطار تطبيق مهامها لا تقتصر إدارة الجمارك على الدور الدفاعي من خلال صنع مختلف العناصر الكامنة بل تم إظهار لها أهداف جديدة منها:

- تنمية النشاطات الصناعية و التجارية.

- تهيئة القرارات الاقتصادية الملائمة و من خلال هذه الأهداف تعمل باستمرار إدارة الجمارك على معرفة:

- الاتحاد العام للاستيراد و التصدير
- الكمية و القيمة الخاصة بالسلع المتبادلة
- درجة التبعية الاقتصادية و التكنولوجية

ب- الدور الجبائي للجمارك:

يتمثل هذا الدور في التأمين و تغطية كل الالتزامات الجبائية في حالة الاستيراد بتطبيق قوانين و قواعد تشريعية حيث أن الحقوق الجمركية تحتل مكانة هامة في الخزينة العامة للدول النامية عن طريق تحصيل مختلف الحقوق و الرسوم الجمركية من البضائع المستوردة بالإضافة إلى بعض المهام الجبائية الأخرى.¹

- تحصيل المواد الجمركية:

تعد المهمة الجبائية تقليدية لإدارة الجمارك و التي عرفتها منذ نشأتها و لازالت تعد إلى يومنا هذا أحد أهم الأسباب لتواجدها و هي تحصيل مختلف الرسوم و الحقوق الجمركية و مختلف الضرائب الأخرى على البضائع الداخلة و الخارجة من الإقليم الوطني.

حيث تنص المادة 234 من قانون الجمارك "تكلف إدارة الجمارك عند التصدير و الاستيراد بتحصيل الحقوق و الرسوم المؤسسة بموجب التشريع الجاري به العمل لحساب الخزينة العمومية و المجموعات الإقليمية و المرافق العمومية"²

- مراقبة الضريبة:

بالإضافة إلى عملية جمع الإيرادات الجبائية لتمويل الخزينة فإن إدارة الجمارك تقوم كذلك بمهمة أخرى تتمثل في مراقبة تحصيل هذه الضرائب و السهر على تطوير كفاءتها و تحديثها مثل مراقبة نسب مختلف الحقوق و الرسوم المطبقة على خروج أو دخول البضائع و التأكد من تطبيقها الفعلي و تتماشى مع كل تغيير أو تجديد فيما يخص معدلات هذه الحقوق و الرسوم و ذلك بالرجوع إلى النصوص التشريعية و التي تمتلكها إدارة الجمارك كالتعريف الجمركية.

ج- المهمة الاقتصادية للجمارك:¹

¹ - طويل آسيا، دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني في ظل التغيرات الراهنة، مرجع سبق ذكره، ص30.

² - المادة 234 من قانون الجمارك الجزائري المؤرخ في أوت 1998.

تهدف للاستجابة إلى قواعد و متطلبات اقتصاد السوق الذي يهدف إلى الانفتاح أمام المبادلات الخارجية و تعمل إدارة الجمارك في الآفاق الاقتصادية بالدرجة الأولى و ذلك طريق توفير الامتيازات الإضافية للاقتصاد و تقليل تكاليف فرض القيود على المبادلات و كذا تكاليف الأدوات تتبلور هذه المهمة في:

● مراقبة المبادلات التجارية:

تأتي هذه الرقابة بهدف احترام الأنظمة و القوانين الخاصة بالمبادلات الخارجية والسهر على تحقيق هذه المبادلات تحت الرقابة الصارمة لأعوان الجمارك والتي تسمح بحركة البضائع بشكل شبه مطلق من الحرية وتطبق عن طريق الملاحظة الدائمة لعملية التصدير والاستيراد، الشيء الذي يسهل في سير العملية ويمكننا تلخيص دور الجمارك في مراقبة التجارة الخارجية في نقطتين أساسيتين:

-تطبيق قواعد ونظم المبادلات التجارية الخارجية.

-ملاحظتها استنادا على المعلومات الإحصائية التي تساعد أيضا في إحصاء التجارة الخارجية.

-ترقية المبادلات الخارجية:

تقوم إدارة الجمارك حسب المادة 09 من قانون الجمارك بحماية الإنتاج الوطني وذلك من خلال:

-توحيد الآليات الجمركية التي تعمل بها كافة نقاط الرقابة الجمركية الإقليمية مهما كان نوعها البرية، بحرية، جوية مثل إنشاء مكاتب جمركية داخلية وذلك لتسهيل وتوحيد حركة البضائع.

-إعطاء أهمية أكبر وتسهيلات للمتعاملين الاقتصاديين عن طريق تعريفهم بالنظم الجمركية المختلفة والتي تسهل من عملية التجارة.

ثانيا: الأنظمة الجمركية الاقتصادية

هناك العديد من الأنظمة الجمركية الاقتصادية سواء تعلق الأمر بالإعفاء التي تستفيد منها بعض السلع و البضائع أو القيود الجمركية التي تفرض على بعض السلع، فالأنظمة الجمركية هي أنظمة موجهة لتشجيع بعض الأنشطة الاقتصادية (التصدير والاستيراد) عن طريق استعمال آلات تطبق حسب النشاط المعني (إعفاءات، منح....) وتنقسم إلى:

1-نظام الاستيداع الجمركي: entropot²

¹ - طويل آسيا، دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني في ظل التغيرات الراهنة، مرجع سبق ذكره، ص30.

² -المادة 129 من قانون الجمارك.

هو نظام قانوني يعتمد على المحلات التي تعتمد عليها إدارة الجمارك لتخزين البضائع تحت المراقبة الجمركية داخل الإقليم الجمركي، مع اعتبارها مازالت بالخارج في الواقع لكي تخضع إلى مختلف التشريعات و التنظيمات الجمركية المحلية كما يميز القانون الجمركي بين أربعة أصناف من المستودعات:

- المستودع العمومي
- المستودع المخصص
- المستودع الخاص
- المستودع الصناعي

شروط الاستفادة من الاستداع الجمركي:

لكي تستفيد البضاعة من نظام الاستداع الجمركي يجب ألا تكون:

- بضاعة محظورة حضرا مطلقا في الإقليم الجمركي.
- من البضائع التي تمس بالأخلاق أو بالنظام العام أو بالأمن العام أو بالصحة العامة.
- من البضاعة المخالفة للقواعد التي تحكم حماية البراءات و علامات الصنع.

2- نظام القبول المؤقت¹:

يقصد بالقبول المؤقت **admission temporaire** النظام الجمركي الذي يسمح بقبول بعض البضائع

الموجهة للتصدير ثانية في الإقليم الجمركي مع توقيف الضرائب و الرسوم عند استيرادها أو كذلك استفادتها من إجراءات مراقبة التجارة الخارجية خلال فترة زمنية معينة إما :

- بإجراء تحويل أو تصنيع أو معالجة إضافية عليها.
- بعد استخدامها على حالها في وضع القبول المؤقت.

* أنواع القبول المؤقت:

يوجد نوعان من القبول المؤقت:

- أ-يمكن للمستورد بدون طلب مسبق إقامة مستودع بسيط بالقبول المؤقت إذا كانت البضائع تدخل ضمن:
- لوازم التصليح، إجراء التجارب و القيام بالاختبارات و المعارض و التظاهرات.

¹ - طويل آسيا، دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني في ظل التغيرات الراهنة، مرجع سبق ذكره، ص73.

-العتاد المهني العادي و العتاد العلمي و البيداغوجي.

-ب- لا يمكن للمستورد الاستفادة من القبول المؤقت إلا بعد الحصول على الترخيص المصادق عليه من إدارة الجمارك أين تحدد البضائع التي يمكن قبولها في هذا النظام الجمركي.

* دور نظام القبول المؤقت:

-تحصيل الضرائب و الرسوم السارية في تاريخ التصريح بالاستيراد.

-تصفية كافة السلع و البضاعة في حالة مساسها بالأمن العام، أو تكون ضارة للمستهلكين

3- نظام إعادة التمويل بالإعفاء: Reappore visionnement en franchise

هو النظام الجمركي الذي يعني تماما أو جزئيا من الضرائب و الرسوم الجمركية استيراد بضائع متجانسة من حيث جنسها و نوعيتها و خصائصها التقنية مع البضائع التي طبقت في السوق الداخلية و استعملت للحصول على منتوجات سبق تصديرها و سمي هذا النظام أيضا بنظام التصدير المسبق.¹

أ- البضائع المستفيدة من هذا النظام:

تعيين البضائع المستفيدة من نظام إعادة التمويل بالإعفاء بمقتضى قرار صادر عن وزير المالية مع مراعاة الشروط التالية: - تبرير التصدير المسبق.

-الوفاء بالالتزامات الخاصة المحددة من قبل إدارة الجمارك.

ب- الأشخاص المستفيدين من هذا النظام:

يستفيد الأشخاص المقيمون في الإقليم الجمركي من نظام إعادة التمويل بالإعفاء، و كذلك الأشخاص الذين يقومون بتحويل البضائع قصد الحصول على منتجات تصدر بالفعل إلى الخارج.

و عليه يقتصر هذا النظام على الصناعيين الذين يصدرون منتوجاتهم إلى الخارج.

و يهدف هذا النظام لمساعدة المؤسسات الوطنية على التصدير و السماح للمتعاملين بالوفاء بالتزاماتهم أي تلبية طلب زبائنهم في الآجال المحددة.

4- نظام التصدير المؤقت: Exportation temporaire²

حسب المادة 193 من قانون الجمارك يقصد بالتصدير المؤقت النظام الجمركي الذي يسمح للتصدير المؤقت

للبضائع المعدة لإعادة استيرادها لهدف معين في اجل محدد دون تطبيق تدابير الخطر ذات الطابع الاقتصادي:

¹ -لزرق محمد العتامة حمزة، الوعليل بلال، الأنظمة الجمركية الاقتصادية و دورها في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس (غير منشورة) تخصص محاسبة، كلية العلوم التجارية و المالية، الجزائر، 2005، ص51.

² - لزرق محمد العتامة حمزة، نفس المرجع، ص52.

- إما على حالها دون أن يطرأ عليها أي تغيير.

- وإما بعد تعرضها لتحويل أو تصنيع أو تصليح في إطار تحسين الصنع و ينقسم التصدير المؤقت إلى نوعين:

أ- التصدير المؤقت الصناعي: يخص المؤسسات الصناعية.

ب- التصدير المؤقت التجاري: يطبق على البضائع التي يعاد استيرادها و هي على حالتها.

* الاستفادة من هذا النظام: يستفيد كل الأشخاص المعنويين و الطبيعيين، و يمنح إلى كل أنواع البضائع شريطة أن تكون لهذه البضائع حرية التنقل في الإقليم الجمركي.

5- نظام العبور:

"العبور هو النظام الجمركي الذي توضع فيه البضائع تحت المراقبة الجمركية المنقولة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر برا أو جوا مع وفق الحقوق الجمركية و الرسوم و تدابير الحضر ذات الطابع الاقتصادي".¹

أنواع العبور:

يمكن أن تميز عدة أنواع من العبور:

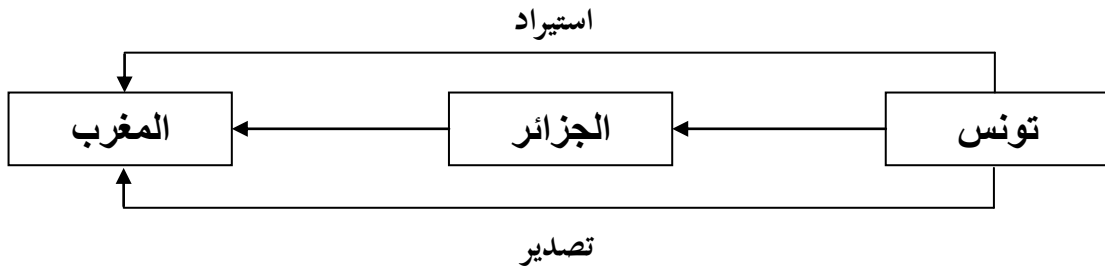
أ- العبور الوطني (العادي): يكون خاضعا لتشريعات وطنية، و هذا خاص بعمليات العبور الحاصلة داخل الإقليم الجمركي.

ب- العبور الدولي: يسمح هذا النظام بعبور السلع بين بلدين مختلفين من مكتب داخلي إلى مكتب خارجي (حالة الاستيراد) و تميز فيه عدة أنواع:²

- عن طريق السير جاءت أحكامه في اتفاقية جنيف في 14/03/1975 و هذا بهدف تسريع حركة نقل البضائع بين الدول الأعضاء.

- عن طريق السكك الحديدية و الذي نصت عليه اتفاقية Benne سنة 1924.

الشكل رقم 02-06 مخطط نظام العبور الدولي:



¹ - لزرقي محمد العتامنة حمزة، الوعليل بلال، الأنظمة الجمركية الاقتصادية، ص52.

² - المادة 125 من قانون الجمارك.

المصدر : إعداد الطلبة

ج-العبور الإقليمي: تم تأسيس هذا النظام سنة 1969 و عاد بهدف تحقيق أو إزالة الصعوبات الجمركية التي كانت خاضعة لها المبادلات بين المقاطعات، و هذا بخلق نظام يعمل على إلغاء الحدود و إقامة علاقات مباشرة بين مكاتب الجمارك داخل المقاطعة فهو النظام الذي يسمح بتنقل البضائع بين الدول الأعضاء في مجموعة اقتصادية أو تجارية معينة و هذا للمعاهدات المبرمة بين الدول العضوة في المجموعة

ثالثا: الحقوق الجمركية

1-تعريف الحقوق الجمركية: تعرف الحقوق الجمركية بأنها الضريبة غير المباشرة التي تمس البضائع، و ليس مداخيل الأشخاص، و التي يمكن استرجاعها في سعر بيع المنتج و في المبدأ يعتبر دخول البضائع للحدود الإقليمية حدث منشأ للضريبة الجمركية، حيث تحصل هذه الضريبة من طرف مصالح الجمارك عند نقاط الدخول للدولة.¹ و تعتبر الحقوق الجمركية من أهم الأدوات المستخدمة في تنفيذ السياسات التجارية، و هي أداة سعرية تستعمل لتقليص هامش الفرق بين الأسعار الخارجية و الأسعار الداخلية، و بالتالي يمكن للمنتجين المحليين مواجهة المنافسة الأجنبية التي كانت تهدد الإنتاج الوطني على مستوى السوق المحلية.

و تختلف الأهمية النسبية للحقوق الجمركية المفروضة على الواردات و تلك المفروضة على الصادرات من دول إلى أخرى، فإذا كانت أغلب الدول تغطي صادراتها من الحقوق الجمركية تشجيعا لها، فإن بعضها يعتمد على حصيلة الحقوق الجمركية المفروضة على الصادرات كمصدر مهم للإيرادات مثل غانا التي تعتمد على صادرات الكاكاو و البرازيل التي تعتمد على صادرات البن.²

2-خصائص الحقوق الجمركية:³

للحقوق الجمركية عدة خصائص تميزها عن الخصائص العامة للضريبة و نلخصها فيما يلي:

أ-الحقوق الجمركية ضريبة منقولة: حيث يقع على مالك البضاعة أو ناقلها مسؤولية تقديمها إلى إدارة الجمارك، إذ تعتبر تلك البضائع المنقولة أساسا لحساب الحقوق و الرسوم الجمركية، و لذلك نجد أن التشريعات الجمركية تعطي صلاحيات كبيرة لمصالح الجمارك في النقاط الحدودية و داخل النطاق الجمركي.

¹-مداني لخضر، تطور سياسة التعريف الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف و التكتلات الاقتصادية الإقليمية، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، فرع

التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص20.

²-سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 1988، ص208.

³-مداني لخضر، تطور سياسة التعريف الجمركية، مرجع سبق ذكره، ص21.

ب- حقوق موحدة: تطبيق الحقوق الجمركية بصفة موحدة على كامل الإقليم الجمركي، غير أنه توجد استثناءات على هذا المبدأ في حالة إنشاء مناطق حرة في الإقليم الجمركي و التي لا تخضع كلياً أو جزئياً للتشريع الساري المفعول.

ج- حقوق محددة: تخضع البضائع المستوردة أو المصدرة إلى النسب التي تتضمنها التعريفة الجمركية المعمول بها بموجب قانون المالية أو قانون المالية التكميلي أو اتفاقيات دولية.

د- حقوق عامة: و تشمل هذه الميزة البضائع و ميزة مالكتها إذ لا توجد تفرقة بين العموميين و الخواص و بين الوطنيين و الأجانب.¹

3- أهداف الحقوق و الرسوم الجمركية:

للحقوق الجمركية هدفين أحدهما جبائي و الآخر اقتصادي:

أ- الهدف الجبائي: تمثل الحقوق الجمركية مورداً مالياً سيادياً يساهم في احتياجات الميزانية العامة للدولة و على هذا الأساس كان الهدف من إنشاء الحقوق الجمركية - في بداية الأمر - هو هدف جبائي بحت² إلا أن درجة الاعتماد على الحقوق الجمركية كمصدر لتغذية الخزينة العمومية تختلف من دولة إلى أخرى، و في الغالب تعتبر مصدراً معتبراً في الدول النامية فهي لا تمثل بالنسبة للدول المتقدمة إلا قسطاً بسيطاً من إيراداتها الجبائية.

- و مع توجه العديد من الدول النامية لسياسة تحرير تجارتها الخارجية و فتح أسواقها أمام السلع الأجنبية من جهة، و تطور الأنظمة الجبائية ذات المرونة المرتفعة (الضريبة على الدخل، الضريبة على الاستهلاك، الضريبة على الأرباح...) بدأ الدور الجبائي للحقوق الجمركية يفقد بعض أهميته.

