

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم العلوم التجارية



مذكرة تخرج لنيل نيل شهادة ماستر أكاديمي

الشعبة علوم تجارية تخصص إمداد و نقل دولي

دور قطاع النقل البحري في تنمية التجارة الخارجية

تحت إشراف المؤطر:

د.بشني يوسف

من إعداد الطالب:

شوارفية غالي

لجنة المناقشة

الجامعة	الصفة	الرتبة	الأستاذ
جامعة مستغانم	رئيسا	أستاذة محاضرة -أ-	بسدات كريمة
جامعة مستغانم	مؤطرا	أستاذ محاضر -أ-	بشني يوسف
جامعة مستغانم	مناقشا	أستاذ محاضر -أ-	بن شني عبدالقادر

السنة الدراسية 2017/2018

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي



جامعة عبد الحميد بن باديس-مستغانم -



العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير و العلوم التجارية

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر

الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

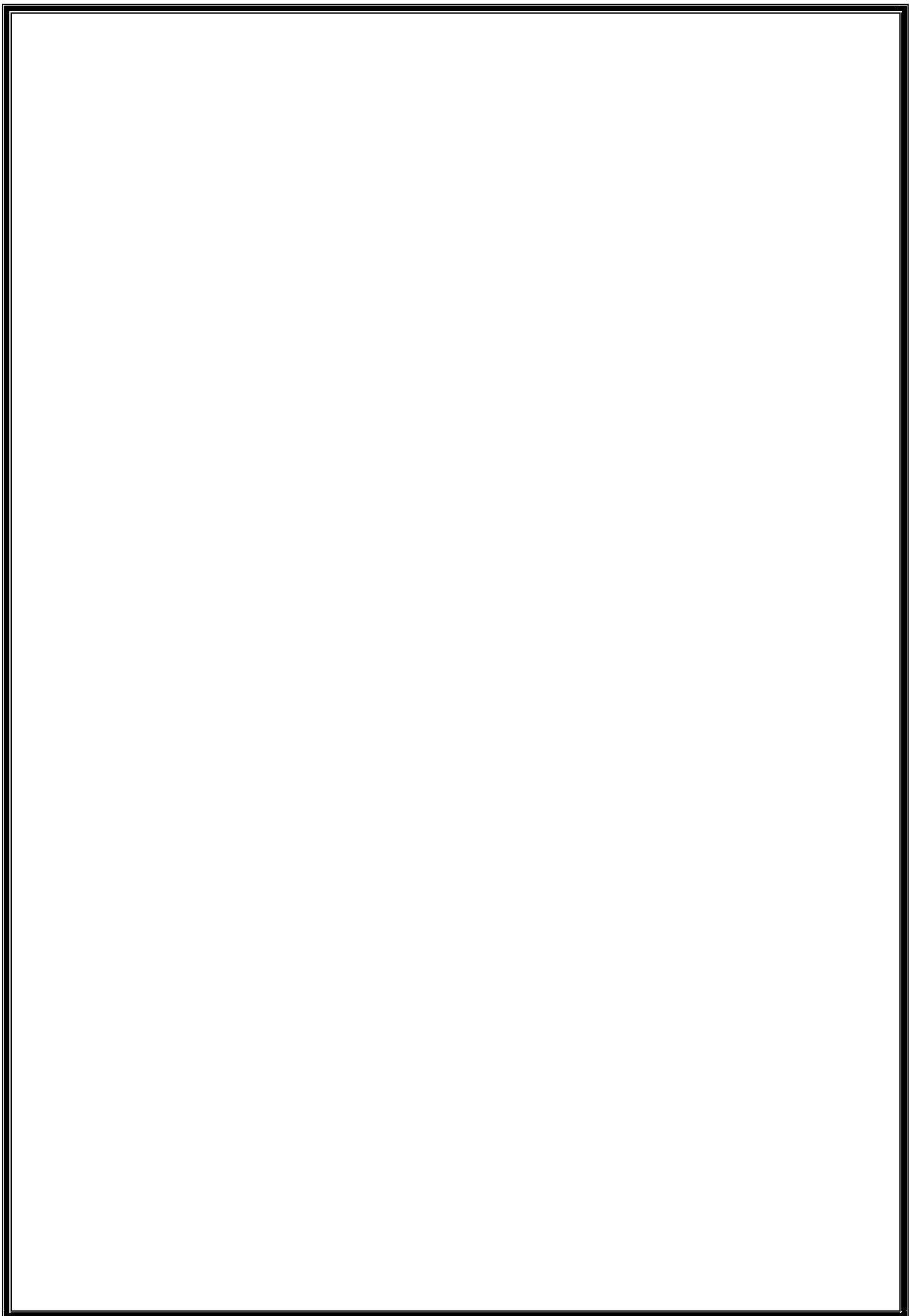
التخصص: الإمداد والنقل الدولي

دور قطاع النقل البحري في تنمية التجارة الخارجية (دراسة حالة ميناء مستغانم)

تحت إشراف الأستاذ :
- بن شني يوسف

إعداد الطالبة:
- شوارفية غالي

السنة الجامعية
2018 - 2017



تشكرات

الحمد و الشكر لله الذي منّ علينا بنعمه، و بعد فأتقدم بجزيل الشكر إلى كل من ساعدني

على إنجاز هذا العمل من قريب او من بعيد بقليل أو بكثير.

إهداء

إلى كل من تمنى لي الخير، و لم يضمّر لي أي شر.

تحية شكر، تقدير، و عرفان.

الفقرين

.....
.....

التشكرات

الجداول

قائمة

.....
.....

المقدمة العامة

.....
.....

2-1

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول النقل البحري و التجارة الخارجية

.....
.....

الأول

الفصل

مقدمة

.....
.....

3.....

البحري

النقل

قطاع

ماهية

الأول:

المبحث

4.....

البحري

النقل

نشاط

تعريف

الأول:

المطلب

4.....

البحري

النقل

أنشطة

خصائص

الثاني:

المطلب

4.....

البحري

النقل

عناصر

الثالث:

المطلب

5.....

والبضائع

السفن

تحتاجها

التي

الملاحية

الخدمات

الرابع:

المطلب

9.....

الخارجية

التجارة

ماهية

الثاني:

المبحث

12.....

الخارجية

التجارة

تعريف

الأول:

المطلب

12.....

الخارجية

التجارة

سياسات

الثاني:

المطلب

12.....

المطلب الثالث: الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية
14.....

المبحث الثالث: مستندات التجارة الخارجية
19.....

المطلب الأول: خطوات قيام حركة التجارة الخارجية
19.....

المطلب الثاني: وظائف بوليصة الشحن
26.....

المطلب الثالث: بوليصة الشحن متعددة المراحل
26.....

المطلب الرابع: مستندات النقل بالحاويات
27.....

خاتمة الفصل الأول
29.....

الفصل الثاني: العلاقة بين قطاع النقل البحري والتجارة الخارجية
.....

مقدمة الفصل الثاني
30.....

المبحث الأول: سياسة الحماية البحرية
31.....

المطلب الأول: أنواع الإعانات
31.....

المطلب الثاني: آثار الإعانات المتزايدة على تجارة العالم
33.....

المطلب الثالث: آثار الإعانات على الدورة الملاحية
35.....

المطلب الرابع: حجج أنصار الحماية
36.....

المبحث الثاني: سياسة الحرية البحرية
39.....

المطلب الأول: التخصص ومبدأ التكاليف النسبية
39.....

المطلب الثاني: الإستخدام غير الأمثل للموارد وتكلفة الفرصة البديلة
40.....

المطلب الثالث: عامل الكفاءة والتكاليف المنخفضة
41.....

المطلب الرابع: ضالة مكاسب ميزان المدفوعات
41.....

المبحث الثالث: دور الموانئ في تنمية التجارة الخارجية وطرق تطويرها
44.....

المطلب الأول: دور الموانئ في تنمية إقتصاد الدول
44.....

المطلب الثاني: التحديات التي تواجه الموانئ
45.....

المطلب الثالث: طرق تحسين خدمات الموانئ
46.....

المطلب الرابع: سبل رفع كفاءة الموانئ وتنمية الصادرات
47.....

خاتمة الفصل الثاني
.....
49

الخاتمة العامة

50.....

المصادر و المراجع

51.....

العلمه

المعلمه

المقدمة العامة:

يعد نشاط النقل البحري مقارنة بأنشطة النقل الأخرى، أحد المحاور الرئيسية التي تعتمد عليها التجارة الخارجية لأي دولة، و يرجع ذلك إلى ما يتمتع به هذا النشاط من خصائص مميزة في جانب العرض، تتمثل في قدرته على نقل آلاف الأطنان من البضائع المصدرة و المستوردة بواسطة السفن خلال الرحلة الواحدة. و لا شك أن إرتفاع نسبة البضائع المنقولة بحرا، و التي بلغت 80 % من إجمالي تجارة البضائع دوليا، تؤكد الأهمية النسبية الكبيرة لقطاع النقل البحري .

طرح الإشكالية:

ما هو دور قطاع النقل البحري في تنمية التجارة الخارجية ؟

الفرضيات:

- توفر خدمات النقل البحري ذات مستوى عال تعد أحد الشروط الضرورية لإنسياب حركة التجارة الخارجية للدولة.
- إن للإستثمار في قطاع النقل البحري أثر على تنمية صادرات و واردات الدولة.
- إن إنتهاج سياسة حمائية بحرية مطلقة يضر بالتجارة الخارجية.

مبررات إختيار الموضوع:

إن إختيار هذا الموضوع نابع من الأهمية الإقتصادية لقطاع النقل البحري، و أثره على تنمية التجارة الخارجية في عصر إنفتاح الأسواق الدولية، و إنتشار ظاهرة العولمة.

أهداف الدراسة:

إبراز التحديات و العقبات التي تواجه الموانئ، و إقتراح طرق لتنمية كفاءة الموانئ، و بالتالي تنمية التجارة الخارجية. إضافة إلى الإحاطة بكل من سياسة الحرية البحرية، و سياسة الحماية البحرية.

المنهج المتبع في الدراسة:

تم إتباع منهج وصفي تحليلي إحصائي.

تقسيم الدراسة:

تم تقسيم الدراسة إلى جانبين: جانب نظري و آخر تطبيقي، يتكون الجانب النظري من:

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول النقل البحري و التجارة الخارجية.

المبحث الأول: ماهية قطاع النقل البحري.

المبحث الثاني: ماهية التجارة الخارجية.

المبحث الثالث: مستندات التجارة الخارجية.

الفصل الثاني: العلاقة بين قطاع النقل البحري والتجارة الخارجية.

المبحث الأول: سياسة الحماية البحرية.

المبحث الثاني: سياسة الحرية البحرية.

المبحث الثالث: دور الموانئ في تنمية التجارة الخارجية وطرق تطويرها.

أما الجانب التطبيقي فيتكون من:

الفصل الثالث : دراسة ميدانية لمؤسسة ميناء مستغانم.

المبحث الأول: ماهية مؤسسة ميناء مستغانم.

المبحث الثاني: التجارة البحرية على مستوى ميناء مستغانم.

المبحث الثالث: المشاكل، التحديات والمشاريع المستقبلية بميناء مستغانم.

الأول الفصل

مقدمة الفصل الأول:

يرتبط قطاع النقل البحري بتجارة السلع والبضائع الدولية منذ القدم إرتباطا وثيقا، وذلك يرجع إلى ما يتمتع به من خصائص العرض الجيد، والتي يتمثل أهمها في المقدرة العالية على نقل آلاف الأطنان من البضائع خلال الرحلة الواحدة وبذلك تتوزع التكاليف على عدد كبير من الوحدات المنقولة مما يؤدي إلى إنخفاض تكلفة الوحدة الواحدة، إذ تصل تقديرات مساهمة النقل البحري في تجارة البضائع إلى حوالي 80% أو أكثر.

المبحث الأول: ماهية قطاع النقل البحري.

يلعب نشاط النقل دورا رئيسيا في التجارة ، وهو يتميز بجملة من الخصائص ويشمل عدة عناصر، كما أنه يحتاج إلى مجموعة من الأنشطة. وسنتناول في هذا الفصل مفهوم قطاع النقل البحري.
المطلب الأول: تعريف نشاط النقل البحري.

يعرف نشاط النقل البحري بأنه نشاط إنتاجي من حيث ما يضيفه للسلعة المنقولة من منفعة إقتصادية (مكانية وزمنية) وذلك بنقلها من مكان لآخر، كما يعد نشاطا توزيعيا نظرا لدوره الأساسي في عملية التبادل والتوزيع محليا وإقليميا وعالميا.

كما يمكن التوسع في تعريف صناعة النقل البحري لكي تشمل كافة الهيئات والمؤسسات التي يرتبط نشاطها الأساسي بخدمات النقل البحري بصورة مباشرة أو غير مباشرة.
المطلب الثاني: خصائص أنشطة النقل البحري.

تتلخص خصائص أنشطة النقل البحري فيما يلي:

- 1- ارتفاع الكثافة الرأسمالية لمشروعات صناعة النقل البحري و التي تظهر فيما يلي:
 - 1- ارتفاع التكلفة الرأسمالية لبناء الترسانة البحرية الخاصة ببناء وإصلاح السفن؛
 - ب- ارتفاع التكلفة الرأسمالية لإنشاء المراسي الخاصة بسفن البضائع الموحدة والمجزأة، وكذلك الحاويات؛
 - ج- ارتفاع التكاليف الرأسمالية لبعض عناصر إنشاءات الموانئ.
- 2 - صناعة النقل البحري صناعة دولية تخضع لسيطرة بعض الدول والشركات الملاحية العالمية؛
- 3- تعاضد استخدام التقدم التكنولوجي في صناعة النقل البحري؛
- 4- طول العمر الافتراضي لمشروعات صناعة النقل البحري، إذ يتراوح العمر الافتراضي للسفن في المتوسط بين 25 إلى 30 سنة، كما تصل فترة العمر الإنتاجي للموانئ البحرية والممرات الملاحية إلى مئة عام؛
- 5- تعاضد أهمية اختصار الزمن وقيمة توافر المعلومات في صناعة النقل البحري:
 - أ- اختصار عنصر الزمن:

إذ تحتل قضية اختصار عنصر الزمن أهمية كبيرة في رفع أداء خدمات النقل البحري وزيادة إنتاجيتها؛

ب- توافر المعلومات في صناعة النقل البحري:
يتم تبادل هذه المعلومات إلكترونيا من خلال نظم اتصالات متقدمة تعمل على نقلها بين المحطات الأرضية والسفن و الجمارك... الخ.

وتتبلور أهمية توافر تلك المعلومات فيما يلي:¹

- إنجاز أنشطة النقل البحري بأقل وقت وجهد وتكلفة؛

¹ -د. سميرة إبراهيم أيوب، اقتصاديات النقل، الدار الجامعية الجديدة، مصر، 2002، ص 70.

- زيادة المعروض من خدمات النقل البحري دون تكبد تكاليف إستثمارية إضافية، وذلك من خلال تخفيض دورة السفينة، وبالتالي إرتفاع معدل تكرار رحلات السفينة الواحدة؛
- رفع كفاءة الموانئ البحرية من خلال تعظم إمكانية إستقبال وخدمة عدد أكبر من السفن خلال نفس الفترة الزمنية.

5-المطلب الثالث: عناصر النقل البحري.

لكي تكون خدمة النقل البحري متكاملة لا بد من اكتمال عناصر النقل البحري أو ما يسمى بمنظومة النقل البحري، والتي تتمثل مكوناتها في:

1- البضائع:

وتنقسم إلى:

1- بضائع الصب:

والتي تتكون من:

- الصب السائل:

البتترول الخام، منتجات البترول، المواد الكيميائية السائلة، الزيوت النباتية.

- بضائع الصب الخمس الكبرى:

و التي تنقل على حاملات الصب التقليدي أو على السفن ذات السطح الأوسط الوحيد وهي تشمل: خامات الحديد، الحبوب، الفحم، الفوسفات، اليوكسايت.

