

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الإخوة منتوري - قسنطينة



كلية الحقوق
قسم القانون الخاص

نظام تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في القانون
تخصص قانون الأعمال

تحت إشراف الأستاذ الدكتور:

قموح عبد المجيد

من إعداد الطالب :

قموح مولود

أعضاء لجنة المناقشة

أ.د طاشور عبد الحفيظ	أستاذ التعليم العالي جامعة الإخوة منتوري - قسنطينة	رئيسا
أ.د قموح عبد المجيد	أستاذ التعليم العالي جامعة الإخوة منتوري - قسنطينة	مشرفا ومقررا
أ.د جيرار بلان	أستاذ التعليم العالي جامعة أكس مارسيليا - فرنسا	مشرفا مساعدا
أ.د بوذراع بلقاسم	أستاذ التعليم العالي جامعة الإخوة منتوري - قسنطينة	عضوا مناقشا
أ.د إرزيل كاهينة	أستاذة التعليم العالي جامعة مولود معمر - تيزي وزو	عضوا مناقشا
أ.د زرارة الواسعة صليحة	أستاذة التعليم العالي جامعة الحاج لخضر - باتنة	عضوا مناقشا

السنة الجامعية 2017-2018

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إهداء

إلى روح أبي الطاهرة
إلى أمي وإخوتي وأخواتي
إلى زوجتي و أبنائي
إلى كل من يحمل لقب قموح ونمور
أهدي هذا العمل المتواضع .

شكر و عرفان

أسمى عبارات الشكر والعرفان أتقدم بها لأستاذي المشرف " قموح عبد المجيد" لقبوله الإشراف على هذا العمل، وعلى كل المجهودات المبذولة من خلال توجيهاته وملاحظاته القيمة لإنجاح هذا العمل.

كما أوجه خالص شكري وتقديري للسادة أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذا العمل و تقييمه ، و جزاهم الله جميعا عني وعن جميع الطلبة أوفر الجزاء.

قائمة بأهم المختصرات:

ج ر : جريدة رسمية

د ج : دينار جزائري

ف : فقرة

ق إ م إ : قانون الإجراءات المدنية والإدارية

ص : صفحة

م : مادة

ألكاكس : الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

كأكس : الشركة الجزائرية لتأمين وضمان التجارة الخارجية

Liste des Abréviations:

éd: édition

id.: idem, le même auteur

op. cit : dans l'ouvrage cité

p: page

ALGEX: agence nationale de la promotion du commerce extérieur.

CAGEX: compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.

EPIC: établissement public à caractère industriel et commercial

FSPE: fond spécial pour la promotion des exportations

OCDE: organisation de coopération et de développement économiques

OMC: organisation mondiale du commerce.

OMPI: organisation mondiale de la propriété intellectuelle.

OTC: obstacles techniques au commerce.

SPS: accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires.

UNIDROIT: institut international pour l'unification du droit privé.

مقدمة

يندرج موضوع تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر ضمن فكرة أكبر تتمثل في تطوير الاقتصاد الوطني وإعادة إعطائه تصورا جديدا من اقتصاد يعتمد على الريع النفطي إلى اقتصاد متنوع موجه إلى التصدير.

لقد كان الاقتصاد الوطني - ولا يزال حتى اليوم - يعتمد بصفة شبيه كلية على المحروقات بحيث تعتبر المصدر الوحيد للعملة الصعبة في الجزائر ، غير أنه في بداية السبعينات التي تميزت باتباع النظام الاشتراكي كان هناك توجه إلى إقامة اقتصاد مبني على محورين رئيسيين هما الزراعة من خلال الثورة الزراعية و الصناعات الثقيلة في إطار سياسة الصناعات الصناعية industrie industrialisante من خلال المركبات الضخمة التي تم الحصول عليها عن طريق عقود المفتاح في اليد للإسراع في تجسيد هذه السياسة، على غرار مركب الحديد والصلب، مركب السيارات الصناعية ، مركب الإسمنت ، مركب العتاد الفلاحي ، مركب الصناعات الالكترونية... إلخ وكانت هذه المركبات تستعمل آخر ما توصلت إليه التكنولوجيا في ذلك الوقت وقد كانت توفر مختلف المنتجات اللازمة سواء للبنى التحتية أو الاستهلاك، بالإضافة إلى ما كانت توفره الثورة الزراعية من منتجات فلاحية ، إلا أن مختلف هذه المنتجات كانت لا تغطي حتى الاحتياجات الوطنية مما جعل كامل المنتجات توجه للسوق المحلية المتعطشة لها بعد سنوات طويلة من الحرمان بسبب الاستعمار، تطبيقا لسياسة الدولة في تحقيق الاكتفاء الذاتي و إشباع حاجيات المواطنين قبل توجيه المنتجات إلى التصدير ، وبالتالي لم يكن هناك تفكير كبير لتوجيه هذه المنتجات نحو التصدير في ظل تدفق العملة الصعبة الناتجة عن تصدير المحروقات وفي ظل سوق وطنية تستوعب هذه المنتجات.

غير أنه ومع نهاية فترة السبعينات وفي ظل تقادم التبعية للمحروقات التي أصبحت تتزايد سنة بعد أخرى حتى أصبحت تشكل تقريبا المنتج الوحيد المصدر، وبالتالي المصدر الوحيد

العملة الصعبة في الجزائر، دفع ببروز فكرة خلق اقتصاد خارج المحروقات ، غير أن هذه الفكرة جاءت في ظل هيمنة النظام الاشتراكي واحتكار الدولة الكبير للتجارة الخارجية ، حيث أن هذا الوضع رسم لهذه الأخيرة دورا محددًا بحيث كان الاهتمام أكبر بالاستيراد على حساب التصدير من أجل توفير حاجيات المواطنين من مختلف السلع الغير منتجة في الجزائر وكذلك توفير المواد الأولية و قطع الغيار للمؤسسات الاشتراكية، و هو الوضع الذي كانت تغطيه المداخل الكبيرة من العملة الصعبة من المحروقات، ، وبالتالي لم تكن هناك ضرورة ملحة للبحث عن مداخل خارج المحروقات في ظل توافرها من هذه المادة، وكنتيجة لذلك لم تأخذ فكرة خلق اقتصاد خارج المحروقات والبحث عن العملة الصعبة خارج هذه المادة حقها ولم يتم التفكير فيها بجدية وهو الوضع الذي استمر إلى منتصف الثمانينات، وهذا الوضع هو الذي أدى إلى غياب إطار قانوني في مجال الصادرات إلى غاية هذه الفترة.

في منتصف الثمانينات جاءت أزمة البترول لسنة 1986 لتكشف عن الوضع الحقيقي الذي كان يعيشه الاقتصاد الوطني من فشل للثورة الزراعية وسوء تسيير للمركبات الصناعية وعدم مسابرتها للتطورات المختلفة الأمر الذي جعلها تتواجد في وضعية صعبة مع نهاية الثمانينات، وهو الوضع الذي أدى إلى إعادة طرح من جديد فكرة خلق اقتصاد متنوع خارج المحروقات وتطوير الصادرات، والتي بدأت تتجسد بعد أحداث أكتوبر 1988 التي جاءت بحرية التعبير والتعددية السياسية و التخلي عن النظام الاشتراكي والاقتصاد المخطط والتحول نحو اقتصاد السوق.

في بداية التسعينات ومع سقوط المعسكر الشرقي، غيرت الجزائر نهجها من الاقتصاد الموجه إلى الاقتصاد الحر، وبدأت رسم معالم هذا النظام الجديد و تجسيد ضمنه فكرة خلق اقتصاد خارج المحروقات من خلال دعم الصادرات وتشجيعها ، هذا الأخير الذي أصبح أحد أهم محاور الاقتصاد الوطني و نقطة تقاطع مع جميع الدول السائرة في طريق النمو سواء الدول النفطية أو غير النفطية نظرا للأهمية الكبيرة التي أصبح يكتسيها في سياسات هذه الدول .

غير أن التوجه الجديد في الجزائر جاء في ظل وضع اقتصادي صعب تزامن مع تحول سياسي كبير تمثل في التخلي عن النظام الأحادي والتوجه إلى التعددية السياسية والذي نجمت عنه الأزمة الأمنية بعد توقيف المسار الانتخابي سنة 1991، و كنتيجة للتخلي عن النظام الاشتراكي والتوجه إلى نظام اقتصاد السوق تم اللجوء إلى خوصصة المؤسسات العمومية والذي تم بشكل غير مدروس نتج عنه تسريح عدد هائل من العمال مما خلق وضع اجتماعي معقد جدا، زاده تعقيدا تدني أسعار البترول في تلك الفترة مما جعل الجزائر تتواجد في أزمة متعددة الأوجه سياسية ، أمنية ، اقتصادية و اجتماعية، ورغم تعدد أبعاد الأزمة في الجزائر إلا أن البعد الأمني كان يمثل الشغل الشاغل للدولة الجزائرية، حيث أن استعادة الأمن والاستقرار هيمن على سياسة الدولة خلال فترة التسعينات على حساب المجالات الأخرى بما فيها مجال الصادرات .

ورغم الوضعية الصعبة التي كانت تعيشها الجزائر في فترة التسعينات ، فقد تم اتخاذ بعض الإجراءات الهامة من أجل دعم الصادرات خارج المحروقات ومن بينها : استحداث مؤسسات تعنى بتشجيع الصادرات على غرار الديوان الوطني لترقية الصادرات PROMEX الذي تم تأسيسه سنة 1994 ، بالإضافة إلى الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX التي تم تأسيسها سنة 1996 ، والتي خلفت في هذا المجال العمل التي كانت تقوم به الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين في بداية التسعينات، بالإضافة إلى الصندوق الخاص بترقية الصادرات FSPE الذي أنشأ سنة 1996.

كما صدرت بعض النصوص التي تنظم بعض القطاعات في مجال التصدير على غرار القرار الوزاري الصادر سنة 1997 الخاص بتنظيم عملية تصدير بعض المنتوجات الخاصة كالفلين والجلود والنفائيات الحديدية وغير الحديدية ، غير أن هذه النصوص جاءت متفرقة وغير منسجمة مع بعضها البعض، كما أن المؤسسات التي تم إنشاؤها كانت تعمل بصفة منعزلة وغير متعاونة و غير متكاملة مع بعضها البعض ، مما جعل الإجراءات المتخذة غير فعالة.

إلا أنه ومع بداية الألفية الجديدة وعودة الاستقرار للدولة الجزائرية الذي تزامن مع تحسن المداخيل من العملة الصعبة نتيجة ارتفاع أسعار البترول، تم اتخاذ عدة إجراءات أخرى في مجال الصادرات بالإضافة إلى تعزيز الإجراءات السابقة، ومن بين ما تم اتخاذه لتطوير الصادرات الجزائرية :

- صدور الأمر 04-03 المتعلق بالقواعد المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها سنة 2003 والذي شكل القانون الإطار للتجارة الخارجية.

- تحويل الديوان الوطني لترقية الصادرات إلى الوكالة الوطنية لترقية الصادرات سنة 2004، والتي رسمت لها مهام جديدة و أعطيت لها صلاحيات أكبر من تلك التي كان يتمتع بها الديوان.

- رفع رأسمال الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات و تنويع منتجاتها الموجهة للمصدرين الجزائريين.

- رفع المبالغ الممنوحة للمصدرين في إطار الصندوق الخاص بترقية الصادرات و توسيع مجالات الإعانة .

- النص على إنشاء المجلس الوطني الاستشاري للتجارة الخارجية.

- وضع تحفيزات جبائية خاصة بالمصدرين ،

- تبسيط وتسهيل إجراءات الجمركة المتعلقة بالتصدير.

- إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في أبريل سنة 2002.

- الانضمام إلى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر في جانفي 2009.

- بعث من جديد مسار الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية في 2010.

غير أن كل ما تم اتخاذه لم يجعل الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ترتفع بالشكل المرغوب وبقيت تشكل ما نسبته 2 إلى 3 بالمائة من مجموع الصادرات خلال الأربع عشر سنة الأولى من الألفية الجديدة ، حيث أنه بعد انهيار أسعار البترول في سنة 2014 رجعت فكرة تنويع الاقتصاد وتوجيهه نحو الصادرات تطرح بأكثر حدة ، حيث أصبحت هذه الفكرة تشكل محور التوجه

الاقتصادي للجزائر والذي أطلقت عليه الحكومة في 2015 تسمية النموذج الاقتصادي الجديد للنمو، والذي بدأت ملامح تجسيده من خلال التعديل الدستوري لسنة 2016 خاصة المادة 43 التي جاءت لتعزز التجارة الخارجية والاستثمار .

ومن خلال هذه الوضعية تأتي أهمية موضوع تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر سواء من الناحية النظرية أو العملية.

فمن الناحية النظرية، تكاد تنعدم الدراسات القانونية حول التجارة الخارجية لا سيما في شقها الخاص بالتصدير وما تم التطرق له في سنوات التسعينات لا يمكن الأخذ به اليوم خاصة وأن معالم اقتصاد السوق في تلك الفترة لم تتضح بعد، كما أن ظهور تشريعات جديدة في الألفية الجديدة وخلق مؤسسات حديثة تعنى بالتصدير جعلت الدراسات السابقة غير متماشية مع الوضع الحالي ، وعليه فإن الحاجة إلى دراسة حديثة تسلط الضوء على السياسة القانونية الحالية التي تتبعها الجزائر من أجل تطوير صادراتها والوقوف على مدى نجاعتها تبدو أكثر من ملحة .