ب- الهدف الاقتصادي: إلى جانب الدور الجبائي التقليدي للحقوق الجمركية تلعب هذه الأخيرة دوراً اقتصادياً هاماً و ذلك للأدوار التالية:³

- الحقوق الجمركية أداة حمائية
- الحقوق الجمركية أداة لتشجيع الإنتاج الوطني
- الحقوق الجمركية أداة لحماية الشغل و الحفاظ على الرأسمال الوطني.
- الحقوق الجمركية أداة لتعديل الميزان التجاري.

¹ -المادة 04 من قانون الجمارك.

² -أسامة المجذوب، الجات و مصر و الدول العربية من هافانا إلى مراكش، مرجع سبق ذكره، ص31.

³ -مداني لخضر، مرجع سبق ذكره، ص22.

• الحقوق الجمركية اداة لإعادة توزيع الدخل.

4- أنواع الحقوق الجمركية:¹

تنقسم الحقوق الجمركية إلى عادية و أخرى تعويضية:

أ- الحقوق الجمركية العادية: تنقسم إلى :

droits spécifiques الحقوق النوعية أو الخاصة

droits advalorem الحقوق القيمة

droits combines الحقوق المركبة

***الحقوق النوعية (الخاصة):** تأخذ الحقوق النوعية شكل مبلغ ثابت على كل وحدة من السلع التي يتم تبادلها، و يتم تقدير الوحدة بالوزن، الكيل، أو المقاس، كأن تقرض مثلاً مبلغ 50 دولار على كل طن من اللحوم المستوردة، بغض النظر على ثمن الطن.

تمتاز هذه الطريقة بسهولة التحصيل و الوضوح إلا أنها تحدث عند تطبيقها بعض العيوب و المتمثلة في:

- لا توفر معدلاً ثابتاً للحماية إذ انه مهما تغير سعر السلعة فإن قيمة الرسوم المفروضة تبقى ثابتة.

- لا تفرق بين نوعيات السلع من حيث تجانس الوحدات و كذا اختلاف الجودة.

***الحقوق القيمة:** تأخذ الحقوق القيمة شكل نسبة مئوية مقدرة من قيمة البضائع وقت دخولها إلى البلد المستورد.

و يمتاز هذا الشكل بإمكانية تدارك تقلبات الأسعار، حيث أن الحقوق التي تتم جبايتها او تحصيلها تتزايد بتزايد قيمة السلعة، غير أن عدم دقة تحديد القيمة قد يحول دون تحقيق هذه الميزة.

و ترجع عدم الدقة إلى اعتماد تقرير الواردات على أساسين:

❖ أساس **cost insurance and freight (cif)**

❖ أساس **free on bord (fob)**

حيث يحسب في الأول **(cif)** سعر التكاليف الخاصة بالتأمين و الشحن، أما الثاني **(fob)** فلا تؤخذ بعين الاعتبار تكاليف الشحن و التأمين.

و علياً فإن التقدير على أساس **(cif)** يجعل الرسوم الجمركية المفروضة أكبر منها على أساس **(fob)**.

¹ - مداني لخضر، مرجع سبق ذكره، ص 23.

- مما سبق يظهر لنا أن الرسوم الجمركية النوعية أكثر تكيفا مع تغيرات المبادلات التجارية الدولية حيث تتغير ارتفاعا و انخفاضاً بتغير الأسعار الدولية.

الحقوق الجمركية المركبة: تتكون الرسوم الجمركية المركبة من حقوق جمركية نوعية و حقوق جمركية قيمية، و على سبيل المثال إذا فرضت الحكومة حقوقا جمركية قدرها 30 وحدة نقدية على كل دراجة بإضافة 15% على قيمة الواردات من الدراجات. و عليه تتضمن الحقوق الجمركية المركبة رسما قيميا محددًا يضاف إليه رسم نوعي بفرض تعويض التفاوت بين نوعيات السلعة الواحدة.¹

- و يستعمل الحق الجمركي النوعي كحد أقصى و الرسم القيمي كحد أدنى أو العكس، و بالاستعمال المتوازي للرسوم القيمة و النوعية يمكن تحطيم مساوئ كليهما.

ب- الحقوق التعويضية: يقصد بالحقوق التعويضية العبء المالي المفروض على بضاعة مستوردة بغرض تعويض منحة أو إعانة تمنح بشكل مباشر أو غير مباشر لتصنيع أو إنتاج أو تصدير أية سلعة، و تهدف الضريبة -الحقوق- التعويضية إلى إعادة التوازن بين الإنتاج الأجنبي الذي يتمتع بالدعم و الإنتاج المحلي، و ذلك لإعادة ظروف المنافسة الطبيعية.

رابعاً: التعريفات الجمركية:²

أ- تعريفها: تستند إدارة الجمارك عند تطبيق الحقوق و الرسوم الجمركية على التعريفات الجمركية التي تشمل قوائم السلع و تسمى بالمدونة (**nomenclature**)، و يقابل كل سلعة نسبة الحقوق و الرسوم الجمركية المطبقة عليها.

- فالتعريفات الجمركية تعبر عن الجانب الفني المتمثل في جدول التعريفات الجمركية و كذا الجانب المالي أي الجبائي، حيث تنص المادة 06 من قانون الجمارك الجزائري على ما يلي:

- بنود المدونة و بنودها الفرعية.

-نسب الحقوق المطبقة على البنود الفرعية.³

كما ينصرف معنى التعريفات الجمركية إلى نسب الحقوق الجمركية المقررة في جدول التعريفات الجمركية أو خارجه، و هذا ما يطلق عليه السياسة الجمركية أو سياسة التعريفات الجمركية.

ب-انواع التعريفات الجمركية:

تميز بين نوعين من التعريفات الجمركية و هي:

¹ - بورويس عبد العالي، النظم الجمركية و دورها في تحرير التجارة الخارجية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائرية، 1997، ص 55.

² - مداني لخضر، مرجع سبق ذكره، ص 24.

³ - قانون رقم 79-07 المؤرخ في جوان المعدل و المتمم بالقانون 98-10 المؤرخ في 22 أوت 1998 المتضمن قانون الجمارك الجزائري.

-**التعريف الجمركية المستقلة:** و تسمى أيضا التعريف العامة، و فيها يتم تحديد نسب الحقوق الجمركية من طرف السلطات الوطنية بطريقة مستقلة منفردة و سيادية، باعتبارها المسعولة عن حماية الاقتصاد الوطني، كما ترجع إليها سلطة تغييرها أو إلغائها الكلي، و يشمل تطبيق نسب الحقوق الجمركية كل السلع باختلاف مصدرها.

-**التعريف الجمركية الاتفاقية:** و فيها يتم تحديد نسب الحقوق الجمركية باتفاقيات دولية ثنائية أو متعدد الأطراف و لا تستطيع الدولة تغييرها إلا بعد تجميد الاتفاقية، و نسجل في هذا الصدد أن نسب الحقوق الجمركية تختلف في هذه الحالة باختلاف منشأ السلعة.

- و تعتبر أغلب التعريفات الجمركية الوطنية الحالية تعريفات اتفاقية إن كان على مستوى الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية و التجارة تحت إشراف و مراقبة المنظمة العالمية للتجارة أو على مستوى الاتفاقيات الإقليمية و الثنائية¹ و هناك من يضيف نوع آخر و هو التعريف الجمركية الإضافية و تستعمل في حالة وجود أزمات اقتصادية مثل:
- تدهور سعر صرف العملة الوطنية.

- قيام بعض الدول و المؤسسات بإغراق الأسواق الداخلية أو منح إعانات للتصدير من بعض الدول لمصدرها مما يؤثر سلبا على البلد المستورد بذلك تلجأ الدول إلى تطبيق تعريف جمركية إضافية.

ج-مدونة التعريف الجمركية: **La nomenclature tarifaire**²

هي عبارة عن مسميات مرقمة و مصنفة للسلع المتبادلة في التجارة الدولية، و هي احد أهم ركائز عمليات و إجراءات تحصيل الحقوق و الرسوم الجمركية المفروضة على المبادلات السلعية في التجارة الدولية، و ذلك لما توفره من تنظيم و تبويب و تصنيف السلع المختلفة التركيب و الغرض.

و كان من الضروري الوصول إلى مدونة دولية قياسية موحدة للتعريف الجمركية تحقق الميزات التالية:

- تقسيم منظم لجميع البضائع المتعامل بها في التجارة الدولية.

- اعتماد لغة جمركية موحدة و مقبولة من طرف الأطراف المتفاوضة لتحقيق الفهم السليم للمصطلحات الجمركية و تسهيل مهام المستوردين و المصدرين و المنتجين و الناقلين و الإدارة الجمركية.

- تقليل النزاعات التي ترتبط بالتصنيف الفني للبضائع.

*فمثلا: الاتحاد الأوروبي يطبق حاليا التعريف المدجة للمجموعة الأوربية (**tarif intégrale communauté européenne**) المعتمدة في 23 جويلية 1987 و المعدلة في 19 جويلية 1993 و تتكون من 10 أرقام،

¹ - La douane Algérienne : www.cnis.dz le 20/02/2014

² - مداني لخضر، مرجع سبق ذكره، ص 27.

تشكل الأرقام الثمانية الأولى ما يسمى بالمدونة المركبة. **Nomenclature combinée** لتمييز الرسوم الجمركية التي تخضع لها البضائع و كذا تمييز البضائع التي تشكل تيارات دخولها و خروجها مصدرا إحصائيا مهما، أما الرقمين الآخرين غرضهما تضمين التعريفات الجمركية جملة من الإجراءات كالحظر على الاستيراد و التصدير و الشهادات.¹

جدول رقم 02-04: تطور مدونات التعريفات الجمركية الدولية:

الرقم التسلسلي	اسم الجدول (المدونة)	التاريخ	مجموعات السلع (البند)	عدد الفصول	عدد الأقسام
01	جدول المؤتمر الثاني للإحصائيات التجارية	1913	186 سلعة مركبة في خمس مجموعات	-	-
02	جدول جنيف	1913	199 سلعة	86	21
03	جدول مجلس التعاون الجمركي بروكسل	1950	1011	99	21
04	النظام المنسق لتصنيف البضائع و ترميزها (SH)	1983	1241	69	21

المصدر: المهدي محمد فليفل، النظام الجمركي و التجارة الدولية، أكاديمية الدراسات العليا و البحوث

الاقتصادية طرابلس، 1999، ص 95.

المطلب الثاني: التأمين و الخدمات اللوجستية:

يعتبر التأمين أحد فروع علم الاقتصاد التطبيقي، و هو بالتالي يعد احد فروع العلوم الاجتماعية، التي تسعى إلى تقديم و تسهيل المزيد من الحلول للمشاكل التي تعترض حياة الأفراد.

أولاً: تعريف التأمين

1-التعريف القانوني:

يعرف المشرع المصري عقد التأمين على أنه:

"التأمين عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو إيراد في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد"²

و يعرف المشرع في ولاية كاليفورنيا بالولايات المتحدة الأمريكية التأمين بأنه: "عقد بمقتضاه يتعهد شخص بتعويض آخر عن خسارة أو تلف أو مسؤولية تنشأ عن حادث عارض أو غير معروف مقدماً"

2-التعريف الاقتصادي:¹

¹-www.cnis.dz مرجع سبق ذكره.

²-المادة 747 مدني في التشريع المصري.

أ-تعريف كنيث "Knight": "التأمين عمل من أعمال التنظيم و الإدارة و ذلك لأنه يقوم بتجميع أعداد كافية من الحالات المتشابهة بتقليل درجة عدم التأكد إلى أي حد مرغوب فيه".

ب-تعريف جون john: "التأمين وسيلة لنقل عبء تحمل الخطر إلى أشخاص أو هيئات متخصصة"

3-تعريف شامل: يعرف "هيماز" التأمين على أنه "عملية يحصل بمقتضاها أحد الأطراف و هو المؤمن له نظير دفع قسط على تعهد لصالحه أو لصالح الغير من الطرف الآخر و هو المؤمن، تعهد يدفع بمقتضاه هذا الأخير أداءً معيناً عند تحقق خطر معين، و ذلك بأن يأخذ على عاتقه مهمة تجميع مجموعة من المخاطر و إجراء المقاصة بينها وفقاً لقوانين الإحصاء".

ثانياً: تأمينات النقل الدولي:

1-المصطلحات التجارية الدولية: Les incoterms²

أ-نشأتها: دخلت مجموعة المصطلحات الدولية إلى حيز الوجود لأول مرة عام 1963م عندما قامت الغرفة التجارية الدولية (International Chamber Of Commerce:ICC) بإصدار مجموعة القواعد و المصطلحات المتعارف عليها دولياً و المستخدمة بصفة شائعة في عقود التجارة الخارجية و عمليات التأمين الدولي مستهدفة من وراء ذلك وضع تقاليد و أصول علمية معينة لتلك المجموعات من المصطلحات المستخدمة بين العاملين في تلك المجالات و مما لاشك فيه أن محاولة مثل تلك التي قامت بها الغرفة التجارية الدولية ذات نفع عظيم على الاختلافات المتكررة في مجال تفسير المصطلحات المستخدمة في حقل التجارة الدولية و التأمين الدولي و قد عرفت هذه المجموعة من المصطلحات باسم مجموعة **incoterms** و هي كلمة إنجليزية تعني **international commercial terms**.

و قد قامت الغرفة التجارية الدولية بإلغاء مجموعة الانكوتارمز الصادرة عام 1936 و أحلت محلها مجموعة القواعد الصادرة سنة 1953، حيث تم استحداث طرق جديدة في مجال النقل البحري و الجوي.

¹-سامي عفيفي حاتم، التأمين الدولي، الدار المصرية اللبنانية، ط2، 1988، ص55.

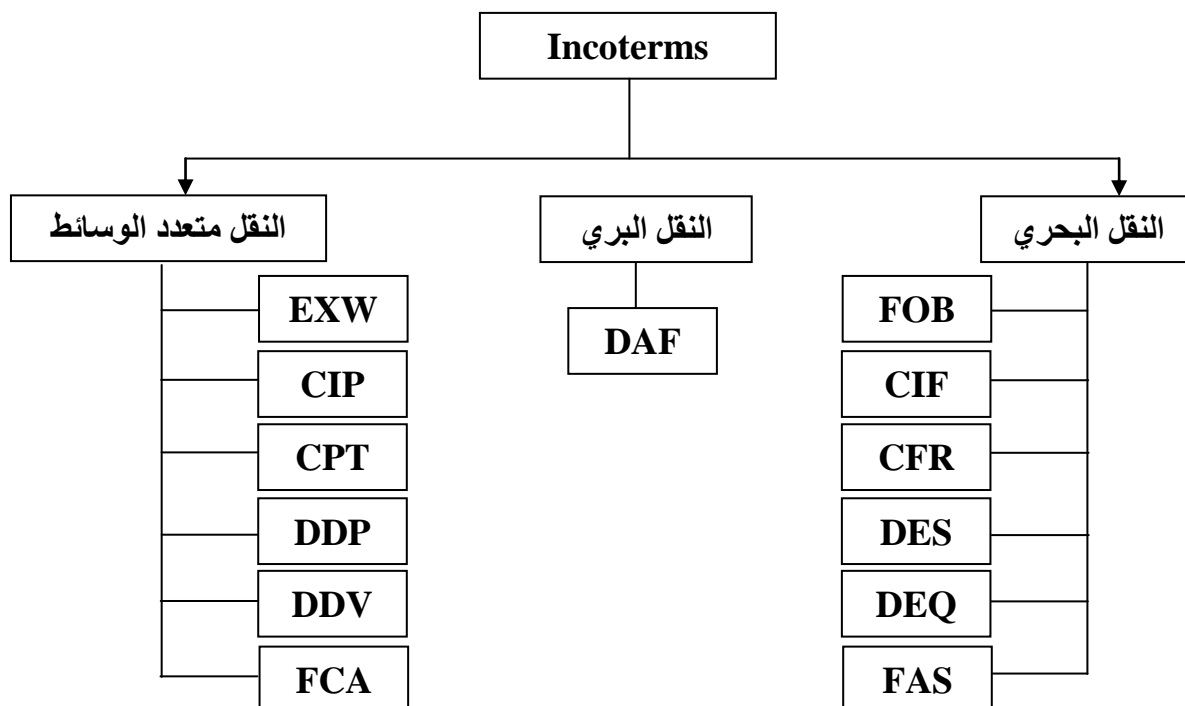
²- سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص 108.