- بضائع الصب الصغرى:

وهي تغطي العديد من بضائع الصب الأخرى التي تنقل في حمولات سفن كاملة مثل منتجات الصلب، الإسمنت، الجبس، الخامات المعدنية المختلفة، السكر، الملح، الكبريت، منتجات الغابات، ألواح الخشب، والكيماويات.²

- البضائع الصب المتخصصة:

وتتضمن كل من بضائع الصب التي تحتاج إلى وسائل خاصة ومعقدة في التداول أو في التسليم مثل السيارات، البضائع المجمدة، ألواح الصلب، أو مصانع الإسمنت، المباني سابقة التجهيز... إلخ، وتنقل بواسطة سفن خاصة.³

2- البضائع العامة:

تقوم بنقل هذا الصنف من البضائع سفن الخطوط المنتظمة، وهي تشمل:

- بضائع غير متجانسة مختلفة التغليف (الصب المجرأ)؛

- بضائع محواة؛

- بضائع مستفة على الطبالي؛

- بضائع سابقة التصبين؛

- سوائل معبأة في صهاريج عميقة أو في حاويات سوائل أو في براميل؛

²-د. أحمد عبد المنصف محمود، اقتصاديات النقل البحري، مكتبة الإشعاع، مصر، ص 65.

³- نفس المرجع والصفحة السابقين.

- البضائع المجمدة أو المبردة والتي يجب شحنها في عابرة خاصة أو في حاويات ثلاجات؛
- البضائع الثقيلة والتي تحتاج إلى تجهيزات خاصة وموانئ شحن وتفريغ متخصصة

2- السفن:

1- السفن الخطية:

- من أهم خصائصها:
- تقوم بالإبحار بصفة منتظمة؛
- لها مشغلون شائعون؛
- البضائع ذات قيمة عالية، عادة ما تكون غير متجانسة ولذلك تسمى بضائع عامة أو بضائع مغلقة؛
- تصدر شركة خدمات الخطوط عقد شحن نمطي موحد لكل شاحن على حدة، وشروط عقد الشحن غير قابلة للمساومة، ولكن تفرض من طرف واحد هو شركة النقل؛
- نسب النوالين متزنة وعالية:
- إذ أن فئات النولون بالسفن الخطية تعتبر مستقرة بفرض سعر موحد لكل نوعية من السلع المشحونة، وقد تتغير فئات النولون بين رحلة وأخرى، ولكن يجب الإعلان عن الزيادات بفترة كافية قبل تنفيذها، وتصنف فئات النولون في قوائم تسمى "تعريفات النولون"، والتي تعطى للشاحنين عند طلبهم الإطلاع عليها، وعادة ما يشكل خطين أو أكثر يخدمان طريف ملاحى معين تجمع يسمى المؤتمر الملاحى، بهدف تحقيق قدر من الاستقرار لفئات النولون، وتعمل المؤتمرات على تنظيم المنافسة بينها، ويطبق جميع أعضاء المؤتمر فئات التعريفات الموضوعية، وهذه الفئات خاضعة للمراجعة (خاصة في الولايات المتحدة)، وهي موضع مفاوضات مع إتحادات الشاحنين.⁴
- ترددات الإبحار إلى الموانئ ثابتة؛
- السفن تصمم على حسب البضائع؛
- تحتاج شركات الخطوط المنتظمة إلى جهاز إدارى كبير على البر، ولها عادة ورش وتجهيزات وقواعد
- بالموانئ التي تدخلها، ولذلك فإن التكلفة الثابتة تعتبر مرتفعة؛
- عادة لا يمكن نقل الركاب.

2- السفن الجواله (سفن الصب):

تتصف بجملة من الخصائص:

- الإبحار يعتمد على وجود بضاعة؛
- مشغلوا السفن بعقود؛
- البضائع المنقولة عادة ما تكون في شكل صب؛
- يقوم مالك السفينة الجواله بعمل عقد خاص منفصل لكل مرة يؤجر فيها سفينة؛
- تتغير فئات النولون تبعا لحالتي العرض والطلب للسفن؛

⁴ - المرجع السابق، ص 89.

- تتحد الفئات والخدمات عن طريق التفاوض بين ملاك السفن الجواله و المستأجرين؛
- تعمل معظم السفن الجواله متنقلة بين أنحاء العالم، وعادة ما تكون أحجامها متوسطة، كما أنها تتميز بأن تصميماتها أكثر بساطة وأقل تكلفة في البناء؛
- عادة ما يكون الجهاز الإداري لشركات السفن الجواله صغير للغاية مع قلة الإدارات التي تقتسم العمل، ولا توجد إدارة للحركة مثلا، ويتم التفاوض بالنسبة لمشارطات الإيجار بواسطة الهاتف أو بالفاكس، ونادرا ما يتم التفاوض وجها لوجه، لأن الوكلاء الذين يقومون بخدمة السفن في الموانئ التي تدخلها سفن الشركة الجواله عادة ما يتقاضون أجورهم على أساس رسوم محددة لكل عمل يقومون به، فليست هناك حاجة إلى وجود إدارة لتشغيل السفن بالموانئ المختلفة. وإذا كان حجم أسطول الشركة يتطلب ذلك، فإن مكتب الشركة الرئيسي قد يتضمن متخصصين لضمان الأداء المرضي للسفن. ونادرا ما تكون أعمال الشحن والتفريغ من مسؤولية شركة السفن الجواله، ولذلك لا يوجد عادة في تنظيم الشركة إدارة خاصة بعمليات الموانئ؛⁵
- يتم الحصول على البضائع عن طريق سماسرة يمثلون شركة السفن الجواله في عملية التفاوض مع سماسرة آخرين يمثلون ملاك البضائع المطلوب نقلها؛
- لا يوجد ركاب على ظهر السفينة

ج- ناقلات النفط:

تقوم هذه السفن بنقل الأنواع المختلفة من الزيوت، كما تحمل البضائع السائلة مثل: زيت الكريوزوت والمولاس، والإسفلت، والمياه العذبة، إذ أن نقل البضائع السائلة في براميل أو في صناديق من الصفيح بواسطة سفن البضائع الجافة بما فيها السفن الجواله كان مكلفا و غير آمن.

ويختلف بناء الناقلات عن سفن البضائع في أن وسائل الشحن والتفريغ في الناقلات تتكون من شفاطات وأنابيب بدلا من الروافع، وكذلك توضع الماكينات في الجزء الخلفي من الناقله وليس في منتصفها كما في سفن البضائع الجافة. ولعل أهم صفة لسفن الناقلات هي زيادة متوسط حجمها، فقد بينت الخبرة العملية الطويلة أنه حتى نقطة معينة فإن السفن الأكبر المستخدمة في نقل البضائع سواء كانت سائلة أو جافة أقل في التكلفة بالنسبة للطن/ميل، ولقد كان أصحاب الناقلات هم أول من استفاد من ذلك على مدى واسع جدا خلال الخمسينات وفي الستينات، حيث زاد متوسط أحجام الناقلات زيادة كبرى.⁶

3- الموانئ البحرية:

تمثل الموانئ البحرية أحد أهم عناصر النقل البحري، إذ أنها تعد بوابات مجهزة لتقديم التسهيلات البحرية للسفن من جهة البحر والتسهيلات البرية لوسائل النقل الأخرى من جانب البر.

ويتعدد تمييز الموانئ البحرية إلى أنواع رئيسية من حيث طبيعتها الجغرافية أو الملكية أو الوظائف، فمن حيث الطبيعة الجغرافية يمكن التمييز بين الموانئ ذات المرافئ الطبيعية و شبه الطبيعية و بين الموانئ الصناعية، والتي تتميز من مجموعها عن الموانئ الجافة حيث لا تعطي الأخيرة تسهيلات بحرية للسفن، ومن ثم يمكن إقامتها بعيدا عن الشواطئ البحرية.⁷

⁵ - المرجع السابق، ص 68.

⁶ - المرجع السابق، ص 99.

⁷ - د. حمادة فريد منصور، مقدمة في إقتصاديات النقل، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1998، ص 417.

كذلك تتنوع الموانئ من حيث الملكية فهناك موانئ تخضع لملكية الحكومة باعتبارها مظهرا للسيادة الوطنية، ومصدرا للإيرادات السيادية، وقد تكون ملكية الميناء تابعة للبلديات أي للسلطة المحلية، أو الجمارك أو للقطاع الخاص، وقد يكون الميناء تحت إدارة شركة دولية متخصصة في إدارة وتشغيل الموانئ.

ومن جهة أخرى يمكن تمييز الموانئ من حيث الوظائف إلى أنواع رئيسية هي: الموانئ الحربية وموانئ الصيد ثم الموانئ التجارية، ويزداد التخصص الوظيفي داخل الموانئ التجارية إلى موانئ بترولية و موانئ عبور وموانئ ملاحية سفن وموانئ تخزين إلى غير ذلك من الموانئ التجارية المتخصصة.⁸

المطلب الرابع: الخدمات الملاحية التي تحتاجها السفن والبضائع.

إن الخدمات الملاحية التي تؤدي للسفن والبضائع من الأنشطة الأساسية المهمة والضرورية في تحقيق أفضل إقتصاديات لنشاط النقل البحري في خدمة التجارة الخارجية للدولة بصفة عامة، ومن هذا الواقع فإنه من المناسب والمهم أن نولي هذه الخدمات نظرة تتلاءم مع أثارها الاقتصادية، ويمكن تقسيم هذه الخدمات إلى:

1- نشاط الشحن والتفريغ:

تزاوّل هذا النشاط شركات الشحن والتفريغ، إذ تقوم بعدة مهام تتمثل فيما يلي:⁹

- 1- القيام بشحن وتفريغ البضائع المختلفة من الصادرات والواردات؛
- ب- نقل البضائع من المخازن خارج المنطقة الجمركية إلى الأرصفة تمهيدا لشحنها، وبالعكس أي النقل من داخل المناطق الجمركية إلى الساحات المختلفة خارج المنطقة الجمركية، وتشوينها حتى الانتهاء من الإجراءات الجمركية؛
- ج- إستخدام اللنشآت المملوكة للحكومة للقيام بعمليات قطر السفن وسحب الصنادل داخل الميناء أو خارجه؛
- 8- تقديم كافة التسهيلات المرتبطة بعمليات الشحن والتفريغ مثل تأجير الوحدات البحرية للغير وكذلك تأجير معدات للشحن والتفريغ للسفن.

نشاط التخزين:

2 - نشاط التخزين:

يعتبر نشاط التخزين الجمركي أحد الأنشطة الأساسية في خدمة البضائع الصادرة والواردة من خلال الموانئ المختلفة، وترجع أهميته إلى ضرورة تخزين البضائع الواردة لحين إتمام أصحابها لكافة الإجراءات اللازمة للإفراج عنها جمركيا، وما يتطلبه ذلك من إجراءات تتعلق بالتصريح بدخولها من السلطات المختلفة وفقا للإجراءات القانونية المتبعة مع توفير الوقت لأصحاب الشأن

⁸- المرجع السابق، ص. ص 417-418.

⁹- د. سميرة إبراهيم أيوب، مرجع سبق ذكره، ص 44.

في تجهيز رسائلهم لنقل هذه البضائع من الموانئ مع مراعاة عدم تكديس الأرصفة بالبضائع والتي يمكن أن تؤثر على حركة الشحن والتفريغ.

كذلك يتطلب الأمر توفير مخازن إيداع للبضائع المصدرة لتوفير الشحنات اللازمة لشحن السفن دون توقف نتيجة لعدم تدفق البضائع بما يتناسب مع ظروف وطاقت التشغيل نتيجة لأي توقفات، مما يحقق في النهاية زيادة طاقات الأرصفة وانخفاض مدة بقاء السفن بالموانئ.¹⁰

ومن الطبيعي أن هذا النشاط يتطلب توفير مساحات من المخازن تتناسب مع حجم البضائع المتداولة بالموانئ باختلاف نوعياتها، وما يتناسب معها من المخازن، وبالأساليب السليمة لتخزينها وفقا لما تتطلبه طبيعتها وبما يحقق الحفاظ عليها من التلف إذا تم تخزينها بغير الأسلوب السليم للتخزين.

2- نشاط تموين السفن:

يعتبر نشاط تموين السفن بالموانئ أحد الأنشطة المهمة، حيث أنها توفر للسفن احتياجاتها من المعدات المتخصصة لاستخدامات السفن بالنسبة لاحتياجات السطح والماكينات، كما يدخل في إطار ذلك تموينها بالأغذية.¹¹

3- نشاط إصلاح السفن:

إن الكثير من السفن تخطط لإجراء بعض الإصلاحات اللازمة والصيانة الدورية لها أثناء توقفها في الموانئ لإجراء عمليات الشحن والتفريغ، وتوفير الوقت والتكلفة إذا ما توجهت إلى أماكن مخصصة للإصلاح فقط.

ونظرا لتطور صناعة السفن فقد أصبحت عملية إصلاح السفن تمتد بالإضافة إلى إصلاحات البدن والآلات الميكانيكية إلى إصلاح العديد من الأجهزة الحساسة المستخدمة حاليا في أجهزة الرادار واللاسلكي المتطور ومختلف أجهزة القيادة، وما يستلزمه من منشآت متخصصة أصبحت من الضروريات التي يجب أن تتوفر في الموانئ وبالقدرات وبالإمكانيات المطلوبة لمواجهة احتياجات السفن الحالية

4- نشاط الوكالات المحلية:

1- تعريف الوكيل:

الوكيل هو الشخص الذي منح أو حصل على تفويض واضح وصريح أو ضمني لكي يقوم بالعمل عن شخص آخر (مانح التفويض)، وهذا الشخص يسمى الأصيل.

2- الوكالة:

هي العلاقة بين الأصيل ووكيله، وهي عموما تتم عن طريق عقد بين الطرفين (الأصيل والوكيل).

ج-سلطات الوكيل:

الوكيل مفوض ضمنا لعمل كل ما هو ضروري لإنجاز التفويض الممنوح له فعليا، ولا يجب أن يتعدى الوكيل حدود سلطات الأصيل، فالوكيل مفوض - طبقا لعقد الوكالة - للعمل حسب العرف والعادات في المكان الذي يعمل فيه، طالما كان ذلك يعبر عن طبيعة عمل الوكالة.¹²

¹⁰ - مركز الدراسات والأبحاث/ الغرفة الشرقية، تقرير النقل البحري في إطار منظمة التجارة العالمية، المملكة العربية السعودية، دون الإشارة إلى السنة، ص 06.

¹¹ - نفس المرجع والصفحة السابقين.

د- واجبات الوكيل قبل الأصيل:

يجب على الوكيل أن يقوم بواجباته المنصوص عليها في عقد الوكالة، وأن ينفذ تعليمات الأصيل - طالما كانت في الإطار القانوني- المتعلقة ببعض الأعمال الإدارية والقانونية والتجارية في الموانئ الأجنبية، وتمثيل السفينة أمام السلطات المختلفة ونظير ذلك يتقاضى الوكيل أجرا.

ه- واجبات الوكيل الملاحى:

تتلخص واجبات الوكيل الملاحى فيما يلي: ¹³

- الإتصال بالسلطات المحلية المختلفة للعمل على ربط السفينة عند وصولها، وكذلك عند وجود التعليمات الصريحة أو في غيابها فإن الوكيل يعمل طبقا للعرف والعادات؛
- و على الوكيل أن يجتهد وأن يبذل العناية والمهارة الكافية لأداء عمله بطريقة لا تتعارض مع طبيعة عقد الوكالة؛
- عند رسو السفن في الموانئ الأصيلة، فإن مالك السفينة وربانها يحتاجان لمن يقوم نيابة عنهما بإجراءات سفرهما؛
- تجهيز عمليات الشحن والتفريغ والتعاقد مع مقاولي الشحن والتفريغ نيابة عن المالك؛
- تخزين البضائع أو تسليمها لأصحابها؛
- حجز فراغات السفينة وتسويقها وشحن البضائع؛
- تحصيل قيمة النوالين المستحقة؛
- تسهيل إجراءات تموين السفينة بالمؤن والوقود والمياه العذبة وأي متطلبات أخرى؛
- تقديم كافة أنواع الخدمات اللازمة للسفينة والطاقم، مثل استقبال الطاقم الجديد وتسفير الطاقم القديم، وتوفير الخدمات الطبية؛
- ترتيب عمليات الإصلاح اللازمة للسفينة إذا كان ذلك ضروريا.