أما أهمية الموضوع من الناحية العملية فتبدو من خلال الوضعية التي تعيشها الصادرات خارج المحروقات والتي ظلت لسنوات طوال ولا تزال حتى اليوم ضعيفة جدا، رغم الإصلاحات التشريعية والإجراءات العملية المبذولة من طرف الحكومات المتعاقبة للنهوض بالصادرات الجزائرية خارج المحروقات ، و عليه تأتي دراستنا للوقوف على أسباب هذا الضعف وتحليل النظام المتبع لتشجيع الصادرات و مدى نجاعته واقتراح الحلول المناسبة لجعل هذا النظام القانوني أكثر فعالية.

في الحقيقة إن مسألة النهوض بالصادرات في أي دولة تعتبر مسألة معقدة، لأنها تتطلب العمل على المستوى الداخلي والخارجي، فعلى المستوى الداخلي تتطلب تطوير القوانين التي تحكم العملية التصديرية كما تتطلب تضافر عمل عدة هيئات ومؤسسات على غرار وزارة التجارة ،

البنوك ، الجمارك ، الضرائب ، شركات النقل ، شركات التأمين... إلخ، أما على المستوى الخارجي فتتطلب من جهة الاندماج في التكتلات الإقليمية والدولية لما لهذه التكتلات من فائدة كبيرة - على غرار ما حدث في أوروبا والاتحاد الأوروبي حفز الصادرات بين الدول المشكلة له ثم أصبح قوة كبيرة في مجال الصادرات على المستوى الدولي- ومن جهة أخرى تتطلب معرفة ودراية كبيرة بالأسواق الأجنبية لتسهيل تسويق المنتجات إليها.

إذا فإن الجزائر ومن أجل تشجيع صادراتها قامت بإعادة تنظيم قطاع الصادرات من خلال مجموع القوانين التي تم إصدارها، كما أنشأت مؤسسات خصيصا لتشجيع التجارة الخارجية و قامت بالاندماج في بعض التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية ، و في واقع الأمر فإن كل ما تم اتخاذه يشكل نظام تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، هذا النظام الذي تسعى الدولة جاهدة في كل مرة إلى تعزيزه من أجل رفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، إلا أن هذه الأخيرة ولحد اليوم بقيت ضعيفة جدا مقارنة بالصادرات الجزائرية ككل، وإن هذا الوضع الغريب يقودنا إلى طرح التساؤل التالي :

ما مدى نجاعة نظام تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر؟

وإن الإجابة على هذا السؤال يحتم علينا الإجابة أولا على السؤالين الفرعيين التاليين: ما هي المحاور التي يركز عليها نظام تشجيع الصادرات في الجزائر؟ وما هي مجالات كل محور؟

وللإجابة على هذه الأسئلة يجب علينا تحليل نظام تشجيع الصادرات في الجزائر خارج المحروقات، حيث تبين لنا بعد الدراسة أن هذا النظام يركز على محورين أساسيين هما الجانب التشريعي والجانب المؤسسي.

فالجانب التشريعي يشمل الإطار القانوني المنظم لعملية التصدير في حد ذاتها و القوانين المتعلقة بالجوانب المالية لعملية التصدير من حيث الدفع والتمويل وكذلك القوانين الجبائية والجمركية

بالإضافة إلى القوانين المتعلقة بحل النزاعات التجارية الدولية سواء بعرضها على الجهات القضائية الوطنية أو عن طريق التحكيم التجاري الدولي أو بإتباع الوسائل البديلة. أما الجانب المؤسسي فيضم المؤسسات الوطنية التي تعنى بالتجارة كوزارة التجارة والمؤسسات التي استحدثت خصيصا لترقية الصادرات خارج المحروقات، والمؤسسات والجمعيات المهنية، وإن دراسة دور هذه المؤسسات ومدى انسجامها مع بعضها البعض هو ما سيقودنا إلى القول بنجاحها في تشجيع الصادرات أو اكتشاف المعوقات و الاختلالات التي يمكن أن تعترضها، وهذا يعد عملا شاقا لأنه يتطلب معرفة القوانين التي تحكم عمل هذه الهيئات والإجراءات المتبعة أمامها ومدى تكاملها مع بعضها، أما على المستوى الدولي فيتحتم علينا معرفة المؤسسات والهيئات الإقليمية والدولية التجارية والقواعد التي تحكم التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية وكيفية الاستفادة منها بالإضافة إلى معرفة تقنيات الدخول إلى الأسواق الخارجية.

وإن تفحص كل من هذين المحورين (التشريعي والمؤسسي) بالاعتماد على المنهج التحليلي بالنسبة للقوانين والمنهج الوصفي خاصة بالنسبة للمؤسسات والاستشهاد في بعض الحالات بتجارب كل من تونس و المغرب نظرا للنجاح الذي حققه هذين البلدين في مجال التصدير، هو ما سيقودنا إلى القول بمدى نجاعة نظام تشجيع الصادرات في الجزائر أم لا، والوقوف على النقائص و الاختلالات التي قد تعترضه، واقتراح الحلول أو البدائل إن أمكن. وعلى ضوء ما سبق فقد قسمنا دراستنا إلى قسمين هما :

الباب الأول : الإطار القانوني لتشجيع الصادرات خارج المحروقات.

الباب الثاني : الإطار المؤسسي لتشجيع الصادرات خارج المحروقات.

الباب الأول

الإطار القانوني لتشجيع
الصادرات خارج
المحروقات

تمهيد وتقسيم :

تميزت التجارة الخارجية الجزائرية في السنوات الأولى للتوجه نحو اقتصاد السوق بغياب قانون إطار ينظمها، حيث كانت تنظم بمراسيم وقرارات وزارية فقط، واستمر الوضع على حاله إلى غاية سنة 2003 حيث صدر الأمر 04-03 المتعلق بالقواعد المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها ، وتلاه في سنة 2007 النظام 01-07 الصادر عن البنك المركزي والمتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة بالإضافة إلى جملة من القوانين الأخرى التي تساهم في تنظيم وتشجيع عملية التصدير من جوانبها المختلفة كالجمارك والضرائب وطرق حل النزاعات وطرق الدفع والتمويل وغيرها، وتشكل مجمل هذه النصوص الإطار القانوني لتشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، وبتفحصنا لمجمل هذه القوانين يمكننا أن نقسمها إلى أربعة محاور.

المحور الأول ويضم مجموع القوانين والتنظيمات والقرارات التي تنظم عملية التصدير في حد ذاتها وهو موضوع الفصل الأول .

المحور الثاني ويشمل القوانين المتعلقة بالجانب الجبائي سواء الجمركي منه أو الضريبي، وهي تكتسي أهمية بالغة جدا لما لها من تأثير على السعر النهائي للمنتج المصدر و تنافسيته في السوق الدولية، وما يتطلبه ذلك من تحفيزات تتعلق بالرسوم الجمركية والإعفاءات الضريبية المختلفة لتشجيع نشاط التصدير وهو ما سنتطرق له في الفصل الثاني.

المحور الثالث ويضم القوانين التي تحكم الجوانب المالية في عملية التصدير وهي متعددة الأوجه، وتضم إجراءات الدفع المتبعة أمام البنوك وطرق التمويل الكلاسيكية منها والحديثة وموقف المشرع الجزائري منها وهي موضوع الفصل الثالث.

أما المحور الرابع والأخير فيضم القوانين المتعلقة بالوسائل القضائية لحل النزاعات ، وهي مجمل الوسائل التي يعتمد عليها في حل النزاعات المتعلقة بالتصدير وتهم بدرجة أكبر المتعامل الأجنبي

من قضاء وطني و تحكيم دولي و الوسائل البديلة كالصلح والوساطة ، وهي موضوع الفصل الرابع والأخير ، وعليه فقد قسمنا الباب الأول من هذا البحث إلى أربعة فصول :

الفصل الأول: النصوص المؤطرة لعملية التصدير

الفصل الثاني : النصوص الجبائية المشجعة للصادرات

الفصل الثالث : النصوص المالية المشجعة للصادرات

الفصل الرابع: النصوص القضائية المشجعة للصادرات

الفصل الأول: النصوص المؤطرة لعملية التصدير

تشكل النصوص القانونية المؤطرة للتجارة الخارجية مجمل القوانين والإجراءات المتخذة من أجل النهوض بالتجارة الخارجية بما في ذلك الصادرات، بدءا من النص على مبدأ حرية التجارة الخارجية في الدستور والقوانين والتنظيمات وتنظيم الاستثناءات والقيود التي قد ترد على هذا المبدأ وهي موضوع المبحث الأول .

أما المبحث الثاني فقد خصصناه للقواعد القانونية التي خص بها المشرع الجزائري نشاط التصدير عن مجمل نشاطات التجارة بشكل عام والتي تصب في مجملها في تشجيع هذا النشاط ، كتسهيل إجراءات تسجيل المصدرين و القواعد المطبقة على المتعاملين سواء كانوا وطنيين أم أجنب .

وعليه فقد قسمنا الفصل الأول إلى مبحثين :

المبحث الأول : حرية التجارة في مجال التجارة الدولية

المبحث الثاني : تبني قواعد خاصة بالتصدير

المبحث الأول: حرية التجارة في مجال التجارة الدولية

شهد العالم تطورا كبيرا للمبادلات التجارية الدولية خاصة في الربع الأخير من نهاية القرن السابق نتيجة تحرير هذه الأخيرة ، ويرجع التطور السريع في تحرير المبادلات التجارية بهذا الشكل إلى سقوط المعسكر الشرقي وتحوله إلى النظام الرأسمالي وظهور العولمة وتأسيس منظمة التجارة العالمية ، كل ذلك جعل العالم يبدو كسوق كبيرة تتنافس فيه المنتوجات من كل الدول .

فيما يخص الجزائر فإن مبادلاتها الخارجية خضعت لوضعيات مختلفة اتسمت بين الحرية والاحتكار تبعا لاختلاف المراحل التي مرت بها منذ الاستقلال لتنتهي في الأخير بتبني خيار تحرير تجارتها الخارجية .

فما مدى تجسيد هذه الحرية في التشريع الوطني وما مدى انعكاس ذلك في الواقع العملي ؟

المطلب الأول : مبدأ حرية التجارة

يقصد بمبدأ حرية التجارة فيما يخص التجارة الخارجية فتح المجال لكل المتعاملين سواء كانوا أشخاص طبيعيين أو معنويين ، خواص أو عموميين من دخول عالم التجارة الدولية دون قيد أو تمييز سواء من أجل تحقيق الربح بالمتاجرة بالشركات التجارية ، أو تقديم الخدمات كالبنوك والتأمين والنقل ومكاتب الاستشارة القانونية والمحامين ، أو تلك المنظمات التي تساهم في تطوير التجارة الخارجية دون البحث عن الربح، سواء من ناحية التقنيات التجارية المستعملة فيه كالمنظمات المهنية أو من الناحية القانونية كالمنظمات القانونية... إلخ.¹

وإذا كان مفهوم حرية التجارة الخارجية بهذا المعنى مكفول في الدول الرأسمالية من خلال قوانينها ، فهل هذه الحرية مكفولة في التشريع الوطني بمختلف تدرجاته و ما مدى انعكاس ذلك على الواقع العملي ؟

¹ Jacques Béguin et Michel Menjucq: Droit du commerce international, 2eme édition Litec .2011. France. p. 20.

الفرع الأول : تجسيد مبدأ حرية التجارة الخارجية من خلال الدستور

جرى العرف على تكريس مبدأ احترام مختلف الحريات في الدستور باعتباره أسمى وثيقة قانونية في الدولة ، بما في ذلك التأكيد في الدستور على حرية التجارة والصناعة بالنسبة لبعض الدول ، فهل تكرر الجزائر ذلك ؟

ينص الدستور الجزائري¹ في مادته 19 " تنظيم التجارة الخارجية من اختصاص الدولة، ويضيف في الفقرة الثانية: "يحدد القانون شروط ممارسة التجارة الخارجية ومراقبتها" وينص في مادته 43 في فقرتها الأولى والثانية على أن " حرية الاستثمار والتجارة معترف بها، وتتمارس في إطار القانون .

تعمل الدولة على تحسين مناخ الأعمال، وتشجع على ازدهار المؤسسات دون تمييز خدمة للتنمية الاقتصادية الوطنية"².

من خلال استقراءنا لهاتين المادتين يتضح لنا أن المشرع الجزائري و في مادته 43 قد كرس مبدأ حرية الاستثمار والتجارة ، وفي رأينا فإنه يقصد بالتجارة كلا من التجارة الداخلية و الخارجية باعتبار أن اللفظ قد جاء عاما ، ليؤكد من خلال نفس المادة أن هذه الممارسة تكون في إطار القانون، أي في إطار احترام ما تنص عليه القواعد في هذا المجال كأي نشاط آخر، وأن المادة 19 هي مادة خاصة بالتجارة الخارجية بصريح العبارة بحيث خصت هذا الميدان من التجارة بتدابير خاصة ويرجع السبب حسب رأينا لارتباط التجارة الخارجية بالسيادة الوطنية والأمن الوطني، وتتمثل هذه التدابير في ثلاث نقاط هي :

- أن مجال التجارة الخارجية من حيث التنظيم يعود لاختصاص الدولة وتشرف عليه من الناحية العملية وزارة التجارة من خلال مديرية التجارة الخارجية بالإضافة إلى بعض الهيئات كالمجلس

¹ التعديل الدستوري لسنة 2016 ، قانون رقم 01-16 مؤرخ في 26 جمادى الأولى عام 1436 الموافق 6 مارس 2016، الجريدة الرسمية عدد 14 الصادرة يوم 27 جمادى الأولى عام 1436 الموافق 7 مارس 2016.