الجدول رقم 02-05: المصطلحات التجارية الدولية 2010

المجموعة	الاسم	المصطلح	المعنى	الشروط
(E)	المغادرة	EXW	Ex works	تسليم البضاعة أرض المعمل أو المصنع (مكان التسليم معين) مع تحمل المشتري تكاليف نقل البضاعة
(F)	أصول النقل الرئيسي ميناء الشحن معين	FCA	Free carrier	تسليم البضاعة دون التعهد بالنقل
		FAS	Free alongside ship	تسليم البضاعة بجانب السفينة في ميناء الشحن
		FOB	Free on board	تسليم البضاعة على ظهر السفينة في ميناء الشحن
(C)	أصول النقل الرئيسي ميناء المقصد المعين	CFR	Cost and freight	النفقات و أجور الشحن مدفوعة
		CIF	Cost insurance and freight	النفقات و التأمين و أجور الشحن مدفوعة
		CPT	Carriage paid to	أجور النقل مدفوعة في مكان الوصول
		CIP	Carriage and insurance paid to	أجور النقل و التأمين مدفوعة في مكان الوصول
		DAF	Delivered at frontier	تسليم البضاعة عند الحدود (مكان تسليم معين)
(D)	الوصول ميناء المقصد معين	DES	Delivered ex ship	تسليم البضاعة على ظهر السفينة في ميناء الوصول
		DEQ	Delivered ex quay dutypaid	تسليم البضاعة على رصيف الميناء خالصة من الرسوم
		DDV	Delivered duty uppaid	تسليم البضاعة في الميناء و الرسوم غير مدفوعة
		DDP	Delivered duty paid	تسليم البضاعة و الرسوم مدفوعة في مكان الوصول

المصدر: مصطلحات التصدير و الاستيراد www.ru4arab.ru في 19 فيفري 2014

الشكل رقم 02-07: تقسيمات المصطلحات التجارية الدولية



المصدر: من إعداد الطلبة

ب- بعض المصطلحات التجارية الدولية المهمة:¹

-بوليصة الشحن: (Bill of Lading)

وثيقة تصدرها الشركة الناقلة و هي عبارة عن عقد نقل بين المصدر و الشركة الناقلة و تبين: ميناء الشحن، و ميناء

الوصول، و وسيلة النقل، أجرة الشحن و كيفية دفعها.

-شهادة المنشأ (certificate of origin)

¹-مصطلحات التصدير و الاستيراد، نفس المرجع.

شهادة تصدر عن الغرفة التجارية في بلد المصدر تبين مكان صنع أو إنتاج البضاعة المراد تصديرها، و تعتبر وثيقة ضرورية للتعرف على جنسية البضاعة بغية تقدير نسب الرسوم التي ستستوفي عليها أو المعاملات التفضيلية التي ستمنح لها، و يستفاد منها في التحكم في منع تسرب السلع المقاطعة اقتصاديا أو الممنوعة.

-حصة تصدير (export quotas)

هو تقنين كميات البضائع المسوح بها للتصدير، و تلجأ الحكومة إلى هذا الإجراء إما بقصد دعم السيطرة على الأسعار تجنباً لارتفاعها أو بقصد السيطرة على السلع لأغراض دفاعية.

-فاتورة تجارية: (commercial invoice)

فاتورة تبين كمية و قيمة البضائع المرسله و مواصفاتها، و شرط التسليم المقترن بالسعر و تصدر عن المصدر و تصدق من قبل الغرفة التجارية.

-بضائع بمخزن الجمارك: (Bonded goods)

بضائع مخزونة في المستودعات العمومية من قبل أصحابها تمهيدا لدفع الرسوم أو الضرائب المستحقة في حالة التخليص عليها، أو جزء منها أو إعادة تصديرها.

-قواعد المنشأ: (Rules of origin)

مجموعة من القواعد تتضمنها القواعد التجارية بهدف تسهيل تحديد بلد المنشأ، حيث يستفاد منها في الحصول على إعفاءات جمركية تفضيلية.

-رسوم جمركية: (Customs Duties)

هي ضرائب تفرض عادة على السلع المستوردة على الدول المصدرة منها، و قد تكون هذه الضرائب قيمة مقدرة بنسبة مئوية من قيمة السلعة، أو قد تتخذ بشكل ثابت يفرض على السلعة مهما كانت قيمتها.

-رخصة استيراد: (Import license)

رخصة أو تصريح تصدرها إلى المستورد سلطة حكومية مختصة، تسمح له بموجبها بجلب كميات محددة من بضائع و سلع محددة، لا يمكن استيرادها إلا بمثل هذه الرخصة.

-شهادة التحليل: (Analysis Certificate)

تطلب هذه الشهادة للمواد التي تحتاج إلى تحليل لمعرفة نسبة مكوناتها و يجب أن تكون صادرة عن جهات متخصصة مثل المختبرات.

-أوراق تخليص: (Clearance Papers)

هي الأوراق التي تعطيها السلطات الجمركية في الميناء إلى قبطان السفينة للإشارة إلى أن السفينة قد وفت لما عليها من الالتزامات و لها حق مغادرة الميناء.

-إعانات التصدير: (Export subsidies)

هي الإعانات التي تدفعها الدولة لتشجيع الصادرات.

ثالثا: أنواع تأمينات النقل الدولي**1-التأمين البحري:¹****أ-ماهيته:**

تتولى أساطيل النقل البحري ربط المسافة البحرية بين مناطق الإنتاج و مناطق الاستهلاك في الاقتصاد الدولي نظرا لأنه حوالي ثلاثة أرباع التجارة الدولية يتم نقلها بحرا لأن أجرة النقل البحري أرخص نسبيا من غيرها من النقل الدولي فالتأمين البحري عقد بمقتضاه يتعهد المؤمن بتعويض المؤمن له عن أية خسارة أو تلف قد تصيب السفينة في رحلتها إلى ميناء الوصول.

ب-أنواع عقود التأمين البحري:

تنقسم هذه العقود إلى عدة تقسيمات:

***عقود التأمين على الوحدات البحرية:**

و هي العقود الخاصة بتغطية الأخطار التي تلحق بالوحدات البحرية العاملة في الأسطول البحري بما ذلك الآلات و المعدات التي تحتوي عليها.

***عقود تأمين البضائع:**

و هي عقود تتعلق بتغطية الأضرار التي تلحق بالبضائع المنقولة بحرا في حالة تأمين النقل البحري.

***عقود تأمين السفينة:**

إن عقد التأمين الذي يغطي الحوادث التي تتعرض لها السفينة التي تعمل في النقل البحري سواء هي في الموانئ البحرية أو في عرض البحر، و سواء كانت فارغة أو محملة هو الشائع من بين عقود التأمينات البحرية.

¹ - سامي عفيفي حاتم، التأمين الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 136.

* عقد تأمين السفينة في الميناء:

يغطي هذا النوع من العقود تأمين السفينة البحرية الخسارة التي تتعرض لها السفينة خلال فترة بقائها في الميناء و لمدة معينة، إما انتظاراً للرحلة البحرية و ما تقتضيه من عمليات الشحن و التفريغ، و إما الانتظار لانتهاء من عمليات الإصلاح و الصيانة، أو الانتظار للإقلاع لحين تحسن الأحوال السياسية أو الحربية في منطقة معينة.

ج- البيانات الواجب توفرها في وثيقة التأمين البحري:¹

* أسماء المتعاقدين: و هم المؤمن و عادة ما تكون إحدى شركات التأمين و المؤمن له و قد يكون فرد أو شركة.

* الشيء موضوع التأمين: البضائع المنقولة أو المشحونة بحرا و المطلوب التأمين عليها مع تحديد البيانات الخاصة بالصنف و الكمية و العبوات و طريقة التغليف و العدد و الوزن و الأطوال.

* مبلغ التأمين: و يمثل قيمة موضوع التأمين و غالباً ما يحتسب على أساس قيمة السلع.

* اسم السفينة: بيان مهم خاصة أنه لكل سفينة سجل خاص بنائها و حمولتها و جنسيتها، و أي تغيرات تطرأ عليها، و تظهر أهمية هذا البيان بالنسبة للسفن التجارية الكبيرة و التي مضى على بنائها فترة زمنية طويلة، فإنه يحتسب عليها رسوماً إضافية بالنسبة لكبر عمر السفينة.

* الرحلة و المكان: أي المكان الذي يبدأ منه شحن البضاعة و ميناء الوصول النهائي.

* قسط التأمين: و هو المقابل الذي يدفعه لشركة التأمين نظير تحملها الأخطار، يختلف باختلاف عدة عوامل تؤثر في ارتفاعها و انخفاضها:

- السفينة و نوعها
- درجة صلاحية السفينة
- طول الرحلة البحرية
- طبيعة الشيء موضوع التأمين
- طريقة الشحن و التعبئة
- الظروف السياسية في البلاد و خاصة موانئ الشحن و التفريغ.

2- التأمين الجوي: (aviation insurance)²

أ- نشأته:

¹ - سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص 145.

² - سامي عفيفي حاتم، التأمين الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 183.

إن التأمين الجوي هو أقدم أنواع تأمينات النقل الدولي، كما يعتبر مجال للحدثة لارتباطه بدخول الطيران مجال النقل الدولي و تطوره، فقد شهدت صناعة الطيران في أعقاب الحرب العالمية الثانية تحولا الحرب العالمية الثانية تحولا مذهلا ساهم في تسهيل عمليتي التصدير و الاستيراد و من و إلى الدول.

ب-تعريفه:

التأمين الجوي هو عقد بمقتضاه يتعهد المؤمن للمؤمن له بتغطية الخسارة التي تنتج عن حوادث امتلاك أو تشغيل أو صيانة أو إصلاح أو بيع أو صنع الطائرات، إلى جانب تلك التي تنتج عن حوادث نقل البضاعة الجوية و المسؤولة عنها و تغطي وثائق التأمين الجوي ربان الطائرة و ملاحيتها، و ركابها و طلاب الطيران المدني اللذين يتدربون عليها.

ج-أنواع عقود التأمين الجوي:

*عقد تأمين جسم الطائرة: بمقتضاه تصدر وثيقة تأمين جسم الطائرة **Lull Policy**، و تغطي الخسارة التي تصيب هيكل الطائرة و الأجزاء الملحقة بها قد تكون كلية أو جزئية.

*عقد تأمين مسؤولية الطائرة: يغطي هذا النوع من التأمين الجوي مسؤولية الطائرة من خلال إصدار وثيقة تأمين المسؤولية و التي يمكن تقسيمها إلى ثلاثة أقسام:

- وثائق تغطي مسؤولية شركة الطيران عن الركاب.
- وثائق تغطي المسؤولية المدنية تجاه الطرف الثالث خارج الطائرة حيث يمكن إصابة أشخاص آخرين على الأرض.
- مسؤوليات أخرى مثل: مسؤوليات مدارس و معاهد تدريب الطيران، مسؤوليات مشغلي المطارات و نواحيها، مسؤولية تنظيم المرور الجوي لتغطية أي أخطاء غير مقصودة يترتب عليها حوادث تصادم طائرات.

بعض المسؤوليات الأخرى: ¹

- مسؤولية إدارة عنابر الطائرات و إدخال الطائرات و إخراجها منها لتغطية أي أضرار ناتجة عن أخطاء غير مقصودة.
- يجب أن يراعي التأمين قيمة الطائرة، طرازها و سنة الصنع و سنة التجديد.
- طريقة الاشتغال (ركاب- بضائع- طويلة المدى)

¹ - سامي عفيفي حاتم، التأمين الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 184.

خلاصة الفصل:

من خلال هذه الدراسة يتضح لنا مدى أهمية الخدمات اللوجستية في التجارة الخارجية من خلال العمليات المختلفة من نقل و إمداد و تأمين و دور الجمارك، كما أن التحسين في هذه الخدمات يمكن ضمان تجارة دولية ذات طابع منظم و منسق و دون أخطار بضمنان مستوى تأمين فعال لجميع الأطراف المشاركة في التبادل سواء كانت دولاً أو أفراداً. كما أن نظام المعلومات اللوجستي يلعب دوراً هاماً في توفير مستوى عال من الخدمات من خلال التنبؤ و اتخاذ القرارات الصائبة.

الفصل الثالث

دراسة حالة شركة الخليج للمخازن

تمهيد:

إن النقل المنسق و الفعال و السريع للسلع و المعلومات و الأموال عبر الحدود يجعل العالم صغيرا، و يخلق نماذج مهنية و فرصا اقتصادية جديدة و متميزة، و إن الصناعة اللوجستية في قطر تعتبر عامل حيوي لتجارها المحلية و العالمية لذا تعتبر عامل حيوي لتجارها المحلية و العالمية لذا تعتبر شركة الخليج للمخازن المثال الحي لأفضل شركة توفر حلول لوجستية متكاملة تنصب في موقع جيد للمشاركة في الاقتصاد المتنامي و التجارة العالمية لدولة قطر.

و في هذا الفصل سنتطرق إلى شركة الخليج للمخازن بمفهوم لوجستي حيث يتناول المبحث الأول للمحة العامة عن شركة الخليج للمخازن، أما المبحث الثاني فيتناول الإحصائيات المتعلقة بالشركة، و المبحث الثالث فيتناول واقع إدارة سلاسل التوريد في مجلس التعاون الخليجي.

المبحث الأول: لمحة عامة عن شركة الخليج للمخازن:

تعد شركة الخليج للمخازن (GWC) من أضخم الشركات المزودة للخدمات اللوجستية الرائدة في دولة قطر.

المطلب الأول: نشأة و تطور الشركة:

أولاً: تأسيس الشركة:¹

تأسست الشركة في عام 2004، و تعمل في توفير خدمات لوجستية عالية الجودة لأسواق قطر و دول الشرق الأوسط و تعد أكبر مزود للخدمات اللوجستية و سلسلة التوريد الكاملة في قطر بحيث تقدم حلول التخزين، و النقل و الشحن، و النقل الدولي و إدارة السجلات، و الحلول اللوجستية الرياضية و إدارة الأصول و حلول استشارية لسلسلة التوريد إلى مختلف القطاعات و يعمل لديها أكثر من 1100 موظف.

و لا تبذل شركة الخليج للمخازن قصارى جهودها لتنضوي في مجموعة مزودي الخدمات اللوجستية البارزين في دولة قطر و حسب، بل يتخطى هدفها هذه المكانة واضحة نصب أعينها تحقيق لقب المزود الرائد للخدمات اللوجستية في قطر و تواصل شركة الخليج للمخازن توسعها المحلي بموازاة تقديم خدمات تشمل على العقود اللوجستية و إدارة الشحن و النقل الدولي و حلول إدارة السجلات.

و تتمتع هذه الشركة بموقع مفضل في أسواقها، و كون عملها يعتمد على البنية التحتية، فهي في موقع متميز لإنتاج تدفقات مالية قوية و ثابتة يمكنها أن تدعم توزيعات المخاطر فوق المعدل على رأس المال للمستثمرين.

ثانياً: معلومات عن الشركة:

اسم الشركة: شركة الخليج للمخازن (GWCS)

تاريخ تأسيس المؤسسة: 2004/03/08

المقر: قطر

نشاط الشركة: تجهيز و إقامة و إدارة و تأجير المخازن بجميع أشكالها و تخزين و شحن و نقل البضائع بكافة أنواعها.

رأس مال الشركة: 475609752 ريال قطري

القيمة الاسمية للسهم: 1000 ريال قطري

عدد الأسهم القائمة: 47561000 سهم

¹- (www.Gulfwarehousing company.com (1e 04/04/2014)

ثالثا: الموارد المادية للشركة:¹

تشمل الخدمات المتوفرة في القرية اللوجستية على التخزين بشكل خاص و تقدم مخازن بنوعيات مختلفة حيث أنشئت القرية اللوجستية لهدف توفير مخازن لجميع المؤسسات سواء كانت بحجم صغير أو كبير و تقدم خدمات لوجستية تبدأ من 600 متر مربع إلى 33 ألف متر مربع للمستودع الواحد.

جدير بالذكر أن المخازن مبنية بطريقة مبتكرة و توفر ارتفاع 14 متر للمخزن بحيث يمكن استغلال هذا الارتفاع للتخزين بتعبئة عالية جدا، و يمكن تجهيز المخزن بأنواع مختلفة من الأرفف إلى جانب وجود مستودعات أصغر من حيث المساحة بحيث تناسب أحجام الشركات المتوسطة و صغيرة الحجم إضافة إلى أن كل المستودعات تأتي مجهزة بالمكاتب بحيث أن فريق العمل يكون موجودا بنفس موقع المخزن.

و تضم القرية اللوجستية سكن للعمال مع توفر جميع الخدمات مثل الانترنت، كما أن هذه المخازن مدعومة بشبكة اتصالات قوية مما يمكن العميل من تشغيل كامل لأعماله، مع توفر انترنت فائقة السرعة و تستطيع الشركة توفير حلول شبكات إمداد في أكثر من 130 دولة.

رابعا: وقائع و أرقام شركة الخليج للمخازن سنة 2004:²

الجدول رقم 03-01: وقائع شركة الخليج سنة 2004:

موظفون	أكثر من 400
قطاعات الصناعة المخدومة	الملابس، السيارات، المواد الكيميائية، الالكترونيات، الأطعمة و المشروبات، الرعاية الصحية، السلع العالية القيمة، المنتجات الصناعية، الوزارت، البيع بالتجزئة، النفط، الغاز، المعادن.
قدرة التخزين	أكثر من 130000 رقعة تخزين في مخزن متطور جدا، 20000 متر مربع للتخزين الضغط، و 6000 متر مربع للتخزين في ساحات مفتوحة.
أصول النقل	أكثر من 289 شاحنة و مقطورة و مركبة مخصصة.
الموقع	أبرز مزودي الخدمات اللوجستية كطرق ثالث (3pl) كطرف رابع (4pl) في قطر
الخدمات	تخزين تعاقدى، وكلاء شحن و نقل، تخزين مضبوط الحرارة، عادي و مبرد، تخزين مترابط، تخزين المواد الكيميائية الخطرة، إدارة السجلات، تخليص جمركي.
تكنولوجيا المعلومات	نظام إدارة تخزين متطور جدا
توسع أفقي	قرية قطرية لوجستية ما يزيد على مليون متر مربع
نوع الشركة	شركة مساهمة قطرية
الأسهم	بورصة قطر و رمزها
عدد حملة الأسهم	أكثر من 12000

¹-نفس المرجع.