المبحث الثاني: ماهية التجارة الخارجية.

¹² - د. شريف محمد ماهر، إدارة النقل البحري، الدار الجامعية، مصر، 2006، ص 92.

¹³ - المرجع السابق، ص 93.

تمثل التجارة الخارجية جانبا مهما في اقتصاديات الدول، وسنحاول في هذا المبحث التعريف بالتجارة الخارجية، سياسة حماية التجارة الخارجية وسياسة حرية التجارة الخارجية، كما سنتطرق إلى الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية.
المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية.

هناك عدة تعاريف للتجارة الخارجية منها ما يلي:

- كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة.
- المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في إنتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات إقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.¹⁴
- عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول، بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.¹⁵

من التعاريف السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة. وتتكون التجارة الخارجية من عنصرين أساسيين هما: الصادرات والواردات بصورتيهما المنظورة وغير المنظورة.
المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية.

تتبع الدول في مجال تجارتها الخارجية عددا من السياسات التجارية التي يمكن أن تتنوع من دولة إلى أخرى حسب ظروفها وتوجهاتها السياسية والاقتصادية وطبيعة الإقتصاد السائد فيها.

1- تعريف سياسة التجارة الخارجية:

تعرف سياسة التجارة الخارجية على أنها:

- مجموعة الإجراءات التي تطبقها الدولة في مجال التجارة الخارجية بغرض تحقيق بعض الأهداف.¹⁶
- إختيار الدولة وجهة معينة ومحددة في علاقتها التجارية مع الخارج (حرية أم حماية).
- وتعبير عن ذلك بإصدار تشريعات و إتخاذ القرارات والإجراءات التي تضعها موضع التطبيق.¹⁷
- مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدولة للتدخل في تجارتها الخارجية بقصد تحقيق بعض الأهداف.¹⁸

2- سياسة حماية التجارة الخارجية:

تعرف سياسة حماية التجارة الخارجية بأنها:

¹⁴ - رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة، الأردن، ص 12.
¹⁵ - حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء للشرق، دون ذكر بلد النشر، 1996، ص 18.
¹⁶ - زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، مصر، دون ذكر سنة النشر، ص 200.
¹⁷ - أحمد عبد الخالق، الإقتصاد الدولي والسياسات الاقتصادية الدولية، دون ذكر دار وبلد النشر، 1999، ص 129.
¹⁸ - السيد عبد المولى، الوجيز في التشريعات الاقتصادية، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، مصر، 1999، ص 219.

- تبني الدولة لمجموعة من القوانين والتشريعات و إتخاذ الإجراءات المنفذة لها قصد حماية سلعها أو سوقها المحلية من المنافسة الأجنبية.¹⁹
 - قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة، مما يوفر نوعاً من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية.²⁰
 - 3- سياسة حرية التجارة الخارجية:
- تعرف سياسة حرية التجارة الخارجية بأنها السياسة التي تتبعها الدول والحكومات عندما لا تتدخل في

التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية و الحصص والوسائل الأخرى.²¹

و من هنا نستنتج أن سياسة الحرية تركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات.

المطلب الثالث: الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية.

تتمثل عمليات التجارة الخارجية في إنتقال مختلف السلع والخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة.

1- الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية:

1- المصدر:

هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها، وقد يكون المصدرون أفراداً مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة هي المصدرة وذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

ب- المستورد:

¹⁹ - أحمد عبد الخالق، مرجع سبق ذكره، ص 137.

²⁰ - عبد النعيم محمد مبارك ومحمد يونس، اقتصاديات النقود والصرفية والتجارة الدولية، الدار الجامعية، مصر، 1996، ص 255.

²¹ - رعد حسن الصرف، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الأول، الطبعة الأولى، دون ذكر دار وبلد النشر، 2000، ص 286.

هو الذي يقوم بشراء البضائع ليبيعتها في الأسواق الداخلية، ولهذا فهو يختلف عن التاجر والمستورد المؤقت الذي يستورد قصد التصدير.

ج- البنوك التجارية:

يقصد بالبنوك التجارية تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد، ويلتزم بدفعها عند الطلب وفي الموعد المتفق عليه، وهي التي تمنح قروض قصيرة الأجل، وهي تقوم بوظيفتين هامتين: الأولى نقدية والثانية تمويلية. تتمثل الوظيفة النقدية في تزويد الأشخاص الطبيعيين والمعنويين بالنقود وتنظيم تداولها ابتداء من قبول الودائع إلى منح القروض من هذه الودائع، في حين أن الوظيفة التمويلية للبنوك تتمثل في تزويد المشروعات بالأموال اللازمة، فهي تمثل دور الوسيط بين المدخر والمستثمر.²²

كما تعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من أهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري، إذ أصبحت في الوقت الحالي معقدة بسبب التنظيمات التي تضعها الدول بخصوص النقد الأجنبي، وقد إقتضت هذه التنظيمات ظهور أعباء جديدة على البنوك التجارية، إذ أن عليها الإشراف على تنفيذ الرقابة، والقيام بإجراءات حصول المستورد على العملات الأجنبية من السلطات التنفيذية.

و تقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات في مجال المعاملات الدولية، من أبرزها الخدمات التي تقدم للمصدرين والمستوردين. ومن أهم هذه الخدمات:²³

- تقديم المعلومات والمنشورة:

من خلال نشرات دورية تشرح حالة الأسواق الدولية من النواحي الإقتصادية، وإمكانية عقد صفقات مع أي منهما حيث أن قواعد الرقابة على النقد والحصص والرسوم الجمركية والمخاطر المحتملة التي يمكن أن تصادف المصدرين في التعامل مع الدول المختلفة، كذلك المستندات ووسائل الشحن المرغوبة من طرف هذه الدول، كما تقوم البنوك بتقديم أسماء للوكلاء والمشتريين في بلدان العالم لمختلف السلع والدول، إضافة إلى قيامها بتقديم وتحديد أسعار الصرف للعملاء في مختلف بلدان العالم.

- إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير والإستيراد:

وذلك من خلال فروع البنوك في الخارج أو المراسلين المنتشرين في كافة أنحاء العالم، وذلك باستخدام أنواع مختلفة من الوسائل مثل الاعتماد والكمبيالات المستندية، وهذا في ظل قواعد تبادل العملات التي تحقق أقصى ربح للمصدرين.

- تمويل عمليات التبادل:

من خلال الحسابات الخارجية المدينة ومن خلال القروض وقبول الكمبيالات المستندية، وضمان إتمام المعاملات بشكل مرضي للأطراف المختلفة.

- إجراء التأمين:

إذ تقوم بإجراء التأمين المطلوب خلال حركة السلع حتى تصل إلى المستثمرين. و تقديم تسهيلات السفر والتعامل مع المستوردين في الخارج، وتقديم المصدرين للمؤسسات المالية في الخارج، و تسهيل تعاملهم مع الوكلاء.

²² - مجدي محمود شهاب، الاقتصاد النقدي، جامعة الإسكندرية وبيروت العربية، دون ذكر السنة، ص.ص 191- 194.

²³ - طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، جامعة المنصورة، مصر، 1998، ص 189.

- إجراء عمليات التحصيل المستندي للمبيعات الدولية:
وتتجلى أهمية التمويل المصرفي للتجارة الخارجية فيما يلي:

- التقليل من مشاكل المسافات بين المصدرين والمستوردين؛
- التغلب على اختلاف وتباين نظم النقد في الاستيراد والتصدير بين الدول؛
- التغلب على التباين بين العملات في العالم؛
- حماية المصدرين من المخاطر السياسية والتجارية... الخ، عن طريق ما يسمى بضمانات القروض الأجنبية بغرض تجنب المخاطر السياسية وحالات عجز المدين عن الوفاء، وعدم قابلية عملات بعض المستوردين للتحويل
- تسهيل على المصدرين الحصول على قيم سلعهم فوراً أو دون تجميد أموالهم لمدة طويلة، وذلك عن طريق الإقراض بضمان مستندات الشحن أو خصم الكمبيلات المسحوبة على المستوردين في الخارج.
- عدم الاقتصار على تمويل عمليات الاستيراد والتصدير فحسب، وإنما القيام بتمويل نشاط المصدرين في مراحلهم المختلفة حتى يصل الإنتاج إلى مرحلة التصدير النهائية.

2- الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية: تصنف الأطراف غير المباشرة إلى:

1- الناقل:

تلعب عملية النقل دوراً لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، وتظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي.

ونظراً لتكلفتها الكبيرة وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، ولا يبقى عليها سوى إختيار

وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.²⁴

كما يجب مراعاة عدة معايير عند إختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:

- التكلفة:

قبل إختيار وسيلة النقل يجب مراعاة تكلفة النقل، حيث يعرض الناقلون خدماتهم وأسعارهم حسب نوعية ووزن وحجم البضاعة.

- سرعة وسيلة النقل:

²⁴ - Sylvie Grauman , guide pratique du commerce international, troisième édition, 1992,p137 .

يجب مراعاة سرعة وسيلة النقل عند إختيار الوسيلة، لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد.

- **التغليف:**

تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل على العموم، ونجد أن التغليف في النقل البحري أكثر تكلفة بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف.

- **تأمين النقل:**

بالنظر إلى الظروف الأمنية، وكثرة المخاطر في نقل السلع والبضائع، لا بد من تأمين هذه الأخيرة، وقسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى.

- **مصاريف التخزين:**

في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.

- **المناسبة:**

مدى تناسب وملائمة وسيلة النقل المستعملة مع طبيعة السلع والبضائع المشحونة.

- **الكفاية:**

مدى قدرة وسيلة النقل المعينة على نقل الحمولة من البضائع والسلع.

-2- **التأمين:**

نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، وعليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يحدث وقوعها، إذ أن التأمين هو العملية التي بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، وهو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه.

يعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية والجوية والبحرية والسكك الحديدية، كما يغطي أيضا الأضرار والخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها وفي بعض الأحيان أثناء عملية الشحن والتوزيع.

وتتم عملية التأمين بمراحل هي:

- **الحصول على الوثائق:**

تعتبر أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع حيث أن الفاتورة التجارية وسند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين.²⁵

- **إبرام عقد التأمين:**

هو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن له، وفقا للشروط المتفق عليها في العقد، وهو بمثابة حماية للأخطار التي يتعرض لها المؤمن له.

-5- **رجل العبور:**

يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل، إذ يتدخل في عمق سلسلة المنتج، ويمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجره، ويعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري، وبإتمام المعاملات الجمركية، وبإجراء عقود التأمين، وإذ لزم الأمر التعاقد على

²⁵ - الجريدة الرسمية، المادة 155، العدد 13، الجزائر، 1995، ص 11.

نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين، ومختلف هذه المهام القانونية يمكن أن يكون رجل العبور.²⁶

-وكيل النقل:

وكيل النقل تاجر يقوم مقابل سعر جزافي بنقل بضاعة ما من نقطة ليسلمها في نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، ويبادر بتنظيم وتحقيق من البداية إلى النهاية لكل العمليات المتتالية بالوسائل التي يراها ملائمة، وهذا لنقل البضائع وتحمل الأخطار المتعرض لها. أو: وكيل النقل هو شخص مادي أو معنوي يلتزم تحت مسؤوليته وباسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، وهذا في إطار احترام الشروط في القانون التجاري.²⁷

-وكيل معتمد لدى الجمارك:

هو شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاطه باعتماد من إدارة الجمارك، حيث يقوم بإجراءات الإستيراد والتصدير لفائدة زبون معين مقابل وثائق معينة للقيام بعملية وضع البضائع تحت مراقبة الجمارك ومختلف المهام لوضع ضمان أمام إدارة الجمارك لصالح السمسار البحري. كما يعرف بأنه: الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم لحساب الغير بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل للبضائع سواء مارس هذه المهمة ممارسة رئيسية أو كانت تكملة لنشاط رئيسي، وعلى العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى الجمارك شموله معرفة علمية من مدارس مختلفة، إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية والملاحة البحرية.²⁸

-وكيل بالعمولة:

يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، وتفريغ السلع، وهو غير مسؤول عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى، ومن الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله، ويمكن أن يكون أيضا كمكلف بالعبور في الميناء، إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ.²⁹ وهناك ثلاثة أنواع من العبور:

-العبور الدولي:

في هذا النوع من العبور نجد مكتبين للجمارك، مكتب داخلي ومكتب خارجي، حيث أن في حالة الإستيراد يتم انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى آخر، وهذا بوسائل نقل متعددة سواء كانت جوية أو بحرية كمرور البضائع من المغرب إلى تونس وتكون الجزائر كنقطة عبور.

-العبور الإقليمي:

هذا النوع من العبور يكون بين التكتلات الاقتصادية أو التجارية مثل: إتحاد المغرب العربي، والمجموعة الاقتصادية الأوروبية، هذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من قبل مصالح الجمارك.

-العبور الوطني:

²⁶ - Kamel El Khalifa, guide de transport international des marchandises, édition Dahleb, Algérie, 1994, p 90.

²⁷ - المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم 915 / 231 المؤرخ في 27/07/1997، الجزائر.

²⁸ - المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 94 / 53، سنة 1994.

²⁹ - Bournat, Montabard, commerce international, édition Mothan, 1995, p 11.

هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى آخر داخل التراب الوطني، تحت رقابة أعوان الجمارك وأداء مختلف الإجراءات اللازمة من جمركة، تخزين، نقل... الخ.³⁰

المبحث الثالث: مستندات التجارة الخارجية.

تعتمد التجارة الخارجية على عدة خطوات أساسية متسلسلة يصعب الإستغناء عنها، وبإتمام تلك الخطوات تتم حركة التجارة الخارجية بنجاح.

المطلب الأول: خطوات قيام حركة التجارة الخارجية.

تمر حركة التجارة الخارجية بعدة خطوات:

1- إجراء مناقشات الإتفاق التجاري بين كل من المصدر والمستورد، وبناء على هذه المناقشات يتم تحديد عقد الشراء، ومن أشهر أنظمة العقد المتعارف عليها في العالم:

1- B.O.F: وتعني أن المصدر مسؤول عن البضاعة حتى تصل إلى ظهر السفينة.

ب- C.I.F: تعني أن المصدر مسؤول عن تكلفة البضاعة والتأمين والنولون.

وفي كلتا الحالتين المستورد هو المسؤول عن العبء المالي، بعد الاتفاق على ذلك في العقد

4- إعداد وثائق إثبات السعر:

تتمثل في مختلف أنواع الفواتير المنصوص عليها من طرف بنك الجزائر، وفقا للمادة 7 من القانون 91-12 الصادر في 14/ 08/ 1991 والتي تتضمن:

- الإشارة إلى أطراف العقد؛

- عنوان ورقم التسجيل في السجل التجاري؛

- البلد الأصلي للمنتوج؛

- طبيعة البضاعة أو الخدمة المقدمة؛

- الكمية، السعر الوحدوي الإجمالي؛

- قيمة الفاتورة؛

- تاريخ تحرير الفاتورة وتاريخ التسليم؛

- شروط البيع والتسليم؛

- تاريخ وطرف التسديد.

ونميز بين مختلف الفواتير التالية:³¹

1- الفاتورة التجارية:

تعتبر الفاتورة التجارية الوثيقة المحاسبية الأكثر أهمية في عمليات التبادل الدولي، ليس فقط لإثبات الديون، وإنما للسماح للمصالح الجمركية بمراقبة البيانات المتعلقة بالبضاعة المشحونة.