² تنص المادة 37 من الدستور قبل التعديل على أن " حرية التجارة والصناعة مضمونة ، وتتمارس في إطار القانون"

الوطني الاستشاري للصادرات، وهنا يجب التأكيد على الفرق بين تنظيم القطاع الذي هو موكول للدولة بنص المادة الدستورية وبين ممارسة هذا النشاط الذي أحالته المادة 19 على القانون لتحديد شروط ممارسته ومراقبته ، ويفهم من نص هذه المادة أن النشاط بحد ذاته مسموح به ويمكن للأشخاص الخواص والعموميين القيام به ولكن في نفس الوقت يخضع إلى شروط معينة و إجراءات رقابية تتطلبه خصوصية هذا النشاط.¹

- خضوع النشاط إلى شروط معينة يحددها القانون من بينها مثلا ما تم إقراره في سنة 2006 من اشتراط وضع مبلغ معين في حساب شركة التصدير والاستيراد يصل إلى مليار سنتيم كضمان لممارسة هذا النشاط و الذي تم إلغاؤه فيما بعد.

- خضوع النشاط إلى إجراءات المراقبة التي يحددها القانون ومن بينها فرض التراخيص لمراقبة قطاع معين لأسباب معينة، بالإضافة إلى تدابير الدفاع التجارية والمراقبة التقنية والصحية .

وبمقارنة الدستور الجزائري مع الدساتير العربية مثلا الدستور المغربي² أو الدستور التونسي³ نجد أن الدستور الجزائري هو الوحيد الذي نص على حرية التجارة و الاستثمار وهو الدستور الوحيد الذي تطرق إلى التجارة الخارجية صراحة ، وفي رأينا فإن تطرق المشرع الجزائري للتجارة الخارجية في الدستور يعكس الأهمية الكبيرة التي يوليها المشرع لهذا القطاع وربطه بالسيادة الوطنية ، غير أن عدم نص باقي الدساتير على حرية التجارة لا يعني عدم وجودها، وإنما ترك تنظيم هذه المسألة إلى القوانين التي تحكم هذا المجال .

¹ اعتبر مجلس الدولة الفرنسي حرية التجارة المنصوص عليها في المادة 34 من الدستور الفرنسي من الحريات العامة وبالتالي فالمشرع فقط الحق في تقييدها ، أنظر في هذه النقطة :

Jacques Mestre et Marie-Eve Pancrazi: Droit commercial- droit interne et aspects de droit international, 24eme édition, LGDJ, 2006 .France. p 69.

² الدستور المغربي، ظهير شريف رقم 1.11.91 الصادر في 27 شعبان 1432 الموافق 29 يوليو 2011. الجريدة الرسمية عدد5964 مكرر الصادرة بتاريخ 28 شعبان 1432 الموافق 30 يوليو 2011، ص 3600.

³ الدستور التونسي الجديد المصادق عليه في 26 جانفي 2014.

إذا المشرع الجزائري نص على حرية التجارة الخارجية في الدستور إلا أنه أحال على القانون شروط ممارسة هذا النشاط و مراقبته ، ولعل السؤال الذي يطرح نفسه ، هل القانون هنا يقتصر على تنظيم التجارة الخارجية كما هو الحال في أي قطاع من القطاعات، أم أنه تحول إلى أداة لرسم حدود لهذه الممارسة وبالتالي حدود لحرية التجارة الخارجية.

في الحقيقة لا يمكننا الإجابة على هذا السؤال إلا بعد دراسة وتحليل كيف نظم المشرع الجزائري التجارة الخارجية و شروط ممارستها وإجراءات مراقبتها، إن هذه المواضيع هي التي تبين لنا مدى التجسيد الفعلي لهذه الحرية في هذا النشاط وهو الأمر الذي سنبحثه عند دراسة القوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية والقوانين المتصلة بها، وهو ما سنحاول تبيانه في الفرع الثاني .

الفرع الثاني : تجسيد مبدأ حرية التجارة في القوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية

نظم المشرع الجزائر التجارة الخارجية من خلال الأمر 04-03 الصادر في 19 جويلية 2003 و المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها¹، حيث يعد هذا القانون الأول في هذا المجال منذ قانون سنة 1978² ، كما يحكم التجارة الخارجية في الجزائر كذلك النظام رقم 01-07 الصادر في 3 فيفري 2007 الذي يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة³.

1- الأمر 04-03 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع

وتصديرها :

يحكم التجارة الخارجية في الجزائر الأمر رقم 04-03 الصادر في 19 جويلية 2003 والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، ويعد هذا القانون الأول

¹ الأمر 04-03 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، الجريدة الرسمية عدد 43 الصادرة في 20 جويلية 2003.

² قانون 02-78 مؤرخ في 11 فيفري 1978 المتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية، جريدة رسمية عدد 7 الصادرة في 14 فيفري 1978.

³ نظام رقم 01-07 مؤرخ في 3 فيفري 2007 يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، جريدة رسمية رقم 31 الصادرة في 31 ماي 2007.

في هذا المجال منذ قانون سنة 1978 والذي كان ينظم التجارة الخارجية في ظل النظام الاشتراكي، وبعد التحول إلى نظام اقتصاد السوق ظلت التجارة الخارجية الجزائرية غير منظمة بقانون إطار وإنما اتسمت بوجود عدد كبير من المراسيم و القرارات الوزارية التي كانت في بعض الأحيان متضاربة وصعبت كثيرا من مزاولة هذا النشاط .

وجاء الأمر 04-03 ليضع حد لهذه الوضعية الفوضوية ويعيد ترتيب التجارة الخارجية من خلال وضع قانون يوظفها ويوضح معالمها و يحدد المتعاملين فيها وشروط مزاولتها .

ونتيجة لانخفاض أسعار البترول في سنة 2014، فقد تم تعديل الأمر 04-03 عن طريق الأمر 15-15 الصادر في 15 جويلية 2015¹ للتحكم أكثر في رخص الاستيراد والتصدير نتيجة لطغيان نشاط الاستيراد على نشاط التصدير واستنزافه للعملة الصعبة لا سيما في بعض المنتجات الكمالية من جهة، و لدعم أكثر الصادرات الوطنية من جهة أخرى.

وقد جسد الأمر 04-03 قبل التعديل وبعده من خلال نص المادة الثانية مبدأ حرية ممارسة التجارة الخارجية في شقيها الاستيراد والتصدير ، حيث جاء في المادة 2 : " تنجز عمليات استيراد المنتجات وتصديرها بحرية ، طبقا لأحكام هذا القانون، وذلك دون الإخلال بالقواعد المتعلقة بالآداب العامة والأمن والنظام العام وبصحة الأشخاص والحيوانات وبالثروة الحيوانية والنباتية وبوقاية النباتات والموارد البيولوجية وبالبيئة والتراث التاريخي والثقافي."

ويبدو جليا من خلال هذا النص أن المشرع ينص صراحة على حرية ممارسة نشاط الاستيراد والتصدير ، أما باقي المسائل التي نص على عدم الإخلال بها فهي نفس المسائل التي تستثنى جميع الدول لارتباطها بالنظام العام والآداب العام أو بصحة الأشخاص و الحيوانات أو للمحافظة على الموروثات الثقافية والتاريخية والبيئية وغيرها.

¹ القانون 15-15 المؤرخ في 15 جويلية 2015 المعدل والمتمم للأمر 04-03 ، جريدة رسمية رقم 41 الصادرة في 29 جويلية 2015.

وباتخاذ المشرع الجزائري لهذا الموقف، فإن الجزائر تعتبر قد سايرت المنحى الدولي العام المتجه نحو تحرير التجارة الخارجية وتشجيع المبادلات الدولية، خاصة بعد سقوط المعسكر الشرقي وتحول معظم دوله إلى النظام الرأسمالي وإنشاء منظمة التجارة العالمية وظهور العولمة والنظام الاقتصادي الدولي الجديد.

2 - النظام رقم 01-07 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة :

ينظم النظام رقم 01-07 الصادر عن بنك الجزائر القواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، حيث يعد هذا النظام الإطار القانوني للمعاملات المالية مع الخارج ويضع القواعد القانونية للجانب المالي للتجارة الخارجية .

ونلتمس حرية التجارة فيما يخص الجانب المالي الذي يعد من أهم الجوانب في التجارة الخارجية في الترخيص الذي منحه النظام 01-07 لكل شخص مقيم أو غير مقيم في الجزائر من أن يفتح حسابا أو عدة حسابات بالعملة الصعبة وهو الأمر الضروري لهذا النشاط ، حيث تنص المادة 22 من النظام 01-07 على أنه : " يرخص لكل شخص طبيعي أو معنوي مقيم أو غير مقيم ، فتح حساب أو عدة حسابات تحت الطلب و/ أو لأجل بالعملة الأجنبية لدى البنوك الوسيطة المعتمدة"

ولغرض فقط ، مراقبة حركة دخول وخروج الأموال بالعملة الصعبة ، فإن النظام 01-07 اشترط على كل متعامل في مجال التجارة الخارجية وقبل الشروع في الاستيراد أو التصدير أن يقوم بعملية التوطين¹ لدى أحد البنوك الوسيطة المعتمدة² ، وهي عملية مطلوبة في جميع الدول.

¹ المادة 29 من النظام 01-07 .

² الفقرة الثانية من المادة 17 والمادة 11 من النظام 01-07.

وعملية التوطين هي عملية بسيطة ، تتم بواسطة تقديم طلب ووثائق محددة لدى البنك الوسيط من خلالها يمنح للمتعامل رقم لكل عملية استيراد أو تصدير ، يستطيع المتعامل والبنك والمؤسسات المعنية بالعملية كالجمارك من خلال هذا الرقم متابعة العملية من بدايتها إلى نهايتها، وهو الأمر الذي يعطي شفافية وقدرة على متابعة العملية في كل مراحلها وهو ما من شأنه أن يعزز ثقة المتعامل الأجنبي.

كما نلتمس كذلك حرية ممارسة التجارة الخارجية من خلال النظام 01-07 في الأشكال المختلفة التي يمكن أن تتخذها وسائل الدفع¹ ، حيث نص النظام على جملة من الوسائل تتمثل في: الأوراق النقدية، الصكوك السياحية، الصكوك المصرفية، خطابات الاعتماد والسندات التجارية، ولم يغلق الباب في هذا الشأن بل تركه مفتوحا على مصراعيه بحيث سمح بالقيام بالدفع بكل وسيلة أو أداة دفع مقومة بالعملة الأجنبية القابلة للتحويل بصفة حرة مهما كانت الأداة المستعملة، وهو ما يمثل في رأينا هامشا كبيرا من الحرية الممنوحة للمتعامل في التجارة الخارجية.

و من بين النقاط التي نلتمس فيها كذلك اتجاه النظام 01-07 إلى منح حرية أكبر للمتعاملين في التجارة الخارجية ما أقره فيما يخص إعادة الأموال الناتجة عن التصدير إلى الوطن، حيث كان يمنح للمصدرين مهلة 120 يوم من تاريخ إرسال البضاعة لدخول الأموال المقابلة للبضاعة للوطن² ، ثم رفع هذه المهلة إلى 180 يوم³ ثم أخيرا إلى 360 يوم⁴ حتى يمكن المصدر الجزائري من استقطاب المتعاملين الأجانب من خلال زيادة أجل الدفع⁵.

¹ المادة 18 من النظام 01-07.

² المادة 61 من النظام 01-07

³ المادة 2 من النظام 06-11 الصادر في 19 أكتوبر 2011، المعدلة للمادة من النظام مؤرخ في 3 فيفري 2007 يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة ، جريدة رسمية رقم 08 الصادرة في 15 فيفري 2012.

⁴ المادة 2 من النظام 04-16 المؤرخ في 17 نوفمبر 2016 المعدلة والمتممة للمادة 61 من النظام 01-07 مؤرخ في 3 فيفري 2007 يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة ، جريدة رسمية رقم 72 الصادرة في 13 ديسمبر 2016.

⁵ للتفصيل في هذا الموضوع أنظر المبحث الأول الخاص بتطوير وسائل الدفع من الفصل الثالث المعنون بالنصوص المالية المشجعة للصادرات ص 123 .

وكنتيجة لما تم استقراءه في الأمر 04-03 و النظام 01-17 فإنه يمكننا القول أن حرية ممارسة التجارة الخارجية مكفولة في التشريع الوطني.

الفرع الثالث: واقع حرية التجارة الخارجية

إذا كانت النصوص القانونية الجزائرية تؤكد حرية التجارة الخارجية ، فهل ممارسة التجارة الخارجية في الواقع تعكس هذه الحرية ؟ هذا ما سنحاول التأكد منه فيما يخص الاستيراد والتصدير اللذين يمثلان شقي التجارة الخارجية في العنصرين التاليين.

1- واقع قطاع الاستيراد في الجزائر:

يخضع قطاع الاستيراد، لا سيما المواد واسعة الاستهلاك كالمواد الغذائية أو تلك التي تلقى رواجاً كبيراً في السوق الوطنية إلى التحكم فيها من أطراف معينة معروفة لدى المتعاملين في هذه المجالات.

ولم تخلو برامج الحكومات المتعاقبة من التأكيد على العمل على تغيير هذا الوضع غير أن الأحداث التي شهدتها الجزائر في بداية جانفي 2011 عقب ارتفاع أسعار المواد الغذائية، أعادت التساؤل حول هذا الوضع، وفي هذا الصدد أرجع وزير التجارة سبب ارتفاع أسعار المواد الغذائية إلى مستوردي هذه المواد والذين وصفهم بالمحتكرين ، وأعلن عن نية الحكومة في إعادة تنظيم السوق وضبطه.¹

في الحقيقة إن الاحتكار لا يخص فقط استيراد مادتي السكر والزيت والتي كانتا أحد أسباب اندلاع الأحداث السابقة ، وإنما يمتد الاحتكار إلى جميع المواد الغذائية واسعة الاستهلاك كالقهوة و

¹ موقع وزارة التجارة الجزائرية www.mincommerce.gov.dz شوهذ يوم 28 نوفمبر 2011 على الساعة 22 و 25 د.

