



Distr.  
GENERAL

E/ESCWA/20/6/Rev.1  
21 April 1999  
ORIGINAL: ARABIC

المجلس

الاقتصادي والاجتماعي



للجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا

لدورة العشرون  
بيروت، ٢٧-٢٨ أيار/مايو ١٩٩٩

بند ٨ من جدول الأعمال المؤقت

قضايا أو مشكلات راهنة هامة لبلدان المنطقة  
قرار اللجنة ١١٩ (د-١٠)

كفاءة التجارة في الدول الأعضاء في الإسكوا  
دراسة شاملة

مذكرة من الأمين التنفيذي

الصفحة	المحتويات
٢	مقدمة.....
	<u>الفصل</u>
٤	أولاً- ممارسات الأعمال أو الممارسات التجارية.....
٥	ألف- الفوائد المرجوة من استخدام أحسن الممارسات التجارية.....
٥	باء- المستفيدون من تحقيق كفاءة التجارة.....
٥	جيم- حتمية تحسين الممارسات التجارية لتحقيق كفاءة التجارة.....
٥	دال- نتائج عدم تحسين الممارسات التجارية.....
٦	هاء- كيف تتحقق كفاءة التجارة.....
٧	واو- أدوار الأطراف المعنية بتحقيق أفضل الممارسات التجارية.....
٩	زاي- أهم التوصيات التي تبنتها الأمم المتحدة في مجال تحقيق أفضل الممارسات التجارية ...
١٣	ثانياً- معلومات التجارة.....
١٥	ثالثاً- الجمارك.....
١٨	رابعاً- البنوك والتأمين.....
٢٢	خامساً- النقل.....
٢٤	سادساً- الاتصالات.....
٢٧	المرفق- خطة عمل لتحقيق كفاءة التجارة في دول الإسكوا.....

## مقدمة

١- بتوقيع الوثيقة الختامية التي صدرت في أعقاب الانتهاء رسمياً من محادثات جولة أوروغواي في مراكش في عام ١٩٩٤ (جولة أوروغواي من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف)، وُضعت على مستوى الاقتصاد الكلي أسس الإطار العام لنظام تجاري عالمي حر وغير متحيز. وبوضع هذه الوثيقة موضع التنفيذ بما فيها تأسيس منظمة التجارة العالمية، أصبحت تنمية التجارة الخارجية وتحديد فرص الأسواق الجديدة في مقدمة أولويات معظم الدول. ولكن تنمية التجارة العالمية لا تتحقق فقط من خلال تبني مبادئ حرية التجارة، وإنما تتطلب أيضاً إدخال تحسينات جوهرية على أساليب إنجاز المعاملات التجارية. على أن تحسين إنجاز المعاملات التجارية وتحقيق مشاركة القطاعين الخاص والحكومي في تنفيذها يتطلب سلسلة من الخطوات لتحديد المشاكل، ووضع الحلول المناسبة لها، واستخدام أفضل الممارسات الجديدة لمعالجتها. ولا يمكن تحقيق أفضل الممارسات إلا من خلال التنسيق بين كل الأطراف المشاركة في إنجاز العملية التجارية على مستوى المشروع وعلى المستويين الوطني والدولي. وتشمل هذه الإجراءات تحديد المعوقات أو نقاط الاختناق في سير المعاملات التجارية وإجراءات الدفع المتعلقة بها، وتحديد الحلول الممكنة ومنها استعمال أحدث التطورات التكنولوجية وتطبيق أفضل الممارسات من خلال تبسيط كافة إجراءات التجارة وتحقيق التكامل فيما بينها، وتعميم فوائد ذلك على كل المشاركين في العملية التجارية، خصوصاً المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والوكالات الحكومية، ومجهزي الخدمات التجارية.

٢- لقد كان مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) أول من أطلق مفهوم كفاءة التجارة في دورته الثامنة التي عقدت بكرتاخينا دي إندياس في كولومبيا في عام ١٩٩٢ كواحد من المواضيع المهمة التي برزت على المستوى العالمي، والتي لها تأثيرها على التجارة والتنمية في العالم. وبسبب تشابك الموضوع وتفصيلاته الدقيقة، طلبت الدورة من مجلس الأونكتاد أن يعهد بمهمة دراسة الموضوع وانعكاساته إلى فريق عمل متخصص يتكون من عضوية كل الدول المهتمة بالموضوع ومجموعة من الخبراء الخارجيين. وبعد مرور سنتين من الجهود الحثيثة، أكمل فريق العمل مهمته، وتوجت ذلك ندوة الأمم المتحدة الدولية عن كفاءة التجارة التي انعقدت في كولومبوس، أوهايو بالولايات المتحدة في عام ١٩٩٤. وقد سعت الندوة إلى إيجاد حلول لكل المشاكل على مستوى الاقتصاد الجزئي في التجارة الدولية. ولتحقيق هذا الغرض، تم تحديد ستة قطاعات رئيسية تتصل مباشرة بإنجاز معاملات التجارة الدولية لا بد من توجيه الجهود لإصلاحها، هي: ممارسات الأعمال، أو الممارسات التجارية، ومعلومات التجارة، والجمارك، والبنوك، والتأمين، والنقل، والاتصالات. وكان هدف الندوة هو إعطاء دفعة جديدة لنشاط الأونكتاد في هذا المجال، ووضع أسس عصر جديد في التجارة الدولية يُمكن أفقر الأطراف وأصغرهما من المساهمة كشركاء في تجارة دولية حديثة تكون الكفاءة هي الحافز للحصول على نصيب عادل منها. ولتحقيق هذه الغاية، أوصت الندوة حكومات الدول المشاركة بمجموعة من التوصيات والتوجيهات لتبنيها وترجمتها إلى سياسات ومناهج عمل فعلية لإصلاح أداء القطاعات الستة المذكورة فيما تقدم، بما يضمن تحقيق تجارة دولية أكثر كفاءة.

٣- وهذه التوصيات التي أصدرتها الندوة الدولية عن كفاءة التجارة، والتي جاءت في وقت قصير بعد الانتهاء بنجاح من محادثات جولة أوروغواي جذبت انتباه الدول النامية إلى حجم الفوائد التي تستطيع تحقيقها من الفرص التي يتيحها نظام التجارة العالمي الجديد، إذا ما نجحت في تطبيق إجراءات كفاءة التجارة في دولها. ومنذ ذلك الوقت تبنت العديد من الدول النامية خططا جديدة لتحقيق كفاءة التجارة بدعم فني ومالي من الدول المتقدمة والمؤسسات الدولية.

٤- ولكن بعض الدول النامية، ومنها دول الإسكوا، لم يكن لديها الوعي الكافي بأهمية كفاءة التجارة. ومن اللافت للنظر أن يتزامن الافتقار لهذا الوعي مع وجود إدراك واسع من قبل المعنيين في هذه الدول بأن إجراءات التجارة الخارجية المطبقة فيها، والخدمات التي تتصل اتصالاً مباشراً بالتجارة الخارجية، هي عوامل معيقة لدور هذه الدول في التجارة الدولية بعد حصولها على عضوية منظمة التجارة العالمية.

٥- وإدراكاً من الأمانة التنفيذية للإسكوا لضرورة زيادة وعي الدول الأعضاء بأهمية تبني الخطط والسياسات اللازمة لتحقيق كفاءة التجارة فيها، وتنفيذاً لقرار الدورة التاسعة عشرة ٢١١ (د-١٩) بشأن مشروع برنامج العمل والأولويات لفترة السنتين ١٩٩٨-١٩٩٩، أدخلت الإسكوا ضمن برنامج عملها لهاتين السنتين، إعداد دراسة شاملة عن كفاءة التجارة في دول منطقة الإسكوا تغطي القطاعات الستة التي حددتها ندوة الأمم المتحدة الدولية عن كفاءة التجارة، وتنظيم ندوة معلوماتية عن كفاءة التجارة لصانعي القرار في الدول الأعضاء على مستوى القطاعين الخاص والعام.

٦- وقد تم إعداد الدراسة الشاملة من ستة أجزاء. يتخصص كل جزء منها في أحد قطاعات كفاءة التجارة كما أوصت ندوة الأمم المتحدة عن كفاءة التجارة، وهي: الممارسات التجارية، ومعلومات التجار، والجمارك والبنوك، والتأمين، والنقل، والاتصالات. وقد شارك في إعداد الدراسة فريق عمل يتكون من مجموعة من الموظفين الفنيين من قسم التجارة والمالية في شعبة قضايا التنمية الاقتصادية وسياساتها وقسم النقل في شعبة القضايا والسياسات القطاعية، والمستشار الإقليمي للإسكوا في قضايا الاتصالات، ومستشارين خارجيين في موضوعي الجمارك والبنوك والتأمين.

٧- واعتمدت الدراسة أساساً على التوصيات والتوجيهات الخاصة بتحقيق كفاءة التجارة كما أصدرتها الندوة الدولية عن كفاءة التجارة كورقة معلومات أساسية إلى جانب وثائق الأونكتاد الأخرى حول كفاءة التجارة. كما اعتمدت على ما نشرته جهات أخرى من تقارير ودراسات ونتائج اجتماعات وحلقات دراسية. ولتحقيق هدف الدراسة الخاص بتقويم وضع كفاءة التجارة في دول منطقة الإسكوا، استكملت المعلومات الأكاديمية بدراسات ميدانية عن خمس دول أعضاء في الإسكوا هي: دولة الإمارات العربية المتحدة، وقطر، كعملة لدول مجلس التعاون الخليجي، والأردن، ومصر، ولبنان، كعملة لسائر دول الإسكوا<sup>(١)</sup>. وقد اعتمدت الدراسة في تقويمها لوضع كفاءة التجارة في هذه الأقطار، وبالتالي التوصيات التي خرجت بها، على معلومات تم الحصول عليها لأول مرة من خلال الاجتماعات والمناقشات وتبادل وجهات النظر بين معدي الدراسة من جهة، وبين مسؤولين من القطاعين العام والخاص في الدول المعنية وبعض المؤسسات الإقليمية من جهة أخرى.

٨- وقد أعقب إكمال الدراسة عقد ندوة معلوماتية عن الموضوع للفترة ما بين ٣٠ تشرين الثاني/نوفمبر و٢ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٨، دعي إليها صانعو القرار على المستويين العام والخاص في الدول الأعضاء في الإسكوا، كما دعي إليها خبراء من الأونكتاد، واللجنة الاقتصادية لأوروبا، وبعض المؤسسات العربية والإقليمية. وقد خرجت الندوة المعلوماتية بخطة عمل لتحقيق كفاءة التجارة في دول الإسكوا، (انظر المرفق).

(١) اشتركت خمس دراسات قطاعية في الدول المشار إليها كمادة لدراسات ميدانية، بينما انفردت دراسة النقل باختبار دول أخرى لدراستها الميدانية، حسبما سمحت به ظروف العمل.

٩- وسيتم توزيع الدراسة الشاملة على حضراتكم كأحدى الوثائق الأساسية لهذه الدورة، بينما تتضمن الوثيقة التي بين أيديكم ملخصاً لأهم ما جاء في الدراسة الشاملة موزعة على القطاعات الستة المذكورة فيما تقدم بالإضافة إلى خطة العمل التي وافق عليها المشاركون في الندوة المعلوماتية.

### أولاً- ممارسات الأعمال أو الممارسات التجارية

١٠- تعرف ممارسات الأعمال، أو الممارسات التجارية، بأنها كل أنواع الممارسات المستخدمة في إنجاز معاملات التجارة الدولية والتي تقع ضمن اختصاص ثلاث جهات رئيسية هي:

- (أ) التجار ومؤسسات القطاع الخاص التجارية؛
- (ب) الحكومة ومؤسساتها؛
- (ج) مجهزو خدمات التجارة الدولية.

١١- وفي مفهوم كفاءة التجارة يدخل استعمال أفضل الممارسات التجارية، ومعالجة المعلومات في سلسلة مراحل تنفيذ صفقات التجارة الدولية باستخدام أحدث التقنيات، بما فيها المعايير الدولية، إلى جانب التنسيق بين هذه المراحل، بحيث تعمل كلها كوحدة واحدة متماسكة سواء على مستوى الدولة أو على مستوى الشركات.

١٢- وأفضل الممارسات التجارية هي كل أسلوب فني تثبت فائدته للمستخدمين. وبذلك يشمل أية معالجة للمعلومات المتعلقة بتنفيذ الصفقات التجارية الدولية من قبل الحكومة ومؤسساتها والتجار والجهات المختصة بتوفير خدمات التجارة الدولية، كالنقل والخدمات المالية والخدمات الاستشارية. ولا يشمل استخدام أفضل الممارسات التجارية السؤال فقط عن المعلومات المطلوبة وما هي تكنولوجيا المعلومات التي يلزم استخدامها في معالجتها ولكن المهم أيضاً متى تتم هذه المعالجة، والأهم من ذلك هل هناك حاجة لها أصلاً.