يجب أن ترفق هذه الفاتورة بالبضاعة المعنية، حيث يبين آجال الشحن كما يقوم المصدر بتحرير السعر الوحدوي المتفق عليه للبضاعة ووجهتها، إضافة إلى وجوب مطابقتها مع باقي

³⁰ - Kamel El Khalifa, op.cit, p 9.

³¹- Chibani Rabah, le Vade Mecun de l'import – export, édition ENAG, 1997, p 43.

المستندات وخاصة بوليصة الشحن من كافة النواحي من حيث: اسم المستورد، قيمة الاعتماد، البضاعة (كميتها ومواصفاتها).

ب- الفاتورة الشكلىة:

تعتبر الفاتورة الشكلىة فاتورة مبدئية مستعملة في عمليات التجارة الخارجية، إذ تحرر من طرف المصدر لصالح المستورد، وهذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية. تحتوي هذه الفاتورة على معلومات خاصة بالبضاعة : المبلغ الإجمالى، ثمن الوحدة، الوزن، الكمية، شروط البيع، فهي عموما لصالح المستورد إذ تسهل عليه الإجراءات الإدارية مثل الحصول على تأشيرة الإستيراد، كما تعتبر جزء من مستندات الإعتماد المستندي في حالة اختياره كوسيلة دفع.

ج- الفاتورة المؤقتة:

وهي الفاتورة التي تستعمل عندما لا تتوفر لدى المورد كل العناصر الضرورية، والتي تسمح له بتحرير فاتورة تجارية أو عندما تتعلق بالبضاعة التي تتعرض للنقصان أثناء الطريق، وبذلك يتم تحويل السعر، وهذه الأخيرة تكون متبوعة إجباريا بفاتورة نهائية (الفاتورة التجارية).

د- الفاتورة القنصلية:

هي فاتورة تجارية تحتوي على تأشيرة قنصلية بلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، هذه التأشيرة هدفها الرئيسي هو إعطاء طابع رسمي للبيانات المذكورة فيها مثل: المصدر، البضاعة وقيمتها.

ه- الفاتورة الجمركية:

هي فاتورة محررة ومؤقتة من طرف المصدر حسب الإجراءات المنصوص عليها من طرف مصلحة الجمارك، إذ يصرح بها لدى الجمارك فقط.

3- وبناء على فاتورة الشراء التي يتحصل عليها المستورد من المصدر، يقوم المستورد بفتح خطاب الاعتماد لصالح المصدر، ويتطلب تحصيل قيمة خطاب الاعتماد أن يقدم المصدر العديد من المستندات أهمها ما يلي:

أ- فاتورة الشراء الأصلية.

ب- سند شحن نظيف:

تسمى هذه الوثيقة بسند الشحن لأنها ليست حجة للإرسال الفعلي للبضائع، لكن حضورها يكون فقط من أجل التعليمات المتعلقة بالنقل.

يقوم الناقل بواسطة سند الشحن بإثبات هوية الأطراف والبضائع الواجب نقلها، وأجرة الحمولة الواجب دفعها، وذكر مبلغ التعويضات، مثلا بسبب هلاك البضاعة أو تلفها أو ذكر إعفاء الناقل من بعض الأضرار، فالوثيقة إذا هي وسيلة إثبات، حيث أن التزامات الناقل تبدأ من وقت تسليم البضاعة لحين تسليمها.

- أشكال سند الشحن:

يمكن أن يصدر سند الشحن على شكل:

• **سند شحن لحامله:**

يعطي حق ملكية البضاعة لحامل السند، لكن خطر الضياع أو السرقة يجعل هذا الشكل

قليل الإستعمال.

● **سند شحن مسمى:**

يبين عليه اسم المرسل إليه، وهو الوحيد الذي له القدرة على حيازة البضاعة.

● **سند شحن غير مسمى:**

هو صادر لأمر المستورد أو لبنكه (بنك الإصدار)، فهو يسمح بانتقال ملكية البضاعة عن طريق التطهير.

-أنواع سند الشحن:

● **مستند متسلم للشحن:**

في هذه الحالة البضاعة تكون تحت تصرف شركة الملاحة، ولكنها لم تشحن بعد على ظهر السفينة عند تحرير هذا المستند، فهي إذا من الممكن أن تشحن على ظهر سفينة غير التي حددت من قبل.

● **مستند شحن على الظهر:**

هذا المستند يبين أن البضاعة قد شحنت على ظهر السفينة.

● **سند الشحن المباشر:**

هو سند شحن من نوع تقليدي يحرر من قبل شركة النقل البحري، ويغطي وسائل نقل مختلفة، فهو يحدد ميناء الإقلاع، وفي هذه الحالة تشحن البضاعة على ظهر سفينة غير مسماة.

ج- وثائق التأمين:

يتعلق الأمر بالبضائع المعرضة للأخطار التي تستوجب الحماية عن طريق التأمين، و لتجنب هذه الأخطار فإنه تستعمل الوثائق التالية:

- بوليصة التأمين:

هي عقد محرر بين المؤمن والمؤمن له، يبين الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين، وكذا حقوق و واجبات كل منهما. ويجب أن تكون مؤرخة بنفس تاريخ سند النقل، إذا بوليصة التأمين تتمثل في المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسله ضد المخاطر التي قد تنجم أثناء عملية النقل، ولها أهمية كبيرة بالنسبة للبنك لأن البضاعة تعد بمثابة ضمان في حالة تخلف المستورد عن دفع قيمتها.

- الملاحق:

هي وثائق تحرر عند إجراء تعديلات أو تغييرات في نصوص بوليصة التأمين، لأن التعديلات تتضمن تسميات مستفيدين جدد، وتدعى ملحق التوكيل.

- الشهادة:

هي عبارة عن وثيقة صادرة عن المؤمن تثبت صحة وجود بوليصة التأمين.

وثائق التأمين تبين:

● تاريخ الاكتتاب؛

● وصف السلعة؛

● تعليمات الناقل؛

● الأخطار المحمية؛

● إلتزامات المؤمن له؛

• اسم المؤمن له؛

• عدد النماذج المحررة؛

• طرق إثبات الضرر.

د- شهادة المنشأ:

تحرر من طرف السلطات المعنية بعملية الاستيراد والتصدير، كالغرفة التجارية، حيث يثبت فيها مصدر (منشأ) السلع والبضائع أي في أي بلد أنشئت هذه الأخيرة ويجب أن تكون:³²
- محرر من طرف المنتج أو المصدر؛

- أن يذكر بها اسم وعنوان المصنع المنتج للبضاعة ومنشؤها؛

- أن يكون موضح عليها منشأ الخامات الداخلة في إنتاج البضاعة.

هـ- شهادة الصحة والنوعية:

هي وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو المصالح الإدارية المكلفة بالجانب الصحي للبضاعة، حيث أنه ملزم على جميع المنتجين للمواد الاستهلاكية أن يقوموا بتحديد تاريخ الإنتاج ونهاية الصلاحية على الغلاف الخارجي أو الداخلي لها، وهذا لكي تسهل الرقابة على البضائع على المستوى الوطني، وذلك لضمان صحة المستهلك وعدم تصدير بضاعة فاسدة. في حالة التصدير تقوم مصلحة الجمارك بطلب وثيقة أو شهادة الصحة للسماح بعبور البضاعة إلى الخارج و نفس الشيء في حالة استيرادها، إذ تأخذ عينة من هذا المنتج و تحلل، هذا الفحص تقوم به مصلحة التحليل والمراقبة المتواجدة في بلد المستورد أو المصدر.

وتحتوي شهادة الصحة على معلومات خاصة بالبضاعة:

- طبيعة ونوعية البضاعة؛

- يوم وصول البضاعة؛

- وسيلة النقل؛

- رقم الحاويات؛

- اسم المستورد والمصدر؛

- تصريح عن تلك المواد ومدة صلاحيتها ابتداء من تاريخ إصدار شهادة الصحة والنوعية.

وتكمن أهمية الشهادة الصحية في أنها تحمي المستهلك بضمان وصول السلع الإستهلاكية إليه في وقتها المحدد، وقبل إنتهاء صلاحيتها حتى لا يتعرض للضرر عليه. وهي ضرورية عند عبور السلع من بلد إلى آخر.

و- شهادة المطابقة:

هي وثيقة إدارية تحتوي مجموعة من المقاييس التي تخضع لها البضاعة، فالمستورد عندما يقوم بطلب السلعة

³² - د. محمد القيومي، نظم المعلومات المحاسبية، الدار الجامعية، مصر، 1990، ص 580.

أو البضاعة يجب أن يتأكد من أنها هي نفسها، وتطابق نفس المواصفات المطلوبة، من حيث الكمية و النوعية، تحرر هذه الشهادة من طرف أجهزة الرقابة المخصصة لذلك، وتحتوي هذه الشهادة على معلومات خاصة بالبضاعة منها:

- اسم البضاعة؛

- نوع البضاعة؛

- كمية البضاعة؛

- اسم المصدر وعنوانه (صاحب البضاعة).

تظهر أهمية شهادة المطابقة في أنها تمنع تسرب المواد المهربة أو الممنوعة داخل التراب الوطني.

ز- الوثائق الجمركية:

- التصريح الجمركي:

تخضع كل بضاعة تدخل التراب الوطني أو تخرج منه إلى عملية جمركية، إذ أن أهم التزام للمستورد أو المصدر هو إعداد وتقديم وثيقة تعرف بالتصريح الجمركي، وهذا الأخير يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة.

إذا التصريح الجمركي هو وثيقة محررة وفقا للأشكال المنصوص عليها في أحكام القانون، يبين فيها المصريح العناصر المطلوبة لاحتساب الحقوق والرسوم. وبمجرد قبول وتسجيل التصريح من طرف الجمارك فإنه يصبح عقدا حقيقيا ورسميا، وهو ورقة إثبات تودع لدى مصلحة الجمارك في مدة أقصاها 21 يوم وتحرر في أربع نسخ، يحتفظ المصريح بوحدة، الثانية تودع لدى البنك، الثالثة لدى نيابة مديرية المحاسبة، أما النسخة الرابعة فلدى مصلحة الجمارك.

- دفتر ATA:³³

هو عبارة عن وثائق جمركية دولية تسمح بالتصدير المؤقت للمنتجات المحلية دون التعرض للإجراءات المؤقتة.

الرمز ATA يقصد به: القبول المؤقت.

دفتر ATA متوفر لدى المؤسسات التي تحصل عليه من طرف الغرفة التجارية والصناعية التي تبنت الإتفاقيات الدولية: إتفاقية بروكسل الدولية في: 06/ 12/ 1961 وإتفاقية إسطنبول في: 26/06/1990، وذلك لتسهيل الإجراءات والعمليات الجمركية.

دفتر ATA تسمح بالقبول المؤقت كما يلي:

● عينات تجارية؛

● منتجات موجهة للمعارض والتظاهرات التجارية.

ولا يسمح باستعماله فيما يخص المواد الاستهلاكية و المنتجات الموجهة للتحويل أو التصليح، ويسمح باستعماله لمدة سنة فقط، أما فيما يخص الميزات التي يمنحها فهي:

● تخفيض التكاليف للمصدرين بإلغاء الرسوم على القيمة المضافة؛

● البلدان المتبنية لدفتر ATA غير ملزمة بتقديم ضمانات للجمارك؛

³³- Chibani Rabah, op.cit, p51.

- يسهل عبور الحدود، ويسمح للمصدرين والمستوردين باستعمال وثيقة واحدة لجميع الإجراءات الجمركية اللازمة.

بواسطة دفتر ATA فإن رجال الأعمال اللاجئين للخارج يستطيعون القيام بالإجراءات الجمركية وذلك بتكاليف محددة، وكذلك الرجوع إلى البلد الأصلي بالمنتوج بدون أي مشكل. إضافة إلى مستندات أخرى يتم الاتفاق عليها بين البائع والمشتري مثل بعض التأشيرات من القنصليات؛

- 4- يقوم المصدر بالحصول على ترخيص التصدير؛
 - 5- يقوم المصدر بطلب حجز فراغات داخل عنابر السفينة؛
 - 6- شحن البضائع والحصول على إيصال الضابط الأول، والذي يؤكد فيه شحن البضاعة، ويوضح فيه ما إذا كانت البضاعة سليمة أو فيها عيوب؛³⁴
 - 7- إصدار بوليصة الشحن طبقاً لنوع التعاقد: والتي هي عبارة عن وثيقة تعتبر كوصل تسلّم البضاعة، ومستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها، حيث تعطى نسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد أن يتم شحن البضاعة.
- ترسل نسخة من هذه البوليصة للمرسل ويمكن أن يظهرها في حالة بيع البضاعة، أو يظهرها لوكيل العبور لتخليص البضاعة من حوزة الجمارك، وتبقى نسخة منها لدى ربان السفينة ليرجع بها بعد عملية تفريغ السلع المشحونة. يقوم المصدر بإرسال نسخة للمستورد، و بطريقتين مختلفتين، وذلك لضمان وصول إحدهما إليه.

وأهم البيانات التي تحتويها بوليصة الشحن هي:

- اسم ربان السفينة الذي يقودها أثناء الرحلة؛
- عدد الطرود أو الصناديق المشحونة ووزنها؛
- اسم الميناء المرسل إليه البضائع؛
- اسم المستورد كاملاً وعنوانه؛
- رقم وتاريخ البوليصة والتوقيع.

ويذكر على هامشها عدد الطرود وعلامتها وأرقامها ومحتوياتها وأجرة الشحن. كما يكتب في البوليصة إما: النولون المستحق يدفع في ميناء الوصول، وهي تعني أن العقد من النوع F.O.B. أو دفع النولون مقدماً أي في ميناء الشحن، وهذا يعني أن العقد من النوع C.I.F. ويلاحظ في بوليصة الشحن المتداولة أنه لا يتم كتابة اسم المستورد عليها، وذلك في حالة عدم وجود ثقة متبادلة بين كل من المصدر والمستورد، أو في حالة ما إذا كان التعامل لأول مرة، أو حتى يتسنى للمستورد أيضاً بيع هذه البضاعة لأي شخص آخر. كما يقوم الشاحن للهروب من بوليصة الشحن غير النظيفة بكتابة خطاب لشركة الملاحة يسمى بخطاب الضمان لكي يتحمل به أي مردودات على الشركة من المستورد؛³⁵

³⁴ - د. شريف محمد ماهر، مرجع سبق ذكره، ص 104.

³⁵ - نفس المرجع والصفحة السابقين.

- 8- يقوم المستورد بتقديم بوليصة الشحن للوكيل الملاحي، والحصول منه على إذن التسليم؛
- 9- التخليص جمركيا على رسائل البضائع، وسداد المستحق للجمارك، والشحن والتفريغ داخل المستودعات؛
- 10- النقل الداخلي للمخازن داخل البلاد، سواء كان خروجاً مباشراً أو خروجاً غير مباشر (المخازن).

المطلب الثاني: وظائف بوليصة الشحن.

من المراحل السابقة تتضح أهمية بوليصة الشحن، وما تتضمنه من وظائف نذكرها فيما يلي:

1- إيصال تسلم البضائع:

فهي في مرحلة الشحن، وبعد الإنتهاء منه تقوم مقام الإيصال الذي يشير فيه الربان أنه تسلم البضاعة طبقاً لما هو وارد في سند الشحن من حيث الكمية، النوع، الوزن، القياس؛ و بناء عليه يصدر سند شحن نظيف أو غير نظيف.

2- أداة لإثبات عقد النقل بين الناقل والشاحن:

يكتسب سند الشحن هذه الوظيفة طوال الرحلة من بداية الشحن حتى نهاية الرحلة، حيث يطبع على ظهرها جميع بنود عقد النقل، وهنا تظهر أهمية أن يسجل عليها ما إذا كان تم دفع النولون مسبقاً، أو سيدفع في ميناء الوصول وهل هناك أي غرامات مستحقة أم لا؟³⁶

3- كمستند لحيازة البضائع (سند ملكية):

وتأتي هذه الوظيفة في نهاية الرحلة، فالحيازة على سند الشحن تكون من حق صاحب البضاعة. أما في حالة غياب اسم المستلم أو أن يتم إصدارها لأمر فإنه من يملك البوليصة الأصلية يعتبر مالكا للبضاعة.