الطماطم المصبرة... إلخ بالإضافة إلى العديد من مجالات التجارة الأخرى على غرار مواد البناء كالحديد والاسمنت والآلات الكهرومنزلية وغيرها.

وإن هذا الاحتكار جعل أصحابها ذوي نفوذ قوي ، وأثروا سلبا على الإنتاج الوطني الذي لم يستطع مقاومة الأعداد الكبيرة والمختلفة للمنتوجات التي غزت السوق الوطنية وأدت بالتالي إلى زوال عدة قطاعات وطنية منتجة.

و نتيجة لهذه الوضعية أصبح العديد من الباحثين و الخبراء يرون أن إعادة تنظيم الاقتصاد الوطني وتوجيهه نحو التصدير يمر حتما بإعادة ضبط وتنظيم قطاع الاستيراد¹ , وهو الاتجاه الذي تبنته الحكومة من خلال فرض تراخيص الاستيراد التي جاء بها القانون 15-15 الذي عدل الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها.

2- واقع التصدير في الجزائر:

إذا كان حال الاستيراد يشهد نوعا من الاحتكار فإن واقع التصدير مختلف نوعا ما، حيث يشهد هذا القطاع حرية واضحة في الجزائر وهذا راجع إلى اختلاف السوق الداخلي والخارجي من حيث مراكز التأثير ، فالسوق الداخلية فضاء محدود تتحكم فيه عوامل داخلية تخضع إلى التوازنات الاقتصادية والسياسية داخل الدولة وإلى المؤثرين داخل النظام بالدرجة الأولى ، بينما السوق الدولية هي سوق واسعة مفتوحة تتحكم فيها أكثر قوانين المنافسة الدولية .

ويبدو قطاع التصدير مختلفا عنه في الجزائر مقارنة مع كل من تونس والمغرب أين يشهد تطورا ملحوظا، حيث استطاعت هاتين الدولتين أن تحققان مداخيل لا يستهان بها في هذا المجال ، وهذا راجع بالدرجة الأولى إلى وجود استثمارات أجنبية توسعت أكثر بعد انضمام كل من الدولتين

¹ إقلولي محمد : " ترقية الصادرات أم إجلال للواردات : تجربة البلدان الصناعية الجديدة " مداخلة في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2014 بجامعة مولود معمري بتيزي وزو.

إلى منظمة التجارة العالمية¹ وإبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي² ، على غرار مصانع النسيج والألبسة في تونس ومصنع السيارات رونو في المغرب بالإضافة إلى السلع الزراعية كالحمضيات والزيتون والطماطم... إلخ زيادة على ذلك تطور المنظومة المصرفية والنقل.

أما في الجزائر فإن التصدير خارج المحروقات وإن كان حرا فإنه يشهد ضعفا كبيرا، و هو ما نحاول فهم أسبابه وإن كانت هناك أسباب ظاهرة لا يمكن نكرانها تتمثل أساسا في ضعف الإنتاج الوطني أصلا خارج المحروقات، بالإضافة إلى البيروقراطية الكبيرة التي تشهدها إجراءات التصدير، وضعف الاستثمار الأجنبي الموجه للتصدير نتيجة الوضعية الأمنية التي مرت بها البلاد، وقلة المصدرين الخواص نتيجة سيطرة الدولة الطويلة على هذا النشاط وتعقده بالنسبة لهم مقارنة بالاستيراد، إلا أن أسباب أخرى قد تعود في جانب منها إلى القوانين والهيئات والمؤسسات العاملة في هذا المجال ، وهو ما سنقف على حقيقته أكثر من خلال دراسة الجوانب المختلفة لهذه الرسالة.

وبناء على ما سبق فإن حرية التجارة مكرسة من خلال التشريع الوطني بمختلف درجاته غير أن الواقع لا يعكس ذلك بالضرورة ، زيادة على ذلك فإن هناك نصوص تستثني في نفس الوقت بعض المنتجات من هذه الحرية وتفرض إجراءات خاصة على منتجات أخرى وهو ما قد يعتبر في حقيقة الأمر قيودا على مبدأ حرية التجارة ، هذا الموضوع سنتطرق إليه بالتفصيل في المطلب الثاني للوقوف على مدى تأثير هذه القيود المفروضة على حرية المبادلات التجارية الخارجية .

المطلب الثاني: القيود المفروضة على مبدأ حرية التجارة الخارجية

كما رأينا في المطلب السابق فإن التشريعات الوطنية تنص على حرية التجارة الخارجية من خلال ضمانها لحرية الاستيراد والتصدير ، إلا أن هذه الحرية في حقيقة الأمر غير مطلقة في

¹ وقعت تونس على الاتفاقية المؤسسة لمنظمة التجارة العالمية في 15 أبريل سنة 1994 ودخلت حيز التطبيق بالنسبة لها في 29 مارس 1995 ، بينما المغرب فقد تم توقيع إتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية على أراضيه ودخلت حيز التطبيق في 1 جانفي سنة 1995، أما الجزائر فما زالت في مرحلة المفاوضات ولم تنظم بعد.

² وقعت تونس اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في 17 جويلية 1995 ودخل حيز التنفيذ سنة 1998، بينما المغرب وقع الاتفاق سنة 1996 ودخل حيز التطبيق في 1 مارس 2000.

جميع الأحوال ، بل هناك استثناءات ترد عليها، كما أن هناك إجراءات بطبيعتها تعتبر تقييدية لهذا المبدأ، فما هي هذه الاستثناءات وهذه القيود يا ترى؟ وكيف نظمها المشرع الجزائري؟ وما مدى ملاءمتها مع التشريع الدولي؟

يمكننا تقسيم القيود المفروضة على مبدأ حرية التجارة الخارجية إلى ثلاث أقسام هي :

- الاستثناءات الواردة على مبدأ حرية التجارة الخارجية والتي سنتطرق فيها إلى المنتجات المستثناة من التجارة الخارجية و مسألة فرض رخص على الاستيراد والتصدير وستكون موضوع الفرع الأول.

- تدابير الدفاع التجارية المتمثلة في التدابير المضادة للإغراق و التدابير التعويضية والتدابير الوقائية وهي موضوع الفرع الثاني.

- أما الفرع الثالث والأخير فسنخصصه للمراقبة التقنية والصحية للمنتجات.¹

الفرع الأول: الاستثناءات الواردة على مبدأ حرية التجارة الخارجية

من خلال استقراء الأمر 04-03 والقانون 15-15 المعدل له يتضح لنا أن هناك منتجات مستثناة من التجارة وأخرى تخضع لإجراءات خاصة فماذا يقصد بكل منهما؟

1- المنتجات المستثناة من التجارة الخارجية :

استثنى المشرع الجزائري بعض المنتجات من التجارة الخارجية في الأمر 04-03 من

خلال المادة 2 و 3 ثم عدل هذه المواد من خلال القانون 15-15.

¹ تعتبر مسألة فرض التراخيص و تدابير الدفاع التجارية و الرقابة على التجارة الخارجية ، أهم المسائل التي تطرقت لها منظمة الجات سابقا لأن هذه المواضيع تقع بين مبدأ حرية المبادلات التجارية الدولية وحق الدول في المحافظة على مصالحها الاقتصادية ، ولهذا سعت منظمة الجات سابقا إلى تنظيمها خلال جولاتها المختلفة ، ثم بعد ذلك منظمة التجارة الدولية التي وضعت اتفاقيات لتنظيم هذه المسائل سنة 1994 وجعلت التوقيع عليها شرطا لدخول هذه المنظمة ، وما زالت هذه المسائل محل جدل دائما بين الدول الأعضاء، ولهذا تشهد تعديلات دورية .

أ- المنتجات المستثناة من خلال الأمر 04-03 :

تنص الفقرة الثانية من المادة الثانية من الأمر 04-03 على أنه " تستثنى من مجال تطبيق

هذا الأمر عمليات استيراد وتصدير المنتجات التي تخل بالأمن والنظام العام وبالأخلاق".

وعليه فإن المشرع الجزائري قد نص وبصريح العبارة على استثناء بعض المنتجات من التجارة الخارجية وهي المنتجات الماسة بالأمن والنظام العام كتجارة الأسلحة مثلا و المنتجات الماسة بالأخلاق كالأفلام الإباحية ، بينما منتجات أخرى نص المشرع الجزائري على إمكانية إخضاعها إلى تدابير خاصة وهي المنتجات الماسة بالصحة والثروة الحيوانية والنباتية والتراث الثقافي وذلك بنص المادة الثالثة من القانون 04-03 التي جاء فيها : " يمكن إخضاع استيراد وتصدير المنتجات التي تمس بالصحة البشرية والحيوانية وبالبيئة وبحماية الحيوان و النبات والحفاظ على النباتات والتراث الثقافي إلى تدابير خاصة تحدد شروط وكيفيات تنفيذها عن طريق التنظيم طبقا للنصوص التشريعية الخاصة بها ولأحكام هذا الأمر"

وقد فصل المشرع الجزائري بين السلع المستثناة من التجارة أصلا لخطورة النتائج التي قد تترتب عن المتاجرة فيها لمساسها بكيان الدولة أو الشعب وهي المنتجات المستثناة من التجارة في أغلب دول العالم، وبين تلك التي وعلى أهميتها أو خطورتها النسبية يمكن مراقبتها من خلال إخضاعها إلى تدابير خاصة.

ب - المنتجات المستثناة من خلال القانون 15-15 :

عدل القانون 15-15 الأمر 04-03 فيما يخص المنتجات المستثناة من التجارة وذلك

بتعديله المادة 2 والمادة 3 ، فالمادة 2 أصبحت على النحو التالي: " تجز عمليات استيراد

المنتجات وتصديرها بحرية، طبقا لأحكام هذا القانون، وذلك دون الإخلال بالقواعد المتعلقة

بالآداب العامة وبالأمن وبالنظام العام، وصحة الأشخاص والحيوانات وبالثروة الحيوانية والنباتية وبوقاية النباتات والموارد البيولوجية وبالبيئة وبالتراث التاريخي والثقافي." ¹

ففي هذه المادة لم يتم استثناء منتوجات معينة لغرض ما أو سبب ما وإنما استعمل المشرع لفظ " دون الإخلال بالقواعد المتعلقة بـ..." وعدد المجالات التي يجب عدم الإخلال بالقواعد التي تحكمها بما في ذلك التي تمس بالنظام العام والأخلاق العامة، ونتيجة لهذه الصياغة الجديدة فقد تم تعديل المادة 3 من الأمر 04-03 لتصبح كالآتي: "مع مراعاة أحكام المادة 2 المنصوص عليها أعلاه، يمكن تطبيق تدابير قيود كمية و/ أو نوعية و/ أو تدابير مراقبة المنتوجات عند استيرادها أو تصديرها ضمن الشروط المنصوص عليها في التشريع والتنظيم الساري المفعول."

وفي رأينا فإن صياغة المادة 2 قبل التعديل كانت أحسن منها بعد التعديل، حيث ميز المشرع بين المنتوجات المستثناة من التجارة وتلك التي يمكن إخضاعها إلى إجراءات خاصة تبعا للظروف التي قد تلحق بالاقتصاد أو تمس بهذه المنتوجات، وبالتالي فالمادة 2 في رأينا كانت أكثر وضوحا وانسجاما قبل التعديل منها بعد التعديل.

ومهما يكن من أمر فيما يخص مجمل هذه المنتوجات، فإن معظم دول العالم خاصة منها العربية¹ والدول الاشتراكية السابقة وحتى الدول الرأسمالية تستثني هذه المنتوجات من التجارة الخارجية أو تفرض عليها إجراءات خاصة، مما يجعل تعامل الجزائر معها بهذا الشكل أمرا مقبولا ولا يمكن اعتباره مساسا حقيقيا بحرية التجارة الخارجية.

¹ تعتبر هذه المنتوجات مستثناة من التجارة كذلك في كل من تونس والمغرب، ففي تونس مستثناة بموجب قانون عدد 41 لسنة 1994 المؤرخ في 7 مارس 1994 والمتعلق بالتجارة الخارجية حيث ينص الفصل 2 على أنه: "يعتبر توريد وتصدير المنتوجات حرا باستثناء المنتوجات الخاضعة للقيود المنصوص عليها بالقانون"، بينما ينص الفصل 3: "يستثني من نظام حرية التجارة الخارجية كل المنتوجات التي لها مساس بالأمن والنظام العام والنظافة والصحة والأخلاق والثروة الحيوانية والنباتية والتراث الثقافي." وفي المغرب تعتبر هذه المنتوجات مستثناة بموجب المادة 1 من القانون رقم 89-13 المتعلق بالتجارة الخارجية الصادر بظهير رقم 1-91-261 المؤرخ في 9 نوفمبر 1992 المعدل والمتمم.

وفي حقيقة الأمر إن معرفة القيود أو التدابير التي وضعها المشرع الجزائري ومعرفة درجة صعوبة أو سهولة تحقيق هذه الشروط أو كفاءات تنفيذها هي التي تحدد هل هذه المنتجات حقيقة مسموح بها أو ممنوعة بطريقة غير مباشرة ، وبالتالي معرفة مدى التجسيد الواقعي لحرية التجارة المعلن عنه ، وتتمثل غالبا هذه القيود في فرض رخص للاستيراد أو التصدير والتي سنتطرق لها في العنصر الآتي ، و تدابير الدفاع التجارية التي ستكون موضوع الفرع الثاني، و أخيرا إجراءات المراقبة التقنية والصحية المفروضة على السلع وهو ما سنتطرق له في الفرع الثالث.