²-www.dickensoworld.com (1e 04/03/2014)

المطلب الثاني: منشآت و أصول الشركة:¹

بانتشارها على طول الأراضي القطرية و عرضها، و بمواقعها الإستراتيجية بالقرب من المحاور الصناعية و النقل الرئيسية. تبدو شركة الخليج للمخازن قادرة على تلبية كل الفئات الصناعية و احتياجاتها اللوجستية.

أولاً: لمحة عن المنشآت في الشركة:

يغطي حضور شركة الخليج للمخازن مختلف المناطق القطرية لتوفير حلول لوجستية عالمية المستوى لكل عملائها حيث تتضمن منشآتها ما يلي:

1-مخزن رأس لفان:

يوفر مخزن الخليج للمخازن القائم في مدينة رأس لفان الصناعية الاحتياجات المتخصصة للشركات القطرية، و هو يشغل مساحة 16000 متر مربع، و يحتوي على 19.860 رقعة تخزين و 10000 متر من الساحات المفتوحة لتخزين المعدات الثقيلة و الأنابيب، كما توفر تخزيننا آمنة مضبوط الحرارة، و تتعامل مع المواد الخطرة.

2-شركة الخليج للمخازن "المركز الرئيسي":

يضم المركز الرئيسي لشركة الخليج للمخازن الذي يقع في قلب الدوحة، أقسام وكالات الشحن و الإدارة المالية و علاقات المستثمرين و المبيعات و التسويق في الشركة، و هو أيضا المكان الذي يمارس فيه كبار إداري الشركة أعمالهم.

3-المخزن الأبرز: شارع 15

شارع 15 هو طليعة المخازن، و يمتد على مساحة 52000 متر مربع مع 40.84 رقعة تخزين و 18 بابا للتفريغ و التخزين، مع مناطق حرارتها عادية و مضبوطة و مبردة و مثلجة، و دورات عمودية لحلول تخزين سريعة الحركة و عالية القيمة.

4-القرية اللوجستية قطر (LVQ) :

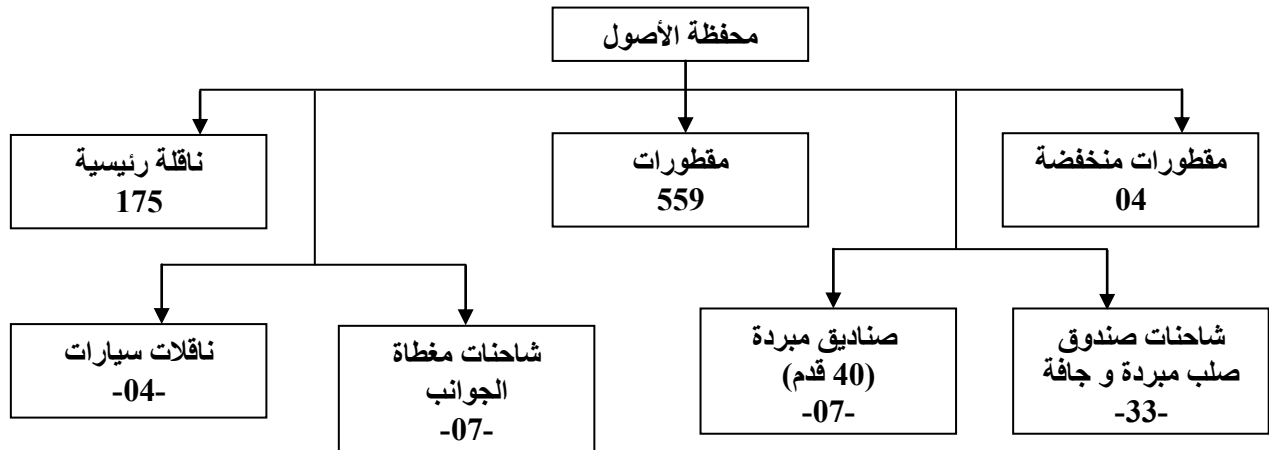
تقع على بعد 20كلم من محاور النقل الرئيسية و مراكز الأعمال و الصناعة، و تتوسع على ما يزيد على مليون متر مربع، و تضم سلسلة متكاملة من التسهيلات و القدرات التي لا بد من أن تجعل شركة الخليج للمخازن أكبر المشغلين اللوجستيين في قطر.

ثانياً: الأصول الخاصة بقسم النقل:

تعتبر الشركة من أكبر الأساطيل في قطر، و هي قادرة على تزويد عملائها بشبكة لوجستية كاملة مترافقة مع حلول نقل مناسبة لمختلف الصناعات.

¹-نفس المرجع

الشكل 03-01 محفظة الأصول الخاصة بالنقل للشركة:



المصدر: www.asminfo.com/qaatar/ar/stock.

ثالثا: لمحة عن الخدمات المتكاملة:

إن الشركة هي مزود شبكة الإمداد و الحلول اللوجستية الرائد للاقتصاد و المتنامي في قطر و أهم الخدمات هي:

1- حلول الحاويات و الساحات المفتوحة:

إن شركة الخليج للمخازن المجهزة بمكدسات حاويات مع موزعات تلسكوبية لمناولة الحاويات من حجم 20-40

قدم تدير ساحة للحاويات كي تحزن الحاويات الفارغة و تديرها.

2- حلول إدارة النقل:

تدير شركة الخليج للمخازن أكبر أسطول نقل في قطر مع إمكانية الاختيار من بين الشاحنات و المقطورات الجافة و المبردة و الناقلات المسطحة و ناقلات السيارات، و الشاحنات المنخفضة، ومع الخبرة في تحليل النقل البري و تعزيز إمكاناته و تنفيذه و إدارته، و يمكن أن توفر حلولاً عملية تلي متطلبات النقل لعملائها و حلول نقل مناسبة لمختلف الصناعات.

3- إدارة توكيلات الشحن:

تعامل الشركة مع الاحتياجات المحلية لعملائها على أسس عالمية و توفر مجموعة واسعة من اختيارات الشحن المنسقة جيداً التي تشمل التجميعات المتكررة على بوابات الشحن الكبرى، و تتضمن خدمات إدارة الشحن حلولاً جوية و بحرية و برية، و تتولى أيضاً إجراءات التخليص الجمركي.

4- حلول تخزين المواد الخطرة:

يوفر مخزن شركة الخليج للمخازن في رأس لفان تخزيناً آمناً و مضموناً للمواد الكيميائية المستخدمة في صناعة النفط و الغاز و البيتروكيماويات، و تشمل الغاز القابل و غير القابل للاشتعال، و الغاز السام و المواد السائلة و الصلبة القابلة

للاشتعال و المواد القابلة للاحتراق تلقائيا و المواد الخطرة عندما تبطل و المواد المؤكسدة و البروكسيد العضوي، و المواد السامة و المعرضة للتآكل.

5-خدمات لوجستية للطرف الثالث (3pL) و خدمات التخزين:

تعتبر شركة الخليج للمخازن مكان واحد لتقديم كافة الخدمات اللوجستية المتكاملة لعملائها حيث تقدم خدمات لوجستية ذات مصادر خارجية للكل أو جزء من أقسام إدارة شبكة الإمداد و هذا يشمل العمليات الموحدة المتعلقة بالتخزين و التوزيع و التحميل و التفريغ و إدارة المخزون و التعبئة و التغليف التي يمكن تكييفها تبعا لاحتياجات العملاء بناء على معطيات السوق و الطلبات و متطلبات خدمة التوصيل لمنتجاتهم و موادهم.

كما أن شركة الخليج للمخازن هي أكبر مزود خدمات التخزين مستقل في قطر مع منشآت تخزين أخرى مفتوحة و منفصلة تعمل بكامل طاقتها و تتمتع بمواقع إستراتيجية في أنحاء البلاد، و تقدم هذه المنشآت خدمات لوجستية تعاقدية كمزود للطرف الثالث حيث تجمع هذه الخدمات الموارد و الخدمات و التكنولوجيا للشركة و لشركات العملاء من أجل تقييم حلول شبكة إمداد شاملة و بنائها و تشغيلها بما فيها الخدمات المشتركة و التنفيذ و أنظمة تقنية المعلومات و عمليات المساندة و الدعم الفني.

6-حلول الانتقال الدولي: تتضمن الخدمات المتكاملة لنقل أثاث المنازل خطط شحن محلية و دولية و تصدير البضائع

و الصناديق برا و بحر و جوا و خدمات الوصول و هي توصيل و تفريغ محتويات البضائع و الصناديق و ترتيبها في أماكنها.

7-حلول إدارة السجلات: بالنظر إلى إجراءات المعاملات المهنية الكثيفة و الحجم الكبير للبيانات و التقارير فإن كل

عمل يواجه الكثير من تحديات إدارة السجلات لمساعدة الشركات على مواجهة هذه التحديات بنجاح، توفر شركة الخليج للمخازن باقة شاملة من الخدمات التي تتضمن حلول التصوير و المسح الضوئي و تخزين الوثائق و الفهرسة و الاسترجاع و الاستلام و التسليم و تخزين المواد الإعلامية.

8-حلول إدارة الأصول: توفر شركة الخليج للمخازن برنامج "مدير الأصول المرئي" (VAM) المتطور جدا كي تدير

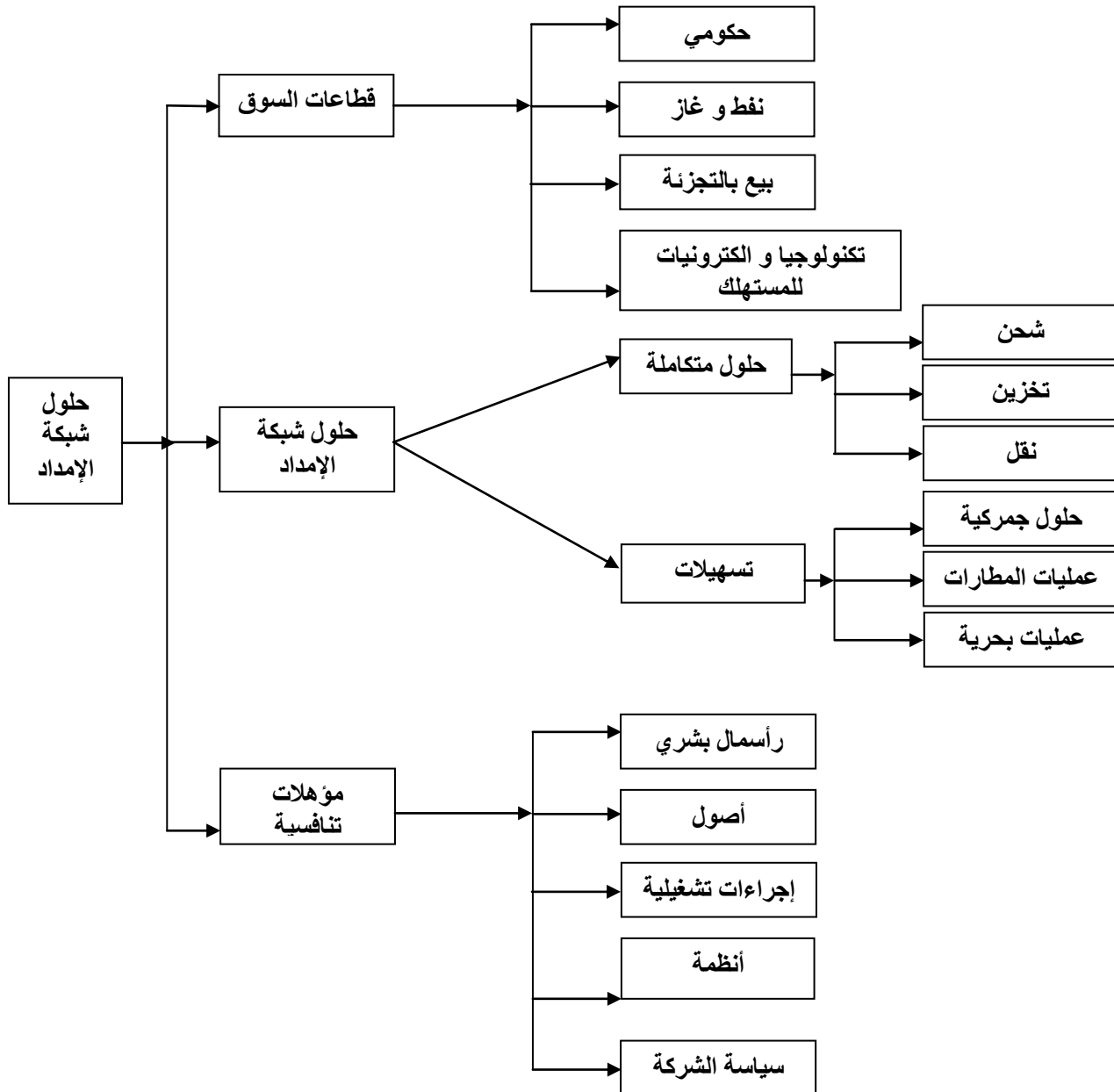
بفعالية الأصول الثابتة لعملائها و تتضمن هذه الخدمات وضع سجل أصول و متابعة تحديثه و إدارة نقل الأصول و ضبطها و القيام دوريا بتدقيق حسابات الأصول و احتساب قيمة الأصول و الإهلاك و علاقات الأصول و مسؤولياتها و دمج الأصول.

المطلب الثالث: إدارة شبكات الإمداد في الشركة:

ترى شركة الخليج للمخازن آفاقا واعدة نظرا لأن إدارة شبكة الإمداد تستمر في احتلال دور بارز في القرارات الإستراتيجية لعملائها، و ستواصل قدرات شبكة الإمداد المتوسعة في شركة الخليج للمخازن تعزيز العلاقات الطويلة الأمد مع عملائها و توجيه تعاملات إضافية نحو شبكة الشركة.

أولا: حلول شبكة إمداد مبتكرة من شركة الخليج للمخازن:

الشكل رقم 03-02: شبكة الإمداد لشركة الخليج :



المصدر: www.argam.com/company/overview/marketied/4/companyied

ثانيا: خدمة العملاء:¹

ساعدت إمكانيات شبكة الإمداد في شركة الخليج للمخازن العملاء على إحراز المزيد من النجاح من خلال تزويدهم بخدمات مبتكرة و فعالة، فإدارة شبكة الإمداد الفعالة تغدو حاسمة أكثر فأكثر لكل الأعمال دون استثناء الكبيرة منها و الصغيرة، فهي تساعد هذه الأعمال على توسيع أسواقها و تحسين التدفق المالي و توفير خدمة أفضل للعملاء و تمييز المنتجات و تحسين الإنتاجية.

-فقد وسعت شركة الخليج للمخازن قيمة الطرح لعملائها من خلال مساعدتهم على موائمة تدفقات البضائع و المعلومات و الأموال عبر تقديمات شبكة إمدادها.

و تعزز محفظة شبكة الإمداد المتوسعة للشركة حضورها في أرجاء قطر و بنيتها التحتية و قاعدة عملائها الكبيرة و خبراتها في إدارة الشبكات و عندما يتم ضمها إلى خدمات النقل و التوصيل تساعد إمكانات إدارة شركة الإمداد و شركة الخليج للمخازن على توطيد العلاقات مع العملاء و تتضمن بنيتها التحتية تسهيلات تتولى مهمات متنوعة جدا مثل مراقبة شحنات البضائع الدولية و تعبئة الطلبات و إدارة العمولات الجمركية.

- كل هذه الإمكانيات تساعد شركة الخليج للمخازن على تصميم حلول فريدة لاحتياجات العملاء، فقد استهدفت الشركة الكثير من الصناعات حيث ترى فرص نمو أساسية فإدارة شبكة الإمداد لما فيها من صناعة الإلكترونيات و الأطعمة، و المشروبات و الرعاية الصحية و السلع الصناعية، و البيع بالتجزئة و النفط و الغاز و الكيماويات و المعادن و السيارات.

ثالثا: الأنظمة المعلوماتية:

لا تستخدم شركة الخليج للمخازن إلا أفضل الأنظمة المعلوماتية بهدف تقوية كل خدمة تقدمها الشركة و كل عملية تؤديها. و يدخل في صميم عمل الشركة نظام إدارة مخازن متطور جدا يؤمن رؤية شاملة لنماذج إيصالات العملاء لإرسال الشحنات، بعدما تم تجهيزه ليكون نظاما بدون أوراق على الإطلاق، يوفر هذا النظام للعملاء تحكما عبر الانترنت و رؤية مباشرة للمخزون، و يمكن دمجها مع مجموعة واسعة من البرامج بما فيها أنظمة SAP و ذلك على يد فريق تقنية المعلومات.

-تساعد تقنية شركة الخليج للمخازن العملاء كثيرا على حل مشاكل مجريات العمل، و التكنولوجيا هي أساس لتحسين الإجراءات التشغيلية أيضا ضمن شركة الخليج للمخازن، ما يعزز الإنتاجية و يحسن الكفاءة و يخفض النفقات.

- كما يتيح نظام إدارة التخزين مراقبة سلامة المخزون و المتابعة الكاملة للمواد المستعملة و المرسله و هذا يشمل حلولاً:

- تتيح للأعمال إدارة مواقع متعددة من خلال مزود واحد للخدمات اللوجستية.
- تؤمن رؤية كاملة لبضائع العميل في شبكة الإمداد بما فيها الشحنات الواردة.
- تدعم التواصل الكامل بين عملاء الشركة و بائعيها.
- تبسط الفوترة و تدعم استفسارات العملاء و تعزز إجراءات تخفيض توزيع النفقات.