١٣- لقد جرى العمل على تبسيط مكونات إنجاز معاملات التجارة الدولية وتم تطوير قسم منها في السنوات الحالية ومنها على سبيل المثال:

(أ) استخدام مصطلحات تجارية متعارف عليها دولياً؛

(ب) التخلص من القوائم التجارية المفصلة، والحاجة إلى تأشير كل واحدة منها يدوياً مقابل كل أمر من أوامر الشراء؛

(ج) تسهيل البنوك المركزية لإجراءات الرقابة على التحويل الخارجي؛

(د) التنسيق بين أنشطة الميناء المختلفة والتي تشمل أصحاب السفن وتفريغ الحمولات والناقلين والجمارك، بالإضافة إلى الإجراءات الأخرى في عملية واحدة متناسقة؛

(هـ) التخلص الجمارك من أسلوب إنجاز معاملة التخليص الجمركي بعد حضور البضاعة بالإضافة إلى التبسيط.

١٤- ولا بد من التأكيد هنا على أن تحقيق كفاءة إنجاز معاملات التجارة الدولية لا يتعارض مع الرقابة المطلوبة على هذه المعاملات، وإنما على العكس في أحوال كثيرة تحسنت نوعية الرقابة.

#### ألف- الفوائد المرجوة من استخدام أحسن الممارسات التجارية

١٥- إن الفوائد التي يحققها استخدام أفضل الممارسات التجارية هي نفسها على مستوى الأنشطة التجارية التي تمارسها الدولة أو القطاع الخاص وتشمل: (أ) كفاءة تجارية أكبر (ب) رقابة إدارية أفضل (ج) كلفة أقل (د) خدمة أفضل للعميل (هـ) وإمكانية استخدام استراتيجيات عمل حديثة.

١٦- وعلى المستوى الوطني، يعني تحقيق كفاءة التجارة زيادة القطر لخصته في التجارة الدولية، وعلى مستوى الشركة أو المشروع تعني زيادة ربحية الشركة نتيجة لزيادة كفاءتها وتحسين خدمة العميل.

#### باء- المستفيدون من تحقيق كفاءة التجارة

١٧- لا يقتصر الهدف من كفاءة التجارة على تشخيص المعوقات في تنفيذ العملية التجارية وتطوير الحلول وتسهيل الإجراءات فقط، وإنما تمتد لتشمل كل المساهمين في العملية التجارية من القطاعين الخاص والعام، وبالذات الشركات والمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

#### جيم- حتمية تحسين الممارسات التجارية لتحقيق كفاءة التجارة

١٨- ظهرت في السنوات الأخيرة مجموعة من الاستراتيجيات الجديدة لتحسين الإنتاجية وتحسين البيع أو التسويق منها ما يسمى بالتصنيع في الوقت المناسب (Just in time manufacturing) وسرعة استجابة البيع بالتجزئة (Quick response retailing) وتهدف هذه الاستراتيجيات إلى جعل المشاريع والدول التي تتبناها على حد سواء أكثر كفاءة. وإذا كان تحقيق الكفاءة مطمح الجميع سابقاً فقد أصبحت الآن مسألة حتمية. فهي مسألة صراع من أجل البقاء في عالم اليوم الذي تشد فيه المنافسة في كل الأسواق. فالكفاءة لم تعد هدفاً فقط كما كانت في السابق وإنما مسألة بقاء. والمشاريع التي لا تغير نمط إنتاجها أو ممارسة عملها لا يتوقع منها أن تصبح أقل كفاءة وإنما لا يتوقع أن يكون لها أي نشاط في المستقبل.

١٩- ولكي تصبح المشاريع أكثر كفاءة، يجب أن تضبط حجم عملياتها. فالتجارة الخارجية بالنسبة لغير المختصين تمثل حركة انتقال للسلع من بلد إلى آخر في الحاويات والشاحنات والسيارات والطائرات والبواخر. ولكن لأغراض إتمام هذه الحركة والسيطرة عليها وتنظيمها هناك بنى تحتية غير مرئية لعدد هائل من المعلومات التي يتم تداولها وتبادلها عن حركة السلع المتاجر بها في شكل وثائق أو ما يقابلها من الرسائل الإلكترونية. ويتطلب تحقيق كفاءة التجارة إلغاء كل مرحلة غير ضرورية من مراحل إنجاز المعاملات التجارية التي لا تضيف إلى إنجاز العملية التجارية ويمكن الاستغناء عنها.

#### دال- نتائج عدم تحسين الممارسات التجارية

٢٠- إن أكثر النتائج تكراراً في حالة عدم كفاءة الممارسات التجارية هي التأخير، والذي قد يكون تأثيره خطيراً. فالاستثمارات الضخمة في أنظمة النقل تعتبر هدراً إذا ما ظلت البضاعة مكدسة في الميناء في

انتظار وصول وثيقة أو معلومة واحدة عنها. وازدحام الموانئ غالبا ما يدفع سلطة الموانئ إلى إضافة مبان أخرى في الوقت الذي يؤدي تحسين إجراءات الجمارك التي تسبب تأخير تخليص البضاعة إلى نتائج أفضل. وقد أظهرت الدراسات في المملكة المتحدة أن أكثر من ٥٠ في المائة من الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي تحتوي على أخطاء تؤخر التسوية المالية بين طرفي العلاقة التجارية لمدة أسبوعين، وتسبب خسارة المصدرين لملايين الجنيهات سنويا. ويعتبر عامل الوقت في وصول البضاعة عنصرا حرجا في الصفقات التجارية. وقد زادت أهمية تقليص الوقت الذي يستغرقه تنفيذ العملية التجارية بتطوير بعض الأساليب الجديدة في التجارة إذ إن أي تأخير يعني فقدان الصفقة.

٢١- ولذلك فإن الإجراءات التجارية وطبيعة تداول المعلومات المتعلقة بها لها تأثير قاطع على سرعة وكفاءة ومدى الثقة في تسليم البضاعة إلى المستورد وفي حصول المصدر على ثمنها. إن تعقد الممارسات التجارية وقلة كفاءتها يخلقان حواجز غير مرئية صعبة للغاية، تحول دون تنمية الصادرات.

### هاء- كيف تتحقق كفاءة التجارة

٢٢- مفهوم كفاءة التجارة بسيط جدا. فأولا لا يمكن توصيل السلعة المطلوبة إلى المكان المتعاقد عليه في الوقت المناسب ما لم تكن هناك معلومات كافية عن عملية انتقال السلعة المطلوبة. وثانيا يجب التعامل مع إجراءات التجارة كوحدة واحدة. فواردات قطر ما، ما هي الا صادرات قطر آخر وصلت توا وليس نشاطا مختلفا. وفي نفس الوقت فإن المسؤولية القانونية للمصدرين يجب ألا تنتهي ببيع البضاعة فوب (FOB) التسليم فوق ظهر المركب. وإنما على المصدر أن يتأكد من أنه قد نجح في كسب ثقة العميل. فكل طرف مختص بإنجاز أي جزء من أجزاء المبادلات التجارية عليه مسؤولية، وهذا ينطبق على كل المساهمين في العملية التجارية من القطاعين الخاص والعام.

٢٣- وعليه فإن كفاءة التجارة تتحقق عندما يتم تحريك أقل كمية ممكنة من المعلومات المتعلقة بالصفقات التجارية بأعلى كفاءة ممكنة وبسرعة.

٢٤- ولتحقيق ذلك هناك سلسلة من الخطوات هي:

(أ) تشخيص القيود ونقاط الاختناق في سلسلة إنجاز المعاملات التجارية والمدفوعات؛

(ب) تشخيص الحلول ومنها استخدام أحدث الأساليب التكنولوجية؛

(ج) تطوير أحسن الممارسات من خلال تبسيط الإجراءات وتوحيد المراحل المختلفة لإنجاز العملية التجارية؛

(د) تعميم منافع الكفاءة على التجار بما فيهم صغار التجار ومتوسطوهم والمؤسسات الحكومية ومجهزو خدمات التجارة الدولية.

## واو- أدوار الأطراف المعنية بتحقيق أفضل الممارسات التجارية

### ١- دور القطاع الخاص: التجار ومؤسسات القطاع الخاص التجارية

٢٥- بسبب التعقيد وكثرة المسؤوليات التي تقع على كاهل المتعاملين في التجارة الدولية مقارنة بالتجارة المحلية، فإن على المصدر أن يخطط لعملية التصدير بشكل جيد. وفي مقدمة متطلبات التخطيط للتصدير، أن يتبنى المصدر استراتيجية للتصدير. وتعتبر استراتيجية التصدير مهمة لكل أنواع التجار: الكبار والمتوسطين والصغار.

٢٦- وتتكون استراتيجية التصدير من ستة عناصر أساسية هي: (أ) البحث عن الأسواق ودخولها، (ب) تنظيم عقد التصدير، (ج) توصيل البضاعة المصدرة إلى المكان المتعاقد عليه، (د) توثيق وإدارة عملية التصدير، (هـ) استلام عوائد التصدير، (و) خدمة العميل.

٢٧- وفي مجال البحث عن الأسواق ودخولها على سبيل المثال هناك مجموعة من التوصيات منها:

(أ) التخطيط للتصدير إلى سوق واحدة في كل مرة، إذ من الخطأ محاولة الدخول في عدة أسواق مرة واحدة إلا في السلع المتخصصة جداً؛

(ب) تقويم عدة أسواق قبل اختيار سوق معينة؛

(ج) معاودة تقويم الأسواق التي اعتاد المصدر على التصدير إليها بين فترة وأخرى؛

(د) تجنب الأسواق ذات المخاطر باختلاف أنواعها؛

(هـ) تجنب الأسواق البعيدة لتجنب دفع أجور نقل عالية تزيد من كلفة البضاعة؛

(و) احتساب كل أنواع الكلفة الداخلة في العملية التصديرية حساباً دقيقاً ووضع خطة تسويق لثلاث سنوات على الأقل؛

(ز) كتابة خطة للتسويق تحفز على التفكير المنظم وتوفر الوسائل التي يمكن بها تقويم النتائج.

### ٢- دور الدولة

٢٨- للدولة ثلاثة أدوار لضمان تحقيق أفضل الممارسات التجارية: (أ) إدارة وتنمية الاقتصاد القومي؛ (ب) إدارة الرقابة الرسمية؛ (ج) إدارة قطاع الأعمال الحكومي.

٢٩- وتختلف أهمية كل دور من هذه الأدوار من بلد إلى آخر حسب ظروف كل بلد وحجم تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية. ولكن بشكل عام، يجب أن يكون هدف كل حكومة أن تصبح كفوءة ومؤثرة واقتصادية عند ممارستها لهذه الأدوار الثلاثة.

(أ) إدارة وتنمية الاقتصاد القومي

٣٠- تحت هذا الإطار تقع ثلاثة قرارات رئيسية هي:

(أ) تبني مبدأ كفاءة التجارة كهدف عند صياغة السياسة التجارية وسياسة النقل؛

(ب) التنسيق بين كل الجهود المبذولة لتحقيق كفاءة التجارة على مستوى القطر وتوجيه كل المؤسسات الحكومية المعنية بأداء دور فعال في تحقيق ذلك؛

(ج) المساهمة في الاجتماعات الدولية حول المعايير وإجراءات كفاءة التجارة.

٣١- تتضمن النقطة (أ) ضرورة تبني الدولة لكفاءة التجارة وتسهيل المعاملات التجارية كهدف من أهداف سياستها التجارية وسياسة النقل فيها.

٣٢- وتتضمن النقطة (ب) ضرورة انشاء لجنة وطنية لتسهيل إجراءات التجارة الدولية، ولأغراض نجاح هذه اللجنة لا بد من أن تتوافر لها الظروف التالية:

(أ) دعم حكومي على مستوى عالي؛

(ب) موارد مالية وبشرية كافية؛

(ج) استقلالية؛

(د) توازن في تمثيل كل الأطراف المعنية من الدولة والقطاع الخاص.

(ب) إدارة الرقابة الرسمية

٣٣- على الدولة أن تجعل الرقابة الرسمية على إجراءات التجارة الخارجية لا تتجاوز حداً أدنى من التأثير على سير عملية التبادل التجاري. وفي أغلب الأحوال يجب تنفيذ الرقابة قبل أو بعد انتقال السلعة، وليس أثناء حركة الانتقال. وفي حالة ضرورة تطبيق إجراءات الرقابة أثناء الانتقال، يجب الاستفادة القصوى من الوثائق التجارية واقتصار المطالبة بوثائق رسمية منفصلة على أدنى الحدود الممكنة.

٣٤- ومن مجالات التجارة الخارجية التي ما زالت تطبق فيها الرقابة الرسمية ما يلي: تراخيص الاستيراد والتصدير، والرقابة على التحويل الخارجي، وقوائم الفصليات التجارية، وشهادات المنشأ، والتفتيش قبل الشحن، والسلع الخطرة، وإجراءات الرقابة على الجمارك، وإعداد إحصاءات التجارة.