2- المنتجات الخاضعة لرخص الاستيراد أو التصدير :

تملك الدول بما لها من سيادة على إقليمها سلطة فرض تراخيص على الاستيراد أو التصدير لتنظيم تجارتها الخارجية ومواجهة بعض الصعوبات أو تحقيق بعض المتطلبات¹، وبعد هذا الإجراء في حد ذاته مقبولا فيما يخص القانون الدولي الموضوع من طرف منظمة التجارة العالمية حيث تسمح هذه الأخيرة بفرض تراخيص على الاستيراد أو التصدير، بشروط معينة و قد نص الأمر 04-03 على هذه التراخيص، إلا أن هذه المسألة قد تم تعديلها عن طريق القانون 15-15.

أ - رخص الاستيراد والتصدير من خلال الأمر 04-03:

تعتبر مسألة فرض التراخيص مسألة إدارية ، ولهذا فإن إجراءات الحصول عليها قد تنجر عنها آثار سلبية قد تمس المبادلات التجارية بما يتولد عنها من تعطيل لتدفق السلع أو زيادة النفقات أو إضرار بمنتجات معينة إلى غير ذلك ، وللحد من الآثار السلبية لفرض رخص الاستيراد ، فقد

¹ تلجأ الدول عادة إلى فرض تراخيص لمواجهة بعض الصعوبات من بينها مثلا ميزان المدفوعات ، أو لتحقيق أغراض أمنية أو إحصائية.

نظمت منظمة التجارة العالمية هذه المسألة من خلال الاتفاق حول إجراءات رخص الاستيراد¹، حيث حددت المبادئ التي تحكم منحها، سواء من حيث المدة اللازمة لإصدارها أو القواعد الخاصة المطبقة عليها، وقد قسمتها المنظمة إلى الرخص الآلية وهذا النوع لا يثير في الغالب مشاكل، حيث قامت المنظمة فقط بتحديد مهلة الحصول عليها والتي يجب أن لا تتعدى مدة 10 أيام²، أما النوع الثاني فهي الرخص التي تمنح بصفة غير آلية والتي قد ينجر عنها تقييدا كميا على الاستيراد، فقد حددت مهلة إصدارها ما بين 30 يوم إلى 60 يوم³، أما فيما يخص إجراءات الحصول عليها فقد حددت المنظمة قواعد خاصة بذلك مبنية على احترام الدولة لمبدأ التناسبية.

إن التعامل مع مسألة فرض التراخيص وتنظيم الإجراءات الإدارية المتبعة لمنحها، يعكس في الحقيقة مدى انفتاح الدولة على التجارة الخارجية واحترامها لمبدأ حرية التجارة، و في هذا الشأن فقد نظمت الجزائر مسألة فرض التراخيص من خلال الأمر 04-03.

نص الأمر 04-03 في مادته السادسة على أنه: " يمكن أن تؤسس تراخيص لاستيراد المنتوجات أو تصديرها لإدارة أي تدبير يتخذ بموجب أحكام هذا الأمر أو الاتفاقات الدولية التي تكون الجزائر طرفا فيها، تحدد كفاءات تنفيذ نظام تراخيص الاستيراد أو التصدير عن طريق التنظيم "

ويلاحظ على المشرع الجزائري أنه أرجع السبب في إمكانية فرض تراخيص على استيراد المنتوجات أو تصديرها لتسيير أي تدبير سواء كان هذا التدبير اتخذ في إطار أحكام الأمر 04-03 أو أمله الاتفاقات الدولية التي صادقت عليها الجزائر.

¹ اتفاق منظمة التجارة العالمية حول إجراءات رخص الاستيراد لسنة 1994 .

² المادة 2 من اتفاق منظمة التجارة العالمية حول إجراءات رخص الاستيراد لسنة 1994.

³ المادة 3 من اتفاق منظمة التجارة العالمية حول إجراءات رخص الاستيراد لسنة 1994.

إلا أنه وبعد انهيار أسعار البترول سنة 2014 وتقلص احتياطي الصرف من العملة الصعبة ، استدعى الأمر إعادة النظر في رخص الاستيراد والتصدير للتحكم في العملة الصعبة من خلال التحكم في الاستيراد الذي وصل مستويات قياسية تعدت في سنة 2015 مجموع مداخل الدولة¹. أما فيما يخص جانب الصادرات فتوضع الرخص من أجل التحكم في تصدير بعض المنتجات الطبيعية الخام والمواد الأولية للحد من استنزافها وتوجيه استعمالها أكثر في الإنتاج الوطني.

ب- تنظيم التراخيص في القانون 15-15:

عدل القانون رقم 15-15 الصادر في 15 جويلية 2015 مسألة التراخيص المنصوص عليها في المادة 6 من الأمر 04-03 ، حيث تم تعديل المادة 6 منه وإضافة المواد 6 مكرر إلى 6 مكرر 8 والتي تنظم كلها مسألة التراخيص الخاصة بالاستيراد والتصدير ، كما صدر المرسوم التنفيذي رقم 15-306 الذي يحدد شروط منح هذه الرخص².

وعليه فإن المادة 4 من القانون 15-15 قد عدلت المادة 6 من الأمر 04-03 على النحو التالي : " يمكن وضع رخص استيراد أو تصدير المنتجات بغرض إدارة أي تدبير يتخذ بموجب أحكام هذا القانون أو وفقا للاتفاقيات الدولية التي تكون الجزائر طرفا فيها "

ومن التدابير التي نص عليها الأمر 04-03 والتي تستدعي إدارتها إمكانية فرض تراخيص لاستيراد المنتجات أو تصديرها نذكر مثلا التدابير الوقائية حيث يعتبر التحكم في التراخيص الخاصة بالاستيراد في هذه الحالة أحد الوسائل لمواجهة ظاهرة استيراد منتج ما بكميات متزايدة

¹ تشير النتائج العامة المحققة من حيث إنجازات تبادلات الجزائر الخارجية خلال سنة 2015 إلى عجزا في الميزان التجاري بـ 13.71 مليار دولار، مقابل فائض 31.4 مليار دولار أمريكي المسجلة خلال سنة 2014. هذا المؤشر يفسر انخفاض متزامن للواردات والصادرات المسجلة خلال الفترة ذاتها ، أما من حيث نسبة تغطية الواردات بالصادرات، فقد سجلت نسبة 73% سنة 2015 مقابل 107 % المسجلة سنة 2014.

موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI ، شوهه يوم 12 مارس 2016.

<http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique/bilan-du-commerce-exterieur>

² المرسوم التنفيذي رقم 15-306 المؤرخ في 6 ديسمبر 2015 ، يحدد شروط وكيفية تطبيق أنظمة رخص الاستيراد أو التصدير للمنتجات والبضائع ، جريدة رسمية عدد 66 الصادرة في 9 ديسمبر 2015.

من شأنها أن تلحق ضررا بفرع إنتاج وطني لمنتوج معين¹ ، أو فيما يخص مجال التصدير بفرض تراخيص على تصدير منتوج معين كالمواد الأولية الذي قد يلحق تصديرها بصفة كبيرة ضررا بفرع من الانتاج الوطني الذي يعتمد على هذه المادة كما هو الحال بالنسبة لمادتي الفلين والجلود والتمور و النفايات الحديدية وغير الحديدية مثلا والتي كانت محل تنظيم خاص² حيث تم فرض شهادة مصدر على كل شخص يريد تصدير هذه المنتوجات.

و يقصد بإجراءات رخص الإستيراد أو التصدير كل إجراء إداري يفرض كشرط مسبق لتقديم وثائق لجمركة البضاعة زيادة على تلك المخصصة لأغراض الجمركة.³

وقد فرض المشرع الجزائري نوعين من التراخيص ، الرخص التلقائية والرخص غير التلقائية.⁴ ويقصد برخص الاستيراد أو التصدير التلقائية الرخص التي تمنح في كل الحالات التي يقدم فيها طلب والتي لا تدار بطريقة تفرض فيها قيود على الواردات أو الصادرات.⁵

أما رخص الاستيراد أو التصدير غير التلقائية فيقصد بها الرخص التي لا ينطبق عليها التعريف المذكور في المادة 6 مكرر 5⁶ أي التعريف السابق.

ولضمان المساواة بين المتعاملين في التجارة الخارجية وعدم التحيز لمعامل على حساب آخر، فقد أكد المشرع على أنه يجب أن تكون القواعد المتعلقة بإجراءات رخص الاستيراد أو التصدير حيادية عند تطبيقها وأن تدار بطريقة عادلة ومنصفة.⁷

1 أنظر الفرع الثاني المتعلق بتدابير الدفاع التجارية ص30.

2 القرار الوزاري المشترك بين وزارتي المالية والتجارة المؤرخ في 13 فيفري 1999.

3 الفقرة الأولى من المادة 6 مكرر 1 من الأمر 04-03 المعدل والمتمم.

4 المادة 6 مكرر 4 من الأمر 04-03 المعدل والمتمم .

5 المادة 6 مكرر 5 من الأمر 04-03 المعدل والمتمم.

6 المادة 6 مكرر 7 من الأمر 04-03 المعدل والمتمم.

7 الفقرة الثانية من المادة 6 مكرر 1 من الأمر 04-03 المعدل والمتمم.

أما فيما يخص أجال منح رخص الاستيراد أو التصدير ، فبالنسبة للرخص التلقائية فتمنح في مدة أقصاها 10 أيام من تقديم الطلب¹ وهو ما يتطابق مع قوانين منظمة التجارة العالمية.

أما بالنسبة للرخص غير التلقائية فتمنح لمدة 30 يوما قابلة للتمديد ثلاثين يوما أخرى ، وفي حالة عدم منح الرخصة يجب تبرير الأسباب وتبليغها للمتعامل الاقتصادي المعني² ، وهو الأمر الذي يتطابق كذلك مع قوانين منظمة التجارة العالمية، وهو ما يعني أن تنظيم هذه المسألة لم يمس بحرية التجارة الخارجية.

إضافة إلى مسألة توافق تنظيم رخص الاستيراد والتصدير مع حرية التجارة الخارجية فإن مسألة فرض رخص للاستيراد والتصدير ليس مطلقا وإنما يتعلق الأمر بإمكانية اللجوء إلى ذلك، وبالتالي فإن الإجراء غير قطعي ومتعلق بالظروف والتدابير المتخذة ، بينما الإجراء في حد ذاته يمكن أن يمس أي نوع من المنتجات طالما أن اللفظ جاء بالعموم ولم يخص نوعا معينا من المنتجات، وهو ما يسمح بالتعامل مع الظروف أو التدابير التي قد تمس قطاعا معينا من الإنتاج أو نوعا معينا من المنتج.

وفي رأينا فإن الصيغة التي اعتمدها المشرع الجزائري في هذه النصوص جاءت متجانسة ويمكنها التماشي أكثر مع المستجدات التي قد تلحق بقطاع التجارة الخارجية دون أن تمس بمبدأ حرية التجارة الخارجية.

الفرع الثاني: تدابير الدفاع التجارية les mesures de défense commerciale

في إطار النظام الليبرالي الذي يتسم بحرية المبادلات الدولية ، تقوم المؤسسات التجارية وحتى الدول بممارسات متعددة لولوج الأسواق الأجنبية معتمدة في ذلك على مبدأ حرية التجارة ، غير أن بعض هذه الممارسات تكون غير مشروعة ، مما يستدعي اتخاذ تدابير إجرائية في

¹ الفقرة الرابعة من المادة 6 مكرر 6 من الأمر 04-03 المعدل والمتمم.

² الفقرة ما قبل الأخيرة من المادة 6 مكرر 7 من الأمر 04-03 المعدل والمتمم.

مواجهتها لحماية الإنتاج الوطني في السوق الوطنية التي تعد خطوة ضرورية قبل التوجه نحو التصدير، تسمى هذه التدابير بتدابير الدفاع التجارية كما تسمى أيضا بإجراءات الحماية .

لقد كانت تدابير الدفاع التجارية محل اتفاق متعدد الأطراف في إطار الجات ثم مؤخرا في إطار منظمة التجارة العالمية¹ وذلك للمحافظة على المصالح التجارية المشروعة لأعضائها، أما المشرع الجزائري فقد نص على تدابير الدفاع التجارية من خلال المادة 9 من الأمر 03-04 حيث جاء فيها : " يمكن وضع تدابير الدفاع التجارية عن طريق التنظيم في شكل تدابير وقائية أو تعويضية أو مضادة للإغراق".

1- التدابير المضادة للإغراق anti-dumping :

الإغراق هو ممارسة غير مشروعة تلجأ إليه الشركات التجارية ، وهو بصفة عامة يتمثل في ممارسة تمييزية للسعر ، نفس المنتج يباع بأسعار مختلفة على مستوى الأسواق الوطنية المختلفة ودون تبرير اقتصادي أو تجاري مؤسس، وغالبا ما يأخذ الإغراق شكل بيع من طرف مؤسسة لنفس المنتج في سوق أجنبي بثمن أقل من ذلك المعتمد في السوق الوطنية².

إن وضع تشريعات وطنية لمواجهة الإغراق تعد مشروعة ، غير أن الخطر يكمن في توجيه هذه الإجراءات لأغراض حمائية³ ، لذلك لجأت منظمة التجارة العالمية لتنظيم الإجراءات المضادة للإغراق بدل تنظيم ممارسة الإغراق نفسها لضمان التوازن بين مصلحة الدولة ومصلحة المصدرين⁴ ، وقد نص المشرع الجزائري على التدابير المضادة للإغراق في المادة 14 من الأمر 03-04.

¹ أنظر اتفاق مراكش لسنة 1994 والذي تبني الإجراءات المتخذة في إطار الجات جولة الأوروغواي مع بعض الإضافات، غير أن ما يلاحظ على هذا الاتفاق هو أن كثيرا من الدول ترى محدودية هذه الإجراءات مما دفعها إلى تبني قوانين وطنية أكثر شدة من تلك المتبناة في إطار منظمة التجارة العالمية.