رابعا: سياسة الجودة في شركة الخليج:¹

تتوقف سياسة الجودة على:

- 1-رضا العملاء: توفر رضا تاما للعملاء من خلال موثوقية خدماتها و حلولها المبتكر.
- 2-التقيد بالقوانين: التقيد بالمتطلبات القانونية و كل تشريعات البيئة و الصحة و إجراءات السلامة.
- 3-الوقاية من التلوث و الحوادث: تعتمد تطبيقات عمل آمنة و ضوابط تشغيلية و إدارية آمنة.
- 4-التدريب و الكفاءة: التدريب و التعليم المختص يضمن تطلع الموظفين على متطلبات الجودة و البيئة و الصحة و السلامة.
- 5-الاتصالات: سياستها هي التواصل مع كل موظفيها و عملائها و مزوديهها و مقاوليها.
- 6-تحسين مستمر: تضمن التحسين المستمر لنظام إدارة الجودة و البيئة و الصحة و السلامة من خلال المراجعة الدورية لسياستها و أهدافها من أجل المواضيع ذات الصلة و الظروف المتغيرة و المعلومات الجديدة.

المبحث الثاني: المؤشرات المالية للشركة:

تعد المؤشرات المالية للشركة من أهم المؤشرات في الشركة التي يتم اعتمادها للإحاطة بالوضع المالي الحقيقي لها، و كذا المكانة التي يحتلها في السوق.

المطلب الأول: المؤشرات المالية الأساسية:

من بين تلك المؤشرات الأساسية نجد مؤشر الأرباح و مؤشر الإيرادات

أولا: مؤشري الأرباح و الإيرادات :

1-مؤشر الأرباح: إن دولة قطر هي الأقل تضررا بالعدوى الاقتصادية العالمية، و ذلك بسبب قلة ارتباطها بالأسواق المالية في القارات المضطربة، و أيضا بفضل الاقتصاد النفطي الذي لا يزال مزدهرا حتى يومنا هذا.

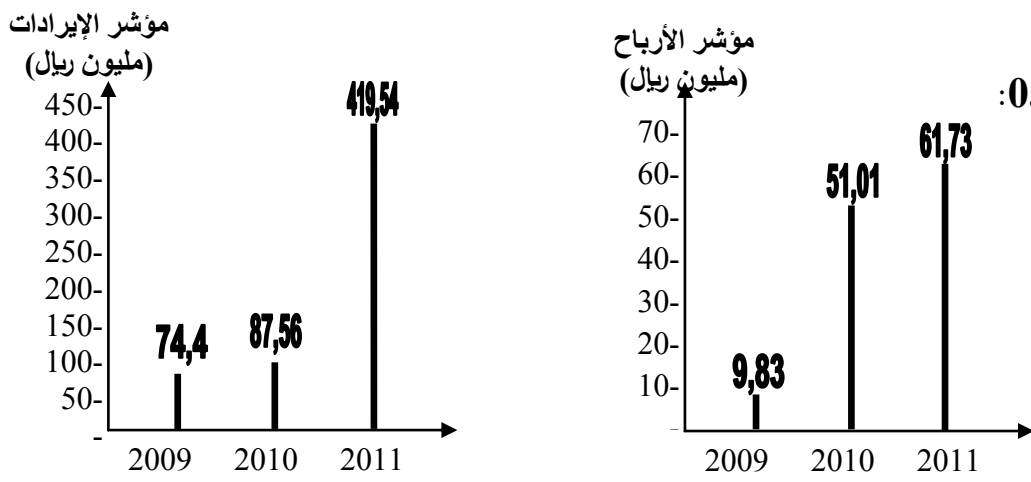
و تكمن الأسباب الرئيسية في نمو و نجاح شركة الخليج للمخازن في القيادة القوية التي أظهرها فريق الإدارة لديها من حيث سرعة التصرف و اتخاذ القرار، و رغبتها في التعامل عن كثب مع عملائها و مستثمريها، و كذا قدرتها على

¹-نفس المرجع

الاستجابة السريعة لمتطلبات السوق الراهنة، فالإحصائيات تؤكد ذلك إذ أنه في سنة 2009 كانت تتجاوز 9 ملايين ريال قطري لترتفع إلى 51 مليون ريال سنة 2010 لتصل إلى 61 مليون سنة 2011.

2- مؤشر الإيرادات: حققت الشركة أهدافها الطموحة و سجلت أفضل النتائج في تاريخها. فخلال عام 2011 شهدت الإيرادات نموا ملحوظا لتصل إلى 420 مليون ريال قطري نسبة نمو أكثر من ثلاثة أضعاف **379%**، و قد أتاح هذا النمو لشركة الخليج للمخازن أن تحظى بمكانة مميزة تسمح لها بتحقيق أقصى قدر من الفرص التجارية في ظل الاقتصاد المتنامي الذي تتوقعه قطر العشر سنوات القادمة، و مع وجود سيولة نقدية وفيرة، فإنها تجد نفسها في وضع مالي

مستقر للغاية.



المصدر: www.argam.com.

الجدول رقم 03-02: الأرقام الرئيسية للشركة:

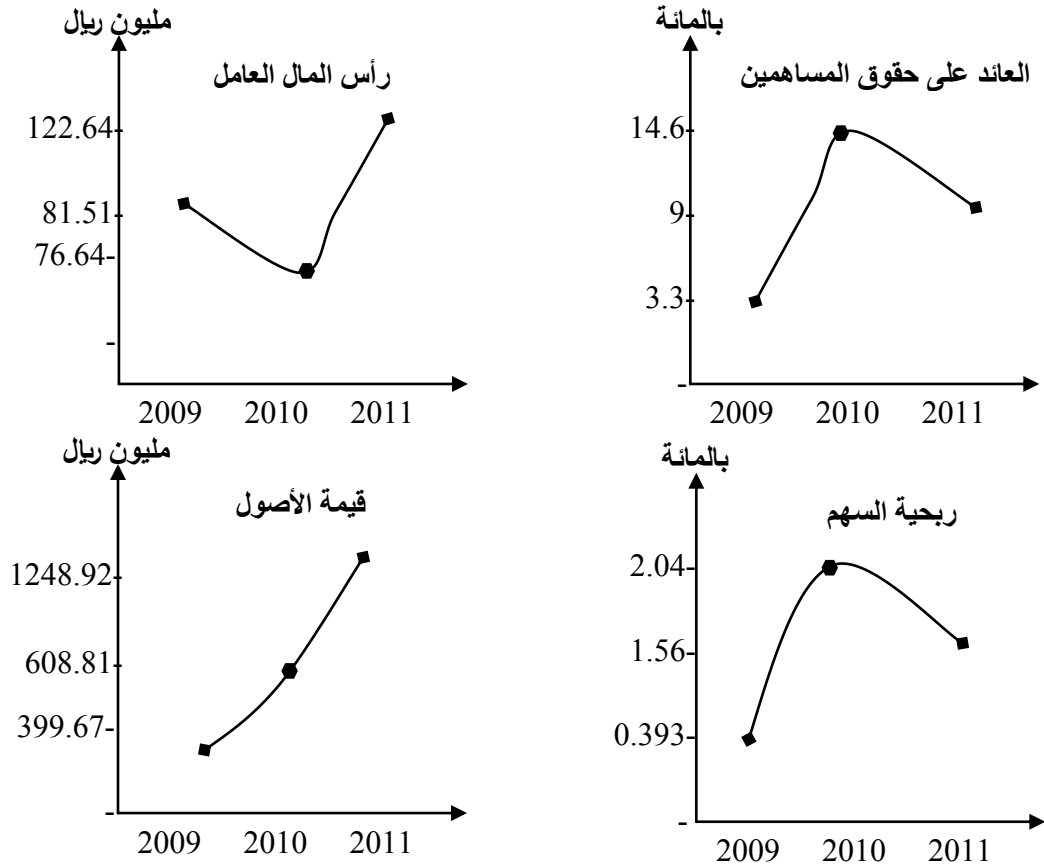
الأرقام الرئيسية	2011	2010	2009	2008
الإيرادات التشغيلية	41.957.410	87.563.612	74.395.121	56.805.498
الدخل الإضافي	5.613.247	41.744.366	3.337.570	4.211.509
الأرباح	61.733.037	51.007.573	9.826.555	123.663.407
الأسهم	39.634.146	25.000.000	25.000.000	25.000.000
ربحية السهم	1.560	2.040	0.393	0.947-

الوحدة: الريال القطري

التعليق على الجدول: نلاحظ من الجدول أن الإيرادات التشغيلية تزايدت سنة بعد سنة لتصل إلى ذروتها لتبلغ حوالي 87 مليون ريال لكنها تناقصت في سنة 2011 لتصل إلى 41 مليون ريال قطري.

ثانيا: المؤشرات المالية الأخرى:¹

شكل رقم 03-04: تغيرات المؤشرات المالية الأخرى للشركة:



التعليق:

- 1- بالنسبة للعائد على حقوق المساهمين: كان العائد في سنة 2009 يصل إلى 3,3% ليرتفع سنة 2010 إلى 14,6% ثم ينخفض إلى 9% سنة 2011.
- 2- بالنسبة لربحية السهم: كانت ربحية السهم في سنة 2009 تصل 0,393% ارتفعت سنة 2010 إلى 2,04% لتتخفض سنة 2011 إلى 1,56% وهذا راجع إلى الإستراتيجية المتجددة للشركة، وكذا التغيرات المالية الحاصلة في بورصة الدوحة.
- 3- بالنسبة لرأس المال العامل: كان رأس العامل في سنة يقدر بـ 84.51 مليون ريال لينخفض سنة 2010 إلى 76.64 مليون ريال ليرتفع سنة 2011 إلى 122.64 مليون ريال.
- 4- بالنسبة لقيمة الأصول: بلغت قيمة الأصول سنة 2009 حوالي 399.67 مليون ريال، لترتفع إلى 608.81 مليون ريال سنة 2010 و بعدها لترتفع سنة 2011 إلى 1248.92 مليون ريال.

¹ - www.argam.com

ثالثا: الوضع المالي للشركة:¹

ضمنت شركة الخليج للمخازن في عام 2011 بالأداء القوي مكانتها الرائدة في مجال عملها من حيث النمو و الربحية فقد ارتفع إجمالي الأصول و المدفوعات الإجمالية لشركة الخليج للمخازن بقدر 640 مليون ريال قطري عن عام 2010 لتصل إلى 1248.9 مليون ريال قطري سنة 2012 و هذه التغيرات ترجع بشكل رئيسي إلى استحواذات الشركة و إضافة إلى أصول جديدة في القرية اللوجستية بالإضافة إلى المصاريف التشغيلية و تقدر النقدية بـ 80.7 مليون ريال قطري، بغض النظر عن توزيع أرباح عام 2010 بقيمة 25 مليون ريال قطري، كما زادت حقوق المساهمين بقدر 337.9 مليون ريال قطري لتصل إلى 686.8 مليون ريال قطري و هذا يعادل نسبة زيادة في دين حقوق المساهمين 61% و الجدول أدناه يوضح التطورات في الأرقام الرئيسية الأخرى في هيكل رأس المال:

الجدول رقم 03-03: نسب الأرقام الرئيسية للشركة:

النسب	2009	2010	2011
نسبة حقوق المساهمين (%)	84.8	87.3	55.00
العائد على حقوق المساهمين (%)	3.3	14.6	9.00
نسبة المديونية على المدى القصير (%)	7.00	11.3	16.6
كثافة المديونية طويلة المدى (%)	17.6	31.4	28.4
نسبة تغطية الأصول الثابتة (%)	129.6	116.5	113.4
رأس المال العامل (مليون ريال قطري)	84.51	76.64	122.64
كثافة النفقات الرأسمالية (%)	71.3	76.1	73.5

رابعا: العمليات:

لقد كانت أعمال الشحن الجوي و البحري هي الأكثر نجاحا من النتائج التشغيلية، و ذلك نتيجة لتحسينات الإنتاجية، و زيادة حجم الأعمال، و هي تهدف إلى مضاعفة هذا الجزء من أعمالها بزيادة عدد الحاويات المنقولة عن طريق البحر التي يتم التعامل معها، و بالنسبة للشحن الجوي تهدف الشركة إلى زيادة حجم الأعمال إلى أكثر من 20 مليون طن في أعقاب ارتفاع الطلب على الخدمات المتخصصة و كذلك أنشطة التخزين و التوزيع فقد تم إبرام العديد من العقود الجديدة و تمديد القديم منها، و في مجال النقل البري، حافظت الشركة على تفوقها التنافسي و استمرت في الاستثمار في أصول النقل، و كثافة الشبكة و تطوير المنتجات، و هذا قد ساهمت بزيادة الإنتاجية جنبا إلى جنب مع

ارتفاع حجم الأعمال في جميع الوحدات التشغيلية في نتائج متميزة، و قد استندت التحسينات الإنتاجية على زيادة الكفاءة الداخلية و اعتماد التكنولوجيا.

المطلب الثاني: بيان الدخل و المركز المالي:¹

أولاً: بيان الدخل:

الجدول رقم 03-04: بيان الدخل الموحد للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2011:

2010 (ريال قطري)	2011 (ريال قطري)	البيان
87563612	419574108	-الإيرادات
54737773	(305351556)	-التكاليف المباشرة
32825839	114222551	إجمالي الربح
5905735	1532342	-إيرادات أخرى
35838631	4080905	-أرباح من إعادة تقييم عقارات استثمارية
8243223	21711913	-تكاليف موظفين
866010	600000	-صافي خسارة من انخفاض قيمة المدينين التجاريين
10341614	29877336	-مصرفات إدارية و عمومية
4111780	5912740	-تكاليف تمويل
51007073	6173789	ربح السنة

التعليق: من خلال الجدول نلاحظ ارتفاع إجمالي الربح من حوالي 32 مليون ريال قطري سنة 2010 إلى حوالي 100 مليون قطري سنة 2011 و هذا يعني تحسن الحالة المالية للشركة في سنة 2011، و نلاحظ أيضاً ارتفاع ربح السنة من 51 مليون ريال قطري إلى 61 مليون قطري.

ثانياً: بيان المركز المالي

الجدول رقم 03-05: بيان المركز المالي الموحد للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2011:

2010 (ريال قطري)	2011 (ريال قطري)	البيان
		الموجودات
		الموجودات غير المتداولة
418842008	222443356	-عقارات و آلات و معدات
4174115	95376595	-عقارات استثمارية
-	154680648	-موجودات غير ملموسة
2569984	1863152	-استثمارات مالية
463153007	918363751	الموجودات المتداولة:
1200233	10321977	-مخزون
47077533	239582609	-مدينون
69877607	80653809	-أرصدة لدى البنوك
608808370	1248922146	-إجمالي الموجودات

¹-نفس المرجع

التعليق: من خلال الجدول نلاحظ أن شركة الخليج للمخازن تحقق ارتفاعا ملحوظا في موجوداتها المتداولة حيث بلغت سنة 2010 حوالي 600 مليون ريال قطري لترتفع سنة 2011 إلى 1مليار و هذا يعني أن الشركة تهتم تهتما كبيرا بموجوداتها.

ثالثا: الإيرادات و التكاليف:

تتمثل الإيرادات أساسا من:

-إيرادات العمليات اللوجستية

-إيرادات الشحن

-إيرادات أخرى (عقارات، آلات و معدات)

حيث بلغت إيرادات الشركة سنة 2010 إلى 419 مليون ريال قطري

أما التكاليف المباشرة فتتمثل أساسا في:

-مصاريف الشحن

-تكاليف الموظفين

-مشتريات المواد

-الاستهلاك

-التكاليف اللوجستية

-إصلاحات و صيانة

-وقود

-مياه و كهرباء

-تأمين

-أجور عمال

حيث بلغت التكاليف سنة 2010 حوالي 54 مليون ريال قطري لتبلغ حوالي 305 مليون ريال قطري سنة 2011.

رابعاً: الإحصائيات الجديدة للشركة:¹

الجدول رقم 03-06: المركز المالي الموحد كما في 31 مارس 2014:

31 ديسمبر 2013	31 مارس 2014	البيان
		الموجودات
		الموجودات غير المتداولة
931424667	953243609	-ممتلكات و آلات
256146536	351124921	-مشاريع قيد التنفيذ
131971562	131971562	- استثمارية عقارية
141378018	139725315	-موجودات غير ملموسة
1460929783	1576065407	إجمالي الموجودات غير المتداولة
		-الموجودات المتداولة
8792545	9700113	-المخزون
234947594	239831602	-الذمم التجارية
418544617	377641836	إجمالي الموجودات المتداولة
1879474400	1953707243	إجمالي الموجودات
		حقوق الملكية و المطلوبات
		حقوق الملكية
475609750	475609750	-رأس المال
21317414	231517414	-احتياطي قانوني
99763863	57325853	-أرباح مدورة
806891027	764453017	حقوق الملكية المنسوبة لمالكي الشركة
3681223	3681223	مساهمات غير مسطرة
803209804	760711794	مجموع حقوق الملكية

خامسا: الشركات التابعة لشركة الخليج للمخازن:

فيما يلي الشركات التابعة للشركة و التي تم توحيدها في المعلومات المالية و لفترة ثلاثة أشهر المنتهية في 31 مارس

2014.