(ج) إدارة قطاع الأعمال الحكومي

٣٥- عندما تزاول الحكومة أعمال الاستيراد والتصدير، فإن عليها أن تتصرف على أسس تجارية، منها كما هو الحال في القطاع الخاص، الاستجابة لطلبات العملاء بخصوص النوعية والسعر وسرعة التسليم واتباع كل المعايير التجارية في عمليتي البيع والشراء.



### ٣- أفضل الممارسات في مجال خدمات التجارة الدولية

٣٦- تكمن المهمة الأساسية لمجهزي خدمات التجارة الدولية في توفير الخدمات لزبائنهم من المستوردين والمصدرين. كما يعمل مجهزو هذه الخدمات على توثيق العلاقة بين البائعين والمشتريين. وتعتبر خدمات التجارة الدولية مهمة بشكل خاص للدول الأقل نمواً والشركات الداخلة حديثاً في مجال التجارة الدولية. وعلى الرغم من وجود تداخل بين مهام مجهزي خدمات التجارة الدولية، فمن الممكن تقسيمهم بشكل عام إلى ثلاثة مجاميع هي: مجهزو الخدمات الاستشارية، ومجهزو خدمات النقل، ومجهزو الخدمات المالية. وإحدى المهام الرئيسية لمجهزي هذه الخدمات هي اتباع المعايير المتعارف عليها دولياً، خصوصاً في تحضير الوثائق والمستندات المتعلقة بتنفيذ الصفقات التجارية. وبذلك يحتاج التجار إلى تدريب موظفيهم على استخدام مجموعة واحدة منسقة من التعليمات.

٣٧- ويقع ضمن مجهزي الخدمات الاستشارية عدد كبير من المؤسسات الحكومية كمراكز تطوير الصادرات وإحصاءات التجارة الخارجية، وجمعيات المصدرين، وغرف التجارة، ومؤسسات التدريب. ومن الضروري التنسيق بين جهود كل هذه الأطراف لتجنب التكرار وزيادة الكفاءة في حجم الخدمات الاستشارية المقدمة ونوعها.

٣٨- وفي مجال النقل، إلى جانب الاهتمام باستخدام المعايير الدولية، لا بد من التنسيق بين نقاط الارتباط الرئيسية مثل المطارات والموانئ البحرية ونقاط التفطيش على الحدود الدولية.

#### زاي- أهم التوصيات التي تبنتها الأمم المتحدة في مجال تحقيق أفضل الممارسات التجارية

٣٩- إن النجاح في الحصول على فرص تسويق جديدة لا يتحقق فقط بالتمسك بمبادئ حرية التجارة، وإنما بحجم التقدم الذي يحققه كل قطر في رفع كفاءة إنجاز معاملات التجارة الدولية، بحيث يستطيع المصدر إيصال السلعة المطلوبة إلى المكان المتعاقد عليه في الوقت المناسب وبأقل كلفة ممكنة.

٤٠- وبذلك فإن توصيات الأمم المتحدة تدعو الحكومات إلى ما يلي:

(أ) تبني القضايا المتعلقة بتحقيق كفاءة التجارة وتسهيلها كأهداف عند صياغة السياسات التجارية وسياسات النقل؛

(ب) تأسيس لجنة وطنية ممثلة لكل الأطراف المعنية بتنفيذ معاملات التجارة الدولية في القطاع الحكومي والخاص، مع التمسك بتحقيق أهداف واضحة مثل:

(١) تقليص العقبات الإدارية والبحث عن حلول تتفق عليها الأطراف المعنية بالقضايا المشتركة بين التجارة الدولية والنقل؛

(٢) تشجيع استخدام أفضل الممارسات ومنها تكنولوجيا المعلومات في مجالات التجارة والنقل والتوزيع والمدفوعات، حسب المعايير المعتمدة دولياً؛

(٣) رفع كفاءة الأشخاص العاملين في تنفيذ معاملات التجارة الدولية.

(ج) تشجيع الاجتماعات الإقليمية وشبه الإقليمية للجان الوطنية المهمة بتحقيق كفاءة التجارة بسبب الترابط الكبير بين حركة التجارة الخارجية لكل دولة وإجراءات التجارة في الدول المجاورة؛

(د) التأكيد على مساعدة لجان كفاءة التجارة للتجار في إنجاز مهامهم بكفاءة، وذلك بطريقتين:

(١) تبسيط وتقليص إجراءات التصدير والاستيراد بكافة وسائل النقل والتنسيق بينها؛

(٢) تطوير نظام وثائقي للصادرات والواردات، سواء الوثائق الورقية أو ما يقابلها من الرسائل الإلكترونية، تعتمد على المعايير الدولية للتصنيف بالنسبة للمعاملات الورقية ونظام تبادل البيانات الخاصة بالتنظيمات الإدارية والتجارة والنقل إلكترونياً (EDIFACT).

(هـ) اعتماد مبدأ الشفافية والإجراءات الميسرة في الحصول على إجازات التصدير والاستيراد للسلع المقيدة والحساسة. وبعد إصدار الإجازة، ربط أية رقابة على حركة السلعة بالرقابة الروتينية على التصدير والاستيراد كالتخليص الجمركي على سبيل المثال؛

(و) تبسيط إجراءات التحويل الخارجي لأغراض التجارة الدولية؛

(ز) تبسيط إجراءات شهادات المنشأ؛

(ح) التأكد من مطابقة القوانين الوطنية للمعايير الدولية فيما يتعلق بالسلع الخطرة. وربط التصريح بالسلع الخطرة بالوثائق التجارية المستعملة عادة دون المطالبة بوثائق جديدة، كلما أمكن؛

(ط) استعراض حاجة الدولة إلى معلومات التجارة الخارجية لأجل تقليص متطلبات إعداد هذه المعلومات بالإضافة إلى تجميعها في الحدود الزمنية وبالطريقة التي تسبب أقل تأخير ممكن في حركة السلع؛

(ي) التأكيد على اتباع القطاع الحكومي لإجراءات كفاءة في توفيره لخدمات التجارة الدولية وفي ممارسته للأنشطة التجارية من استيراد وتصدير.

٤١- وفي ضوء نتائج الدراسات الميدانية، خرج الجزء الأول من الدراسة الشاملة بالاستنتاجات والملاحظات العامة التالية عن وضع كفاءة التجارة في دول منطقة الإسكوا بينما تتضمن الأجزاء الأخرى استنتاجات أكثر تخصصاً:

(أ) قلة الوعي بأهمية كفاءة التجارة، سواء من قبل الدولة أو قطاع الأعمال الخاص وذلك لم تتبن أي من الدول التي شملتها الدراسات الميدانية لحد الآن تحقيق كفاءة التجارة كهدف من أهداف سياساتها التجارية تسعى إلى تحقيقه في فترة زمنية معينة وضمن آلية معينة. ولا ينفى هذا قيام هذه الدول بجهود على مستويات مختلفة لتحسين كفاءة التجارة تركزت في معظمها على الجمارك وتقليص بعض أنواع الرقابة، ولكنها تفتقر إلى وجود سياسات اقتصادية أو سياسات تجارة خارجية واضحة المعالم والأهداف؛

(ب) باستثناء لبنان، الذي شكلت فيه وزارة الاقتصاد لجنة لكفاءة التجارة، لا توجد عند الأقطار الأخرى لجنة وطنية لهذا الغرض تتمثل فيها كل الأطراف المعنية بإنجاز معاملات التجارة الخارجية في القطاعين الخاص والعام. وفي لجنة كفاءة التجارة اللبنانية كل أعضائها من القطاع الحكومي فقط، وحتى تمثيل هذا القطاع غير مكتمل لحد الآن. كما أوكلت مهمة إصلاح قطاع التجارة الخارجية إلى أكثر من لجنة، بينما من الأفضل إعطاء المهمة للجنة واحدة، من أجل تحقيق التنسيق المطلوب بين كل مراحل العملية التجارية؛

(ج) لم يؤد غياب لجنة وطنية تأخذ على عاتقها مهمة تحقيق كفاءة التجارة على مستوى كافة الجهات المعنية بإنجاز معاملات التجارة الخارجية إلى استمرار ضعف التنسيق بين كل هذه الأطراف فقط، وإنما إلى تناقض الآراء ووجهات النظر في تشخيص المعوقات ونقاط الاختناق. كما تتناقض الآراء حول ما تم إنجازه من إصلاحات. ويظهر التناقض في هذا المجال ليس فقط بين القطاعين الخاص والعام بل بين الأطراف المعنية على مستوى كل قطاع أيضاً؛

(د) تفسر بعض الدول عدم اهتمامها الكافي بموضوع كفاءة التجارة، بعدم وجود قدرات تصديرية على مستوى الإنتاج أو بسعة أسواقها المحلية. فما زالت صادرات دول مجلس التعاون الخليجي تعتمد أساساً على النفط والغاز ومشتقاتهما. أما في مصر فيعتبر حجم السوق الكبير نسبياً من جهة، والمشاكل المتزايدة المتعلقة بالتصدير من جهة أخرى، حافزاً لتفضيل كثير من المصانع والشركات للإنتاج للسوق المحلي بدلاً من الإنتاج لأغراض التصدير. وبذلك أغفلت حقيقة مهمة وهي قدرة السياسات المالية والنقدية والتجارية الحكومية على خلق مؤسسات إنتاجية قادرة على التصدير، أو مساعدة صناعات قائمة على إعادة هيكلة إنتاجها لأغراض التصدير. وهذا يجلب الانتباه إلى أهمية توصيات مؤتمر الأمم المتحدة لكفاءة التجارة، الذي اعتبر دور الدولة كمخطط ومنفذ للسياسات الاقتصادية والتجارية مهما في تحقيق كفاءة التجارة؛

(هـ) في كل الدول التي تمت دراستها، هناك جهود متعددة لتحسين الممارسات التجارية، خصوصاً فيما يتعلق بتسهيل إجراءات الجمارك وتبسيطها، ولكن عدم الربط والتنسيق بين كل هذه الإجراءات بسبب غياب النظرة الشاملة، يتسبب في بعثرة الجهود بين جهات مختلفة تعمل كل واحدة من جانبها على التصدي لمشاكل معينة بمعزل عن الجهة الأخرى. كما تسبب في ظهور تناقض بين الإجراءات والتطبيق. وقد ظهرت هذه الناحية بشكل واضح في مصر والأردن في شكوى التجار بأنه على الرغم من الخطوات التي اتخذتها الدولة لإصلاح الجمارك فإن الموظفين ما زالوا متأثرين بعقلية تسلط القطاع العام الذي يضع المستورد والمصدر دائماً موضع اتهام، مما يسبب التأخير من جهة، ويعرض التاجر إلى مجموعة لم يأخذها في الحسبان من غرامات وضرائب من جهة أخرى، فيرفع بالتالي من تكلفة الاستيراد والتصدير والإنتاج؛

(و) ما زالت العلاقة بين القطاعين الخاص والحكومي متسمة بانعدام الثقة وعدم الشفافية. فالقطاع الخاص إما لا يؤخذ رأيه في التعديلات والإصلاحات التي تقوم بها الدولة، أو عندما يؤخذ هذا الرأي لا تعتمد الدولة ولا يظهر في القرارات النهائية التي تصدرها. ويرغب القطاع الخاص في هذه الدول أن يصبح شريكاً للقطاع العام في اتخاذ القرارات الخاصة بتحقيق كفاءة التجارة من خلال إنشاء لجنة وطنية لتحقيق كفاءة التجارة يكون ممثلاً فيها بموجب قوانين ملزمة للدولة؛

(ز) في كل الدول التي تمت دراستها لا توجد لدى القطاع العام سياسة محددة تجاه الجهود التي تبذلها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لا سيما بشأن الهدف من وجودها وكيف يمكن توجيه تلك الجهود بشكل يزيد من مساهمتها في الإنتاج المحلي والتجارة الخارجية. ويشكو القطاع الخاص في بعض الدول من

بعض السياسات الحكومية التي تهدف إلى تهميش دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة وليس إلى مساعدتها، وذلك من خلال فرض أسعار فوائد عالية على الودائع المصرفية التي ترفع بالتالي من أسعار الفائدة على القروض. كما أن هذه المشاريع ما زالت تعاني من كثير من التمييز ضدها، سواء في مجال التعامل الجمركي، كما هو الحال في الأردن، أو في الوصول إلى المعلومات والقروض المصرفية. وتظهر آثار غياب سياسة للدولة في هذا المجال في دول منطقة الخليج بشكل خاص. فالقدرات المالية لبعض الأفراد، أو إمكانية الحصول على موارد مالية عن طريق القروض المصرفية الشخصية، تشجع القطاع الخاص على ممارسة نشاطات تجارية صغيرة ذات أمد قصير هدفها الربح السريع أو الاعتبارات الشخصية، وبعد فترة يختفي المشروع كلياً أو ينتقل إلى نشاط ثانٍ وهكذا. وهذا يمثل بلا شك هدراً للموارد المالية والبشرية التي يمكن استغلالها استغلالاً أفضل إذا وجدت سياسة واضحة المعالم تنظم نشاط هذه المؤسسات وتوجه مساهمتها بشكل إيجابي وجدي نحو تنمية الاقتصاد الوطني والصادرات؛

(ح) الافتقار إلى الكوادر المدربة والقدرة على استخدام التكنولوجيا الحديثة وصعوبة الحصول على المعدات التي تسهل استخدام هذه التكنولوجيا؛

(ط) ضعف الوعي بأهمية اعتماد استراتيجيات للتصدير ودراسة الأسواق دراسة جيدة قبل الدخول إليها، وتوجد هذه الظاهرة حتى على مستوى الشركات الكبيرة، لكنها أكثر شيوعاً بين الشركات الصغيرة والمتوسطة بما فيها صغار ومتوسطي التجار؛

(ي) ما زال دور المؤسسات الموفرة لخدمات التجارة الدولية، خصوصاً في مجال الخدمات الاستشارية، صغيراً، بالإضافة إلى ضعف التنسيق بينها، كما تفقر هذه المؤسسات إلى الأساليب الحديثة التي تستطيع بواسطتها تقديم خدمات أفضل إلى المستورد والمصدر؛

(ك) ضعف التنسيق أو انعدامه، بين الدول على المستوى الإقليمي، خصوصاً في مجالات النقل والجمارك، مما يسبب اختناقات كبيرة في مجالات التجارة الخارجية على مستوى الإقليم ويؤدي بالتالي إلى إضعاف حجم التجارة البينية.