²Dominique Carreau et Patrick Juillard : Droit international économique -4^e édition Dalloz 2010, p. 244.

³Patrick Daillier, Gérard de la Pradelle et Habib Ghérari : Droit de l'économie internationale – édition A.Pedone paris, p. 391.

⁴ المادة 1 من اتفاق مراكش لسنة 1994 المنظم للإجراءات المضادة للإغراق .

وتبعا لقواعد منظمة التجارة العالمية فإن فرض التدابير المضادة للإغراق يمر بالضرورة عبر القيام بتحقيق الهدف منه التأكد من وجود الإغراق و إلحاقه ضررا بفرع من الإنتاج الوطني أي وجود الضرر وعلاقة السببية ، وبعد التأكد من ذلك يمكن فرض حق ضد الإغراق والذي يجب أن يكون مناسباً ولفترة زمنية محدودة ، وهذه المسائل قام بتفصيلها المشرع الجزائري من خلال المرسوم التنفيذي 222-05 الصادر في 22 جوان 2005 والمتعلق بتحديد شروط تنفيذ الحق ضد الإغراق و كفيياته¹ وكذلك القرار الوزاري المؤرخ في 03 فيفري 2007 الذي يحدد كفييات إجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق ضد الإغراق²، وبمقارنة الإجراءات المتخذة في هذا المرسوم مع ما جاء به اتفاق منظمة التجارة العالمية للإجراءات المضادة للإغراق نجدها متطابقة إلى حد بعيد، غير أن لا المؤسسات العمومية ولا الخاصة قامت بتحريك هذه الإجراءات لحماية فروع الإنتاج الوطنية المختلفة من هذه الممارسة وبالتالي لم يتم الاستفادة من الإجراءات المضادة للإغراق .

2- التدابير التعويضية:

تتخذ التدابير التعويضية لمواجهة ممارسة غير شرعية تقوم بها الدول والتي تتمثل في الدعم الذي تقدمه هذه الأخيرة للمؤسسات الوطنية والذي يكون على مستوى الإنتاج أو التصدير، وقد قامت منظمة التجارة العالمية بتنظيم هذه المسألة سنة 1994³.

يعرف الدعم بأنه مساهمة مالية ممنوحة من طرف السلطات العامة المحلية (أو كل هيئة عامة محلية) والذي يمنح أفضلية على مستوى السوق لمؤسسة أو مجموعة مؤسسات أو لفرع إنتاج أو مجموعة فروع إنتاج.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 222-05 يحدد شروط تنفيذ الحق ضد الإغراق و كفيياته، جريدة رسمية عدد 43 الصادرة في 22 جوان 2005.

² قرار وزاري مؤرخ في 03 فيفري 2007 يحدد كفييات إجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق ضد الإغراق، جريدة رسمية عدد 21 الصادرة في 28 مارس 2007.

³ اتفاقية منظمة التجارة العالمية حول الدعم والتدابير التعويضية لسنة 1994 (accord sur les subvention et les mesures compensatoires)

ومن خلال هذا التعريف يتضح أن الدعم يكون قائماً إذا توافر عنصرين هما تقديم الدولة أو أحد فروعها مساعدات مالية للمؤسسات والتي بموجبها تحصل على أفضلية¹.

و قد نص المشرع الجزائري على اتخاذ تدابير تعويضية من خلال المادة 12 و13 من الأمر 04-03 حيث نص في المادة 12 على أنه : " يمكن فرض حق تعويضي على سبيل المقاصة، على كل دعم ممنوح مباشرة أو غير مباشرة عند الإنتاج أو التصدير أو النقل لكل منتج يلحق تصديره إلى الجزائر أو يهدد بإلحاق ضرر كبير لفرع من الإنتاج الوطني ."

والغرض واضح من فرض حق تعويضي وهو امتصاص الأفضلية المصطنعة التي يكتسبها المنتج من خلال الدعم وبذلك يلغي أثر الدعم الممنوح للمصدر.

وعند فرض تدابير تعويضية بهدف المقاصة في إطار الإجراءات الوطنية ففي هذه الحالة تحتاج الدولة إلى إثبات الضرر الحاصل وعلاقة السببية بينه وبين إجراءات الدعم².

وفي هذا الشأن نص المشرع الجزائري في المادة 13 من الأمر 04-03 على أن : "الحق التعويضي حق خاص يستوفى كما هو الشأن بالنسبة للحقوق الجمركية .

تحدد شروط وكيفيات تنفيذ الحقوق التعويضية عن طريق التنظيم "

وقد صدر المرسوم التنفيذي رقم 05-221 في 22 جويلية 2005 الذي يحدد شروط تنفيذ الحق التعويضي و كفيياته³ ، كما صدر القرار الوزاري المؤرخ في 03 فيفري 2007 الذي يحدد كيفيات إجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق التعويضي⁴.

وفيما يخص الدعم الذي تقدمه الدول لمنتجاتها الموجهة للجزائر فإنها لم تخضع لأي تحقيق للتأكد من وجوده ، أما في ما يخص الدعم الذي تقدمه الدولة الجزائرية نفسها لمؤسساتها المصدرة، فقد

¹ Zalmi Haquani et Philippe Saunier :Droit international de l'économie, 2eme édition Ellipse, p. 40.

² Jean-Batiste Racine et Fabrice Siirinen : Droit du commerce international, édition Dalloz, p. 53.

³ المرسوم التنفيذي رقم 05-221 المؤرخ في 22 جوان 2005 ، يحدد شروط تطبيق الحق التعويضي وكفيياته ، جريدة رسمية عدد 43 الصادرة في 22 جوان 2005.

⁴ قرار وزاري مؤرخ في 03 فيفري 2007 يحدد كيفيات إجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق التعويضي، جريدة رسمية عدد 21 الصادرة في 28 مارس 2007.

كانت محل مساءلة من طرف منظمة التجارة العالمية حول دور الصندوق الخاص لتطوير الصادرات سنة 2011¹ والتي من خلالها قدمت الجزائر تفسيراتها للمنظمة حول دور هذا الصندوق .

3- التدابير الوقائية:

التدابير الوقائية إجراء يتخذ في حالة وجود ارتفاع كبير للواردات من منتج ما لدرجة يمكنه أن يسبب ضرر جسيم للمنتجين الوطنيين² ، وقد تم تنظيم التدابير الوقائية في قانون منظمة التجارة العالمية والأمر 03-04 ، كما تم تحديد شروط تطبيق هذه التدابير في كلا القانونين.

وقد عرف اتفاق التدابير الوقائية لمنظمة التجارة العالمية لسنة 1994 التدابير الوقائية بأنه " يمكن تطبيق تدابير وقائية من طرف دولة عضو عندما يستورد منتج إلى إقليمها بكميات كبيرة تهدد بحصول ضرر جسيم لفرع من الإنتاج الوطني لمنتجات مماثلة أو منافسة له مباشرة"³ في الحقيقة إن هذا التعريف هو ما تبناه المشرع الجزائري في نص المادة 10 من الأمر 03-04 حيث جاء فيها " تطبق التدابير الوقائية تجاه منتج ما ، إذا كان هذا الأخير مستوردا بكميات متزايدة إلى درجة تلحق أو تهدد بالحاق ضرر جسيم لفرع من الإنتاج الوطني لمنتجات مماثلة أو منافسة له مباشرة " .

ولمواجهة هذه الممارسات فإن منظمة التجارة العالمية ومن خلال اتفاق سنة 1994 نصت على أن تأخذ التدابير الوقائية أحد الشكلين التاليين، وهو إما فرض تقييد كمي للمنتجات المستوردة وإما فرض حقوق جمركية، وهو الإجراء الذي تبناه المشرع الجزائري بالضبط من خلال المادة 11 من الأمر 03-04 التي تنص : " تتمثل التدابير الوقائية في التوقيف الجزئي أو الكلي للامتيازات و/ أو الالتزامات ، وتأخذ شكل تقييدات كمية عند الاستيراد أو رفع لنسب الحقوق الجمركية .

¹ أنظر العنصر الخاص بالصندوق الخاص لترقية الصادرات في الباب الثاني صفحة 241 وما بعدها.

² المادة 19 من اتفاقية الجات.

³ المادة 2 فقرة 1 من اتفاق التدابير الوقائية لمنظمة التجارة العالمية لسنة 1994.

تحدد شروط و كفاءات تنفيذ التدابير الوقائية عن طريق التنظيم".

و لتنظيم هذا الأمر في الجزائر فقد أصدر المشرع الجزائري في 22 جوان 2005 المرسوم التنفيذي رقم 05-220 الذي يحدد شروط تنفيذ التدابير الوقائية و كفاءاتها¹ وكذلك القرار الوزاري في 3 فيفري 2007 الذي يحدد كفاءات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية² وقد تضمنت هذه النصوص كل الشروط والضمانات التي أقرتها منظمة التجارة العالمية من أجل تطبيق التدابير الوقائية والمتمثلة في القيام بتحقيق وطني لإثبات وجود الاستيراد المتزايد لمنتوج ما ووقوع الضرر بالنسبة لفرع من الإنتاج الوطني مع كل الضمانات التي يجب أن يتوفر عليها التحقيق كما رأيناه سابقا مع الإغراق والدعم .

وكختم لإجراءات الدفاع التجارية يمكننا القول بأن المشرع الجزائري كما هو الحال بالنسبة للإغراق والدعم وأخيرا التدابير الوقائية فإنه قد احترم كل التدابير التي اتخذتها منظمة التجارة العالمية في تنظيمها لتدابير الدفاع التجارية رغم أن الجزائر لا تعتبر عضوا بعد في هذه المنظمة ، ولكن العمل على توحيد القوانين الوطنية مع قواعد منظمة التجارة العالمية من شأنه أن يعطي صورة للجزائر عن مدى احترامها لحرية المبادلات التجارية من جهة ويسهل بلا شك انضمام الجزائر إلى هذه المنظمة من جهة أخرى.

غير أنه من جهة أخرى لم نر تجسيد لهذه الإجراءات في الميدان من أجل حماية الاقتصاد الوطني الذي تأثرت عدة قطاعات منه بسبب الاستيراد الكبير الذي تشهده التجارة الخارجية، وبالتالي أصبحت المنتوجات الوطنية مهددة في السوق الوطنية و كنتيجة لذلك لم تستطع تجاوز هذه السوق إلى السوق الدولية أي التصدير، وأدى في كثير من الأحوال إلى زوال قطاعات إنتاج

¹ المرسوم التنفيذي رقم 05-220 المؤرخ في 22 جوان 2005، يحدد شروط تنفيذ التدابير الوقائية وكفاءاتها ، جريدة رسمية عدد 43 الصادرة في 22 جوان 2005.

² قرار وزاري مؤرخ في 03 فيفري 2007 يحدد كفاءات إجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية، جريدة رسمية عدد 21 الصادرة في 28 مارس 2007.

وطنية، وعليه أصبح تجسيد مبدأ حرية التجارة بهذه الطريقة ذو أثر سلبي وجب التخلص من هذا الأثر عن طريق أعمال تدابير الدفاع التجارية المنصوص عليها في القانون 03-04 والتي تتماشى مع ما تنص عليه منظمة التجارة الدولية، من أجل حماية الإنتاج الوطني في السوق الوطنية أولاً حتى يتمكن بعد ذلك من تطوير نفسه واقتحام الأسواق الأجنبية.

الفرع الثالث: مراقبة التجارة الخارجية

للسماح بدخول سوقها الوطني، تفرض الدول على البضائع الأجنبية معايير تقنية أو تخضعها لإجراءات المراقبة الصحية أو الصحة النباتية ، وإن كان الأمر من حيث المبدأ مقبولاً لأن الغرض في الغالب هو حماية المستهلكين والصحة العمومية والأمن والمحافظة على البيئة¹ ، غير أن التعسف في استعمال هذه المعايير و الإجراءات من شأنه أن يعطي أفضلية للمنتوج الوطني على حساب المنتوجات الأجنبية مما يمس بحرية المنافسة ، وبذلك تتحول هذه الإجراءات إلى معوقات لحركة التبادل التجاري التي تدخل في خانة العراقيل غير التعريفية التي واجهتها منظمة التجارة العالمية من خلال وضع اتفاقيين في هذا المجال هما : الاتفاق حول القيود الفنية على التجارة و الاتفاق حول تدابير الصحة والصحة النباتية.

1- المراقبة التقنية في الجزائر:

نظم المشرع الجزائري المراقبة التقنية على التجارة الخارجية ، كما أن منظمة التجارة العالمية قامت بوضع اتفاق حول هذه المسألة ، فما مدى انسجام التشريع الجزائري مع اتفاق منظمة التجارة العالمية ، وما هو واقع المراقبة التقنية في الجزائر.

¹ المادة 20 من اتفاقية منظمة التجارة العالمية تسمح للحكومات بالتدخل في المبادلات التجارية بغرض حماية الصحة و حياة الأشخاص والحيوانات أو للمحافظة على النباتات، بشرط أن لا تضع تمييز بين المتدخلين ، و أن لا تستغل هذا التدخل كشكل من أشكال الحماية المقترحة.

أ- التشريع الجزائري المتعلق بالمراقبة التقنية:

قامت منظمة التجارة العالمية بوضع اتفاق حول العراقيل التقنية للتجارة وهو ما يعرف بـ اتفاقية القيود الفنية على التجارة وتختزل في OTC¹ ، وكمبدأ اعتبرت أن المعايير الدولية التي تضعها المؤسسات المؤهلة لذلك هي التي تعتبر متوافقة مع قانون منظمة التجارة العالمية ، غير أنه يمكن للدول التي تلجأ إلى معايير أخرى أن تثبت أن المعايير الأولى غير ملائمة أو غير مجدية للهدف المنشود من وضعها .