الجدول رقم 03-07: الشركات التابعة لشركة الخليج:

النسبة المؤوية للمساهمة الفعلية في المجموعة		الأنشطة الرئيسية	بلد التأسيس	الشركة التابعة
31 ديسمبر 2013	31 مارس 2014	الخدمات اللوجستية	دولة قطر	أجيلتي ذ.م.م
% 100	%100			
% 100	%100	المتاجرة في نقل الكيمياويات	دولة قطر	جي دبليوسي للكيمياويات ذ.م.م
% 100	%100	الاستثمار في مشاريع خاصة	دولة قطر	شركة ديبيوسي للخدمات الغذائية
% 100	%100	التخزين و النقل	الإمارات العربية المتحدة	مجموعة جي دبليو سي جلوبال للشحن و التقنيات
% 51	%51	التجارة في المواد الغذائية و المواد الاستهلاكية الأخرى	دولة قطر	مجموع إمداد الخدمات اللوجستية
% 100	%100	إعداد و تطوير و إدارة المخازن	المملكة العربية السعودية	جي دبليوسي
% 100	%100	التخزين و النقل	دولة نيجيريا	شركة الخليج للمخازن المحدودة

المصدر: www.golf.com

المطلب الثالث: تقييم المخاطر و إدارتها في الشركة:¹

أولاً: أنواع المخاطر:

وضع قسم التدقيق الداخلي في الشركة الخليج للمخازن تقييماً مفصلاً جداً للمخاطر و تم إدراج المخاطر في أربعة

فئات هي:

-المخاطر الإستراتيجية

-مخاطر البنية التحتية / التشغيل

-مخاطر الامتثال

-مخاطر إجراءات العمل

و تتم مراجعة خطة تقييم المخاطر دورياً من قبل قسم التدقيق الداخلي للتأكيد على مدى صلاحية و دقة لائحة المخاطر التي تحت التقييم.

-كما تم اعتماد الضوابط لإدارة المخاطر، و ليس المتوقع منها أن تلغي كل مخاطر الفشل في تحقيق الأهداف، تؤمن هذه الضوابط ضماناً منطقياً و ليست أكيدة لحماية الإدارة و المعلومات المالية و الحماية من الخسائر و الاحتيال المالي، تضمن هذا الضوابط أن الامتثال و إجراءات العمل تجري كما هو مفترض.

-تشرف لجنة التدقيق أيضاً على قسم التدقيق الداخلي بما يضمن فعاليته، و يعد قسم التدقيق الداخلي تقارير سنوية لصالح لجنة التدقيق كما هو مطلوب في نظام حوكمة الشركات.

ثانياً: قواعد إدارة المخاطر:

إن المادتين 17 و 18 من نظام حوكمة الشركات لهيئة قطر للأسواق المالية تفرضان على نظام التأكد من سير عمل الشركة في إطار ضوابط داخلية و إدارة قوية للمخاطر.

و تدعم القواعد الرئيسية التالية الطريقة الحالية لإدارة المخاطر:

1- يؤمن مجلس الإدارة من خلال لجنة التدقيق إشرافاً عاماً على إدارة المخاطر على صعيد الشركة ككل. و تراقب لجنة التدقيق بشكل دوري وضعياً مخاطر الشركة.

2- يدير شركة الخليج للمخازن مخاطر إستراتيجية و امتثالية و تنظيمية و تشغيلية و مهنية بطريقة متناسقة على كل الأصعدة ذات الصلة ضمن الشركة.

¹ - www.golf.com

ثالثا: إدارة المخاطر المالية: ¹

-الأهداف و السياسات:

تشمل المعلومات الرئيسية للمجموعة على قروض و تسهيلات و دائنين تجاريين، الغرض الأساسي لهذه المطلوبات المالية و هو الحصول على تمويل لعمليات الشركة، و لدى الشركة موجودات مالية مختلفة مثل: المدينين، التجاريين و أرصدة و ودائع قصيرة الأجل لدى البنوك و هي ناتجة مباشرة من عمليات المجموعة.

-إن المخاطر الرئيسية الناشئة من الأدوات للمجموعة هي مخاطر السوق و مخاطر الائتمان، و مخاطر السيولة، تقوم الإدارة بمراجعة السياسات و الموافقة عليها بغرض إدارة كل من هذه المخاطر و التي تتلخص فيما يلي:

1-مخاطر السوق:

تتمثل مخاطر السوق في خطر تأثير تغيرات الأسعار بالسوق مثل أسعار الفائدة، الربح و أسعار الأسهم، على ربح المجموعة أو حقوق المساهمين أو على قيمة الأدوات المالية لدى المجموعة.

-إن الهدف من إدارة مخاطر السوق هو مراقبة تعرض الشركة لمخاطر السوق في حدود مقبولة مع زيادة العائدات.

2-مخاطر أسعار البيع:

الموجودات و المطلوبات المالية للمجموعة المعرضة لمخاطر أسعار الربح هي الودائع البنكية و القروض و التسهيلات و إن تعرض المجموعة لمخاطر التغيرات في أسعار السوق يتعلق أساسا بموجودات و مطلوبات المجموعة المستحقة بأسعار فائدة عامة.

-إن هيكلية قسم المخاطر متوافقة تماما مع هيكلية وحدات الشركة، و إن قسم إدارة المخاطر مستقل تماما عن وحدات و أقسام الشركة.

-و قد تم تحديد العدد الإجمالي للمخاطر و بلغ 452 من المخاطر و تم تقييم 117 منها و تقديرها و إبلاغها لأصحاب هذه المخاطر و تتعلق هذه المخاطر بصفة أساسية بمخاطر العملية التجارية.

رابعا: آلية مكافحة الغش:

وضع مجلس الإدارة سياسات مكافحة الغش و استحوذت آلية تشجيع موظفي الشركة على إبلاغ مجلس الإدارة بأي تصرف مريب، سواء كان تصرفا لا أخلاقيا أو غير قانوني، أو ضار بالشركة، و علاوة على ذلك، تبنت الشركة مجموعة شاملة من سياسات الموارد البشرية التي تحمي حقوق الموظفين بإنصاف و مساواة، كما تمتلك الشركة سياسة أجور محكمة.

¹-نفس المرجع.

خامسا: هيكل رأس المال و حماية مصالح الأقلية:¹

يضم النظام الأساسي بنود حماية جديدة لهياكل رأس مال الشركة، و ضوابط ملكية الأفراد للأسهم، كما يكلف حماية مصالح الأقليات، و يعطي جميع المساهمين مستوى تعامل متساو في الشركة، و هو ما يعني أن تحصل جميع اسهم نفس الفئة على نفس الحقوق المتعلقة بها.

سادسا: النتائج المالية للسنوات الأخيرة لشركة الخليج للمخازن :

:2013/01/16

ارتفاع أرباح الخليج للمخازن إلى 84.9 مليون ريال (+38%) بنهاية عام 2012.

:2013/04/16

ارتفاع أرباح الخليج للمخازن إلى 20.6 مليون ريال (+13%) بنهاية الربع الأول لـ 2013.

2013/07/22

ارتفاع أرباح الخليج للمخازن إلى 52.1 مليون ريال (+29%) بنهاية النصف الأول من عام 2013.

2013/10/10

ارتفاع أرباح الخليج إلى 74.8 مليون ريال (+24%) بنهاية التسعة أشهر الأولى لسنة 2013.

2014/01/19

ارتفاع أرباح الخليج للمخازن إلى 101.6 مليون ريال (+20%) بنهاية عام 2013.

¹- www.borlworld.logistic.com

المبحث الثالث: إدارة سلاسل التوريد في مجلس التعاون الخليجي:

إن سلاسل التوريد إستراتيجية تجارية تتميز و تحدد و تضم كافة الأطراف و المهام و المواد و المنتجات و الأنظمة و العمليات و الخدمات داخل و خارج أي مشروع تجاري و التي تكون لازمة للوفاء بالاحتياجات الخاصة للعميل و المستهلك على نحو يتماشى و يتوافق مع إستراتيجية الأعمال العامة.

المطلب الأول: نظرة على الاقتصاد الكلي لمنطقة مجلس التعاون الخليجي:

أولاً: القدرة التنافسية لدول مجلس التعاون الخليجي:¹

1-تعريف مجلس التعاون الخليجي:

هو منظمة إقليمية تضم دول الخليج الستة، و يهدف المجلس إلى تحقيق العديد من الأهداف الاقتصادية و الاجتماعية و قد تأسس المجلس في 25 ماي 1981 بعضوية كل من المملكة العربية السعودية و الكويت و الإمارات العربية المتحدة و قطر و البحرين و عمان و كان المعروف سابقاً باسم مجلس التعاون لدول الخليج العربية. و يحتل مجلس التعاون الخليجي موقعا متميزا يؤهله لأن يصبح احد مراكز التجارة العالمية الكبرى، لكونه لديه إمكانيات من مشاريع النفط و الغاز إلى فرص النمو المستقبلي من خلال التنوع الاقتصادي.

2-العوامل التي ساعدت دول مجلس التعاون الخليجي على المنافسة:

-تتميز منطقة الخليج العربي بانخفاض في النمو السكاني و ارتفاع الدخل الفردي حيث يمثل معدل نمو إجمالي الناتج المحلي على سبيل المثال **4.2%** في البحرين و **6.2%** في قطر.

-ارتفاع نصيب الفرد من الدخل المتوسط في منطقة الخليج حيث يتراوح **14239** دولار أمريكي في البحرين و **57559** دولار أمريكي في قطر حيث يتفوق بشدة على جميع الاقتصاديات الناشئة في البرازيل و الهند و الصين.

-انتعاش و توسع الأسواق الناشئة لدول الخليج بنسبة **41%** من المستوى العالمي و قد ساعد في ذلك العولمة و انتشار الاتصالات.

¹ - (21/04/2014) le www.gcc-sg.org

3- المؤشرات الاقتصادية لمجلس التعاون الخليجي لعام 2012:

الجدول رقم 03-08: المؤشرات الاقتصادية لمجلس التعاون الخليجي لعام 2012:

البحرين	الكويت	عمان	قطر	السعودية	الإمارات	
27	177	76	183	577	360	إجمالي الناتج المحلي (مليار دولار، الأسعار الحالية)
%4.2	%6.1	%5	%6.2	%2.7	%4.4	معدل النمو الإجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
1.3	3.3	3.3	2.1	28.3	9.2	تعداد السكان (مليون نسمة)
14.239	31.626	14.405	57.559	13.945	24.825	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)

المصدر: [http //tradingconomics.com](http://tradingconomics.com)ثانيا: مؤشر أداء الخدمات اللوجسية¹:

يتم إصدار مؤشر أداء الخدمات اللوجسية سنويا من قبل البنك الدولي و بقيس هذا المؤشر كفاءة و فاعلية المهام اللوجسية في 155 دولة و جاءت دولة الإمارات العربية المتحدة في مرتبة متقدمة جدا من دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى قياسا على كافة المعايير التي يغطيها مؤشر أداء الخدمات اللوجسية العالمي لعام 2012.

وتقدمت من دولة الإمارات العربية المتحدة على دول مثل النرويج، أستراليا، أيرلندا، تايوان و كوريا. كما تقدمت أيضا على أسواق ناشئة أكبر مثل الصين و الهند، و رغم تأخرها في التصنيفات الأخرى. تقدمت سلطنة عمان على البحرين و المملكة العربية السعودية فيما يخص فاعلية إجراءات الجمارك. و تقدمت الكويت على سلطنة عمان فيما يتعلق بالقدرة على تتبع و متابعة الإرساليات و يرجع التصنيف المتقدم لدولة الإمارات إلى الاستثمارات في البنية التحتية اللوجستية للدولة و تطويرها و لاسيما الموانئ البحرية و الجوية.

-سيتم في هذا المؤشر مقارنة مؤشر أداء الخدمات اللوجستية بين دول الخليج و دول العالم.

¹-مرجع سبق ذكره.

الجدول رقم 03-09: مقارنة مؤشر الأداء للخدمات اللوجستية في دول الخليج و دول

العالم:

مؤشر أداء الخدمات اللوجستية	الإمارات	قطر	السعودية	البحرين	عمان	الكويت
تصنيف أداء مؤشر أداء الخدمات اللوجستية	17	33	37	48	62	70
درجة مؤشر أداء الخدمات اللوجستية	3.78	3.32	3.18	3.05	2.89	2.83
الجمارك	3.61	3.12	2.79	2.67	3.1	2.73
البنية التحتية	3.84	3.23	3.22	3.08	2.78	2.68
الشحنات الدولية	3.59	2.88	3.1	2.83	2.78	2.68
الكفاءات اللوجستية	3.74	3.25	2.99	2.94	2.73	2.68
التتبع و المتابعة	3.81	3.5	3.21	3.42	2.59	2.98
الأطر الزمنية	4.1	4	3.76	3.42	2.59	2.98

مؤشر أداء الخدمات اللوجستية	البرازيل	روسيا	الهند	الصين	أمريكا	المملكة المتحدة
تصنيف مؤشر أداء الخدمات اللوجستية	45	95	46	26	9	10
درجة مؤشر أداء الخدمات اللوجستية	3.13	2.58	3.08	3.52	3.93	3.9
الجمارك	2.51	2.04	2.77	3.25	3.67	3.73
البنية التحتية	3.07	2.45	2.87	3.61	4.14	3.95
الشحنات الدولية	3.12	2.59	2.98	3.46	3.56	3.63
الكفاءات اللوجستية	3.12	2.65	3.14	3.47	3.96	3.93
التتبع و المتابعة	3.42	2.76	3.09	3.52	4.11	4
الأطر الزمنية	3.55	3.02	3.58	3.8	4.21	4.19

المصدر: البنك الدولي <http://Imisurvey.worldbank.org>

ثالثاً: مؤشر القدرة التنافسية العالمية:

لقد احتلت قطر و المملكة العربية السعودية و دولة الإمارات العربية المتحدة على رأس دول مجلس التعاون الخليجي في تصنيف مؤشرات القدرة التنافسية العالمية لعام 2012-2013 الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي قياساً على معايير المتطلبات الأساسية و عوامل تعزيز الكفاءة و الابتكار و التطور و

يسلط هذا الضوء على إمكانات نمو هذه الاقتصاديات من أجل توفير سوق و بنية تحتية فعالية لتمكين النشاط التجاري.

و يعتبر مؤشر القدرة التنافسية العالمي جزء من تقرير التنافسية لـ 144 دولة و يستعرض التقرير أفكارا متعمقة حول العوامل المحركة للإنتاجية و الازدهار في هذه الدول. و تماشيا مع تصنيفات مؤشر أداء الخدمات اللوجستية.

تم تصنيف قطر و المملكة العربية السعودية و دولة الإمارات العربية المتحدة على أنها إمكانات تنافسية قوية. و لقد نتج عن هذه الإمكانيات خلق و تطوير قطاع البنية التحتية و التنوع الاقتصادي و استمرار نمو قطاعي النفط و الغاز، مما يعطي فرصا لكل من الشركات المحلية و الدولية التي تسعى للاستثمار في المنطقة.

* سيتم عرض مؤشر القدرة التنافسية من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم 03-10: عرض مؤشر القدرة التنافسية:

مؤشر القدرة التنافسية	الإمارات	السعودية	عمان	البحرين	قطر	الكويت
التصنيف العالمي	19	20	33	43	13	36
المتطلبات الأساسية	4	14	13	25	5	32
حوامل تعزيز الكفاءة	20	27	39	38	18	77
الابتكار و التطور	24	29	39	59	14	101

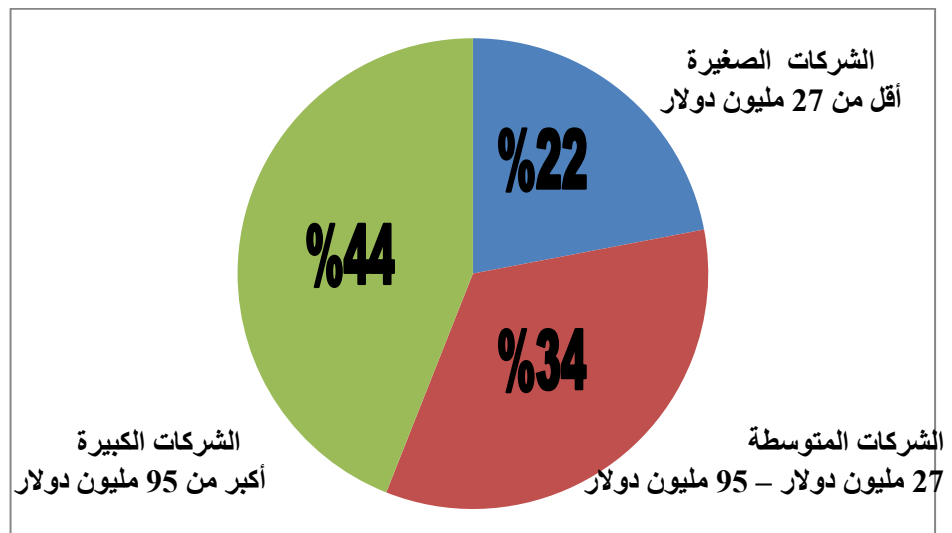
المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي

المطلب الثاني: أهداف سلاسل التوريد و معوقاتها:

أولاً: الأهداف التشغيلية الإستراتيجية:

1- نبذة عن الاستبيان مستقبل سلاسل التوريد لدول مجلس التعاون الخليجي:

لقد شارك في الاستبيان مستقبل سلاسل التوريد لدول مجلس التعاون الخليجي 365 كبار المدراء التنفيذيين العاملين في مجموعة من القطاعات الصناعية و الشركات المحلية و الدولية و كان الهدف هو الوقوف على وجهات نظر المشاركين حول سلاسل التوريد و اللوجستيات في هذه الدول و تحديد التوجيهات المنتشرة في المنظمة. و تبين نتائج الاستبيان في الشكل التالي:



المصدر: من إعداد الطلبة

-تبين نتائج الاستبيان حسب الشكل السابق أن **44%** من المشاركين في الاستبيان من الشركات الكبيرة التي تزيد مبيعاتها عن 95 مليون دولار أمريكي سنويا. و تنفذ هذه الشركات في المعتاد عمليات تجارية في عدة مناطق جغرافية و تتعامل في مجموعة متنوعة من خطوط الإنتاج و المنتجات و تستخدم نماذج نقل منشآت تخزين مختلفة. كما أن لها متطلبات معقدة فيما يتعلق بسلاسل التوريد.