٤٢- وبناء على هذه الاستنتاجات، وفي ضوء توصيات وإرشادات ندوة الأمم المتحدة حول كفاءة التجارة، أوصى هذا الجزء من الدراسة بالآتي:

(أ) تبني مبدأ كفاءة التجارة كهدف في سياسة واضحة المعالم للتجارة الخارجية؛

(ب) تشكيل لجنة وطنية على مستوى كل قطر مع تمثيل متوازن من الدولة والقطاع الخاص على مستوى كافة الجهات المعنية بإنجاز معاملات التجارة الخارجية، تكون مهمتها تحقيق كفاءة التجارة، بالتنسيق والربط بين كافة مراحل تنفيذ العملية التجارية ومعاملتها كوحدة واحدة مترابطة الخطوات؛

(ج) التنسيق بين اللجان الوطنية على المستوى الإقليمي بشكل يؤدي إلى تسهيل تبادل الخبرات وتحقيق التنسيق بين بعضها البعض وتحفيز تطبيق إجراءات كفاءة التجارة؛

(د) الإسراع بتحقيق التنسيق على المستوى الإقليمي في ثلاثة جوانب أساسية هي: الجمارك، وعبور الحدود (ترانزيت)، والنقل. فمهما نجحت كل دولة في تحقيق كفاءة التجارة داخل حدودها، فإن انعدام

الكفاءة على مستوى الإقليم، خصوصا على مستوى دول الجوار، يمكن أن يسلب ثمار كفاءة التجارة التي تتحقق على المستوى القطري؛

(هـ) تطبيق سياسة محددة المعالم، تهدف إلى تنظيم أنشطة المشاريع الصغيرة والمتوسطة وزيادة مساهمتها في التنمية الاقتصادية والتجارة الخارجية. وأي سياسة من هذا النوع يجب أن تتضمن على الأقل عنصرين رئيسين: الأول إلغاء كافة أنواع التمييز ضد هذه المشاريع في الجهود المبذولة لتحقيق ممارسات تجارية أفضل؛ والثاني زيادة مبدأ التكامل في الإنتاج والتوزيع بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة من جهة، والمشاريع الكبيرة من جهة أخرى؛

(و) مطالبة المؤسسات الدولية مثل منظمة التجارة العالمية، ومركز التجارة الدولي وغرفة التجارة الدولية، والأونكتاد، بتقديم الترجمة العربية للوثائق التي تتضمن تعليمات يجب أن تطبقها الدول الأعضاء، ضمانا لسهولة التطبيق السليم، وفي الوقت المناسب، لهذه التعليمات.

(ز) تفعيل دور الدوائر والمؤسسات المختصة بتوفير خدمات التجارة الدولية وخصوصا الخدمات الاستشارية في القطاعين الخاص والعام، بما فيها غرف التجارة، من خلال زيادة التنسيق بين أنشطتها والتجاوب بمزيد من الفعالية مع حاجة القطاع الخاص للمساهمة بدور أفضل في تحقيق كفاءة التجارة.

## ثانياً - معلومات التجارة

٤٣ - تعرف معلومات التجارة بمعناها الواسع على أنها جميع المعلومات التي يحتاجها التجار والمؤسسات التي تقوم بأعمال الاستيراد والتصدير في القطاعين الخاص والعام من أجل البحث عن أسواق خارجية مناسبة. وتعتبر المعلومات التجارية من المستلزمات الرئيسة للتسويق وعملية رسم الخطط واستراتيجيات التجارة والإنتاج.

٤٤ - والمعلومات التجارية، كأي سلعة أخرى، لها جانبان هما العرض والطلب. وفي هذا الصدد، تعتبر قدرة العاملين في معاملات الاستيراد والتصدير في الحصول على معلومات التجارة المطلوبة بشكل صحيح وكاف، في المكان المناسب والوقت المناسب، وبالسعر المناسب، ومعرفة استخدامها، من العوامل الرئيسية في تحقيق كفاءة التجارة. فالقدرة التنافسية للسلعة في الأسواق العالمية أصبحت هي المؤشر على نجاحها وبقائها، وهي تقترن بنجاح عملية التسويق التي أصبحت من أهم الخطوات في سلسلة الإنتاج والتجارة الدولية. والتسويق الناجح هو الذي يعتمد على التخطيط الجيد وتقوم فيه المعلومات التجارية بدور رئيسي. وترتبط فرص التسويق الخارجي اليوم ارتباطا وثيقا بالتطور السريع في معلومات التجارة. فعملية التسويق لا تحتاج فقط إلى توافر معلومات دقيقة لتقويم الأسواق المستهدفة، من خلال إعداد دراسات الأسواق، وإنما أيضا إلى إحصاءات التجارة الخارجية، ومؤشرات الاقتصاد الكلي، والأسعار، والقوانين، والمواصفات، ومستويات الجودة، والممارسات التجارية، وشروط التخفيف، وغيرها.

٤٥ - وتتكامل أهمية توافر معلومات التجارة مع قدرة التاجر على الحصول عليها. ولأجل الحصول عليها يجب أن يكون على علم بوجودها وواعيا بأهميتها وقادراً على استخدامها بطريقة فعالة. ففي البلدان النامية مشاكل تعوق الاستخدام الأمثل لمعلومات التجارة حتى إذا توافرت. وليس كل الممارسين للعملية التجارية على علم بتوافر المعلومات، وكثير منهم لا يعرف كيف يحصل عليها، والأهم من ذلك أنهم لا يدركون أهميتها. لذلك تبرز الحاجة، ليس فقط إلى تحسين عرض المعلومات التجارية، وإنما أيضا إلى تحسين فرص الطلب عليها من خلال توسيع قاعدة المستخدمين.

٤٦- لقد تحول إعداد معلومات التجارة ونشرها إلى صناعة كبيرة سريعة النمو. وساعد هذا التطور على سهولة الحصول على الكميات الضخمة من المعلومات التي تنتجها مصادر متعددة. وأهم طرق نشر هذه البيانات هي: قواعد البيانات وكتيبات إرشادية إلى المصادر (Guides to Sources) وشبكة قواعد البيانات والإنترنت. ولكن هذا التحول من المواد المطبوعة التقليدية إلى المعلومات الإلكترونية التي تستخدم التكنولوجيا الحديثة، يمكن أن يكون عائقاً أمام وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية إليها، نظراً لعدم وجود البنية الأساسية الملائمة للاتصالات أو خدمات المعالجة الإلكترونية للبيانات، وارتفاع تكاليف الحصول عليها. بالإضافة إلى ذلك يتطلب استخدام مصادر المعلومات الإلكترونية مهارة متخصصة قد لا تتمكن المشاريع الصغيرة والمتوسطة من توفيرها. وأخيراً، هناك العائق اللغوي لأن معظم البيانات متوفرة باللغة الإنكليزية مما يحد من فائدتها لغير المتكلمين باللغة الإنكليزية.

٤٧- ويقع ضمن الجهات التي تقدم معلومات التجارة كل من القطاع العام، والقطاع الخاص، والمنظمات المهنية، والمنظمات الدولية. أما الطرق الحديثة لتوفير المعلومات فهي الإنترنت ونقاط التجارة. وتعتبر دول منطقة الإسكوا ضمن مجموعة الدول النامية التي لا تزال تعاني من مشاكل عديدة في جانبي عرض المعلومات التجارية والطلب عليها. فمن ناحية العرض، ما زالت هذه المعلومات تنصف بالعمومية والتأخير كما يتكرر إعدادها من قبل جهات متعددة. وبسبب ضعف التنسيق والتعاون بين هذه الجهات، ينعكس كل ذلك على الأرقام النهائية التي غالباً ما لا تتطابق مع بعضها البعض. وتتمثل مشاكل الطلب في ضعف الوعي بأهمية معلومات التجارة كأداة فعالة من أدوات تشجيع الصادرات إذا ما أحسن استخدامها، وصعوبة الحصول على المعلومات المطلوبة وارتباط الحصول على بعضها بتكاليف عالية.

٤٨- وقد خرجت الدراسات الميدانية الخمس التي تناولت الموضوع بالاستنتاجات والتوصيات التالية عن حالة معلومات التجارة في دول الإسكوا:

(أ) تفتقر كل الشركات الصغيرة والمتوسطة، وحتى بعض الشركات الكبيرة، إلى وجود خطط تسويق واستراتيجيات تصديرية مما سبب انخفاض مستوى الوعي بأهمية المعلومات التجارية المختلفة وبال فوائد المستخلصة من استخدامها وخاصة في الأمد البعيد؛

(ب) عدم توافر المهارات لدى الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم لاستخدام معلومات التجارة بالطريقة الصحيحة لرسم خطط استراتيجية وتسويقية، أو لاتخاذ القرارات الخاصة بالقيام أو عدم القيام بالعمليّة التجارية؛

(ج) ضعف التنسيق والاتصال والشفافية بين الدوائر الحكومية المعنية بتوفير المعلومات التجارية، وخاصة بالنسبة لإعداد إحصاءات التجارة الخارجية؛

(د) نقص كبير في توفير وإعداد وإتاحة دراسات الأسواق والمنتجات في كل دول الإسكوا؛

(هـ) عدم توافر المراجع والمصادر باللغة العربية، التي تنشرها منظمات عالمية، مما يشكل عائقاً للتجار والعاملين في الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، الذين يضطرون إلى استخدام المراجع باللغات الأجنبية، وبذلك تبرز الحاجة إلى توفير هذه المراجع باللغة العربية في نفس الوقت الذي يتم توفيرها باللغة الأجنبية؛

(و) تردد العاملين في المؤسسات التي تقدم معلومات التجارة والمؤشرات الاقتصادية في إتاحتها للتجار باعتبارها من أسرار الدولة الرسمية أو أسرار المهنة؛

(ز) ضعف ثقة التجار من مستوردين ومصدرين باتحاداتهم وتنظيماتهم وبالتالي عدم الإفصاح عن المعلومات اللازمة لقيام هذه المؤسسات بتحضير معلومات التجارة من جانبها بالشكل المطلوب؛

(ح) صعوبة الحصول على مختلف المعلومات التجارية لعدم توافرها في مكان واحد؛

(ط) الحاجة للمزيد من المساعدات الفنية التي تقدمها المنظمات العالمية لتدريب الكوادر العاملة في المنظمات الموفرة لمعلومات التجارة؛

(ي) اقتصار وجود نقاط التجارة في الوقت الحالي على مصر فقط، والحاجة إلى أن تتخذ باقي دول الإسكوا خطوات جدية لدراسة وإقامة مثل هذه النقاط.

### ثالثاً- الجمارك

٤٩- تلعب الجمارك دوراً أساسياً في معاملات التجارة الدولية. فكل عملية بيع وشراء على الصعيد الدولي تخضع لتدخلين على الأقل من قبل الجمارك: الأول، عند بلد التصدير، والثاني عند بلد الاستيراد. لذلك تؤثر كيفية تناول إدارة الجمارك لهذه العمليات تأثيراً فعالاً على حركة التجارة الدولية وتكلفتها.

٥٠- وتواجه إدارات الجمارك مهاماً تزداد تعقيداً باستمرار، خاصة بعد زيادة حجم تبادل السلع عالمياً وتنوع مهام الرقابة المطلوبة من الجمارك، لا سيما ما يتعلق بحماية حقوق الطبع، ونقل النفايات السامة، وحماية الكائنات المهددة بالانقراض، ومراقبة السلع الممنوعة كالمخدرات والأسلحة والمتفجرات، ومدى تطابق معايير بعض السلع المستوردة مع سلامة الصحة العامة، إضافة إلى عملها اليومي في تحصيل الرسوم على البضاعة المستوردة.