وفي كل الأحوال يجب على الدولة حين وضعها للمعايير أن تراعي مبدأ المعاملة الوطنية للمنتوجات القادمة من الدول الأجنبية وأن لا تخلق عراقيل غير ضرورية ، وقد نص المشرع الجزائري فيما يخص المراقبة التقنية في المادة 7 من الأمر 03-04 على أنه : " يجب أن تكون المنتوجات المستوردة مطابقة للمواصفات المتعلقة بنوعية المنتوجات وأمنها كما هو منصوص عليه في التشريع والتنظيم المعمول بهما."

وقد تم إنشاء لهذا الغرض المعهد الجزائري للتقييس² ليكون الجهة المسؤولة على ضمان نوعية المنتوجات وأمنها ، كما أصدر المشرع الجزائري المرسوم التنفيذي رقم 04-320 المتعلق بشفافية تدابير الصحة والصحة النباتية والعراقيل التقنية للتجارة³ للاستجابة لأهم نقطة تعرضت لها اتفاقية OTC وهو مبدأ الشفافية الذي يهدف إلى تمكين الدول الأعضاء من الإطلاع على المعايير التقنية والمقاييس التي تفرضها الدولة و تمكينها منها وإبداء رأيها فيها بكل شفافية ، و بمقارنتنا لما جاء في المرسوم التنفيذي 04-320 واتفاقية OTC نجد أن المشرع الجزائري أخذ بمجمل ماجاءت به هذه الاتفاقية ، وبهذا يمكننا القول أن المشرع الجزائري يتبنى القواعد والمبادئ المعتمدة في

¹ OTC :Accord sur les Obstacles Techniques au commerce.

² أنظر العنصر الخاص بالتقييس في الفصل الثاني من الباب الثاني من هذه الرسالة ص 290 .
³ المرسوم التنفيذي رقم 04-320 المؤرخ في 7 أكتوبر 2004 المتعلق بشفافية تدابير الصحة والصحة النباتية والعراقيل التقنية للتجارة، جريدة رسمية عدد 64 الصادرة في 10 أكتوبر 2004.

اتفاقية OTC لمنظمة التجارة العالمية وهو ما يسمح لنا بالقول أن التشريع الجزائري في مجال المراقبة التقنية يسير نحو الانفتاح.

ب- واقع المراقبة التقنية في الجزائر :

إذا كان التشريع الجزائري يتماشى مع ما ذهبت إليه اتفاقية OTC في مجال المراقبة التقنية، فإن الواقع يثير العديد من المشاكل التي تواجه التجارة الجزائرية في شقيها الخاص بالتصدير والاستيراد.

ففي جانب التصدير فإن أهم المعوقات غير التعريفية التي تخص هذا المجال يمكن أن تأتي من فرض معايير تقنية (Normes techniques) التي تحد من حرية المنافسة وشرعيتها.¹ وقد تعدى الأمر من فرض معايير تتعلق بالسلعة نفسها إلى معايير تتعلق بشروط التغليف والتعليب والملصقات كما تطورت هذه المعايير لتصل إلى طريقة صنع المنتج واشتراط عدم إضرار عملية صنعه بالبيئة، فأصبحت الدول المتطورة تشترط هذا المعيار للسماح لمنتج ما بالدخول إلى السوق الأوروبية .

في الحقيقة يرى الفقهاء أن فرض الدول لهذه المعايير يبرر بالحفاظ على الصحة أو الأمن أو حماية البيئة ، "غير أنه يجب أن لا تشكل هذه التدابير تقييد مقنع للتجارة الخارجية" ولا تمييز " تعسفي وغير مبرر" والحل يمكن أن يأتي ولو جزئيا بالجوء إلى منظمة متعددة الدول تختص بالتصديق، والتي تم النص عليها في اتفاقية مراكش.²

إن كثرة المعايير المفروضة من طرف الدول المتقدمة جعل الجزائر و العديد من الدول السائرة في طريق النمو غير قادرة على توفيرها، وهو ما يثير مسألة أخرى وهي مسألة نقل التكنولوجيا، وحتى لو فرضنا أنه تم الحصول على هذه التكنولوجيا واستعمالها فهي مكلفة جدا بالنسبة لهذه الدول

¹Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: Droit du commerce international, 4ème édition, L.G.D.J, p. 61.

²Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p.62.

بما فيها الجزائر مما ينعكس سلبا على تكلفة المنتج ويقلل من فرص تنافسيته على مستوى السوق الدولي، وهذه الوضعية دعت بالخبراء الاقتصاديين إلى تصنيف هذه التدابير في خانة الحمائية وأطلقوا عليه مصطلح الحمائية الخضراء ¹. le protectionnisme vert

و فيما يخص الاستيراد في الجزائري فإن المعايير المفروضة على السلع غير محترمة ويبدو أن مراقبة المنتجات المستوردة من طرف الهيئات الوطنية غير محكم بدليل وجود كميات هائلة من البضائع على مستوى السوق الوطنية خاصة منها الصينية والتي في الغالب تكون ذات نوعية رديئة و تفتقد لأدنى المعايير الصحية ، ونفس الأمر ينطبق على بعض المواد نصف المصنعة المستوردة والتي تدخل في صناعة منتجات يراد تصديرها مما تجعل هذه الأخيرة غير متوافقة مع المعايير الدولية و بالتالي لا يمكن تصديرها.

وإن الخلاصة التي يمكن الخروج بها فيما يخص المراقبة التقنية للمنتجات في الجزائر فإنه وبالنسبة للتصدير فإن المنتجات الجزائرية تسجل تأخرا في مطابقتها للمواصفات العالمية مقارنة على الأقل بالمنتجات التونسية والمغربية، وعليه فيجب على المصدرين الجزائريين لتحقيق تصدير ناجح أن يركزوا على خصوصية المنتجات و بعض الشروط ، خاصة في المسائل التالية :

- تسمية المنتج وتصنيفه
- تخزين وتغليف ووسم المنتج
- خصوصيات مرتبطة بمنتج معين (المعايير الفيزيائية والكيميائية ، المواصفات المختلفة، تقديم المنتج ، الحجم... إلخ).²

¹ تعتبر منظمة التجارة العالمية أن حماية البيئة من بين أهدافها الأساسية وبالتالي تعترف للدول باتخاذ إجراءات حمائية يكون أساسها المحافظة على البيئة، وقد أصبح هذا الموضوع محل نقاش في الدورات المختلفة لحماية البيئة أو التجارة العالمية آخرها دورة باريس 2016.

² Kamel khelifa: Guide pratique de l'exportateur et des auxiliaires du commerce extérieur, Alger 2007, p. 47.

ولتحقيق ذلك فإن الإجراءات المتخذة في قانوني المالية لسنة 2009 و2010 والتي تفرض إقامة شراكة مع طرف جزائري لكل متعامل أجنبي يريد الاستثمار في الجزائر، تهدف في جزء منها إلى نقل التكنولوجيا وطرق التصنيع للشريك الجزائري من أجل توفير المنتج ذو مواصفات مقبولة وبسعر معقول في السوق الوطنية كمرحلة أولى وتأهيل المنتج الوطني للمنافسة العالمية كمرحلة ثانية ، أو المرور مباشرة إلى المرحلة الثانية بالنسبة لبعض المنتجات .

أما فيما يخص الاستيراد فإن كثيرا من السلع المستوردة غير مطابقة للمواصفات والمقاييس الجزائرية، وهي متوفرة بكميات كبيرة وبأسعار منخفضة مما أثر على قطاعات إنتاج وطنية واسعة وجعلها في وضعية صعبة داخل السوق الوطنية ، وبالتالي لا يمكن لهذه القطاعات أن تفكر في الأسواق الأجنبية والتصدير وهي مهددة في السوق الوطنية .

ويرجع السبب في وجود منتجات غير مطابقة في السوق الوطنية إلى قلة العاملين في مجال المراقبة وضعف تكوينهم ونقص وقدم الآلات والمعدات المستعملة في ذلك مما يسجل تأخرا كبيرا لوصول السلعة إلى السوق، وهو الأمر الذي يتجنبه المتعاملون بطرق مشبوهة بالتواطؤ في بعض الأحيان مع بعض المسؤولين والعاملين بحيث يحصلون على أوراق تثبت مراقبة سلعهم دون المرور على إجراءات المراقبة الفعلية ويستغلون في كثير من الأحيان هذا الظرف لتمير سلع لا تستجيب للمواصفات والمقاييس المفروضة في الجزائر، والحل حسب رأينا يكمن في تسريع عملية المراقبة بتوفير العدد المناسب من المختصين وذلك بتكوين عاملين جدد في هذا المجال وإعادة رسكلة المتواجدين، وتجديد الآلات والمعدات وتوفيرها بالقدر اللازم وأخيرا القيام بتحقيقات في هذا المجال وإحالة المتورطين إلى العدالة ومعاقبتهم حسب القانون.¹

¹ تم إنشاء المركز الوطني لمراقبة النوعية والرزوم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-31 المؤرخ في 30 سبتمبر 2003 ، وهو هيئة عمومية مكلفة بمراقبة النوعية في الجزائر، ويحتوي هذا المركز على 24 مخبر منها 4 جهوية و20 ملحق، ورغم هذا العدد من المخابر إلا أنه لم يستطع فرض رقابة فعالة في ما يخص المنتجات المستوردة ، نظرا للعدد الهائل من السلع المستوردة. للتوسع أكثر في ما يخص موضوع المراقبة والجودة أنظر المبحث الثاني من الفصل الثاني من الباب الثاني من هذه الرسالة، ص 295 .

2- مراقبة الصحة والصحة النباتية :

نظم المشرع الجزائري مراقبة الصحة والصحة النباتية على مستوى التجارة الخارجية، كما أن منظمة التجارة العالمية نظمت هذه المسألة عن طريق اتفاقية¹ SPS ، فما مدى انسجام التشريع الجزائري مع اتفاقية منظمة التجارة العالمية ، وما هو واقع مراقبة الصحة والصحة النباتية في الجزائر.

أ- تبني الجزائر لتشريع مراقبة الصحة والصحة النباتية :

تسعى الجزائر كبقية الدول لتطبيق معايير من أجل ضمان سلامة المواد الغذائية للمستهلكين ، ولمنع انتشار الطفيليات والأمراض لدى الحيوانات والنباتات.

غير أن بعض من هذه الدول تعسفت في استعمال هذه التشريعات واتخذتها كذريعة لحماية منتجاتها الوطنية ، وأصبحت بذلك هذه التشريعات من أكبر المعوقات لحرية المبادلات التجارية .

وسعى منها لإيجاد توازن بين حق الدول في فرض مستوى حماية تراه مناسبا وبين الوقوف على استعمال ذلك لإغراض حمائية قامت منظمة الجات بالتطرق لهذه المسألة في جولاتها المختلفة منها جولة طوكيو و جولة الأروغواي حيث تعتبر هذه الأخيرة هي الأهم في هذا المجال إذ انتهت بالاتفاق حول تدابير الصحة والصحة النباتية المعروف بـ SPS والذي دخل حيز التطبيق في الوقت الذي تم فيه إنشاء منظمة التجارة العالمية في أول جانفي 1995، باستثناء الدول الأقل نموا والتي حظيت بفترة سماح استمرت خمسة أعوام قبل تطبيق الاتفاقية² ، ويعمل هذا الاتفاق على تطبيق التشريعات المتعلقة بسلامة المواد الغذائية، وكذلك حماية الحيوانات والمحافظة على النباتات و هو يسمح للدول بوضع معاييرها الخاصة لكن يوضح أيضا أن التنظيمات يجب أن تبنى على

¹ SPS: l'accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires.

عمر سعد الله: القانون الدولي للأعمال، دار هومة ، الجزائر 2010 ، ص 2.68.

أسس علمية ولا تطبق إلا لضرورة حماية الصحة وحياة الأشخاص والحيوان والمحافظة على النباتات¹.

لقد نص المشرع الجزائري على تدابير الصحة والصحة النباتية من خلال المادة 3 من الأمر 04-03 حيث جاء فيها : "يمكن إخضاع استيراد وتصدير المنتوجات التي تمس بالصحة البشرية والحيوانية وبالبيئة وبمحافظة الحيوان والنبات وبالحفاظ على النباتات وبالتراث الثقافي إلى تدابير خاصة تحدد شروط وكيفيات تنفيذها عن طريق التنظيم طبقا للنصوص التشريعية الخاصة بها ولأحكام هذا الأمر" وفي هذا الشأن أصدر المشرع الجزائري المرسوم التنفيذي رقم 319-04 المؤرخ في 7 أكتوبر 2004² ، الذي يحدد مبادئ إعداد تدابير الصحة والصحة النباتية وتنفيذها ، وقد تطابقت محتوى هذه النصوص مع المبادئ التي اتخذتها منظمة التجارة العالمية من خلال اتفاق SPS ، وقد تمثلت أهم المبادئ فيما يلي :

- أن يكون فرض تدابير الصحة والصحة النباتية من أجل حماية صحة الإنسان و الحيوان والمحافظة على النباتات ولتحقيق هذا الهدف فقط³.

- تشجيع الدول على تجانس تدابيرها مع المعايير ، التوجيهات والتوصيات الدولية الصادرة عن المؤسسات الدولية ذات الخبرة⁴.

- قبول المواصفات الدولية الصادرة عن المؤسسات الدولية المتخصصة وكذلك قبول التدابير الأخرى التي تأخذها الدول ما دامت مطابقة للتدابير العالمية أو للتدابير المطبقة في الدول المستوردة⁵.