4- مستند تفاوضي أو قابل للتحويل:

حيث يتم نقل ملكية هذه البضاعة بناء على تظهير المشتري الأصلي لهذه البوليصة لآخر جديد، أو أن يقدمها إلى أحد البنوك من أجل الحصول على قرض، وهنا تقوم البوليصة مقام الشيك، ويمكن تحويلها للغير بالتوقيع على ظهرها من المتسلم الأصلي.

المطلب الثالث: بوليصة الشحن متعددة المراحل.

³⁶ - المرجع السابق، ص 107.

هناك نوع آخر من بوليصات الشحن يسمى بوليصة الشحن المتعددة المراحل. هذه البوليصة لا تستخدم إلا في أحد الحالتين:³⁷

- 1- في حالة عدم وجود خط ملاحى مباشر بين كل من الدولة المصدرة والدولة المستوردة، حيث تنتقل البضاعة عبر ميناء ترانزيت يربط بينهما؛
- 2- أو في حالة نقل البضائع على أكثر من وسيلة نقل، وفي هذه الحالة فإن الناقل الأول مهما كانت طبيعته هو الذي يقوم بإصدار بوليصة الشحن المتعددة المراحل، والتي تغطي جميع الرحلة، أما الناقلون الآخرون فإن التزامهم يكون أمام الناقل الأول، كما تستعمل هذه البوليصة في نقل الحاويات، وإن كان للحاويات حالياً بوليصات شحن خاصة وذلك بعد ظهور النقل المتعدد الوسائط. وقد كان لتطور الحاويات دور كبير في تغيير الوثائق التقليدية المعمول بها في الخطوط المنتظمة، كما أصبح

هناك ضرورة ملحة لوثائق جديدة لتسهيل حركة الحاويات من حيث: مناولة الحاوية، وإجراءات الجمارك، وذلك للحصول على أكبر استفادة من نظام الحاوية وتسليم البضائع من الباب إلى الباب. قديماً قبل استخدام الحاويات كانت المناقشات التجارية تدور حول البضاعة ومواصفاتها، و السعر الخاص بها، أما اليوم فأصبحت النقطة الأساسية للمناقشات هي شرح الوثائق المستخدمة في الحاويات من عدة جوانب:³⁸

1- التجارة الدولية والنقل البحري؛

2- طبيعة وثائق الحاويات؛

3- إجراءات الجمارك؛

4- الوثائق المستخدمة في ميناء الوصول.

كما تغيرت اهتمامات الشاحنين، حيث كانت تنصب على السفينة، وذلك في حالة نقل البضائع العامة التقليدية أما اليوم - ومع استخدام الحاويات - فإن الاهتمام تحول إلى الشركة الناقلة، التي تأخذ على عاتقها مسؤولية نقل البضائع من نقطة إلى أخرى، أي أصبح الاهتمام ليس موجهاً للرحلة البحرية فحسب، بل للرحلة البرية أو الجوية المصاحبة لهذه الرحلة أيضاً، وعليه فقد ظهرت عدة عقود جديدة خاصة بالحاويات وهي:

1- من المخزن إلى المخزن؛

2- من المخزن إلى الرصيف، أو من الرصيف إلى المخزن؛

3- من الرصيف إلى الرصيف .

وبناء على الاتفاق بين المصدر والمستورد على طريقة العقد، يتم إصدار بوليصة الشحن التي تغطي كل الرحلة، لتحديد العلاقة بين الناقل والشاحن.

المطلب الرابع: مستندات النقل بالحاويات.

37 - نفس المرجع والصفحة السابقين.

38 - المرجع السابق، ص 108.

سنتطرق في هذا المطلب إلى المستندات المطلوبة في حالة نقل البضائع بحرا في الحاويات.

1- أشكال الوثائق المستخدمة في نقل الحاويات:³⁹

أ- مستند المنظمة العالمية لوكلاء الشحن؛

ب- مستندات غرفة التجارة الدولية؛

ج- الوثيقة المتعددة النقل.

أما بالنسبة لعوائق الجمارك فهناك عدد من الاتفاقيات الدولية لتسهيل حركة الحاويات خلال الجمركة.

2- مستندات الحاويات المستخدمة في الميناء:

قبل وصول السفينة إلى الميناء، فإن الخط الملاحي يرسل للوكيل المستندات:

1- خطة التستيف؛

ب- مانيفست البضاعة: وهي وثيقة تتضمن جميع بوليصات الشحن الموجودة في هذه الرحلة؛

ج- بيان بالبضاعة الخطرة؛

د- بيان بالحاويات الثلجة.

ملاحظة:

تسمى خطة تستيف الحاويات بخطة باي.

من أجل أن تترك الحاوية (الصندوق) الميناء يجب إكمال ما يلي:⁴⁰

أ- إذن الجمارك؛

ب- إذن من محطة تعبئة الحاويات؛

ج- الإفراج الجمركي.

بعد الإنتهاء من رحلة السفينة الناقلة للحاويات يتم تقديم:

1- بيان بحمولة السفينة متضمنة الحاويات المشحونة والفارغة؛

2- تقرير عن عملية التفريغ؛

ج- وصل مناولة الحاويات؛

د- وصل التوكيل.

³⁹ - المرجع السابق، ص 109.

⁴⁰ - المرجع السابق، ص 110.

خاتمة الفصل الأول:

يتكون نشاط النقل البحري من عدة عناصر تتمثل في البضائع، السفن والموانئ. كما أن الخدمات الملاحية التي تحتاجها السفن تتعدد بين: نشاط الشحن والتفريغ، نشاط التخزين، نشاط تموين السفن، نشاط إصلاح السفن ونشاط الوكالات الملاحية. أما فيما يخص التجارة الخارجية فنميز بين سياستين: سياسة حماية التجارة الخارجية، وسياسة حرية التجارة الخارجية. ولقيام التجارة الخارجية يتدخل عدة أطراف يمكن إيجازهم في: أطراف مباشرة في التجارة الخارجية ويتعلق الأمر بالمصدر، المستورد والبنوك التجارية، أما الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية فهي: الناقل، شركة التأمين ورجل العبور. ولكي تتم عملية نقل التجارة بحرا، يجب توفر مجموعة من المستندات نلخصها فيما يلي: وثائق إثبات السعر و هي تشمل الفاتورة التجارية، الفاتورة الشكلية، الفاتورة المؤقتة، الفاتورة القنصلية، الفاتورة الجمركية. و بناء على فاتورة الشراء التي يتحصل عليها المستورد من المصدر، يقوم المستورد بفتح خطاب الاعتماد لصالح المصدر. و يتطلب تحصيل قيمة الخطاب أن يقدم المصدر العديد من المستندات أهمها ما يلي: فاتورة الشراء الأصلية، سند شحن نظيف، وثائق التأمين، شهادة المنشأ، شهادة الصحة والنوعية، شهادة المطابقة... الخ. إضافة إلى مستندات أخرى يتم الاتفاق عليها بين المصدر والمستورد مثل بعض التأشيرات من القنصليات.

الفصل الثاني

مقدمة الفصل الثاني:

إن صناعة النقل البحري تعد من المحاور الأساسية لعملية نمو التجارة الخارجية، حيث تمارس تكلفة النقل البحري تأثيرها المباشر على قيمة السلعة في كل من جانبي الطلب والعرض. فمن حيث تأثيرها على جانب الطلب على السلعة فهو لا يقتصر على خلق وزيادة المنفعة المكانية والزمنية للسلعة، فمن المعروف أن زيادة أو انخفاض متوسط تكلفة خدمة نقل السلعة إلى المستهلك من شأنها رفع أو خفض أسعارها النهائية باعتبارها جزء من التكلفة الإجمالية، الأمر الذي ينعكس على حجم الطلب عليها. ومن حيث تأثير خدمات النقل البحري على جانب عرض السلعة، فيتضح في تعدد أنواع السلع المعروضة في الأسواق وزيادة كمياتها عن طريق النقل بأحجام كبيرة وأسعار منخفضة، وهو ما يؤثر في تخفيض تكاليف الإنتاج والتداول. ويدعم هذا التأثير قدرة نشاط النقل البحري على توسيع نطاق السوق لنفس المنتجات. ومن هنا تتجلى لنا العلاقة الوثيقة بين النقل البحري وحجم التجارة المنقولة بحرا.

ولتحقيق النتائج المرجوة من إقامة صناعة نقل بحري، تختلف الدول النامية من حيث إنتهاجها للسياسات البحرية تبعا لظروفها، كما أنها تواجه بعض النقائص والتحديات في موانئها.

وللتفصيل في هذا الموضوع تم تخصيص هذا الفصل لمعرفة كلا من سياسة الحرية وسياسة الحماية البحرية، وأثارها على التجارة الخارجية، إضافة إلى الإحاطة بالتحديات والعقبات التي تواجه موانئ الدول النامية، والطرق التي تمكن هذه الدول من رفع كفاءة موانئها وبالتالي تنمية تجارتها الخارجية.

المبحث الأول: سياسة الحماية البحرية.

تنتهج بعض الدول سياسة الحماية، إذ أنها تقدم مساعدة أو إعانة إلى صناعة النقل البحري الوطنية، والتي تؤثر على قدراتها التنافسية في أسواق الملاحة العالمية.

المطلب الأول: أنواع الإعانات.

هناك إعانات مباشرة مخصصة لبناء وشراء السفن، أو لمواجهة تكاليف التشغيل المرتفعة. قد تكون هذه الإعانات مالية لمواجهة الزيادة في أجور الطاقم أو تكاليف الوقود أو لاستخدام آلات حديثة أو وقود منخفض القيمة، وفي الحالة الأخيرة لا يمكن تقديم الإعانة إلا بتمويل السفينة في موانئ الدولة المانحة للدعم.

كما أن هناك إعانات غير مباشرة وتشمل القروض بسعر فائدة منخفض أو الإعفاء أو الخصم الضريبي أو التخفيض أو الإعفاء رسوم الموانئ والإرشاد والقطر أو تعويض الخسارة من طرف الحكومة.

1- إعانات التشغيل:

قد تعتبر إعانات التشغيل إما مخفضة للتكاليف أو زائدة للإيراد، وهذا يتوقف على كيفية تقديم الإعانة، فإذا حسبت على أساس سد الفجوة بين التكاليف والإيراد فيعتبر الهدف منها زيادة الإيراد، وهذه الإعانة تؤدي إلى القضاء على أي دافع إلى تحسين القوة التنافسية للشركة، أما إذا حسبت على أساس تعويض زيادة التكاليف الوطنية عن التكاليف الدولية على أن تترك السفينة بعد ذلك لتربح أو تخسر تبعاً لحالة السوق ومدى كفاءة تشغيلها، فيعتبر الدعم حينذاك تخفيضاً للتكاليف. وتبدو أهمية هذه التفرقة في أنه في الحالة الثانية فإن الدعم محدود بحدود معينة بغض النظر عن النتيجة النهائية للتشغيل.¹

2- إعانات البناء:

يمكن أن تدفع هذه الإعانات على شكل مقدار يمثل نسبة مئوية من التكلفة الإجمالية للبناء. ولما كان من الصعب حالياً على الشركة الملاحية أن تقوم بتمويل بناء سفن حديثة، فإن الحكومات قد تعتمد على المساعدة في دفع جزء من التكاليف. أما عن الإعانات الموجهة لترسانات بناء السفن فهي تتزايد في فترات كساد صناعة بناء السفن. إذ تقوم الحكومة بدفع إعانات للترسانات لكل من عمليات البناء الجديدة، وأعمال الإصلاح بغض النظر عما إذا كانت السفن أجنبية التسجيل أو سفن ترفع العلم الوطني. وهذه الأنواع من الإعانات ذات طبيعة سياسية. وهناك برامج تسمى برامج التخريد والبناء، هذه البرامج تعمل على إغراء الشركات الملاحية على تخريد سفنها التي لم تدخل بعد في سن التخريد، وشراء سفن جديدة بدلاً من الأولى المخردة.

وهناك نوع آخر من إعانات بناء السفن هو منح القروض الميسرة بتسهيلات مغرية من أجل بناء سفن جديدة و تخريد السفن القديمة تبعاً لخطة تحديث الأسطول الوطني.

3- الإعانات الضريبية:

وذلك بمنح تخفيضات ضرائبية للشركات الوطنية الملاحية، وقد تكون على شكل إهلاك سريع للسفن بخصم من ضرائب إيرادات الشركة، ويلاحظ أن معظم الدول تمنح إعفاءاً ضريبياً.²

4- الإعانات الاجتماعية:

تدعم هذه الإعانات تعليم وتدريب أطقم السفن، وكذلك الرعاية الصحية وغير ذلك من التكاليف المرتبطة بالضمان الاجتماعي والرعاية الاجتماعية لأسرهم.

5- الإعانات السياسية للأسطول البحري:

¹ - أحمد عبد المنصف محمود، مرجع سبق ذكره، ص 137.

² - المرجع السابق، ص 141.

تحت هذا النوع من الإعانة يمكن أن نضع سياسة حصر الملاحة الساحلية للدولة فيما بين موانئها في نشاط الأسطول الوطني فقط.³

6- تفضيل العلم وسياسة التفضيل التجاري:

ويتضمن هذا النوع من الدعم جميع الوسائل التي تتبعها الحكومة من أجل تخصيص حجم معين من تجارتها الخارجية لتنتقل على سفنها الوطنية والأنواع الرئيسية لهذا النوع من التفضيل هي:⁴

- أ- منح تراخيص استيراد للتجار بشرط استخدام السفن الوطنية؛
- ب- التمييز في الرسوم حيث يتم تخفيض الرسوم الجمركية ورسوم الموانئ عند نقل البضاعة بواسطة السفن الوطنية؛
- ج- استخدام الضغط الحكومي من أجل جعل الشاحنتين يستخدمون السفن الوطنية؛
- د- إصدار تشريعات لإجبار الشاحنين على استخدام السفن الوطنية؛
- هـ- استخدام الرقابة على النقد كوسيلة للضغط على الشاحنين؛

و- عقد الاتفاقيات التجارية الثنائية بين دولتين لحجز التجارة بينهما لنقلها على سفن الدولتين مناصفة أو تبعاً لنسب محددة؛

ز- العادات التجارية القائمة على البيع سيف والشراء فوب.

7- ملكية الدولة للأسطول التجاري مع الإعفاء الكامل من الضرائب.

المطلب الثاني: آثار الإعانات المتزايدة على تجارة العالم.

لقد قبل أن الدولة بتقديمها إعانات لشركاتها الملاحية من أجل مساعدة تجارتها الخارجية إنما تعوقها. ولتوضيح ذلك التدهور في التجارة العالمية، وفي التجارة الوطنية لدولة تقدم هذه الإعانات نفترض ما يلي:

- المنافسة كاملة في كلا من السوق العالمي والسوق الوطني؛
 - غياب نقل بحري دولي بين الدولتين أ و ب؛
 - فئات أجور الشحن أعلى في الدولة أ عنها في الدولة ب بسبب التكاليف.
- عند بدأ القيام بالنقل البحري سيؤثر الانخفاض في سعر النقل البحري في الدولة ب على العرض في سوق الدولة أ، ويمكن للدولة ب أن تصدر إلى الدولة أ النقل البحري بما يرضي جزءاً من إحتياجات النقل في الدولة أ.

³ - المرجع السابق، ص 142.

⁴ - نفس المرجع والصفحة السابقين.