٥١- ومن أبرز التحديات التي تواجهها إدارات الجمارك هي التوفيق بين تنفيذ قرارات الرقابة على الاستيراد وتقليص عدد العوائق التي تحول دون ازدهار التجارة الشرعية. ولتحقيق هذا الغرض يتوجب على هذه الإدارات إدراك أهمية تطوير وترشيد الإجراءات الجمركية وحوسبتها، مع التركيز على إعادة تأهيل الموظفين من خلال دورات تدريبية، واستعمال أساليب إدارة المخاطر التي تستهدف بعض البيانات الجمركية التي تصب ضمن معايير مسبقة محددة من قبل الإدارة.

٥٢- إن الهدف النهائي لكفاءة التجارة هو العمل على تحقيق السهولة في التجارة الدولية، كما هي الحال في التجارة المحلية، بحيث يجد البائع من السهل توزيع البضائع الخاصة به عالمياً كما هو محلياً. كما يجد المشتري الشفافية في الحصول على البضاعة المستوردة من الخارج كما هو الحال عند شرائها من الأسواق المحلية.

٥٣- ولتحقيق هذا الهدف، على إدارة الجمارك، وخاصة في الدول النامية، إعادة النظر في الأساليب والأنظمة الجمركية المتبعة، لزيادة حجم مساهمتها في التجارة الدولية من أجل تحقيق عملية التنمية الاقتصادية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتشجيعها على أداء دور فعال في التجارة الدولية التي ما زالت تقتصر لحد الآن، في الغالب، على المؤسسات الكبيرة.

٥٤- وتمثل إجراءات كفاءة التجارة تحدياً لإدارة الجمارك التي عليها أن تتخلص من الأساليب القديمة في معاملات التخليص الجمركي، مع الحفاظ على دور الجمارك في حماية المستهلك وتحصيل الرسوم ومكافحة استيراد وتصدير البضائع الممنوعة.

٥٥- وقد نجحت الدول المتقدمة، بالتنسيق مع مجلس التعاون الجمركي، في تحديث أنظمتها الجمركية القديمة، مما كان له انعكاس إيجابي على مستوى التحصيل وحماية المستهلك وبالتالي كسب تأييد وتقدير القطاعين الخاص والعام. إن هذه الأنظمة التي أثبتت نجاحها في الدول المتقدمة يمكن أن تعتمدها الدول النامية لتحقيق كفاءة التجارة في مجال الجمارك.

### الاستنتاجات والتوصيات

٥٦- خرجت الدراسات الميدانية عن حالة الجمارك في دول منطقة الإسكوا وعلاقتها بكفاءة التجارة، بالاستنتاجات والتوصيات التالية:

(أ) عدم وجود صلاحيات واضحة ومحددة يعمل على أساسها الموظفون والرؤساء. فالتقارب بين صلاحيات رئيس المكتب - المدير الإقليمي - والمدير العام والمجلس الأعلى للجمارك، تؤثر سلباً على كفاءة الإدارة من ناحية، وعلى معرفة المرجع الصحيح لاتخاذ القرارات المناسبة من ناحية أخرى؛

(ب) بالإضافة إلى القيود والمحظورات التي تفرضها بعض الوزارات على إدارة الجمارك لتطبيق قرارات خاصة بالاستيراد والتصدير وإعادة التصدير والترانزيت لبعض السلع، تقوم بعض الجهات بالتدخل في سير المعاملة الجمركية دون التنسيق مع الجهات الجمركية المختصة. وتؤدي هذه التدخلات بطبيعة الحال إلى تأخير إضافي في سير المعاملة الجمركية، علاوة على استياء المستورد من كل هذه الإجراءات، لذلك يجب منح إدارة الجمارك الحق المنفرد في تطبيق هذه القيود إذا لزم الأمر، بحيث يتعامل التاجر مع مرجع حكومي واحد في إنجاز وتخليص معاملة بضاعته عبر الحدود؛

(ج) افتقار التعليمات والتعميمات الإدارية التي تصدر عن الإدارة العامة للجمارك، إلى عمليات الحفظ والفهرسة وفقاً للأصول الإدارية، بحيث يمكن للموظف أن يصل إليها عند الحاجة بطريقة سهلة وسريعة، فخلال ذلك يزيد من أعباء العمل على موظفي الجمارك ويسبب الإرتباك والتأخر في العمل؛

(د) ما زالت صعوبة الوصول إلى القيمة المقبولة للسلعة المستوردة من أهم المواضيع وأكثرها تعقيداً في إدارة الجمارك. وتتبنى معظم دول الإسكوا ما يسمى بمفهوم بروكسل للقيمة، الذي يعتمد على تقدير قيمة البضاعة من قبل موظف الجمارك المسؤول. وستأخذ الدول التي وقعت على اتفاقية التجارة العالمية بمفهوم "الغات" للقيمة، الذي يعتمد القيمة المصرح بها فعلاً كأساس لاحتساب مقدار الضريبة الجمركية؛

(هـ) يعتبر ترشيد وحوسبة الإجراءات الجمركية بداية مسيرة تحديث الإجراءات الجمركية واصلاحها، ولكنه في نفس الوقت يمثل تحدياً كبيراً بسبب الصعوبات التي تعترض هذه الإجراءات، خصوصاً عدم تقبل الأفكار والأساليب الجديدة المطروحة ضمن هذه الأنظمة لتفعيل أجهزة الإدارة وتزويدها بالوسائل الفنية الحديثة؛



(و) أقيمت العديد من دول الإسكوا أهمية حوسبة الإجراءات الجمركية، فاعتمدت نظام الأسيكودا (ASYCUDA) الذي يتميز بالانفتاح على الأنظمة الأخرى المعتمدة في سائر الدول، وبات بإمكانه تبادل المعلومات الفورية معها عن طريق وسائل الاتصال الحديثة المتوافرة، كالإنترنت والتبادل الإلكتروني للبيانات (EDI) والإديفاكت (EDIFACT). بينما قامت دول أخرى بإعداد برامج خاصة بها مثل برنامج "مرسال" المعتمد في دبي. وأبدت سوريا اهتمامها باعتماد نظام الاسيكودا خصوصا وأن دولتين مجاورتين لها (لبنان والأردن) قد طبقتا نفس النظام؛

(ز) اعتمدت مؤخرا بعض دول الإسكوا، منها لبنان والأردن، نظام إدارة المخاطر، وبموجبه لا تخضع نسبة لا يستهان بها من السلع للتفتيش الجمركي (اعتماد المسرب الأخضر). أما الدول التي لا تعتمد هذا النظام، فيعتمد تخليص البضائع فيها بشكل أساسي على معاينة كافة البيانات الجمركية، باستثناء البضاعة الواردة لحساب الحكومة والدبلوماسيين. وتحرص إدارات الجمارك على مبدأ معاينة كافة البيانات الجمركية بالرغم من البطء الذي يفرضه هذا المبدأ على سير البيان الجمركي. وهناك هاجس وخوف من تغيير هذا المبدأ (بالرغم من أن معاينة البضائع لا تغطي أكثر من ١٠ في المائة من إجمالي البضاعة المستوردة في كل بيان جمركي، مما يترك احتمالا غير قليل في توافر سوء النية، يكمن في نسبة التسعين في المائة من البضاعة التي لم تعاین) مما يخلق مقاومة كبيرة لتقبل واعتماد منطق إدارة المخاطر؛

(ح) يفتقر نظام التحكيم في المخالفة الجمركية والغرامة المفروضة على المستورد إلى الشفافية في تحديد القرائن المناسبة لتطبيق الدليل. فالتقويم الشخصي لموظف الجمارك في تحديد نوع المخالفة وقيمتها له أثره في احتساب الغرامة، كما أن النفوذ السياسي والاجتماعي الذي قد يتمتع به الأشخاص الذين يتعرضون للمخالفة له أثر في تغيير مسار تحديد نسبة الغرامة؛

(ط) بشكل عام، لا يوجد أي تنسيق بين إدارات الجمارك والقطاع التجاري الممثل بغرف التجارة، ونقابة مخلصي البضائع وشركات النقل وغيرها. فقد جرت العادة على عدم الأخذ بأراء هذه الجهات في مواضيع تهتم بالتاجر، وحتى عند سماع آرائهم نادرا ما يؤخذ بها؛

(ي) يختلف دور الجمارك في تحصيل الموارد المالية من دولة إلى أخرى. وبشكل عام، لا تشكل هذه الموارد أهمية بالنسبة لدول مجلس التعاون الخليجي، ولكنها تعتبر موردا رئيسيا للخزينة العامة في دولة مثل الأردن. وإلى جانب دور الجمارك في تحصيل الموارد المالية، فإنها تعتبر خط الدفاع الأول في مكافحة المخدرات واستيراد الأسلحة؛

(ك) تخضع البضائع المستوردة لتأشيرات وقيود صادرة عن وزارات مختصة ودوائر مختلفة، مما يؤدي إلى إبطاء في سير المعاملة الجمركية وتخليصها. وتفرض هذه القيود على المستورد في بعض الأحيان إحضار مستندات خاصة بالبضاعة المستوردة، مثل فاتورة الشراء، وشهادة المنشأ، وبوليصة الشحن، وما إلى ذلك، بغية تأشيرها لقبولها لدى إدارة الجمارك. ويظهر الانعكاس السلبي لهذه القيود، في الكلفة الإضافية والوقت الذي يضيعه المستورد في التنقل من دائرة إلى أخرى لتخليص بضاعته، مما يرفع من كلفة السلعة ويؤخر دخولها إلى السوق التجاري؛

(ل) إضافة إلى القيود والتأشيرات التي تفرض على البضاعة المستوردة في البلد المستورد، توجد تأشيرات ومصادقات على المستندات المعطاة في قنصلية هذا البلد لدى بلد المنشأ. ويمثل هذا الشرط عائقا مهما خاصة حينما تكون القنصلية بعيدة عن منطقة البضاعة المستوردة.

٥٧- وبناء على هذه الاستنتاجات توصي الدراسة بالآتي:

(أ) التحضير لإدارة جمركية عصرية قادرة على الوصول إلى مستوى رفيع من الإيرادات بأقل كلفة ممكنة. والقيام بمهام إعداد إحصائيات الواردات والصادرات في حين الحاجة إليها. الأمر الذي يتطلب تبسيط الإجراءات الجمركية من خلال اختصار عدد الموظفين الذين تمر عليهم المعاملة الجمركية، والحث على اعتماد أساليب أنظمة إدارة المخاطر لاختصار الوقت وتسريع المعاملة الجمركية عبر أساليب وأنظمة الحوسبة؛

(ب) قيام الإداريين ذوي المراكز الفعالة بتكريس أوقات إضافية للعمل على التخطيط وتنظيم المؤسسة الجمركية بدل الاكتفاء بتصريف الأعمال اليومية الروتينية؛

(ج) تبسيط وتنظيم الإجراءات الجمركية عبر الحدود الدولية؛

(د) التنسيق بين إدارات الجمارك والوزارات المعنية لإعادة النظر جدياً في القيود التي تفرضها الأخيرة على المعاملات الجمركية، بهدف رفع هذه القيود أو تخفيفها وتبسيط إجراءاتها؛

(هـ) عدم ربط مبدأ المكافآت بالمخالفات التي يسجلها موظف الجمارك. وهذا يتطلب وضع نظام جديد لرواتب موظفي الجمارك تغنيهم عن استغلال قانون المكافآت لتحقيق دخول إضافية من خلال فرض الغرامات غير المبررة على التجار؛

(و) إعادة النظر في جميع التعميمات والمذكرات الإدارية الصادرة بخصوص الأساليب الجمركية ومدى صلاحيتها، وتطبيقها، بحيث يتم جمع وتبويب هذه النصوص والتدابير لتصبح سهلة التداول، وتبني السلع المشمولة بهذه التدابير وفقاً للتعريف المعتمدة حسب الأرقام التعريفية وتصنيفها حسب نوع القيد (منع، إجازة، ترخيص، تأشيرة... الخ). بحيث يصبح بالإمكان بمجرد معرفة البند التعريفي التي تخضع له سلعة ما معرفة القيود المفروضة عليها والنصوص التي فرضت هذه القيود؛

(ز) إيجاد قاعدة بيانات تتمتع بالشفافية لدى الاستعمال والتطبيق، تسجل فيها أسعار السلع العالمية المتداولة بحيث تساعد موظف الجمارك المختص على تحديد القيمة المقبولة لدى الجمارك.