2- تقسيم صناعات المشاركين في سلاسل التوريد:

يمثل المشاركون طيفا عريضا من الصناعات في دول مجلس التعاون الخليجي و من بين إجمالي التنفيذيين المشاركين في الاستبيان. تعمل أكبر شريحة من المشاركين و هي **19%** في قطاع البناء و الإنشاء.

و شاركت نسبة كبيرة أخرى من التنفيذيين العاملين في صناعات مثل الأغذية و المشروبات و السلع الاستهلاكية و التجزئة و الالكترونيات و تقنية المعلومات و الاتصالات و السيارات. كما أن هناك مشاركة قوية في قطاع الغاز و النفط بما في ذلك شركات توزيع النفط و الغاز و شركات التوريد العاملة. في هذه الصناعة مثل شركات الهندسة و موردي المعدات و كانت هناك مشاركة أقل نسبيا في قطاعات الزراعة و الأوراق و التغليف و الخدمات المالية و العقارات و التعدين و القطاع الحكومي و هذا ما يبينه الجدول التالي لنسب تقسيم الصناعات.

الجدول رقم 03-11 نسب تقسيم الصناعات:

النسبة %	الصناعات
19	البناء و الإنشاء
16	الأغذية و السلع الاستهلاكية
14	التجزئة
10	النفط و الغاز
8	الالكترونيات
5	تقنية المعلومات و الاتصالات
5	السيارات
4	الكيمائيات
4	الفنادق و المطاعم الترفيهية
4	البتر وكيماوية و الرعاية الصحية
3	التحدييات و المعادن
2	الزراعة
2	الورق و التغليف
1	التعدين
1	الحكومة

3-أهداف الأعمال و سلاسل التوريد الإستراتيجية:¹

إن التركيز على الأهداف الإستراتيجية للأعمال و سلاسل التوريد على المدى المتوسط يمكننا من الوقوف على صورة دقيقة لظروف السوق و الفرص و التحديات التي يتوقع أن تواجهها الشركات و من بين النقاط الرئيسية التي تسعى إلى تحقيقها هي:

¹-مرجع سبق ذكره.

- أ-إن الهدف الرئيسي للمشاركين على المدى القريب في توسيع دائرة الأعمال التجارية من خلال زيادة العائدات المحققة و التوسع في الأسواق الإقليمية و الدولية.
- ب-طرح منتجات و خدمات جديدة و هذا يهدف إلى خلق فرص نمو في الأسواق الحالية و خلق منافسة على الصعيد المحلي و الدولي من خلال تقليل التكاليف التشغيلية.
- ج-الأهداف القطرية المحددة أولت الشركة القطرية تسليط الضوء على إمكانيات النمو الكبيرة المتاحة داخل الدولة نتيجة لمشاريع تطوير البنية التحتية المستمرة و التجهيزات لفعاليات كأس العالم لكرة القدم 2022.
- د-تسعى البحرين للتنوع الاقتصادي و هذه من إحدى الأولويات نتيجة لمحدودية الفرص و صغر حجم السوق المحلية.
- هـ-تسعى الشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة و عمان إلى الاستفادة من سلاسل التوريد باعتبارها ميزة تنافسية.
- و-خطط التوسع: و تهتم أهداف المشاركين إلى التوسع في أعمالها و الاهتمام بدول الشرق الأوسط و شمال إفريقيا بصفة عامة حيث يرى المشاركون أن هذه الأسواق لا تزال أهدافا للنمو و التوسع المستقبلين.
- ف-الأهداف الأساسية: ¹ تتلخص في معظمها على المقومات و الركائز التي يركز عليها مجلس التعاون الخليجي لتوسيع نشاطها من خلال النسب التالية:

زيادة العائدات من الأسواق الناشئة	989
التوسع في الأسواق الإقليمية الدولية	696
تقديم المنتجات و الخدمات الجديدة	590
الحد من التكاليف التشغيلية	453
الحفاظ على مستوى العمليات الحالي	404
تنويع الأعمال في القطاعات الجديدة	352
تحسين الكفاءات العلمية و المحافظة عليها	332
زيادة مرونة الشركة و الاستجابة للتغيرات	320
استغلال سلاسل التوريد للمنافسة	299
الاستثمار في أصول الأعمال	290
تحسين عمليات الاستثمار	257
التعاون لتحسين تنافسية الصناعة	196

¹-مرجع سبق ذكره.

73 — زيادة المشاركة في مبادرات المسؤولية الاجتماعية

للمؤسسة.

ل-إن أبرز هدف يركز عليه مجلس التعاون الخليجي في أعماله هو رضا العملاء من خلال الاستثمار في أنظمة إدارة علاقات العملاء من أجل تحسين أداء متابعة و استيعاب تفضيلات العملاء و هذا يعتمد على تحسين الكفاءة التشغيلية و أداء سلاسل التوريد و القدرة على الاستفادة من التغيرات و تتوافق جميع هذه الأهداف مع بعضها البعض من أجل دعم الهدف الأساسي المتمثل في الارتقاء بخدمة العملاء.

-تسعى المملكة العربية السعودية إلى تحسين النقل الداخلي و الخارجي.

-الحد من المخزون أحد الأساليب الأساسية للحد من تكاليف التشغيلية في الإمارات.

-يعتبر تحسين منشآت التخزين و المستودعات من الأولويات بالغة الأهمية في قطر و عمان نتيجة ارتفاع تكاليف منشآت التخزين و محدودية توفرها.

ثانيا: المعوقات التشغيلية الإستراتيجية:¹

1-معوقات الأعمال:

إن من أهم معوقات الأعمال وفقا لمجلس التعاون الخليجي هي:

أ-زيادة المنافسة وتقلب الطلب على المنتجات و الخدمات.

ب-المعوقات المرتبطة بالعملة و التقلب الاقتصادي.

ج-عدم احترام المنافسة من قبل الشركات الإقليمية و الدولية و الشركات الصغيرة غير المنتظمة يؤدي بدوره إلى حروب في الأسعار و انخفاض هوامش الربح.

د-نقص الكفاءة العلمية الماهرة يؤدي إلى تحديات حيث تجد الشركات صعوبة في تعيين الكفاءة الوطنية الماهرة.

هـ-تركيز دول مجلس التعاون الخليجي على تقليص اعتمادها على العمالة الوافدة من خلال مجموعة متنوعة من برامج التعليم و التطوير.

¹-(23/04/2014) le www.borlworld-logistics.com

-والشكل يبين لنا مراتب المعوقات التي تؤثر على الأعمال في منطقة مجلس التعاون الخليجي.

المنافسة	_____	856
تغلب الطلب على المنتجات و الخدمات	_____	555
توفر المهارات العلمية الماهرة	_____	486
تكلفة المدخلات الرئيسية للمادة الخام	_____	398
إدارة رأس مال العامل	_____	375
تكلفة التأجير و الاستئجار	_____	323
لوائح الأعمال	_____	319
الأزمة العالمية وانخفاض الطلب	_____	310
عدم توفر معلومات السوق	_____	273
تكلفة القوة البشرية	_____	227
عدم الاستقرار السياسي	_____	203
الافتقار إلى التخطيط المتناسك	_____	176
التمويل المصرفي	_____	156
الرسوم الجمركية	_____	107
تكلفة المرافق	_____	66

2-معوقات إدارة سلاسل التوريد الداخلية:

تتمثل قائمة معوقات سلاسل التوريد التي تواجه دول مجلس التعاون الخليجي في:

- محدودية القدرة على التخطيط و توقع الطلب مما يتسبب في مواجهة الشركات صعوبة في تقدير الطلب بدقة.
- معاناة الشركات من تقادم المخزون و يؤثر سلبا على خدمة العملاء و المبيعات.
- نقص سرعة دوران المخزون مما يحمل الشركة تكاليف إضافية نظرا لمحدوديتها.
- الافتقار إلى أنظمة دعم إدارة سلاسل التوريد.

3-المعوقات الخارجية لإدارة سلاسل التوريد:¹

من أهم المعوقات الخارجية التي تواجهها سلاسل التوريد هي:

- التغيير المتكرر في أسعار الشحن التي يحملها مزودا الخدمات و هذا نظرا لتقلب الطلب و قيود السعة الاستيعابية.
- التغيير المستمر في اللوائح و التشريعات الحكومية و عدم اتساق التشريعات التجارية في دول الخليج.
- الاختلاف في تفسير القوانين يؤدي إلى إطالة أوقات التخليص الجمركي و النقل و هذا يؤثر على قدرة الشركات على تسليم السلع إلى العملاء في الوقت المناسب.
- محدودية مساحة الموانئ مما يخلق ازدحام في تخزين البضاعة.
- عدم توفير بيانات على مستوى الصناعة لمقارنة أداء السلسلة.
- محدودية الموردين المحليين ما يخلق نقص في المواد الأولية.

ثالثا: أعمال تطوير البنية التحتية الأساسية:

1-شبكة السكة الحديدية:

يعتبر وجود شبكة السكة الحديدية على طول دول الخليج و توحيد إجراءات الجمارك أكثر تطورات البنية التحتية التي يفضل أن يراها المشاركون تتحقق على المدى القريب. إذ تعطف دول المجلس الستة على بناء شبكات سكك حديدية وطنية ترتبط ببعضها البعض.

و توجد حاليا مبادرات الاستثمار في البنية التحتية للسكة الحديدية و منها على سبيل المثال خطة استثمار 7 مليار دولار أمريكي في مشروع الجسر البري السعودي و الذي يربط بين جدة على ساحل البحر الأحمر و بين العاصمة السعودية الرياض. و سيضيف هذا بعدا جديدا على القدرات اللوجستية الحالية لدول مجلس التعاون. و يتوقع أن تقلل شبكة السكة الحديدية الوقت اللازم لنقل البضائع من الخليج إلى البحر الأحمر بشكل كبير، و من المتوقع انتهاء العمل في الشبكة في عام 2018 كما خصصت قطر 25 مليار دولار لمشاريع شبكة مترو من أربع خطوط بطول 130 كيلو متر و تمول الحكومة هذا المشروع الذي يتوقع الانتهاء منه عام 2019.

¹-نفس المرجع.

2- مشاريع تطوير البنية التحتية:

الجدول رقم 03-12 مشاريع تطوير البنية التحتية::

النسبة %	المشروع
52	الربط بين الدول في مجلس التعاون الخليجي بشبكة سكك حديدية
50	توحيد الجمارك
50	زيادة استيعاب الموانئ
34	اتفاقيات تدفق التجارة بين دول مجلس التعاون
34	تحسين الاتصال بين الطرق
30	بناء شبكة سكك حديدية على مستوى الدولة لحركة البضائع
28	زيادات مسارات المنافسة
27	زيادة سعة استيعاب البضائع في المطارات
20	سياسة الأجواء المفتوحة
17	الاتصالات و أثر تقنية المعلومات و البنية التحتية

المطلب الثالث: الطبيعة المتغيرة لسلاسل التوريد في منطقة مجلس التعاون الخليجي:

أولاً: التحديات المتعلقة بالتوزيع المحلي:¹

إن ارتفاع و تقلب الأسعار التي يفرضها مزودو الخدمات المحليون هو التحدي الأبرز الذي يواجه عملية النقل المحلي و تتمثل الأسباب الرئيسية التي ذكرها المشاركون في هذا السياق في عدم توفر المركبات أو المنشآت و عدم توفر العمالة المدربة و يبرز هذا التحدي بشكل أكبر في المملكة العربية السعودية و الكويت و قطر و عمان مقارنة بالإمارات و البحرين.

و تتضمن التحديات الأخرى التي تواجه التوزيع المحلي بتباين المتطلبات على التصاريح و القيود الزمنية بين مراكز التجارة الرئيسية مما يزيد من صعوبة التوزيع و يؤثر على مدة النقل و الجدولة الزمنية.

1- من أهم التحديات الرئيسية التي يواجهها التوزيع المحلي:

¹- (26/04/2014) le <http://www.tradingeconomics.com>

و تتلخص هذه التحديات في:

- الأسعار المرتفعة التي يفرضها مزودو الخدمات.
- اختلاف متطلبات الحصول على التصاريح لنقل البضائع عبر المناطق داخل الدولة.
- حدوث حوادث السرقة و تلف البضائع أثناء الشحن و التفريغ.
- عدم توفر موردين مزودين بالخدمات.
- عدم وجود تسهيلات في القواعد و اللوائح الحكومية المحلية.
- عدم توفر عربات النقل اللازمة لحركة البضائع الخاصة.
- مثل: الأدوية و المنتجات المجمدة و البضائع الخطيرة.

ثانيا: تحديات التوزيع الدولي:

1-أهمية تحديات التوزيع الدولي:

تعتبر من أكبر التحديات التي تواجهها التجارة عبر الحدود في مختلف دول مجلس التعاون الخليجي و هذا مرتبط بعدم فهم قواعد و لوائح التجارة و الجمارك المختلفة إدارتها بفاعلية. كما أن التفسير غير المتناسق لقواعد التجارة في منطقة الخليج يصعب على الشركات نقل البضائع في الأسواق الإقليمية. و يتطلب أيضا استيراد أو تصدير البضائع على المستوى الدولي معرفة و دراية بمختلف القواعد و اللوائح و هو السبب الذي يدفع معظم الشركات إلى تعيين مزود خدمات لوجستية لإدارة هذه العملية بالنيابة عنها.

2-التحديات الرئيسية التي تعيق التوزيع الدولي:¹

- الإجراءات الجمركية الطويلة التي تأخذ وقت كبير في البلد المستورد.
- تأخر التسليم بسبب إجراءات التخليص الجمركي عبر الحدود.
- عدم الاتساق و تفسير القواعد و اللوائح التجارية الخاصة بالتصدير عبر مختلف الدول.
- الازدحام في الموانئ و مدة التخزين تكون قصيرة في الموانئ.
- عدم موثوقية جودة الخدمات التي يقدمها وكلاء الشحن و التخليص الجمركي.
- الأسعار غير المعقولة التي يفرضها مزودو الخدمات.
- التلف الذي يلحق بالبضاعة و السرقة أثناء النقل و الشحن و التفريغ.
- نقص عدد المنشآت المناسبة في الموانئ.

¹-نفس المرجع.

-محدودية الموردين المزودين بالخدمات.

-الافتقار إلى المنافسة.

-عدم توفر ناقلات للبضائع الخاصة بالأدوية و المنتجات المجمدة.

ثالثا: تكاليف سلاسل التوريد:¹

حسب الدراسة و الاستبيان الذي تم أخذه بعين الاعتبار من قبل الشركات التنفيذية العاملة في مجموعة القطاعات

الصناعية الدولية حول تكلفة سلسلة التوريد حيث تبين أن:

41% من المشاركين صرحوا أن تكاليف سلاسل التوريد الخاصة بهم تجاوزت **10%** من العائدات.

بينما ذكر **37%** أن تكاليف سلاسل التوريد يتراوح بين **5-10%** من العائدات.

و توضيحا للسياق، تبلغ تكاليف سلاسل التوريد في الأسواق المتقدمة **8-10%** من العائدات و تتراوح ما بين

10% و **18%** في الأسواق الناشئة بناء على مجموعة متنوعة من العوامل مثل:

مدى القرب من الأسواق و البنية التحتية و أسعار الفائدة و تقلبات أسعار العملة و تكلفة الوقود و العمالة.

1-أهم المكونات الأعلى تكلفة في سلسلة التوريد:

إن من أهم المكونات التي تعمل على رفع تكلفة سلسلة التوريد حسب ما ذكر المشاركون في الاستبيان هي:

تكاليف الشحن، الموظفين، التخزين، الشحن الجوي و الجرد.

و تمثل تكاليف النقل في المتوسط **50%** عادة من إجمالي تكلفة سلاسل التوريد على مستوى العالم.

حيث تتراوح نسب ارتفاع تكاليف سلسلة التوريد لدى دول الخليج إلى **49%** تكلفة شحن، **35%** تكلفة

الموظفين، **35%** تكلفة التخزين، **32%** تكلفة الشحن الجوي، **27%** تكلفة الجرد.

بالإضافة إلى أن تكاليف العمالة الماهرة و الرسوم الحكومية الزائدة و مصاريف التخزين و التبريد مرتفعة.

رابعا: الطبيعة المتطورة لسلاسل التوريد في منطقة مجلس التعاون الخليجي:²

يعتبر مجلس التعاون الخليجي سوقا ناشئا يخطو بخطوات إيجابية نحو التنمية و يستخدم وضعه الاقتصادي القوي

و التوقعات القوية بشأن الناتج المحلي الإجمالي لدول المجلس لتمويل التنوع و النمو الاقتصادي.

1-أهم الدراسات المستقبلية لسلاسل التوريد:

¹ http://Imisurvey.worldbank.org (26/04/2014) le

² - نفس المرجع.