إن الطلب على خدمات الملاحة في الدولة أسيتناقص بينما يتزايد في الدولة ب. وطالما أن تصدير البضائع يتبع الطلب، وبتخفيض فئات أجور النقل فإن تكاليف النقل البحري تصبح أرخص في الدولة أ، وأعلى في الدولة ب، وتستطيع عندئذ الدولة أ أن تصدر كميات أكبر من التجارة، وذلك بتطبيق قانون التكاليف النسبية لفائدة جميع الدول المشتركة في التجارة.⁵ عند تقديم الإعانة في الدولة أ ينخفض السعر ويزيد العرض في الدولة أ. أما نصيب الدولة ب في جملة تجارة الدولة أ فيقل ويختل التوازن الدولي القديم في السعر وينخفض ولكن بمقدار أقل من مقدار الإعانة. ويحدث توزيع بالنسبة للإعانة، بمعنى أن جزءاً منها يذهب إلى الغير من دون الصناعة الوطنية للنقل البحري المطلوب إعانتها أصلاً.

كما أن شركات الملاحة الوطنية لن تحتفظ بصافي الإعانة كاملة، بل تضطر إلى تحويل جزء منها إلى الطلب والنتائج المستخلصة هي:⁶

1- جزء من الإعانة المدفوعة بواسطة الحكومة إلى شركاتها الملاحية سوف يتحول إلى المستهلكين الأجانب؛

2- الإعانة التي تدفعها الدولة إلى صناعة النقل البحري الوطنية كي تساوي بين تكاليف الأسطولين (الأسطول المعان والأسطول غير المعان) ليس بالضرورة أن تكون قادرة على التغلب على هذه الفروق؛

3- نتيجة للحقيقة التالية: في التجارة الخارجية يدفع ثمن السلع والخدمات فقط في المدى الطويل، بواسطة سلع وخدمات من الدولة الأخرى. وبالنسبة للدولة التي تعطي إعانات لشركاتها الملاحية فهي بذلك تستطيع أن تصدر طاقات في النقل البحري أكثر، بينما الدولة الأخرى التي لا تعطي إعانة فتصدر أقل. والتوازن يحدث فقط بتأثير عكسي بالنسبة للبضائع المتبادلة، أو بالنسبة للخدمات. وبذلك فإن الدولة الأخيرة سوف يكون لها نصيب أوفر في الزيادة الناتجة في حجم التجارة نتيجة لزيادة صادراتها بينما تقلل الدولة التي تدفع الإعانة من صادراتها نسبياً؛

4- كذلك لما كانت الإعانة المدفوعة للنشاط البحري سوف تكون على حساب أنشطة إقتصادية أخرى في الدولة الدافعة للإعانة، فسوف تتأثر هذه الأنشطة بالنسبة لكفاءتها بما سوف يسيء أكثر إلى صناعة التصدير عموماً. أما الدولة الأخرى التي لا تدفع الإعانة فتتمتع بأسعار نقل منخفضة دون الإضرار بمصادرنا الوطنية؛

5- وستضطر الدولة التي لا تدفع إعانات إلى الحد من الاستعمال الأمثل لمصادرنا عندما تضطر إلى الحد من

إستعمال جزء من سفنها الأكثر كفاءة على هذه الطرق الملاحية، بينما يكون على الدولة الدافعة للإعانة أن تتحمل في ذات الوقت أعباء سفنها القليلة الكفاءة المدفوع لها إعانات؛

6- النشاط البحري هو صناعة كثيفة الرأسمال ولذلك فالدول جميعها ستقابل سياسات الإعانات في الدول المنافسة بإعانات مضادة لها، وبذلك تتكون سلسلة من الإعانات المضادة مما يؤدي إلى نزول أكثر في أسعار النقل وعلى الدول أن تزيد من إعاناتها مرات أخرى متتالية.

⁵- المرجع السابق، ص 145.

⁶- المرجع السابق، ص 146.

المطلب الثالث: آثار الإعانات على الدورة الملاحية.

إن لمهنة ملاك السفن صفة المخاطرة وعدم الاستقرار وذلك لعاملين إثنين:⁷ الأول: لما كانت الملاحة صناعة دولية، فإن أي محاولة للسيطرة على كمية حمولة السفن مآلها إلى الفشل.

الثاني: إن الطلب على الفراغات بالسفن يكون دائما معرضا لتقلبات فجائية غير متنبأ بها، إما توسعا أو إنكماشاً، مثل فشل المحصول الزراعي في منطقة ما، أو نقص الوقود، أو جمود اقتصادي، أو دوريات تجارية، أو حروب وأزمات سياسية. إلا أن مرونة العرض تتأثر بالزمن في الزمن القصير- شهرا أو اثنين مثلا- يكون العرض أقل مرونة كثيرا من الزمن البعيد لأكثر من عام.

- في الحالة الأولى: قد لا ترتفع نسب أسعار النقل كثيرا لدرجة تدفع ملاك السفن إلى إنزال السفن المربوطة إلى السوق.

- وفي الحالة الثانية: يستمر النقص في السفن حتى إتمام بناء السفن الجديدة تبعا لحالات الرخاء مما يتطلب فترة من 12- 18 شهرا تنزل جميعها بكميات معتبرة إلى السوق آتية من جميع ترسانات بناء السفن في العالم.

⁷- المرجع السابق، ص 147.

ومن الناحية النظرية يميل جهاز الأسعار خلال فترة الأزمات إلى تقليل العرض، ذلك أن السفينة ستواصل العمل في المدى القصير طالما أن التكاليف المتغيرة مطروح منها تكاليف رباطها أقل من سعر النقل.

عند استمرار أسعار النقل في الهبوط، فإن السفن ذات التكاليف المرتفعة تبدأ في الرباط أو قد تخرد بالتدريج فاسحة المجال أمام السفن الأكثر كفاءة و إقتصادا. وهكذا فإن جهاز الأسعار يعمل على إحلال السفن الجديدة التي تتميز بتكاليف أقل وكفاءة عالية بدلا من السفن القديمة ذات التكاليف المرتفعة والكفاءة المتدنية. ومرونة نظام رباط السفن هام جدا عند دخول وخروج السفن من الرباط تبعا لحالات السوق. في حالة تقديم الإعانات نجد أن عدد كبير من السفن ذات الكفاءة المتدنية ستتمكن من العمل بالرغم من النزول المستمر في الأسعار بمساعدة هذه الإعانات. وستتباطأ حركة إخراج السفن الزائدة من السوق لسببين، بما يساعد على نزول أكثر في أسعار النقل:⁸

- الأول: وجود سفن معانة تقبل أسعار أقل من نفقات تشغيلها مطروحا منها نفقات الرباط.
- الثاني: تباع السفن القديمة ذات تكاليف الإصلاح المرتفعة التي يصبح تشغيلها غير مربح بالنسبة للدول ذات الأجور العالية - بدلا من رباطها أو بيعها- إلى ملاك في دول ذات الأجور المنخفضة، وهؤلاء الملاك بمساعدة الإعانات سيحاولون تشغيلها، وبذلك يستمر انخفاض أسعار النقل أكبر بما يضطر السفن غير المعانة، والتي هي في حالة أحسن وأكثر كفاءة بالتوقف بالرباط، بينما السفن الأقل كفاءة وأقدم عمرا، وذات تكاليف أعلى، تستمر في التشغيل في غير صالح تجارة العالم.

تؤدي الإعانات كذلك إلى زيادة عدد رحلات الصبورة وعدد سفن الخطوط التي تشغل جزء فقط من حمولتها مما يزيد من نفقات تشغيل السفن وذلك من خلال زيادة عرض السفن على الطلب، بينما يظل سعر النقل منخفضا.

كما أن الإعانات تعمل على تخفيض الأسعار وإطالة مدة الكساد، فإن خسارة السفن المعانة ستزيد، مما يستدعي إلى تقديم إعانات إضافية للسفن، والتي بدورها تنتهي بخسارة أخرى، وهكذا تتفاقم الآثار الضارة للإعانات.

المطلب الرابع: حجج أنصار الحماية.

إن آراء أنصار الحماية لتبرير فرض الحماية على النشاط الملاحي تدفع إلى طرح التساؤل التالي:

- ما هي الدوافع الاقتصادية لإقامة نشاط ملاحي محمي؟

نجد الإجابة على هذا التساؤل فيما يلي:

1- عدم تحقق حرية المنافسة:

ترى الدول التي بدأت الإستثمار في النقل البحري مؤخرا أنه من الصعب عليها تسيير سفنها على أساس المنافسة الحرة، في سوق عالمي يمتاز بمنافسة حادة. والأسباب الرئيسية لذلك هي:⁹
أ- رأس المال الضخم والمقدرة الإدارية العالية المطلوبة؛
ب- المساعدة التي تمنحها الدول البحرية المتقدمة لأساطيلها؛

⁸ - المرجع السابق، ص 148.

⁹ - المرجع السابق، ص 157.

ج- دور المؤتمرات الملاحية في تقليل المنافسة؛

د- إستعمال سفن أعلام الملائمة.

تتمتع سفن الملائمة بمزايا عديدة مما يمكنها من تخفيض تكاليفها نسبيا ومما يقوي مقدرتها على

المنافسة خاصة في زمن الكساد ومن هذه المزايا:

أ- هذه السفن معفاة من الضرائب؛

ب تستطيع هذه الأساطيل شراء معظم مدخلات التشغيل من أرخص الأسواق في العالم دون أي

عوائق وطنية؛

ج- تقلل من الأعباء الاجتماعية للعمال؛

د- تحرص على أقل عدد ممكن من الأطقم؛

ه- ليس من الضروري لها أن تستخدم آلات من مستوى عال.

وتعتبر أساطيل الملائمة، والتي تكون جزءا هاما من أساطيل العالم عاملا هاما في التأثير على

أحوال المنافسة في العالم.

2- العوائق التجارية في العالم:

تعتبر العوائق التجارية في العالم هي القاعدة وأن التجارة الحرة هي الاستثناء.¹⁰ وتعتبر حاليا

العوائق التجارية الغير عادلة التي تفرضها الدول الصناعية على أسواقها أحد أسباب انحراف الاقتصاد العالمي عن الوضع الأمثل.

3- حجة الصناعة الناشئة:

يبرر الاقتصاديون سياسة حماية الصناعات الناشئة لمساعدة الصناعات الوليدة على النمو نموا

صحيا خلال سنوات حياتها الأولى. و كما هو معروف فإن شركة الملاحة تحتاج إلى رأسمال ضخم

حتى تصل إلى المستوى الذي يسمح بأن تقدم عائدا متزايدا تبعا لاقتصاديات الحجم، وسيستغرق هذا

فترة من الزمن. و خلال هذه الفترة لن تكون الشركة في الوضع المناسب للمنافسة، وستصبح المساعدة

حينئذ ضرورية في الدولة النامية.

ومثال على ذلك المنح التي منحتها الحكومة اليابانية عام 1880 والتي ساعدت في توسع الأسطول

الياباني عند بدأ استخدام البخار، وكانت كل إعانة عند صدورها تحتوي على نص فيه بيان عن

تخفيضها سنويا، وقد كان نمو الأسطول التجاري الياباني مصاحبا لنمو التجارة اليابانية ومساعدة له.

وقد بررت المساعدة التي منحت لهذا الأسطول في البداية على أساس الخدمة المطلوبة منه في سبيل

توسع التجارة في ذلك الوقت.¹¹

4- الإستقلال الإقتصادي:

يعتبر الإستقلال الإقتصادي واحد من أهم الأسباب الرئيسية التي تدفع الدول النامية إلى إنشاء

أسطول نقل بحري. حتى ولو كان ذلك على حساب التخلي عن مبدأ التكاليف النسبية، إذ ترى هذه الدول

أن تقسيم العمل الحالي في العالم ما هو إلا نتيجة لخلفية تاريخية.

أضف إلى ذلك أن تأمين حركة الصادرات والواردات أثناء الحروب يعتمد بدرجة كبيرة على توافر

¹⁰ - المرجع السابق، ص 159.

¹¹ - المرجع السابق، ص 160.

خدمات النقل البحري والدليل على ذلك أنه خلال فترتي الحربين العالميتين الأولى والثانية تم تخصيص جانب كبير من الأسطول التجاري البحري - لدى الدول التي تمتلك بحرية تجارية كبيرة- لعمليات إمداد الجيوش المشتركة في الحرب، الأمر الذي ترتب عليه تناقص المعروض من السفن التي تقدم خدماتها لتجارة الدول الصغيرة. وهو ما أثر سلباً على اقتصادياتها خاصة قطاع التجارة الخارجية، وذلك بسبب ارتفاع تكاليف النقل البحري (النولون البحري) وتزايد مخاطر التشغيل، فكانت المحصلة هي انكماش وتضاؤل حجم تجارتها الخارجية.¹²

و لعل خير مثال على ذلك هو أن الأرجنتين وهي دولة نامية لم تكن ضمن الدول المشاركة في الحرب. فقد تأثرت تجارتها الخارجية نتيجة لإحجام السفن الأجنبية عن نقل بضائعها، مما أدى إلى انكماش حجم تجارتها الخارجية بنسبة 60% ، مع ما ترتب على ذلك من تأثير سلبي على سياسات وبرامج التصنيع فيها خلال الفترة من 1939 إلى 1943.¹³

5- تنويع الصناعات:

تعتمد الدول النامية أساساً على تصدير المواد الأولية، إذ نجد أن عدداً قليلاً جداً من السلع تكون الجزء الرئيسي من صادراتها . ولكي تنوع من صادراتها رأت أن التصنيع حتمي، إذ يمثل النشاط الملاحي في بعض هذه الدول وسيلة مغرية لقيام التصنيع، إذ أن الاشتغال في خط ملاحى يعتبر أسهل نسبياً وأسرع مقارنة بالصعوبة التي واجهتها هذه الدول في مجالات أخرى للتصنيع. إذ يمكن للدول النامية بإنشائها لصناعة نقل بحري أن تضيف قيمة لتجارتها المصدرة بسهولة والتي تصبح مكسباً لمعدل التجارة الدولي لهذه الدول.

إذا اعتبرنا السفينة ذات رأسمال كثيف بالنسبة للعماله، فإن النشاط الملاحي يخلق أنشطة مساعدة أخرى متصلة به، والتي يمكن اعتبارها واحدة من المتطلبات الأساسية لبناء مجتمع صناعى.¹⁴

6- الإدماج:

يحتاج قيام الصناعة إلى توزيع الصناعات المكتملة لبعضها البعض داخل الأسواق الإقليمية، مما يستدعي ضرورة وجود أساطيل تجارية إقليمية خاصة إذا كانت طرق المواصلات الداخلية غير كافية أو كان الإقليم منفصلاً جغرافياً.

7- التوسع في التجارة الوطنية:

قد تتردد الخطوط الملاحية الأجنبية في أن تتركس رأسمال جديد، أو أن تنقل سفنها من التجارة الثابتة القدم إلى نواحي التجارات الجديدة التي تكون فيها كمية التجارة المنقولة غير كافية، والتي تحتاج إلى تشجيعها بتخفيض سعر النولون، ولذلك تعتمد الدولة على استخدام أسطولها في هذا الاتجاه.

ولكن يجب أن لا ننسى أن الأسطول الوطنى إذا كانت تنقصه الكفاءة وغير قادر على المنافسة لارتفاع تكاليفه - بينما تكون السفن الأجنبية ذات كفاءة وانخفاض في التكاليف - سيكون عبئاً على توسع التجارة الوطنية.

¹² - د. سميرة إبراهيم أبوب، مرجع سبق ذكره، ص 73.

¹³ - نفس المرجع والصفحة السابقين.

¹⁴ - د. أحمد عبد المنصف محمود، مرجع سبق ذكره، ص 162.

المبحث الثاني: سياسة الحرية البحرية.

تستند سياسة الحرية البحرية أو حرية المنافسة بين الأساطيل الدولية على مجموعة من المبادئ التي سنتطرق إليها في المطالب الآتية.

المطلب الأول: التخصص ومبدأ التكاليف النسبية.