#### رابعاً- البنوك والتأمين

٥٨- تصطدم مجهودات توسيع نطاق التجارة الخارجية للدول النامية - بشكل خاص - بمشاكل عدم توفر أو عدم كفاية خدمات التمويل المصرفي وخدمات التأمين ضد مخاطر التبادل الدولي المختلفة وكلفتها العالية، بالإضافة إلى عدم كفاءة بعض وسائل الدفع والتمويل الشائعة الاستخدام في إنجاز معاملات التجارة الخارجية، وما يتبع ذلك من فقدان لبعض الفرص التصديرية وانخفاض الطلب العالمي على صادرات الدولة المعنية. وتبرز حدة مثل هذه المشاكل بشكل خاص في قطاع الصناعات التصديرية الصغيرة والمتوسطة الحجم، والتي تتحدد معالمها في عدم كفاية مصادر تمويل العمليات التصديرية وعدم توافر الضمانات العينية والمالية الكافية للحصول على هذا التمويل. وانخفاض كفاءة العديد من آليات الدفع والتمويل والاتصالات المستخدمة في إنجاز العمليات التجارية الدولية وانخفاض كفاءة أساليب إدارة المخاطر المختلفة الناجمة عن عمليات التبادل الدولي.

٥٩- يحاول هذا الجزء من الدراسة الشاملة تقديم فهم أعمق لدور قطاعي الخدمات المالية والتأمين في أداء قطاع التجارة الخارجية - وخاصة أداء صغار المصدرين - في دول الإسكوا من خلال ما يلي:

(أ) بحث الوضع السائد لخدمات التمويل والدفع وإدارة المخاطر والتأمين المتعلقة بالتجارة الخارجية؛

(ب) تقويم دور البنوك المركزية والسلطات الحكومية في التأثير على عمل تلك القطاعات وكفاءة خدماتها؛

(ج) التعرف على المشاكل الأساسية التي تواجه قطاع صغار المصدرين في عملية البحث عن مصادر ملائمة للتمويل وخدماته وإدارة المخاطر التجارية وغير التجارية؛

(د) الوقوف على فرص رفع مستويات كفاءة التجارة وتحقيق استغلال أفضل لمصادر التمويل والضمان والتأمين المتاحة على المستويين الوطني والإقليمي.

٦٠- وفي ضوء نتائج الدراسات الميدانية، تم الخروج بالاستنتاجات والتوصيات التالية عن كفاءة خدمات البنوك والتأمين في التجارة الخارجية في دول منطقة الإسكوا:

#### ١- الاستنتاجات

(أ) لا تتمثل المشكلة الأساسية المؤثرة في كفاءة خدمات تمويل الصادرات في نقص الموارد المالية المتاحة لدى المصارف، وإنما في عدم الكفاءة في توزيع تلك الموارد. فنصيب قطاع التصدير من حجم الائتمان المصرفي يعتبر ضئيلاً ليس فقط بالنسبة لحجم الائتمان المقدم لتسهيل الواردات وعمليات القطاعات الاقتصادية الأخرى، بل أيضاً بالنسبة إلى احتياجات قطاع الصادرات من هذا التمويل. ومما يزيد الوضع سوءاً مغالاة البنوك فيما تطلبه من ضمانات عينية ومالية لضمان الائتمان الممنوح لقطاع الأعمال المتوسط والصغير الحجم، مما يحرم الكثير من هؤلاء المصدرين فرصة الحصول على التمويل المناسب لعملياتهم، ومن ثم يقلل من قدرتهم على دخول الأسواق الأجنبية والصمود للمنافسة القوية في هذه الأسواق. ومما يزيد من معاناة صغار المصدرين ويقلل من فرص نجاحهم ونمو إنتاجهم وصادراتهم، ندرة أو غياب الجهات الوطنية القادرة على توفير تلك الضمانات المطلوبة لمنح الائتمان للصادرات؛

(ب) لا توجد في دول المنطقة بنوك متخصصة في تمويل الصادرات إلا في مصر والأردن. لكن لا يعتبر التمويل الذي توفره تلك البنوك للمصدرين - خاصة الصغار منهم - كافياً. وبالتالي فإن دورها الفعلي في تنمية قطاع الصادرات لم يصل بعد إلى المستوى المطلوب أو المنتظر منها؛

(ج) لم تتمكن برامج التمويل الإقليمية - من تحقيق الأهداف المرجوة منها في تنمية قطاع الصادرات، وذلك لفشلها في اختراق الحاجز للوصول إلى صغار المصدرين. ويرجع هذا أساساً إلى إدارة خطوط الائتمان التي توفرها هذه المؤسسات - في الغالب - من قبل البنوك المحلية التي عادة ما تستبعد صغار المصدرين من فرص التمويل، لنفس المشكلة التي سبقت الإشارة إليها والتي تتعلق بالضمانات التي يطلبها البنك لمنح الائتمان؛

-٢٠-

(د) يؤدي ارتفاع أسعار الفائدة على أنواع الائتمان المختلفة إلى انخفاض هامش الربح في الكثير من مشروعات التصدير الصغيرة، وبالتالي يحد من قدرتها على تقديم أسعار تنافسية لمنتجاتها؛

(هـ) يؤثر عدم وجود مصادر كافية لضمان الصادرات ضد مخاطر عدم السداد بشروط ملائمة لاحتياجات وإمكانيات المصدرين - خاصة الصغار - على احتمالات نمو قطاع الصادرات ورفع كفاءته، من خلال ما يلي:

(١) تضيق نطاق الأسواق وأعداد العملاء التي بإمكان المصدر التعامل معهم؛

(٢) القبول بشروط تجارية غير تنافسية ومجحفة في بعض الأحيان؛

(٣) كثافة الاعتماد على استخدام الاعتمادات المستندية كوسيلة آمنة للدفع، مما يحرم المصدر من التعامل مع كثير من المستوردين الأجانب في أسواق كبرى كأسواق أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية الذين يفضلون استخدام وسائل دفع أقل كلفة وأوفر للوقت والجهد.

(و) يقلل صغر حجم الصفقات التجارية أو عدم انتظامها، من فرص الاستفادة من بعض الأدوات غير التقليدية للتمويل مثل (Factoring) أو (Forfeiting)؛

(ز) لا تبشر المؤشرات السائدة في المنطقة بإمكانية تطوير القنوات غير المصرفية لنقل المستندات والمدفوعات إلكترونياً على الرغم من انتشار استخدام "السويفت" كأداة لنقل الرسائل والأرصدة النقدية إلكترونياً فيما بين المصارف في دول الإسكوا؛

(ح) لا زال الدور الذي تؤديه البنوك المركزية في تنمية إمكانيات القطاع التصديري وتعزيز قدراته التنافسية دور ضعيفاً؛

(ط) تحتاج خدمات التأمين البحري المتوافرة بأحجام كافية في معظم دول المنطقة إلى التطوير والاهتمام بنوعية الخدمات المقدمة.

## ٢- التوصيات

(أ) لتفادي عدم الجدوى من تعامل البنوك مع عدد كبير من صغار العملاء، قد يكون من المجدي تحويل جزء من الأرصدة التمويلية لدى البنوك إلى مؤسسات مالية غير مصرفية، أو صناديق خاصة تقوم بإدارة عملية تمويل صغار المصدرين الذين تتوافر لديهم مقومات النجاح والنمو؛

(ب) يمكن للبنوك المركزية تشجيع البنوك التجارية على تمويل عمليات الصادرات من خلال زيادة سيولة الأصول المالية الخاصة بالتصدير، وذلك بإحدى وسيلتين:

(١) إنشاء صندوق خاص لإعادة تمويل تلك الأصول؛

(٢) خلق سوق ثانوية لبيع وشراء هذه الأصول المالية لتمكين البنوك من إسالتها عند الحاجة.

(ج) توجيه اهتمام أكبر نحو إيجاد حلول عملية لمشكلة ضمان قروض تمويل الصادرات، وذلك عن طريق إنشاء صناديق أو مؤسسات متخصصة في تقديم هذا النوع من الخدمات لصغار المصدرين؛

(د) الاهتمام بدراسة إمكانية خلق "مؤسسات تصديرية" غير حكومية أو "بيوت تصدير"، تقوم بإدارة كل ما يتعلق بالشؤون التصديرية لعدد كبير من صغار المصدرين الذين تعوزهم القدرة والكفاءة على التعامل المباشر مع العملاء الأجانب من ناحية، ومع البنوك التجارية وغيرها من المؤسسات والهيئات العامة والخاصة المحلية من جهة أخرى. وبذلك يكون تعامل المصدر الصغير فقط مع بيت أو مؤسسة الصادرات، التي تتولى عمليات إبرام العقود مع المستورد الأجنبي، وتوفير فرص التمويل والتأمين والضمان المناسب، وإعداد المستندات المختلفة المطلوبة لإتمام العملية التصديرية وغيرها من إجراءات؛

(هـ) زيادة الاعتماد على المنظمات غير الحكومية في توفير المناخ الملائم لتطوير كفاءة الخدمات المالية والتأمينية المتعلقة بالتجارة الخارجية. ويمكن لهذه المنظمات تنظيم ورش عمل وحلقات نقاش وبرامج تدريبية لتحقيق أغراض مختلفة مثل:

(١) زيادة الوعي المصرفي والتأميني لدى المصدرين، عن طريق تعريفهم بوسائل التمويل والتأمين المتاحة، ومزايا وعيوب كل منها، وكيفية الحصول عليها، ... إلخ؛

(٢) مساعدة صغار المصدرين على فهم كيفية التعامل مع البنوك التجارية وكيفية إعداد المستندات المطلوبة لهذا التعامل؛

(٣) تنمية الوعي الخاص بمواضيع مثل ضمان الصادرات ضد المخاطر المختلفة والأدوات غير التقليدية للتمويل، والتطور التقني في التعامل مع الأسواق الأجنبية، وغيرها؛

(٤) تفسير السياسات المختلفة للتأمين البحري، والشروط التي تنطوي عليها، والشروط التي يمكن أن تمثل عقبة لاحقة في سبيل حصول المصدر على التعويض الملائم، ... إلخ.

(و) تعظيم الفائدة المحتملة من مصادر التمويل الإقليمي المتاحة للمصدرين من خلال زيادة التنسيق بين الجهات القائمة على إدارة خطوط الائتمان المتاحة من ناحية، وبين الجهات المعنية برسم وتطبيق برامج تطوير الصادرات من ناحية أخرى. كذلك إيجاد السبل المناسبة لاستخدام هذه المصادر لتمويل حاجات كافة المصدرين بمن فيهم الصغار منهم؛

(ز) توسيع نطاق الاهتمام الموجه نحو تنمية الصادرات وكفاءتها لتشمل كل دول المنطقة. ويتطلب ذلك تضافر جهود الحكومات والبنوك المركزية مع بعض المنظمات غير الحكومية في رسم السياسة الملائمة لتحقيق هذا الهدف، مع توجيه اهتمام خاص إلى أهمية تعزيز مبدأ "التخصص" في الإنتاج لأغراض التصدير؛

(ح) التنسيق بين الجهود المبعثرة، من حكومية وغير حكومية، الخاصة بتوفير قاعدة للمعلومات المالية وغير المالية التي تخدم جميع المهتمين بموضوع التجارة الخارجية.

### خامساً- النقل

٦١- ترتبط عمليات النقل والتجارة ببعضها البعض ارتباطاً وثيقاً حيث تعتبر كفاءة النقل شرطاً ضرورياً لكفاءة التجارة. ولقد لعبت نظم النقل المتطورة في الغرب دوراً كبيراً في زيادة كفاءة التجارة بين دول العالم المتقدم، بينما كانت، ولا تزال، صعوبة وارتفاع كلفة النقل في دول العالم الثالث من أهم العوامل التي تؤثر سلباً على حركة التجارة بين تلك الدول.

٦٢- تتكون عملية التجارة في السلع من عمليتين أساسيتين، الأولى: التعاقد بين البائع والمشتري على الصفقة، والثانية، نقل السلعة موضوع الصفقة من مصدرها إلى مكان التسليم المحدد في التعاقد. وهناك تلازم كبير بين العمليتين، حيث لا تنفك إحداها عن الأخرى.

٦٣- تتم عملية التعاقد بين البائع (المصدر أو المنتج أو الوكيل أو الموزع ... إلخ) وبين المشتري (المستورد أو المستهلك أو تاجر الجملة أو تاجر التجزئة أو الوكيل أو الموزع ... إلخ) عادة في صورة عرض أسعار من البائع وطلب شراء من المشتري يصاحبه خطاب الضمان شاملاً الشروط المتفق عليها بينهما. ويحدد التعاقد مواصفات السلعة وحجمها وسعرها وطريقة نقلها ووقت تسليمها وطريقة التأكد من تسليمها بأمان وسلامة وطريقة وتوقيت الدفع وشروط ضمان التنفيذ حسب التعاقد وهكذا. ومن الواضح أن بنود التعاقد والمفاوضات التي تسبق التوقيع على العقد تتضمن طريقة التمويل وتكلفته، كذلك تتأثر بشكل كبير وأساسي بتكلفة ومستوى الخدمة التي تتوافر لنقل السلعة من مصدرها عند البائع إلى نقطة تسليمها عند المشتري، وما يصاحب ذلك من خدمات وإجراءات وقيود. ومن هنا تأتي الأهمية الكبيرة لعملية نقل السلعة موضوع التعاقد.