لقد وضعت الدراسات معلومات ذات قيمة عن وضع إدارة سلاسل التوريد و اللوجستيات في منطقة مجلس التعاون الخليجي حيث تعتبر منطقة مثيرة و متطورة و متنامية تحظى بالعديد من الفرص و تواجه العديد من التحديات في التعامل مع المتغيرات السريعة و يعتبر التركيز على النمو و التوسع و التنوع الاقتصادي من أهم الدراسات الواضحة و الأساسية و كذلك التطلع إلى زيادة عائداتها من خلال الأسواق الحالية و التوسع للوصول إلى مناطق إقليمية و دولية جديدة من خلال طرح منتجات و خدمات جديدة في هذه الأسواق و مع التركيز على النمو و زيادة المنافسة في المنطقة كما تعمل على تحسين رضا العملاء و إعطاء اهتمام كبير بتقليل التكاليف و زيادة فعالية الأداء.

2- بناء الشراكات لتحقيق النمو و النجاح:

تتطلع الشركات لإتباع طرق جديدة و محسنة لمزاولة نشاطها و من بين الوسائل المتبعة لمواجهة هذه التحديات بناء شراكة مع شركة تقدم حلول لتحسين تدفق سلاسل التوريد. إن احد أسرار المنافسة يكمن في قدرة الشركة على الاستمرار في الابتكار لتتجاوز بفاعلية مع أوضاع السوق المتقلبة و التخفيف من حدة المخاطر بالإضافة إلى السعي لخلق شركات جديدة مع الموردين و العملاء و مزودي الخدمات الرئيسية. و يتطلب بناء هذه الشركات تحديد الأهداف المشتركة و ضمان أن الشركاء المحتملين ملتزمون بالتحسين المستمر ليتمكنوا من تقديم منتجات و خدمات أفضل تتماشى مع احتياجات العملاء.

3- بارلورلد لوجيستكس: ¹Barlord logistex

هي جزء من مجموعة بارلورلد العريقة التي يبلغ عمرها 111 عام هي شركة رائدة في مجال تقديم حلول سلاسل التوريد، يتركز عملها في أفريقيا و الشرق الأوسط و أوروبا. و تقدم هذه الشركة حلولاً متكاملة لإدارة سلاسل التوريد و تساعد الشركات في تصميم و تخطيط و تنفيذ و إدارة وتشغيل حلول سلاسل التوريد التي تقود إلى زيادة الإنتاجية و الربحية و الأداء و قد توسعت بارلورلد لوجيستكس في أعمالها و دخلت إلى منظمة الشرق الأوسط قبل سبع سنوات و هي على استعداد تام لدعم الشركات العاملة في المنطقة في تنفيذ استراتيجياتها و تحقيق أهداف نموها.

¹- www.gcc-sg.org le (21/04/2014)

خلاصة الفصل:

أصبحت شركة الخليج للمخازن النجاح في خططها التشغيلية وخدماتها المقدمة. و تم تحقيق العديد من الإنجازات خلال مسار التحول اللافت هذا من شركة المخازن إلى مزود الخدمات اللوجستية شاملة متكاملة يوفر مجموعة واسعة من الخدمات و الحلول بمختلف القطاعات المهنية، و للإبقاء على مستقبل زاهر بالنسبة لها لا بد من التركيز على عدة

مجالات رئيسية:

- توسيع قاعدة الأصول لتكون قادرة على تلبية الطلب المتزايد الناتج من اقتصاد قطر الناشط.
- تطوير و توسيع شركاتها القوية الحالية مع عملائها أكثر فأكثر.
- الاستمرار بزيادة حصتها في الأسواق.
- متابعة تحديد احتمالات النمو في قطاعات و مواقع جديدة.
- تنمية الشراكات الخارجية مع الدول المجاورة.

الخطمة

الخاتمة

في موضوع المذكورة تم التركيز على دور الخدمات اللوجيستية في تطوير وتفعيل التجارة الخارجية، ومدى مساهمتها في تحسين مستوى التبادل التجاري بين الدول، كما تمت دراسة أهم جوانب الخدمات اللوجيستية مثل النقل وإدارة الجمارك وكذا التأمين باعتبار هذه الجوانب الأداة الفعالة لتحريك النشاط التبادلي في السوق، فالاهتمام بالنقل من شأنه أن يرفع من جودة الخدمات اللوجيستية وهذا على اعتبار هذا الأخير يدخل في عديد الأنشطة الإمدادية وكذا الجمارك باعتبارها الجهة المراقبة لكل من عمليات الاستيراد والتصدير وكذا الشحن والتفريغ، والعبور عبر الحدود ومراقبة مدى صحة الوثائق المطلوبة بالنسبة للمصدر والمستورد، أما التأمين فهو يضمن للمصدر والمستورد حق تعويض الأضرار إن وجدت.

وقد استهدفت دراسة الحالة في هذا البحث الى دراسة حالة شركة الخليج للمخازن باعتبارها من أهم الشركات التي تقدم أجنود الخدمات اللوجيستية وكذلك دورها في تحسين عمليتي الإمداد والنقل في السوق الدولية. وكان التركز أيضا على الارباح التي حققتها الشركة في السنوات الأخيرة على الصعيد المحلي والدولي.

نتائج اختبار الفرضيات:

بالنسبة للفرضية الأولى تلعب الخدمات اللوجيستية دورا هاما في النهوض بالتجارة الخارجية وهذا ما تم إثباته لتوضيح أثر هذه الخدمات على تسهيل قيام التبادل الدولي.

-أما الفرضية الثالثة فهي صحيحة فالوجستيات تتعدد بتعدد أشكال التبادل.

-تقدم شركة الخليج للمخازن أجنود الخدمات اللوجيستية من تخزين وشحن ومناولة فالفرضية صحيحة.

نتائج الموضوع:

يمكن تقديم مجموعة من النتائج:

- تحتاج إدارة اللوجستية إلى كفاءة واعية لتقيد صورة أحسن للزبائن؛

-الخدمات اللوجيستية وخاصة النقل من أهم النشاطات التي تخلق قيمة للتبادل الدولي؛

-البنية التحتية للشركات المختصة في التخزين والنقل هي الوجه الأكثر تقدما لمكاملة الخدمات اللوجيستية وتحسين الأداء.

الاقتراحات :

- توفير اليد العاملة المؤهلة وذلك عن طريق التكوين الجيد للموارد البشرية في مجال اللوجستيك والمناهج الإدارية الحديثة؛
- استخدام تكنولوجيا المعلومات و الاتصال والاندماج في الحياة الرقمية المعاصرة؛
- مسايرة التطورات العلمية في كل ما يخص اللوجستيك من مفاهيمه، تقنياته وأدواته؛
- تشجيع الاستثمار في الخدمات اللوجستية عن طريق جذب متعاملين لوجستيين دوليين؛
- تطوير العلاقات مع العملاء عن طريق تحسين خدمتهم.

آفاق الموضوع:

رغم الصعوبات الكثيرة التي واجهتنا في إعداد هذا البحث من نقص المراجع وتفرقتها، إلى تضارب الإحصائيات وعدم دقتها، ووصولاً إلى كثرة المصطلحات والجوانب المتعددة التي يتناولها هذا الموضوع، فإن هذا البحث لا يخلو من العيوب والنقص الذي يشوب جميع البحوث الأكاديمية، ولكن الأكد أنه يفتح النقاش لدراسة مواضيع متعددة تستكمل جوانب هذا الموضوع، لذلك نقترح بعض المواضيع التي نراها جديدة بأن تكون إشكالية لمواضيع وأبحاث أخرى، وذلك حسب الأتي :

- 1-دراسة الخدمات اللوجستية في المؤسسات الجزائرية؛
- 2-مساهمة الخدمات اللوجستية في تنمية التجارة الخارجية الجزائرية؛
- 3-تطوير الخدمات اللوجستية في الاقتصاد الجزائري.

الْفَقِيرِينَ

الفهرس

تشكرات

01	المقدمة
	الفصل الأول: مدخل نظري للتجارة الخارجية
08	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية
08	المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية
13	المطلب الثاني: التخصص الدولي و تقسيم العمل
16	المطلب الثالث: أعمال التجارة الخارجية (مشروعات التصدير و الاستيراد)
20	المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الدولية
21	المطلب الأول: النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية
31	المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية "نظرية نسب عوالم الإنتاج لهكشر و أولين"
34	المطلب الثالث: النظرية الحديثة في تفسير التجارة الخارجية
38	المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية
38	المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية
41	المطلب الثاني: أنواع سياسات التجارة الخارجية
48	خلاصة الفصل:
	الفصل الثاني: الخدمات اللوجستية في التجارة الخارجية
51	المبحث الأول: ماهية اللوجستيات
51	المطلب الأول: تعريف اللوجستيات و نشأتها
52	المطلب الثاني: التطور التاريخي لمفهوم اللوجستيك
55	المطلب الثالث: الاتجاهات الحديثة في مجال اللوجستيات
58	المبحث الثاني: الإمداد والنقل في العمليات اللوجستية
58	المطلب الأول: إدارة الإمداد والعمليات اللوجستية
61	المطلب الثاني: النقل و العمليات اللوجستية
67	المطلب الثالث: نظم المعلومات في العمليات اللوجستية
74	المبحث الثالث: دور الجمارك و التأمين في تحسين الخدمات اللوجستية
74	المطلب الأول: الجمارك و الخدمات اللوجستية
87	المطلب الثاني: التأمين و الخدمات اللوجستية

95 خلاصة الفصل:
	الفصل الثالث: دراسة حالة شركة الخليج للمخازن
98 المبحث الأول: لمحة عامة عن شركة الخليج للمخازن
98 المطلب الأول: نشأة و تطور الشركة
100 المطلب الثاني: منشآت و أصول الشركة
103 المطلب الثالث: إدارة شبكات الإمداد في الشركة
105 المبحث الثاني: المؤشرات المالية للشركة
105 المطلب الأول: المؤشرات المالية الأساسية
109 المطلب الثاني: بيان الدخل و المركز المالي
113 المطلب الثالث: تقييم المخاطر و إدارتها في الشركة
116 المبحث الثالث: إدارة سلاسل التوريد في مجلس التعاون الخليجي
116 المطلب الأول: نظرة على الاقتصاد الكلي لمنطقة مجلس التعاون الخليجي
120 المطلب الثاني: أهداف سلاسل التوريد و معوقاتهما:
126 المطلب الثالث: الطبيعة المتغيرة لسلاسل التوريد في منطقة مجلس التعاون الخليجي
130 خلاصة الفصل
66 الخاتمة

الفهرس

قائمة الأشكال

قائمة الجداول

الملاحق

المراجع

المراجع

قائمة المراجع:

1-الكتب:

1. أحمد فريد مصطفى، محمد عبد المنعم عفر، الاقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر، الإسكندرية، مصر، 1999،
2. ألسيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي، دار الفكر للنشر و التوزيع، الأردن، ط1، 2011،
3. ألسيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية و التطبيق، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، الإسكندرية، مصر، ط1، 2011
4. إيمان عطية ناصف، مبادئ الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، د ط، 2008
5. إيمان فاضل السامرائي، هيثم محمد الزعبي، نظم المعلومات الإدارية، دار صفاء للنشر و التوزيع، الأردن، ط1، 2004،
6. تفيدة علي هلال، إدارة المواد و الإمداد، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، ط1، 2002،
7. ثابت عبد الرحمن إدريس، مقدمة في إدارة الأعمال اللوجستية، الإمداد و التوزيع المادي، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002،
8. جاسم محمد التجارة الدولية، دار زهران للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2008
9. جمال الدين محمد المرسي، ثابت عبد الرحمن إدريس، المنشآت التسويقية "إدارة منافذ التوزيع" الدار الجامعية، الطبعة 1، الإسكندرية، مصر 2007،
10. جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، ط1، 2010
11. جودة عبد الخالق، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط 4، 1992
12. حمدي رضوان، محمد بسيوني، الاقتصاد الدولي، دراسة تحليلية للعلاقات الاقتصادية الدولية، جامعة عين الشمس، القاهرة، 1999، ص65.
13. ¹ خبراء الشركة العربية المتحدة للتدريب و الاستشارات الإدارية، الاتجاهات و الأساليب الحديثة لإدارة المشتريات و المخازن باستخدام النظام اللوجستي، مصر،
14. زين العابدين ناصر، صفوت عبد السلام عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الثقافة الجامعية، القاهرة، مصر،

15. زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، نظرة عامة على بعض القضايا، الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1999
16. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، لبنان، ط2، 1994
17. سامي عفيفي حاتم، التأمين الدولي، الدار المصرية اللبنانية، ط2، 1988
18. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم، الدار اللبنانية المصرية، القاهرة، مصر، ج1، ط2، 1993.
19. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم، الكتاب الأول، ط2، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 1991
20. سميرة إبراهيم أيوب، اقتصاديات النقل، دراسة تمهيدية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2002
21. سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 1988
22. صلاح الدين نامق، التجارة الدولية، دار المعارف، مصر، ط2، 1967
23. عاد احمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية "دراسة المظاهر و مشكلات الاقتصاد الدولي المعاصر"، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، د.ط، 2000
24. عادل أحمد حشيش، أسامة محمد الغولي، مجدي محمد شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1988
25. عامر إبراهيم قنديلجي، علاء الدين الجنابي، نظم المعلومات الإدارية، جاز المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، الأردن، ط، 2005
26. عبد الحسين الزيني، الحسابات القومية، مطبعة بغداد العراق، 1985، ص369.
27. عبد العزيز فهمي هيكل، موسوعة المصطلحات الاقتصادية و الإحصائية ، درا النهضة العربية، بيروت، لبنان، 1986،
28. عبد الغفار حنفي، "إدارة المواد والإمداد" دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، 2002
29. عبد الغفار حنفي، إدارة المشتريات و المخازن. دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر 2002
30. فايز جمعة، صالح نجار، نظم المعلومات الإدارية، جامعة الإسراء الخاصة، عمان، الأردن، ط2، 2007،
31. كامل البكري، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية للطبع و النشر الإبراهيمية، الإسكندرية، مصر، 2001
32. محمد حسان، إدارة الإمداد و التوزيع، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009

33. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، ط 1، 2010، عبد الرشيد بن ديب، تنظيم و تطور التجارة الخارجية، "حالة الجزائر" أطروحة دكتوراه، (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص تسيير جامعة الجزائر، 2003
34. محمد عزت محمد غزلان، السيد محمد احمد السريتي، التجارة الدولية و المؤسسات المالية الدولية، دار التعليم الجامعي للطباعة و النشر و التوزيع، الإسكندرية، مصر، د ط، 2013
35. محمد فريد الصحن، اسماعيل السيد "التسويق"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 226-228.
36. محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت، لبنان، د.ط، 1991، عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت، لبنان، د.ط، 1993
37. نحمدة عبد الحميد ثابت أحمد، برنامج مهارات التسويق و البيع اللوجستية في العمليات التسويقية، مركز التعليم المفتوح بجامعة بنها، مصر 2008.
38. نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، ط 1، 2011

المذكرات و الرسائل:

1. بورويس عبد العالي، النظم الجمركية و دورها في تحرير التجارة الخارجية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائرية، 1997
2. بوسكة عابد، ربيع البكاي، مصير الجمارك الجزائرية في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة ليسانس، (غير منشورة)، جامعة الشلف، 2002-2003،
- 3.
4. حواس فاتح "النقل و الإمداد"، دراسة حالة الشركة الوطنية للنقل البري SNTR -وحدة باتنة- "مذكرة ماستر"، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة باتنة، 2010-2011
5. شرقي مصطفى، تطور قطاع النقل في الجزائر، مذكرة ماستر (غير منشورة)، تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة تيارت، الجزائر، 2013.
6. شنيبي سمير، التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة يوسف بن خدة، 2005

7. طويل آسيا، دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني في ظل التغيرات الراهنة، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، فرع تخطيط، جامعة الجزائر، 2000-2001،
8. لزرق محمد العتامنة حمزة، الوعليل بلال، الأنظمة الجمركية الاقتصادية و دورها في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس (غير منشورة) تخصص محاسبة، كلية العلوم التجارية و المالية، الجزائر، 2005،
9. مداني لخضر، تطور سياسة التعريف الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف و التكتلات الاقتصادية الإقليمية، رسالة ماجستير، (غير منشورة)، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006،

المراسيم والمواد :

1. المرسوم التنفيذي رقم 93-329 المؤرخ في 13 رجب 1414هـ الموافق ل 27 ديسمبر 1993، المتعلقة بالجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 86.
2. المادة 234 من قانون الجمارك الجزائري المؤرخ في أوت 1998.
3. المادة 129 من قانون الجمارك.
4. المادة 04 من قانون الجمارك.
5. قانون رقم 79-07 المؤرخ في جوان المعدل و المتمم بالقانون 98-10 المؤرخ في 22 أوت 1998 المتضمن قانون الجمارك الجزائري.

المواقع الالكترونية:

- على خط مركز المعلومات، نظرة عامة على الخدمات اللوجستية، غرفة الشرقية، الإمارات، 2008.
1. La douane Algérienne : www.cnis.dz le 20/02/2014
 2. [\http://www.chamber.very0sa/arabic/informationcenter/studies/documents/2_logistic.pdf p3 le 03/01/2014
 3. www.Gulfwarehousing.com (le 04/04/2014)
 4. www.dickensoworld.com (le 04/03/2014)
 5. www.golf.com
 6. www.argam.com
 7. www.asmainfo.com
 8. www.borlworld.logistic.com.

9. www.gcc-sg.org

10. <http://www.tradingeconomics.com>

11. <http://Imisurvey.worldbank.org>

الملاحق

الملحق 01: النقل بالطائرات



الملحق 02: التخزين



الملحق 03 : النقل بالسفن



الملحق 04 : النقل بالشاحنات