السؤال الذي يطرح نفسه في هذا الإطار هو: لماذا تستمر صناعة النقل البحري في التركز في الدول البحرية التقليدية معطية أحسن تكاليف نسبية؟ نجد الإجابة على هذا السؤال فيما يلي:

1 - العامل التاريخي:

لقد كانت الدول البحرية التقليدية تملك السفن التي تنقل تجارتها عبر بحار العالم، ولما أصبحت أوروبا الغربية مركزا للتجارة منذ القرن السادس عشر، أصبحت في الوقت ذاته مركزا لملكية السفن في العالم. وفي القرن التاسع عشر أصبحت ملكية السفن وإدارتها صناعة متخصصة قائمة بذاتها. وبقي المركز الرئيسي لملاك السفن هو الموانئ البريطانية وموانئ بحر الشمال. وقد أعطت الخبرة المكتسبة خلال هذا التاريخ الطويل في إدارة السفن ميزة عالية في التكاليف النسبية لهذه الدول.

2- استخدام أحسن نسبة من عوامل الإنتاج:

بالاعتماد على الفروض التي قامت عليها نظرية هيكشر- أولين، التي تنص على أن الدولة تصدر السلعة التي يتطلب إنتاجها الاستخدام الكثيف لعنصر الإنتاج النادر نسبيا والذي سعره مرتفع نسبيا في البلد المستورد.¹⁵ فإن صناعة النقل البحري تعتبر صناعة رأسمالية كثيفة، وتزداد كثافة؛ وقد استخدمت الدول البحرية بنجاح أحسن تناسب بين تكاليف رأسمال والعمالة. والكفاءة بين العمالة والإدارة في إقامة صناعتها البحرية.

3- الاستفادة من ميزة التكاليف النسبية تبعا لمبدأ الزيادة في العائد:

فقد تمكنت هذه الدول باستخدامها سفن أكبر وزيادة حجم أساطيلها من زيادة العائد نتيجة للاقتصاديات الحجم الداخلية والخارجية مما ساعد على زيادة تخصصها.¹⁶

4- إزدياد الفجوة التكنولوجية:

منذ ثلاثين سنة الماضية شهدت الأساطيل التجارية للدول الصناعية الغنية انقلابا تكنولوجيا سريعا، مما يزيد من اتساع الفجوة بينها وبين باقي الدول النامية.

¹⁵ - علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، دار المسيرة، الأردن، 2007، ص 118.

¹⁶ - د. أحمد عبد المنصف محمود، مرجع سبق ذكره، ص 150.

المطلب الثاني: الاستخدام غير الأمثل للموارد وتكلفة الفرصة البديلة.

تعد عدم كفاية الموارد الضرورية للتنمية من أصعب المشاكل التي تواجه الدول النامية، ولذلك فإن التوجيه الغير صائب لهذه الموارد نحو قطاع معين يعني أن مصادر أقل ستتوفر للقطاعات الضرورية الأخرى، بما يؤثر على الإيراد القومي ويبطئ من عملية التنمية. ويستلزم مبدأ تكلفة الفرصة البديلة حتى يحقق التوزيع الأمثل للموارد توفر ظروف المنافسة الحرة، إذ أن أي نوع من الحماية أو الإعانات التي تفرض بواسطة الدول ستؤدي إلى فاقد إقتصادي كبير.¹⁷ وعادة ما ينتج عن صناعة النقل البحري عائداً منخفضاً في المتوسط بالنسبة لرأسمال ولباقى عوامل الإنتاج المستخدمة في هذه الصناعة، ومن الأقوال الشائعة التي ترددها عادة الشركات الملاحية أن الإيرادات غير كافية لتسديد أقساط الاستهلاك والفائدة، وريح رأسمال في وقت واحد. ولذلك فإن السعر الحقيقي لعناصر الإنتاج المستخدمة في صناعة النقل البحري أكبر من سعرها الواقعي تبعاً لظروف الطلب. أو بمعنى آخر فإن قيمة المنتجات البديلة التي لم ينتجها المجتمع نتيجة لتوجيه مصادره نحو صناعة النقل البحري تعتبر أكبر من القيمة المكتسبة من هذا النشاط المستخدم أخيراً. وعلى الدول غير الملاحية لكي تستخدم مبدأ الفرصة البديلة، سواء في شروطها المطلقة أو في تعقيبات

ميزان المدفوعات أن تحسب العائد الأعظم من الأنشطة الاقتصادية البديلة، بما فيها الأنشطة الملاحية، والأنشطة غير الملاحية لتقرر النشاط ذي القيمة الصافية الحالية الأنسب، وفي معظم الأحيان ستكون النتيجة في غير صالح الأنشطة الملاحية.¹⁸

المطلب الثالث: عامل الكفاءة والتكاليف المنخفضة.

¹⁷ - المرجع السابق، ص 151.¹⁸ - المرجع السابق، ص 152.

يؤدي نظام المنافسة الدولية بين ملاك السفن إلى حرية الشاحنين في اختيار الخدمات الملاحية وميلهم إلى الخدمات ذات الكفاءة العالية، مما يعتبر مطلباً لتوسع التجارة الخارجية. وأي إجراءات تتخذها الدولة للحد من المنافسة سيؤدي إلى نتائج عكسية، إذ أن الشركات الملاحية ستعود على الربح دون الحاجة إلى تحسين خدماتها. ومثل هذه الأساطيل المحمية ستميل إلى السقوط في حلقة مفرغة من الإدارة البيروقراطية المؤدية إلى فقدان صفة تحمل المخاطر، هذه الصفة الضرورية لتسيير مثل هذا النوع من النشاط.

وهكذا تتجه التكاليف إلى الزيادة، وتشعر الأساطيل المحمية بأنها في موقف احتكاري في الأسواق المحمية، وتميل إلى زيادة أسعارها.¹⁹

المطلب الرابع: ضالة مكاسب ميزان المدفوعات.

تعد مشكلة تزايد عجز ميزان المدفوعات من أعقد المشاكل الاقتصادية التي تواجه دول العالم عامة والدول النامية بصفة خاصة، حيث سجلت موازين مدفوعات الدول النامية - خاصة الدول المستوردة للنفط والدول عالية المديونية - عجزاً هيكلياً حاداً.

وبالرغم من أن العجز المشار إليه هو عجز ناجم عن الاختلال القائم بين حجم وتباين الطلب الكلي

من

ناحية، وحجم الجهاز الإنتاجي ومرونته من ناحية أخرى، إلا أن أحد مقومات هذا العجز يتمثل في التغيرات التي تطرأ على هيكل واتجاه العلاقات الاقتصادية الدولية القائمة والتي تمثل حركة التبادل التجاري الدولي أحد مكوناتها. الأمر الذي يتأثر بدوره بتكاليف نقل الصادرات والواردات فيما بين الدول النامية من جهة وببقية دول العالم من جهة أخرى. ومن هنا فإن تأثير نشاط النقل البحري على ميزان المدفوعات يكتسب أهمية خاصة في إقتصاديات تلك الدول.²⁰

وتجدر الإشارة إلى أن هناك اعتقاد خاطئ لدى كثير من الدول غير البحرية مفاده أنه بمد نشاطها إلى قطاع النقل البحري سوف تحسن وضع ميزان مدفوعاتها وذلك بالنقد الأجنبي الذي تحصل عليه سفنها الوطنية، غير أنها لو حسبت صافي التغير في ميزان المدفوعات الذي تسببه الأنشطة الملاحية الجديدة، فإن اعتقادها سوف يتغير. وذلك لأن صناعة النقل البحري ليس لها تأثير خاص على ميزان المدفوعات بمقارنتها بأنشطة أخرى تستخدم نفس الموارد. إذ يجب أن تضع في الحسبان الاعتبارات الآتية:

1- الإيراد الإجمالي من النولون المتحصل عليه كسب لميزان المدفوعات:

وذلك سواء عملت في التجارات المباشرة أو المتقاطعة.

- في الحالة الأولى: ستوفر قيمة المدفوعات بالنقد الأجنبي التي كان يدفعها مواطنو الدولة سابقاً إلى السفن الأجنبية ثمناً للواردات، إذ ستدفع الآن بالعملة الوطنية. كذلك سيكون دخل النولون المدفوع للسفن الوطنية بالنقد الأجنبي ثمناً لنقل البضائع المصدرة إلى الدول الأجنبية، مصدراً جيداً لميزان المدفوعات.
- وفي الحالة الثانية: النقل المتقاطع، فسيعتبر كل نولون متحصل عليه مكسباً جديداً من النقد الأجنبي.

¹⁹ - نفس المرجع والصفحة السابقين.

²⁰ - د. سميرة إبراهيم أيوب، مرجع سبق ذكره، ص 75.

يجب أن يوضع في الاعتبار أنه نتيجة للحماية، فإن ثمن خدمات السفن الوطنية سيرتفع. غير أن هذا الارتفاع بالنسبة لميزان المدفوعات لا يمكن نسبه حينذاك إلى الملاحة الوطنية، إنما يجب أن تحسب فقط القيمة المنخفضة التي كانت ستدفع في حالة وجود منافسة حرة في ميدان النقل البحري. ففي حالة الاستيراد يعتبر ما يدفعه الشاحن زيادة في الأجرة، خسارة عليه وعلى المستهلك وليس مكسبا لميزان المدفوعات بالمقارنة بأجور الشحن المدفوعة سابقا بالنقد الأجنبي إلى سفن أجنبية. وفي حالة التصدير، فإن أثر أجور الشحن العالية التي يدفعها الشاحنون الأجانب على ميزان المدفوعات سيضيع نتيجة لخسارة مقابلة في التجارة المنظورة.²¹

2- المنصرف في الخارج:

تقوم السفن أثناء نقلها للتجارة خارج موانئها الوطنية بإنفاق مبالغ كبيرة من النقد الأجنبي، وهذه المبالغ المنصرفة يمكن ذكرها فيما يلي:²²

أ- تكاليف تداول البضائع لعمليات الشحن والتفريغ؛
ب- عوائد ورسوم الموانئ والمرور في القنوات الملاحية ورسوم الإرشاد وما يستحقه الوكلاء؛
ويعتبر البندان السابقان حوالي 50% من قيمة الإيرادات الكلية.
ج- تكاليف الوقود المشتري من المحطات الأجنبية، بل ويعتبر عند شرائه من الموانئ الوطنية منصرفا بالنقد الأجنبي. ما لم تكن الدولة منتجة كلية للبتروك مع تكريره، وذلك بالنسبة لميزان المدفوعات؛

وتشمل تكاليف الوقود حوالي 10%.

د- المطلوب لمخازن السطح والماكينات بالسفن من أدوات؛

هـ- تزويد السفن بالإمدادات بما فيها الغذاء؛

ويمثل البندان السابقان حوالي من 4 إلى 5%.

و- تكاليف الإدارة سواء تركزت في دولة العلم أو خارجها، ومكاتب الشركة الملاحية بالخارج؛

وهذه التكاليف تأخذ حوالي من 4 إلى 5%.

ز- الأجور: عندما تطعم السفن جميعها بالأيدي الوطنية، فإن حوالي 30% من الأجور سيصرفها أفراد

الطاقم في الموانئ الأجنبية بالعملة الأجنبية، وستدفع لهم حوالي 70% من الأجور بالعملة الوطنية. والأجور عادة ما تكون 10% من إجمالي النولون؛

ح- التأمين ونواتي الحماية: ستدفع بالعملة الأجنبية في أسواق متخصصة بالخارج؛

ط- ستختلف نفقات إصلاح السفن كثيرا لو أنها تمت في الوطن أو في الخارج؛

ي- رأسمال: إذا اشترت السفينة من دولة أجنبية، ودفع ثمنها بالكامل بالنقد الأجنبي، فإن تدفق العملة الأجنبية إلى الخارج سيكون عظيما، وإذا اشترت بالأجل فإن قسط الفائدة يجب أن يدفع سنويا.

و إذا بنيت السفينة في الوطن، فإن القدر الضائع من العملة الصعبة سيتوقف على مدى تقدم صناعة بناء السفن في هذه الدولة وعلى حجم المكونات المستوردة بالعملة الأجنبية من الخارج.

3- المنصرف إلى الوطن:

²¹- د. أحمد عبد المنصف محمود، مرجع سبق ذكره، ص 153.

²²- نفس المرجع والصفحة السابقين.

إن المبالغ المنفقة بالعملات الوطنية من طرف السفن الوطنية في الموانئ الوطنية تمثل خسارة لميزان المدفوعات. وذلك نتيجة لإحلال السفن الوطنية محل السفن الأجنبية التي كانت تنفق هذه النفقات بالنقد الأجنبي.

4- ما تنفقه السفن الوطنية في التجارة المتقاطعة:

إن ما تنفقه السفن بالنقد الأجنبي سيكون الضعف، بمقارنته بنفقات السفن المستخدمة في التجارة المباشرة، حيث أن كل وقتها ستمضيه بين الموانئ الأجنبية. في حين أنها لن تدخل الموانئ الوطنية.²³

5- من الملاحظ أن نفقات كل سفينة تختلف كثيرا تبعا للنوع والعمر والنشاط الذي تقوم به:

وتظهر الاختلافات بوضوح في: استهلاك الوقود، الإصلاحات، تطعيم السفن، المدى الواسع لخدمات التوكيلات الأجنبية للخطوط المنتظمة بمقارنتها بالسفن الجواله، الكثافة الرأسالية، طريقة شراء السفن... الخ.

المبحث الثالث: دور الموانئ في تنمية التجارة الخارجية وطرق تطويرها.

تلعب الموانئ دورا رئيسيا في تنمية إقتصاد الدول، وتنمية التجارة الخارجية بها. ويلاحظ في موانئ الدول النامية أنها تواجه جملة من التحديات، كما أن عليها إجراء مجموعة من التعديلات، وتطوير مرافقها لتنمية تجارتها الخارجية.

المطلب الأول: دور الموانئ في تنمية إقتصاد الدول.

للموانئ ذات الكفاءة العالية والأداء المتميز دور نشط في التنمية الإقتصادية، ويترتب على هذا الدور بعض الإيجابيات التي يمكن تلخيصها فيما يلي:²⁴

²³-المرجع السابق، ص 155.

- 1- تساعد على دعم وتأكيد الاستقلال الاقتصادي والسياسي للدولة؛
 - 2- خفض تكاليف الواردات والسلع الاستهلاكية والمواد الخام؛
 - 3- تزيد من القدرة التنافسية لصادرات الدولة؛
 - 4- تطوير وتنمية المناطق المجاورة للميناء (زراعية، صناعية، تجارية)؛
 - 5- تعتبر مورد ومصدر للحصول على العملة الصعبة اللازمة لتحويل برامج التنمية؛
 - 6- تشجيع قيام بعض الصناعات، وتشجيع قيام تجارات جديدة؛
 - 7- مورد من موارد الخزانة العامة عن طريق تحصيل الرسوم الجمركية؛
 - 8- قطاع للاستثمار البشري وتوفير فرص العمل؛
 - 9- المساهمة في تكوين كوادر فنية في قطاعات الإدارة والتشغيل؛
 - 10- قيام أنشطة متعددة تخدم قطاع النقل البحري مثل التوكيلات الملاحية، شركة التأمين، تمويل السفن، إصلاح السفن، تخزين، نقل...إلخ.
- يتضح مما سبق الأهمية البالغة للموانئ ودورها في تنمية التجارة الخارجية للدول و تنمية إقتصادياتها.

المطلب الثاني: التحديات التي تواجه الموانئ.

لقد أصبح ينظر إلى الموانئ اليوم بأن لها وظيفة ذات طابع تجاري. إذ أصبحت عبارة عن منشآت تجارية شأنها شأن المنشآت الصناعية الأخرى. و نظرا أن التجارة والنقل العالميين هما جزء من سوق شديدة المنافسة، فإن جميع الموانئ بلا استثناء توجد في الخطوط الأولى للمنافسة الدولية. وتشير التوقعات أن موانئ الحاويات في جميع أنحاء العالم سوف تستقبل أعداد متزايدة من الحاويات، حيث وجد أن حركة التجارة البحرية بالحاويات لها نتائج ايجابية كبيرة على الاقتصاد والتجارة البحرية الدولية. و قد برزت أهمية النقل بالحاويات مقارنة بوسائل النقل التقليدية الأخرى (البضائع العامة)، كما تشير إلى ذلك معدلات النمو العالية للنقل بالحاويات، الأمر الذي جعل الموانئ تسعى إلى استحداث محطات جديدة متخصصة لمناولة الحاويات، أو تقوم بتطوير وتوسعة محطات الحاويات القائمة بها. وتجدر الإشارة إلى أن موانئ بعض الدول ما زالت تواجه بعض التحديات أهمها:

- 1- الإرتفاع النسبي في رسوم وأجور خدمات الموانئ؛

²⁴-علي عبد الله، إدارة وتشغيل الموانئ، الجامعة البحرية الدولية، السويد، 2000، ص 12.