٦٤- إن وصف عملية نقل السلعة قد يكون معقداً، حيث تختلف وسائل النقل وأنواع المركبات المستخدمة من صفقة لأخرى حسب نوع البضاعة وحجمها ومواصفاتها ومصدرها وبلد ومكان التسليم. ولكن من المعلوم أن حوالي ٩٠ في المائة من التجارة العالمية تتم عن طريق الموانئ، لذلك يمكن وصف عملية النقل بأنها تتضمن نقل السلعة من مصدرها (مكان أو أماكن الإنتاج أو التخزين) بواسطة النقل البري (الطرق أو السكة الحديد) إلى ميناء (أو موانئ) التصدير، ثم بحراً إلى ميناء الاستيراد. وعادة ما يتم ذلك عبر موانئ متعددة، مما يؤثر بالضرورة على زمن الرحلة، وقد يؤثر على درجة المخاطرة بالنسبة لسلامة البضاعة، ثم بواسطة النقل البري (الطرق أو السكة الحديد) إلى مكان التسليم. ويصاحب هذه الرحلة ويؤثر على زمنها وتكلفتها بشكل كبير خدمات وقيود وإجراءات شبكات النقل البري وخدمات الموانئ وخدمات الشحن وخدمات الحاويات والإجراءات الجمركية وإجراءات عبور الحدود وغيرها، سواء كان ذلك في دولة التصدير أو دولة الاستيراد أو الدول الوسيطة التي تمر بها السلعة، براً أو بحراً. ولا شك أن مستوى وتكلفة تلك الخدمات يتأثران بشكل كبير بالوضع السياسي والاقتصادي العام لكل دولة، وبواقع نظام النقل الدولي وإجراءاته فيها، ومدى التكامل والتنسيق بين أنظمة النقل الدولي وإجراءاته في تلك الدول على المستوى الإقليمي والدولي.

٦٥- ومن هنا يتضح مدى اعتماد كفاءة العملية التجارية على كفاءة عملية النقل. ومن الجدير بالذكر أن البائع والمشتري في أي مكان في العالم يريدان إتمام الصفقة، وبالتالي وصول السلعة ذات الجودة العالية بأمان وحالة جيدة إلى السوق في الوقت المناسب وبالسعر المناسب للبيع، أخذين في الاعتبار المنافسة القائمة

في الأسواق. أما الناقل (مشغل أساطيل النقل) فيريد تقديم أفضل خدمة ممكنة لنقل السلعة من حيث الكلفة والوقت والسلامة. وبالتالي فإن الأطراف الثلاثة الرئيسية في العملية التجارية (البائع والمشتري والناقل) يريدون من الجهات الأخرى المشاركة في إتمام العملية التجارية (البنوك وشركات التأمين ومالكي ومشغلي شبكات النقل والهيئات الجمركية وإدارات نقاط الحدود البرية والبحرية والموانئ والمطارات) أقصى الدرجات من التطوير في البنية الأساسية لنظم النقل الدولي وأساليب إدارتها وتشغيلها وصيانتها وتبسيط الإجراءات وتيسير الخدمات، مع عدم إغفال الأهداف الهامة الأخرى لهذه الجهات (مثل الجوانب الأمنية عند نقاط الحدود)، مستفيدين في ذلك من كافة التطورات العلمية والتقنية في مجالات النقل والاتصالات والإدارة والمعلومات. وهذا ما هو متوافر إلى حد كبير في دول العالم المتقدم في غرب أوروبا وأمريكا الشمالية ودول شرق آسيا. ولكن الواقع في الدول النامية، ومنها دول غربي آسيا، يختلف كثيراً. وقد خرجت الدراسة بالاستنتاجات التالية عن واقع قطاع النقل وأثره في كفاءة العملية التجارية في دول منطقة الإسكوا:

(أ) تؤثر صعوبة وتعقيد إجراءات النقل وعبور الحدود والجمارك بين دول منطقة الإسكوا سلباً على تجارة المنطقة البينية والعالمية. لذلك يعتبر تخفيض تكلفة النقل والاتصال وزمن الانتقال وسهولة وبساطة وسرعة الإجراءات التجارية والجمركية وعبور الحدود وغيرها للمنتجات القابلة للتصدير، من أهم العوامل التي من شأنها أن تزيد من حجم التجارة الخارجية لدول المنطقة. لذلك سيساهم تبني وتطوير نظام نقل متكامل في الإسكوا بشكل كبير في تقوية دول المنطقة وتنمية قدراتها على المنافسة في مجالات التجارة الدولية في السلع والخدمات؛

(ب) تطورت شبكات الطرق المحلية والدولية في بلدان الإسكوا بتفاوت ملحوظ من حيث الزمن الذي استغرقه بناء الطرق المعيدة أو الأطوال المنفذة، والمواصفات الفنية المتبعة في عملية الإنشاء. كما لا يوجد حالياً اتفاق بين دول المنطقة حول تعريف "الطرق الدولية" أو نظام ترقيم دولي موحد للطرق، وإنما لكل دولة نظام ترقيم أو نظام تسمية وطني خاص بها. لذلك من الضروري أن يتم الاتفاق على وضع نظم محدد لترقيم شبكة الطرق الدولية في المنطقة؛

(ج) تنتظم حركة النقل البري بين دول الإسكوا مجموعة من الاتفاقيات الثنائية والجماعية والدولية. وللأخيرة أثر كبير، لأنها تحقق شكلاً من أشكال التفاهم الموحد في التشريع والأنظمة بين دول العالم. وتعتبر الاتفاقية الدولية لتسهيل وتنسيق الإجراءات الجمركية والمعروفة باتفاقية كيوتو (KYOTO) من أهم هذه الاتفاقيات في هذا المجال، ولكن لم تتضمن إليها بعد أية دولة عربية. أما الاتفاقية المتعلقة بالنقل الدولي للبضائع تحت غطاء الدفتر المخصص للنقل الدولي على الطرق والمعروف بدفتر التير (TIR) فهي أيضاً اتفاقية هامة فيما يتعلق بالنقل البري. وقد وقعت على هذه الاتفاقية من دول الإسكوا كل من لبنان والمملكة الأردنية الهاشمية ودولة الكويت والجمهورية العربية السورية مؤخراً. ولا بد من التأكيد هنا على أن اتفاقية التير تساهم بشكل فعال في تيسير حركة الترانزيت بين الدول الموقعة عليها، وتتمتع بضمان جيد من الاتحاد الدولي للطرق. وتعتبر اتفاقية النقل بالعبور (الترانزيت) بين دول الجامعة العربية لعام ١٩٧٧ من أهم الاتفاقيات التي وقعتها كل الدول العربية، ولكن هناك الكثير من الأمور التي تقف حائلاً دون نجاحها؛

(د) عدم وجود اتفاقية عربية تختص بالمواصفات الفنية لشبكات الطرق والسكك الحديدية أو المنشآت الملحقة بها من جسور ومرافق في المراكز الحدودية وغيرها. ويجب النظر في الاتفاقيات التي سبقت إليها لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا والتي بادرت للجان الأخرى إلى تبنيها والعمل على تطبيقها. والاتفاقان الرئيسيان في هذا المجال هما: الاتفاق الأوروبي بشأن طرق السير الرئيسية الدولية European Agreement on Main International Traffic Arteries (AGR) والاتفاق الأوروبي بشأن خطوط السكك

الحديدية الدولية (AGC) The European Agreement on Main International Railways لعام ١٩٨٥. وسيكون لاتفاقيات من هذا النوع دورها في توفير الوقت اللازم لنقل البضائع والأشخاص، مما سيؤثر تأثيراً ملموساً في تنشيط حركة التجارة بين دول المنطقة؛

(هـ) عدم وجود تكامل واضح بين شبكة الطرق ووسائل النقل الأخرى كالسكك الحديدية، فالأخيرة لاتزال محدودة في خمس دول فقط وتخدم أغراضاً محددة، مما يعوق تبني سياسات النقل المتعددة الوسائط.

٦٦- وفي ضوء هذه الاستنتاجات توصي الدراسة بالآتي:

(أ) اتفاق دول المنطقة على تبني وتطوير شبكة نقل متكاملة بضمنها المحاور الرئيسية لتلك الشبكة والموانئ الرئيسية الواقعة عليها؛

(ب) الاتفاق على المواصفات الفنية والهندسية لمحاور الربط المتعددة وسرعتها التصميمية ونوع الإشارات والعلامات المستخدمة عليها (من حيث الحجم واللغة المستخدمة واللون وغير ذلك) والأوزان القصوى للمحاور التي تمر عليها ونوعية ومستوى الخدمات المطلوب توافرها. وقد يكون من المجدي في هذا الخصوص الاستفادة من الخبرات السابقة في هذا المجال وخاصة الاتفاقيات التي قامت لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا بصياغتها والمتعلقة بالمواصفات الفنية للمحاور والبنية التحتية التابعة لها، كذلك فيما يتعلق بتسيير الحركة وإجراءات العبور على هذه المحاور؛

(ج) وضع سياسة مشتركة للنقل البحري بالمنطقة والتعاون في مجالات تنمية الأساطيل الوطنية والتنسيق في مجال الانضمام للاتفاقيات الدولية الخاصة بالنقل البحري وتسهيل حركة وخدمات هذا النوع من النقل وتشجيع التجارة البينية والتعاون في مجال السلامة البحرية؛

(د) إعداد دراسة متخصصة عن النقل الساحلي العربي بحيث تشمل حصراً السفن الصغيرة بأنواعها، وتحديد أفضل الأنواع التي تتناسب مع طبيعة السواحل العربية، ونوعيات وأحجام البضائع التي تنقلها، بالإضافة إلى تحديد أنظمة الملاحة والسلامة البحرية وأنظمة مكافحة التلوث البحري، وكذلك تحديد موانئ الملاحة الساحلية وإمكانياتها الفنية وأنظمتها والخدمات التي تقدمها وهيكل الرسوم والأجور؛

(هـ) تنسيق خطط ومشروعات الموانئ بين دول المنطقة نقادياً للازدواجية والمنافسة الضارة وتبديد الموارد المالية؛

(و) قيام مؤسسات التمويل الوطنية والإقليمية بالاستثمار في مجال النقل البحري وتمويل بناء وامتلاك السفن، خاصة سفن الحاويات وناقلات النفط والسفن الصغيرة للملاحة الساحلية بين دول المنطقة.

### سادساً- الاتصالات

٦٧- يعتبر قطاع الاتصالات من أهم القطاعات الداعمة لكفاءة التجارة، وقد ازدادت هذه الأهمية مع ازدياد وتوسع استخدام التجارة الإلكترونية بفضل التلاحم التكنولوجي الذي حصل ما بين الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. ورغم التطور الهائل الذي حدث في الدول المتقدمة في شبكات الاتصال وخدماتها، فإن الغالبية من دول العالم لاتزال تعاني من صعوبة توفير الخط الهاتفي التقليدي لمواطنيها. إذ تشير الإحصاءات إلى



أن ٢٠ في المائة فقط من مجموع الخطوط الهاتفية المتوافرة في العالم في عام ١٩٩٦ وعددها ٦٠٠ مليون، كانت في الدول النامية التي يشكل مجموع سكانها ٨٥ في المائة من سكان العالم. وبذلك تراوحت الكثافة الهاتفية، التي تعرف بعدد الهواتف لكل ١٠٠ نسمة، في دول العالم عام ١٩٩٦ ما بين ٠,٧ في كمبوديا و ١٠٠ في موناكو، وبلغ المتوسط للعالم ١,٣.

٦٨- وبتنوع الخدمات الاتصالية المتاحة على الشبكات، لم يعد معيار الكثافة الهاتفية كافيا للتعبير عن تقدم أو تأخر دولة على أخرى. حيث أضيفت معايير أخرى لقياس درجة تهيؤ البلدان لتوفير الخدمات الاتصالية لمواطنيها عموما ولمجتمع الأعمال بشكل خاص. ومن أهم المعايير المضافة ما يخص استخدام الحاسوب والإنترنت والهواتف الخلوية النقالة. على أن الفجوة ما بين الدول المتقدمة والدول النامية في هذه المعايير الجديدة، قد أضافت أعباء أخرى على العالم النامي للحاق بالعالم المتقدم. فعلى سبيل المثال، ازداد عدد مستخدمي الإنترنت في العالم من ٣ ملايين في عام ١٩٩٤ (وأغلبهم في الولايات المتحدة الأمريكية) إلى ١٠٠ مليون في عام ١٩٩٨. ومن المتوقع أن يزداد العدد إلى ١٠٠٠ مليون عام ٢٠٠٥.