- 2- عدم قدرة قواعد وتعليمات الموانئ على مواكبة التطورات التي حدثت في صناعة النقل البحري، والذي يجعلها بحاجة ماسة إلى التحديث والتطوير لمواكبة تلك المتغيرات؛
- 3- ارتفاع أجور الأراضي والمستودعات في الموانئ والتي تحد من أعمال النشاطات المرتبطة بأعمال الإستيراد والتصدير، وتقلل من فرص إستغلال طاقات الموانئ؛²⁵
- 4- خضوع الحاويات الواردة للموانئ لعمليات تفتيش، والتي قد تؤدي في بعض الأحيان إلى تلف المنتج المستورد بداخلها؛
- 5- معاملات الحاويات الفارغة كأنها بضائع مستوردة؛
- 6- إنخفاض عدد ساعات التشغيل، حيث أن عمل الجمارك مقيد بساعات محددة، ويتم إغلاق بوابات الميناء جزئياً أو كلياً بعد فترة الدوام الرسمي، وخلال عطل الأسبوع والأعياد؛
- 7- ارتفاع حجم القيود المفروضة على البضائع المسافنة والترانزيت؛
- 8- طول إجراءات فسح ركاب السفن والذي يستغرق عدة ساعات؛
- 9- عدم كفاية مختبرات الجودة والنوعية بالموانئ.²⁶

لتجاوز هذه التحديات يجب على الدول النامية العمل على تحسين خدماتها. وهذا ما سنتطرق إليه في المطلب الموالي.

المطلب الثالث: طرق تحسين خدمات الموانئ.

ينبغي العمل على تحسين خدمات الموانئ من خلال القيام بما يلي:²⁷

- 1- تخفيض رسوم وأجور خدمات الموانئ لتكون قادرة على منافسة موانئ الدول المجاورة؛
- 2- تحديث قواعد وتعليمات الموانئ لتواكب التطورات التي تحدث في صناعة النقل البحري، حيث أن ذلك يعتبر عامل مهم في تطوير عمل الموانئ؛
- 3- تخفيض أجور الأراضي والمستودعات في الموانئ بما يساهم في تشجيع القطاع الخاص للاستثمار في الموانئ، والذي سوف ينعكس إيجاباً على أعمال النشاطات المرتبطة بأعمال الاستيراد والتصدير ويعظم الاستفادة من طاقات الموانئ بالشكل الأمثل؛
- 4- تحسين طرق تفتيش الحاويات الواردة ووضع إجراءات خاصة بشأن السلع القابلة للتلف، لتجنيب الموردين

الخسائر المرتبطة بتلف البضائع الواردة؛

²⁵-مركز الدراسات والبحوث /الغرفة الشرقية، مرجع سبق ذكره، ص 16.

²⁶- المرجع السابق، ص 17.

²⁷-المرجع السابق، ص 25.

- 5- ضرورة تسهيل إجراءات التفتيش على الحاويات الفارغة وعدم معاملتها على أنها بضائع مستوردة؛
- 6- تمديد ساعات عمل الموانئ وعدم إقفال بوابات الميناء بعد فترة الدوام الرسمي، و خلال عطل الأسبوع والأعياد؛
- 7- ضرورة زيادة مختبرات الجودة والنوعية بالموانئ لتكون قادرة على إستيعاب الحجم الكبير للواردات؛
- 8- تسهيل الإجراءات المفروضة على بضائع المسافنة والترانزيت.

المطلب الرابع: سبل رفع كفاءة الموانئ وتنمية الصادرات.

يجب إجراء مجموعة من التعديلات من أجل تنمية كفاءة الموانئ بالدول النامية، وبالتالي تنمية تجارتها الخارجية والتي تتمثل فيما يلي:

- 1- رفع كفاءة المرافق بالموانئ والخدمات المقدمة للسفن القادمة والمغادرة كالخدمات الملاحية والتموين بالوقود والمياه لجذب خدمات الترانزيت وإعادة التصدير؛
- 2- زيادة الإيرادات المحصلة عن طريق زيادة معدلات الإنتاجية وإدخال خدمات جديدة، والتوسع في الخدمات القائمة؛²⁸
- 3- ضخ الإستثمارات الجديدة في الموانئ، والتي تتمثل في تحديث المعدات والتجهيزات، وإدخال معدات وتجهيزات جديدة، وتعميق الأرصفة، وذلك لإستقبال الجيل الحديث من السفن، وما يتوقع من إنتاجية من السفن العملاقة خلال السنوات القادمة؛
- 4- تدعيم الأنشطة المكملة لصناعة النقل البحري مثل إنشاء موانئ جديدة أو تجديد الموانئ القائمة على نحو يتلاءم وحركة التجارة الخارجية، من شأنه المساهمة في تخفيض تكاليف نقل الصادرات والواردات، والتي تتمثل في غرامات التأخير التي تتحملها الدولة نتيجة لتعطيل السفن في الموانئ. فعلى سبيل المثال: بلغ متوسط أيام التعطل في 75 ميناء من موانئ الدول النامية حوالي 12 يوماً وذلك سنة 1977. و إذا افترضنا أن تكلفة تأخير السفينة الواحدة في أحد هذه الموانئ تبلغ 4000 دولار في اليوم الواحد، فيمكن تصور مدى ضخامة الخسائر اليومية التي تتكبدها هذه الدول في شكل غرامات التأخير والتي تصل إلى 3.6 مليون دولار (4000 دولار x 12 يوم x 75 ميناء). كما تبلغ تلك الخسائر سنوياً في تلك الموانئ 3.1 مليار دولار؛

- 5- تنمية الصادرات الصناعية الوطنية في الموانئ عن طريق:²⁹

²⁸-المرجع السابق، ص10.

- أ- تخفيض أجور الشحن، وتقديم خدمات جيدة وميسرة لاستقطاب المزيد من الخطوط الملاحية الجديدة، وزيادة أعداد السفن بالموانئ؛
- ب- رفع معدلات الأداء لعمليات المناولة باستخدام أحدث الآلات والمعدات، واستحداث شبكة متكاملة من الأنظمة الآلية الحديثة والتي تربط القطاعات العاملة وذات العلاقة، مما يوفر خدمات ممتازة وبإجراءات ميسرة وبتكلفة منافسة؛
- ج- ملاءمة الالتزامات التعاقدية لمتطلبات الرحلة المقبلة خاصة فيما يتعلق بأداء جميع التجهيزات والمعدات ومطابقتها للمواصفات المحددة بالعقد بما يكفل لها مستوى أداء متميز خلال سنوات العقد؛
- د- الارتقاء بمستوى الخدمات التي تقدمها الشركات المتخصصة التي تم إسناد العقود إليها للخطوط الملاحية بعد دراسة واقعية للأسواق العالمية والموانئ الخارجية المحيطة بها بما تقدمه لهذه الخطوط العالمية لاستقطاب هذه الخطوط وذلك بتقديم الخدمات الأفضل؛ ولا بد أن تتناسب مع الأهداف المرجوة من تنشيط الموانئ مع تفعيل دورها داخليا وخارجيا، وذلك عن طريق إصدار كتيبات ونشرات ومجلات تشغيل، إضافة إلى تخصيص مواقع على الانترنت ونشرها على المستفيدين من خدمات الموانئ؛
- هـ- توفير فرص عمل جديدة للأيدي العاملة؛
- و- فتح آفاق جديدة لتنمية القطاعات الاقتصادية الأخرى كالبنوك والنقل والتأمين والإسكان والخدمات المساندة والاتصالات وغيرها.
- وبالنظر إلى طبيعة العمل في الموانئ يتضح أن اللوائح المنظمة لعمليات التشغيل متعددة نظرا لتعدد الجهات الحكومية العاملة بالميناء، والتي لها تأثير مباشر على أساليب العمل والإجراءات المتبعة في الموانئ. و تبعا لذلك فإنه ينبغي أن تسهم تلك الجهات في تطوير أنظمتها جنبا إلى جنب مع الموانئ بهدف جذب التجارة، وإنسياب البضائع والسفن بالموانئ.

خاتمة الفصل الثاني:

بعد عرض وجهتي النظر السابقتين بخصوص اختيار السياسة الأنسب نجد أن في كل من سياسة حرية المنافسة، وسياسة الحماية في إطلاقهما ضرر كبير. فتكون الحماية على أشدها عندما تكون الكفاءة في أقل مستوياتها، ثم تميل الحماية إلى النقصان بزيادة الكفاءة في أسطول معين. كذلك نجد أن تكاليف النقل تزداد كلما ازدادت إجراءات الحماية بما يضر بعملية تنمية التجارة الخارجية.

وما لم تصبح الدول النامية تبعا لعناصر الإنتاج المتوفرة لديها قادرة على نقل تجارتها بتكلفة أقر نسبيا وخدمات أحسن من الخدمات الأجنبية المتوفرة لدى هذه الدول، فلا شك أنه من الأنسب لها إقتصاديًا أن تترك هذا الميدان وتركز على أوجه النشاط الاقتصادي الأخرى المباشرة بتكاليف نسبية منخفضة.

و تجدر الإشارة إلى أن كل دولة نامية تختلف عن الأخرى باختلاف ظروفها. فهناك بعض من هذه الدول لديها ظروف مناسبة لإنشاء أسطولها الخاص، وتحقيق ميزة تكاليف نسبية منخفضة في المدى الطويل، بما يمكنها من التخصص في النقل البحري.

وهذه الدول ستواجه في مراحل الصناعة البحرية الأولى سوقا من المنافسة الشديدة ما لم تمنح أنواعا مناسبة من الحماية إلى أساطيلها، فسيكون من العسير على هذه الأساطيل أن تنجح في الوقوف على قدميها خلال سنوات نشأتها الأولى. إلا أنه يجب أن تتناقص هذه الحماية خلال فترة زمنية محددة مسبقا.

أما فيما يخص موانئ الدول النامية، والتي لها تأثير بالغ الأهمية على تنمية التجارة الخارجية، فهي في معظم هذه الدول في حاجة إلى العمل على رفع كفاءة المرافق بها، وتحسين الخدمات المقدمة للسفن القادمة والمغادرة، إضافة إلى العمل على زيادة الإيرادات المحصلة عن طريق زيادة معدلات الإنتاجية، وإدخال خدمات جديدة، والتوسع في الخدمات القائمة بدلا من رفع أجور الشحن وغيرها من الرسوم.

العلمه

الحاتمه

الخاتمة العامة:

نظرا لإرتفاع نسبة البضائع المنقولة بحرا، و التي بلغت 80% من إجمالي تجارة البضائع، من هنا نقول ان للنقل البحري دورا فعال في التنمية الاقتصادية وحتى يساير النقل العصرية الاقتصادية يجب مايلي:

- تخفيض رسوم و أجور خدمات الموانئ لتكون قادرة على منافسة موانئ الدول المجاورة؛
- تحديث قواعد وتعليمات الموانئ لتواكب التطورات التي تحدث في صناعة النقل البحري، حيث أن ذلك يعتبر عامل مهم في تطوير عمل الموانئ؛
- تحسين طرق تفتيش الحاويات الواردة و وضع إجراءات خاصة بشأن السلع القابلة للتلف، لتجنب الموردين الخسائر المرتبطة بتلف البضائع الواردة، و بالتالي تشجيع التجارة الخارجية؛
- زيادة الإيرادات المحصلة عن طريق زيادة معدلات الإنتاجية، وإدخال خدمات جديدة، والتوسع في الخدمات القائمة؛
- تخفيض أجور الشحن، وتقديم خدمات جيدة وميسرة لإستقطاب المزيد من الخطوط الملاحية الجديدة، وزيادة أعداد السفن بالموانئ؛
- رفع معدلات الأداء لعمليات المناولة باستخدام أحدث الآلات والمعدات، وإستحداث شبكة متكاملة من الأنظمة الآلية الحديثة، والتي تربط القطاعات العاملة وذات العلاقة، مما يوفر خدمات ممتازة وبإجراءات ميسرة وبتكلفة منافسة؛
- ملائمة الإلتزامات التعاقدية لمتطلبات الرحلة المقبلة خاصة فيما يتعلق بأداء جميع التجهيزات والمعدات ومطابقتها للمواصفات المحددة بالعقد بما يكفل لها مستوى أداء متميز خلال سنوات العقد؛
- الإرتقاء بمستوى الخدمات التي تقدمها الشركات المتخصصة، التي تم إسناد العقود إليها للخطوط الملاحية بعد دراسة واقعية للأسواق العالمية والموانئ الخارجية المحيطة بها، بما تقدمه لهذه الخطوط العالمية لإستقطاب هذه الخطوط وذلك بتقديم الخدمات الأفضل؛ ولا بد أن تتناسب مع الأهداف المرجوة من تنشيط الموانئ مع تفعيل دورها داخليا وخارجيا، وذلك عن طريق إصدار كتيبات ونشرات ومجلات تشغيل، إضافة إلى تخصيص مواقع على الإنترنت ونشرها على المستخدمين من خدمات الموانئ؛
- توفير فرص عمل جديدة للأيدي العاملة؛
- فتح آفاق جديدة لتنمية القطاعات الاقتصادية الأخرى كالبنوك والنقل والتأمين والإسكان والخدمات المساندة و الإتصالات وغيرها.

قائمة المراجع

قائمة المصادر و المراجع

أولاً- المصادر و المراجع باللغة العربية:

1- الكتب باللغة العربية:

- د. سميرة إبراهيم أيوب، إقتصاديات النقل، الدار الجامعية الجديدة، مصر، 2002.
- زينب حسين عوض الله، العلاقات الإقتصادية الدولية، الدار الجامعية، مصر، دون ذكر سنة النشر.
- علي عبد الفتاح أبو شرار، الإقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، دار المسيرة، الأردن، 2007.
- مجدي محمود شهاب، الإقتصاد النقدي، جامعة الإسكندرية وبيروت العربية، دون ذكر السنة.
- رعد حسن الصرف، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الأول، الطبعة الأولى، دون ذكر دار وبلد النشر، 2000.
- أحمد عبد الخالق، الإقتصاد الدولي والسياسات الإقتصادية الدولية، دون ذكر دار وبلد النشر، 1999.
- حمدي عبد العظيم، إقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء للشرق، دون ذكر بلد النشر، 1996.
- علي عبد الله، إدارة وتشغيل الموانئ، الجامعة البحرية الدولية، دون ذكر دار النشر، السويد، 2000.
- السيد عبد المولى، الوجيز في التشريعات الإقتصادية، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، مصر، 1999.
- رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة، الأردن، دون ذكر سنة النشر.
- د. محمد القيومي، نظم المعلومات المحاسبية، الدار الجامعية، مصر، 1990.
- عبد النعيم محمد مبارك ومحمد يونس، إقتصاديات النقود والصرفية والتجارة الدولية، الدار الجامعية، مصر، 1996.
- د. أحمد عبد المنصف محمود، إقتصاديات النقل البحري، مكتبة الإشعاع، مصر، دون ذكر سنة النشر.
- د. حمادة فريد منصور، مقدمة في إقتصاديات النقل، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1998.

ثانياً- المراجع باللغة الفرنسية:

1- الكتب:

- Bournat, Montabord, commerce international, édition Mothan, 1995.-**
- Chibani Rabah, le Vade Mecun de l'import – export, édition ENAG, 1997.**
- Sylvie Grauman, guide pratique du commerce international, troisième édition, 1992.**
- Kamel El Khalifa, guide de transport international des marchandises, édition Dahleb, Algérie, 1994.**