٦٩- استخدمت شبكات الاتصال لنقل البيانات التجارية منذ الستينات، وترسخ استخدامها في السبعينات. وفي الثمانينات بدأت المؤسسات الضخمة والإدارات تعتمد على أساليب التبادل الإلكتروني للبيانات عبر الشبكات الخاصة للأغراض التجارية، التي عجلت إتمام الإجراءات واختصرت استخدام المراسلات الورقية التقليدية. ولكن هذه الاستخدامات باهظة التكاليف يصعب على الشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحملها. ولم ينتشر استخدام الاتصال بشكل واسع إلا بعد انتشار شبكة الإنترنت وتطبيقاتها الأولية كالبريد الإلكتروني وتناقل الملفات، وبعد ذلك باستخدام الشبكات. لقد مهدت كل هذه التطورات التكنولوجية لظهور التجارة بواسطة الشبكات أو التجارة الإلكترونية.

٧٠- وسيكون وقع التجارة بالوسائل الإلكترونية على أساليب التجارة التقليدية والكفاءة والإنتاجية هائلا لا يضاهي. وبالرغم من حداثة استخدام التجارة إلكترونيا على الإنترنت خلال السنتين الماضيتين، إلا أنه من المتوقع أن يشكل حجمها بحلول العام ٢٠٠٢ ما يقارب ٣٠٠ مليار دولار.

٧١- هذا، وتتكون الدراسة التي أعدتها الإسكوا عن العلاقة بين كفاءة التجارة وقطاع الاتصالات من قسمين، يعنى القسم الأول بواقع الاتصالات العالمي وتفاعله مع مستلزمات كفاءة التجارة. ولتوضيح الملامح العالمية لقطاع الاتصالات استخدمت مؤشرات الاتحاد الدولي للاتصالات السلوكية لاستخراج المعدلات العالمية التي تسهل مقارنتها مع معدلات دول المنطقة على أفراد، أو على شكل تكتلات اقتصادية أو جغرافية. وبالنسبة لكفاءة التجارة، فقد استخدم نموذج الأونكتاد المعتمد عام ١٩٩٤ لتوضيح العلاقة بين القطاعات الستة المساندة للتجارة. وبالرغم من أن الأونكتاد قامت مؤخرا بتطوير نموذج مختلف للنموذج السابق، إلا أن المفاهيم ما زالت متقاربة.

٧٢- أما القسم الثاني من الدراسة فيهتم بالمنظور الإقليمي لقطاع الاتصالات وواقع العلاقة بين كفاءة التجارة وقطاع الاتصالات في دول المنطقة.

٧٣- وقد خرجت الدراسات الميدانية التي تمت في هذا الموضوع بالاستنتاجات التالية عن واقع قطاع الاتصالات في دول منطقة الإسكوا مقسمة على أساس مجموعتين هما: دول مجلس التعاون الخليجي، وسائر دول الإسكوا.

(أ) يمتلك سكان دول مجلس التعاون الخليجي الذي يشكل ١٨ في المائة من مجموع سكان الإسكوا ٤٠ في المائة من خطوط الهاتف الموجودة في المنطقة و ٧٨ في المائة من هواتفها النقالة و ٥٢ في المائة من اشتراكات الإنترنت؛

(ب) تعتبر مؤشرات الاتصالات في دول منطقة الإسكوا ككل دون المعدلات العالمية في العديد من الجوانب. أما دول مجلس التعاون الخليجي فمعدلاتها أفضل من المعدلات العالمية في العديد من المؤشرات، وليس جميعها، بينما تهبط معدلات دول الإسكوا الأخرى إلى معدلات متدنية مقارنة بالمعدلات العالمية؛

(ج) بدأ قطاع الاتصالات في بعض دول المنطقة يتماشى مع ما يحصل عالميا من إعادة هيكلة وعزل النشاطات التشغيلية عن النشاطات التخطيطية والسياسات، كما قامت بعض الدول بتحرير قطاع الاتصالات من بعض جوانب الاحتكار، وبالأخص في مجال الهواتف النقالة والإنترنت؛

(د) ما زالت المنطقة تعاني من ارتفاع أسعار الاتصالات، ويعاني مجتمع الأعمال بشكل خاص في بعض دول المنطقة من تكاليف إيصال الخطوط والتسعيرة المطبقة على المشترك التجاري. هذا بالإضافة إلى فترات الانتظار التي يعاني منها طالب الخدمة للحصول على خط هاتفي جديد. وتزيد فترات الانتظار في بعض دول المنطقة على السبع سنوات بينما يبلغ متوسط الانتظار عالميا أقل من سنة، علما بأن بعض دول مثل الإمارات العربية المتحدة وقطر ولبنان، تحتاج إلى فترة أقل من أسبوع؛

(هـ) ما زال قطاع الاتصالات بحاجة إلى سياسة واضحة وموحدة لضمان مواكبة ما يجري من تطورات على الصعيد العالمي. ومن أهم الوسائل لمتابعة أداء القطاع، الاحتفاظ بقواعد معلومات محدثة للمؤشرات التي هي أداة مهمة لقياس التطور ومقارنته مع ما يجري في مناطق أخرى من العالم، وبالأخص البلدان ذات مستويات الدخل المتقاربة؛

(و) هناك العديد من القضايا المشتركة بين دول المنطقة في تحديد سياسات واستراتيجيات القطاع ومنها على سبيل المثال وليس الحصر، موقف دول المنطقة من اتفاقية منظمة التجارة العالمية في مجال الاتصالات وتوحيد الإجراءات الواجب اتخاذها، وهيكلية التعريفات دوليا وإقليميا والاتصالات الفضائية الدولية والإقليمية، والشراكة العالمية، والاستثمار الإقليمي. وتحتاج هذه القضايا وغيرها إلى الأجواء الإقليمية المناسبة للإعداد للقاءات والندوات المتخصصة للموضوعات الساخنة والتي قد تحتاج إلى دراسات معمقة قبل اتخاذ المواقف المناسبة تجاهها.

المرفق**خطة عمل لتحقيق كفاءة التجارة في دول الإسكوا(\*)**

١- قامت الأمانة التنفيذية للإسكوا بتنظيم ندوة معلوماتية حول كفاءة التجارة في دول منطقة الإسكوا، في بيروت، في الفترة من ٣٠ تشرين الثاني/نوفمبر الى ٢ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٨، واختتمت أعمالها باعتماد خطة العمل التي أعدتها الإسكوا بالتشاور مع مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، (الأونكتاد) واللجنة الاقتصادية لأوروبا، والتي تضمنت الاقتراحات التالية:

(أ) ادراكاً لازدياد أهمية تخفيض الحواجز الإجرائية المعوقة للتجارة، وتعجيل حركة البضائع لتحقيق زيادة كبيرة في تجارة المنطقة، توصي الندوة حكومات الدول الأعضاء باتخاذ الخطوات اللازمة في هذا الصدد، لتعزيز التجارة والتنمية الاقتصادية؛

(ب) وفي الوقت الذي لا يمكن فيه إجبار أي من البلدان الأعضاء على اعتماد أساليب تيسير التجارة وزيادة فعاليتها، يؤكد الاجتماع على نصيحة الدول الأعضاء باعتماد الأساليب الكفيلة بتحقيق كفاءة التجارة فيها.

٢- وفي هذا الصدد، يذكر الاجتماع البلدان الأعضاء بأن موضوع تيسير التجارة يلقي اهتماماً متزايداً في عدة محافل دولية منها منظمة التجارة العالمية، ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، والمنظمة الجمركية العالمية، لما له من إمكانيات ضخمة في إزالة معوقات التجارة الدولية وتحسين أداء الاقتصادات الناشئة في السوق الدولية. وبناء عليه، يقترح الاجتماع على البلدان الأعضاء، كجزء من خطة العمل العامة، أن تنفذ ما يلي:

(أ) اعتماد كفاءة التجارة كهدف من أهداف السياسة التجارية للدولة؛

(ب) إنشاء "لجنة لتيسير التجارة" وفقاً للشروط التالية:

(١) أن يتولى رئاسة هذه اللجنة وزير التجارة أو وزير النقل (كوضع أمثل)؛

(٢) أن يكون أعضاء اللجنة من مستوى مدراء عامين؛

(٣) أن تتوزع عضوية اللجنة بالتساوي بين القطاعين الخاص والعام؛

(٤) أن يتكون ممثلو القطاع العام من وزارات النقل والتجارة/الاقتصاد والاتصالات السلكية واللاسلكية والمالية والعدل والبنك المركزي والسلطات الجمركية والأجهزة المركزية للإحصاء؛

(\*) انظر تقرير الندوة التي عقدتها الدول الأعضاء في الإسكوا حول كفاءة التجارة، بيروت، في الفترة ٣٠ تشرين الثاني/نوفمبر - ٢ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٨ (الوثيقة E/ESCWA/ED/1998/7).

(٥) أن يتكون ممثلو القطاع الخاص من غرف التجارة والصناعة، والبنوك الخاصة، واتحادات المصدرين، ونقابات الصناعيين، وشركات التأمين، وشركات النقل، ووكالات المقاصة؛

(٦) أن تنشأ اللجنة بمرسوم ينشر في الجريدة الرسمية؛

(٧) أن تتراوح مدة خدمة اللجنة بين أربع سنوات وخمس سنوات؛

(٨) أن تتوافر للجنة أمانة تنفيذية يغطي تكاليفها القطاع العام أو القطاع الخاص، أو يتقاسم تكاليفها القطاعان. ويستحسن مساهمة القطاع الخاص لتثبيت شراكته مع الحكومة في قرارات اللجنة.

(ج) إنشاء لجان فرعية تحقق في المسائل كل على حدة، وتكون لجانا فنية يبت في عضويتها عند أخذ العلم بها. ويوصى بأن تشكل لجنة فرعية فنية لكل من قطاعات كفاءة التجارة. وتنقضي مدة كل لجنة فرعية عند إنجاز مهمتها. وفيما يلي بعض التوجيهات المتعلقة باللجان الفرعية:

(١) أن تتوزع العمل فيما بينها. وتتولى كل منها مهمة التعرف على المشاكل واقتراح الحلول لها؛

(٢) أن تتشكل من فنيين على مستوى معين مثلا: تشكل اللجنة الفرعية للمصارف والتأمين من البنك المركزي والبنوك التجارية الكبيرة والشركات المالية وشركات التأمين وغرفة التجارة وغرفة الصناعة؛

(٣) أن تقدم اللجان الفرعية توصياتها في تقارير ترفع إلى لجنة تحقيق كفاءة التجارة، وتقدم إلى الأخيرة تقارير ختامية عند انتهاء مهمتها؛

(٤) أن يحدد لعمل كل لجنة فرعية إطار زمني معقول، وليكن سنة واحدة، يمكن تمديدها إذا اقتضى الأمر؛

(٥) يمكن لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الاونكتاد)، واللجنة الاقتصادية لأوروبا، وغرفة التجارة العالمية، ومركز التجارة الدولي المشترك بين الاونكتاد ومنظمة التجارة العالمية، ومنظمة التجارة العالمية، أن تتصدى للمشاكل التي تصادفها هذه اللجان.

(د) ويهدف تنظيم العمل وتوزيع الضغوط على هذه المنظمات، يمكن أن تقوم الإسكوا بدور نقطة الارتباط لاستلام الاستفسارات القادمة من اللجان الفرعية في كل بلد والتنسيق بينها قبل رفعها إلى المنظمات المعنية إذا اقتضى الأمر؛

(١) لهذا الغرض، ينبغي أن توظف الإسكوا مستشارا إقليميا لشؤون كفاءة التجارة يتلقى التدريب لفترة تتراوح بين ٣ و ٦ أشهر في جنيف قبل مباشرة عمله؛

- (٢) ويمكن أن يعمل المستشار الإقليمي كمنسق بين لجان تيسير التجارة على المستوى القطري بهدف تحقيق فعالية التجارة على المستوى الإقليمي؛
- (٣) عندما تنتهي كل لجنة من وضع تقريرها الختامي، ترسله، إذا دعت الحاجة، إلى الإسكوا، للتشاور بشأنه مع الاونكتاد والمنظمات الدولية الأخرى من أجل التعليق عليه قبل وضعه في صيغته النهائية؛
- (٤) ويمكن أن تقوم الإسكوا، أثناء اضطلاعها بدور نقطة الارتباط، بتحديد ما يلزم عقده من دورات تدريبية ودورات للتوعية، كما يمكن تنظيم هذه الدورات بالتعاون بين بلدان الإسكوا وأمانتها التنفيذية والمنظمات الدولية، ويتعين على البلدان الأعضاء أن تضع في اعتبارها أن عليها تحمل تكاليف هذه الدورات، أو على الأقل المشاركة في جزء منها؛
- (هـ) وعندما تقدم اللجان الفرعية تقاريرها الختامية إلى لجنة تيسير التجارة، فمن مهام هذه اللجنة التنسيق والتوفيق بين التوصيات وخطط العمل التي تقدمها كل لجنة فرعية.

-----