¹La série des accords de l'OMC: Mesures sanitaires et phytosanitaires, document de l'OMC, édition revue et corrigée en 2010. p. 9.

² المرسوم التنفيذي رقم 319-04 المؤرخ في 7 أكتوبر 2004 ، الذي يحدد مبادئ إعداد تدابير الصحة والصحة النباتية وتنفيذها، جريدة رسمية رقم الصادرة في 2004

المادة 4 من المرسوم التنفيذي 319-04³.

⁴ المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 319-04.

⁵ المادة 7 فقرة 1 من المرسوم التنفيذي رقم 319-04.

- قبول الشهادات التي يصدرها الطرف الآخر دون أن يمنع هذا من أخذ عينات للفحص بشكل عشوائي من بعض الإرساليات للتأكد من المطابقة.¹

- الشفافية ويقصد بها التزام الدول بإعلام الدول الأخرى بالتغييرات التي تجريها على تشريعاتها الوطنية المتعلقة بالصحة والصحة النباتية أو التشريعات الجديدة التي تمس التجارة ، وتنصيب مكاتب تسمى نقاط الاستعلام مهمتها الإجابة على طلبات المعلومات التكميلية حول التدابير الجديدة أو القائمة . وفيما يخص هذه النقطة أي الشفافية فإن المشرع الجزائري أصدر مرسوما كاملا خاصا بها وهو المرسوم التنفيذي رقم 04-320 المتعلق بشفافية تدابير الصحة.²

وهكذا وبالنسبة لتدابير الصحة والصحة النباتية فإن المشرع الجزائري تبنى كل المبادئ التي أتت بها اتفاقية SPS وهو ما يجعل التشريع الجزائري في هذا المجال متماشيا مع التشريعات الدولية ويمكننا القول أن التشريع الجزائري في مجال تدابير الصحة والصحة النباتية يشجع على حرية التجارة .

ب- واقع مراقبة الصحة والصحة النباتية في الجزائر:

تعكس مسألة مراقبة الصحة والصحة النباتية في الجزائر اختلالا بين التشريع والواقع سواء بالنسبة للتصدير أو الاستيراد.

إن مراقبة الصحة النباتية بالنسبة للتصدير تخضع للقوانين الوطنية و لنصوص الاتفاقيات (conventions) والاتفاقات الدولية (accords) التي تحكم المبادلات التجارية، و تهدف إلى منح شهادة تضمن للمنتوجات النباتية الموجهة للتصدير مطابقتها لشروط الصحة النباتية المفروضة من طرف البلد المستورد.

المادة 7 فقرة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 04-319¹

² المرسوم التنفيذي رقم 04-320 المؤرخ في 7 أكتوبر 2004 المتعلق بشفافية تدابير الصحة والصحة النباتية و العراقيل التقنية للتجارة، جريدة رسمية رقم 64 الصادرة يوم 10 أكتوبر 2010.

وتطبيقا لذلك يجب على المصدر الجزائري أن لا يغفل على احترام التنظيمات المتعلقة بالتنوع والمطابقة للمنتجات الموجهة للتصدير، فمثلا لا يعقل بالنسبة لمصدر التمر أن يتجاهل النصوص السارية المتعلقة بالتنوع والمطابقة والصحة النباتية التي جاء بها القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 17 نوفمبر 1992، المتعلق بنوعية و توضيب التمر الموجهة للتصدير.¹

وكإجراء لتسهيل التجارة الخارجية للمنتجات الفلاحية فإن السلطات الجزائرية قد وضعت 27 مركز حدود رسمي (8 مطارات ، 11 ميناء بحري ، 8 مركز حدود بري) ، كما أنه وفيما يخص الحيوانات (الطيور ، الأحصنة ،...) والمنتجات من أصل حيواني (اللحوم ، البيض ، العسل ، الصوف، الجلود... إلخ) فإنها تخضع إلى نظام الاستثناء الصحي الخاص بالتصدير الذي يشهد بأنها خالية من أي مرض ملزم بالتصريح به ، قد صرح به في البلد المصدر وتجرى مراقبة صحية من طرف المصالح البيطرية على مستوى الحدود ، غير أن المشكل في هذه النقطة بالنسبة للمصدرين هو قلة عدد الجهات التي تمنح مثل هذه الشهادات ونقص إمكانياتها المادية والبشرية بالإضافة إلى بيروقراطيتها مما يعطل تدفق المنتجات نحو التصدير التي هي قليلة أصلا ويزيد من تكلفتها وبالتالي يقلل من تنافسيتها²، وعلى صعيد آخر شهدت منتجات زراعية جزائرية معينة سطوا من طرف دول أخرى ، كدقلة نور مثلا التي يقوم بتصديرها بعض المتعاملين التونسيين على أساس أنها دقلة نور تونسية ومن المعروف بالنسبة لهذا النوع من التمر أنها لا تنبت إلا بمنطقة طولقة القريبة من ولاية بسكرة الجزائرية وهو ما يضع مسألة مراقبة هذه المادة محل تساؤل .

وفيما يخص هذا الموضوع فإن دراسة قام بها مركز التجارة العالمية توضح أن حوالي 70

بالمائة من المشاكل التي يواجهها المصدرون مرتبطة بالإجراءات غير التعريفية ومتعلقة

¹ kamel khelifa: op. cit, p. 47.

² منتج العسل يشهد عائقا لتصديره رغم جودته العالية، يتمثل في غياب شروط لتعبئته وفقا للمعايير الدولية ، حيث هذه الشروط يصعب تحقيقها في الجزائر وهو الأمر الذي أكده أغلب المستثمرين في هذا المجال خلال المعرض الوطني العاشر للعسل المنظم بتعاونية النحل بجسر قسنطينة في أوائل شهر نوفمبر 2010.

بالخصوص بالمعوقات التقنية للتجارة (OTC) بالإضافة إلى التدابير الصحية و الصحة النباتية (SPS)¹.

أما فيما يخص الاستيراد فإنه بدوره يثير أكثر من تساؤل حول المواد المستوردة النباتية منها والحيوانية ، حيث أن الساحة التجارية الجزائرية عرفت فضاءً كثيرة من بينها فضيحة استيراد البطاطا من كندا والتي كانت موجهة في أصلها للاستعمال الحيواني وليس الأدمي ، بالإضافة إلى اللحوم التي عرفت تشكيكا كبيرا في مسألة احترام عملية الذبح وفق الشريعة الإسلامية ، وأخيرا بعض الأمراض التي أصابت الماشية والأبقار والتي لم تكن موجودة من قبل، كل هذا يضع مراقبة المنتوجات الزراعية والحيوانية محل تساؤل ويشكك في مدى قدرة ضمانها لسلامة المواطن .

وكرر فعل على هذه المشاكل الكبيرة التي تعرضت لها سوق المواد الزراعية والحيوانية سواء من حيث الندرة وغلاء أسعارها أو فسادها في كثير من الأحيان، فإن السلطات الجزائرية قامت بإنشاء مجموعة من الدواوين منها الديوان الوطني لمشتريات الخضر والفواكه واللحوم وديوان الحبوب، والذي هو عبارة عن هيئة عمومية تجارية في مواجهة الخواص العاملين في هذا المجال الذين احتكروا هذا القطاع وأصبحوا يهددون الأمن الغذائي للشعب الجزائري، وهو الأمر الذي لا نجده في دول المغرب وتونس حيث استطاع المتعاملون الخواص في هذه الدول تأمين مواد غذائية سليمة لشعبها وذلك بفضل رقابة مقبولة على هذه المنتوجات، وفي رأينا فإن الحل بالنسبة للجزائر يكمن في فرض القانون وتطبيقه من خلال تفعيل آليات الرقابة كما سبق وأن شرحنا بالنسبة للمراقبة التقنية².

¹ موقع مركز التجارة العالمية / <http://www.intracen.org/itc/exportateurs/gestion-de-la-qualite/> شوهد يوم 18 فيفري 2014.

² تم إنشاء المركز الوطني لمراقبة النوعية والزرزوم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-31 المؤرخ في 30 سبتمبر 2003 ، ويحتوي على 24 مخبر منها 4 جهوية و20 ملحق، ورغم هذا العدد من المخابر إلا أنه لم يستطع فرض رقابة فعالة في ما يخص المنتوجات المستوردة .

المبحث الثاني: تبني قواعد خاصة بالتصدير

من أجل دعم الصادرات وتشجيعها قام المشرع الجزائري بإعادة تأطير نشاط التصدير وخصه بقواعد خاصة حاول من خلالها تبسيط إجراءات التصدير وتسهيلها، فقد قام بإلغاء بعض الشروط التي كانت مفروضة سابقا على التصدير ، كما تم تسهيل إجراءات القيد في السجل التجاري من خلال استحداث ترميز خاص بالتصدير، وإدراج نشاط التصدير ضمن مدونة النشاطات الاقتصادية وأخيرا فصل نشاط التصدير عن نشاط الاستيراد، وهو ما سنحاول تسليط الضوء عليه في هذا المبحث .

المطلب الأول : التأطير القانوني لعملية التصدير

يعتبر نشاط التصدير من بين النشاطات الاقتصادية المقننة، وتخضع عملية التصدير إلى بعض الإجراءات القانونية وتتمثل هذه الإجراءات في كل من القيد في السجل التجاري وشهادة المصدر، كما أن هناك بعض النشاطات التي تتطلب ترخيصا خاصا أو اعتمادا أو موافقة قبل تصدير بعض البضائع ، غير أن المشرع الجزائري وتخفيفا من عبء الإجراءات قام بإلغاء بعض الشروط التي كانت تتطلبها عملية التصدير سابقا.

الفرع الأول - إلغاء بعض الشروط السابقة للتصدير:

نظرا للعدد الكبير من شركات الاستيراد والتصدير التي تعمل في الجزائر ، ومن أجل مراقبتها وضبط هذا القطاع الحيوي من الاقتصادي الوطني ، فإن عدة إجراءات تم اتخاذها لكن سرعان ما تم الاستغناء عنها نظرا لعدم فاعليتها ولعرقلتها لنشاط التصدير من جهة أخرى، وتتمثل أهم هذه الإجراءات في إلغاء شهادة المصدر ، وإلغاء شرط مبلغ الحساب .

1 - إلغاء شهادة مصدر:

من أجل المحافظة على الثروات الطبيعية الوطنية وكذلك بعض المنتوجات الطبيعية الهامة وحتى يمكن مراقبتها، تم تأسيس شهادة مصدر عن طريق القرار الوزاري المشترك بين وزارتي المالية والتجارة وذلك في 13 فيفري 1999¹، ويهدف هذا الإجراء إلى فرض شهادة تسمى شهادة مصدر فيما يخص تصدير بعض المنتوجات مثل: التمور، الفلين، الجلود، النفايات الحديدية وغير الحديدية، وقد كان الهدف من سن هذا الإجراء هو الحد من الممارسات المخالفة للتنظيم، غير أن الواقع بين أن هذا الإجراء لم يحقق النتيجة المرجوة منه و أصبح يشكل عائقا أمام المصدرين الحقيقيين، ونتيجة لذلك وبعد سنتين فقط من فرضه، تم إلغاؤه عن طريق القرار الوزاري المشترك بين وزارتي التجارة والمالية والذي يحمل رقم 36 الصادر في 21 أكتوبر 2001².

2 - إلغاء شرط مبلغ الحساب :

في محاولة منه للحد من العدد الكبير الذي شهدته شركات التجارة الخارجية خاصة شركات الاستيراد والمشاكل العديدة التي نجمت عنها لا سيما فيما يخص دفع الضرائب، ألزم المشرع الجزائري عن طريق الأمر 05-05 المؤرخ في 25 جويلية 2005 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2005³ الأشخاص الذين يرغبون العمل في مجال التجارة الخارجية أن يؤسسوا شركات يساوي أو يفوق رأسمالها 20 مليون دج، حيث نص في المادة 13 من هذا الأمر " بغض النظر عن أحكام المادة 4 من الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، لا يمكن أن تمارس نشاطات استيراد المواد الأولية والمنتوجات والبضائع الموجهة

¹ القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 13 فيفري 1999، متضمن إنشاء شهادة مصدر جريدة رسمية عدد 32 الصادرة في 2 ماي 1999.

² القرار الوزاري المشترك رقم 36 المؤرخ في 31 أكتوبر 2006 المتضمن إلغاء شهادة المصدر، جريدة رسمية رقم الصادرة في 11 ديسمبر 2006.

³ الأمر رقم 05-05 المؤرخ في 25 جويلية 2005 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2005، جريدة رسمية عدد 52 الصادرة يوم 26 جويلية 2005.

لإعادة البيع على حالتها، إلا من قبل الشركات التي يساوي أو يفوق رأسمالها 20 مليون دج محررا كليا".

وقد ترك المشرع الجزائري للعاملين في مجال التجارة الخارجية مهلة 5 أشهر للتأقلم مع هذه المادة والاستجابة لشرط المبلغ المذكور، حيث نص في الفقرة 3 من المادة 13 " تمنح فترة انتقالية مدتها خمسة (5) أشهر للسماح للمتعاملين الاقتصاديين للامتثال للأحكام الجديدة" وقد أدى هذا الإجراء الذي كان يهدف إلى ضبط نشاطات استيراد البضائع الموجهة لإعادة البيع على حالها إلى الحد بنسبة قليلة من عدد شركات الاستيراد، إلا أنه لم يقض على المشاكل التي كانت تثيرها هذه الشركات، وعلى عكس ذلك فقد أضر بالشركات المصدرة لاسيما الأشخاص الذين لا يتوفرون على مبالغ ضخمة كالحرفيين وكذلك الشركات الصغيرة و المتوسطة التي لم تستطع توفير هذا المبلغ، واضطرت إلى التوقف عن التصدير.

إن تأثر نشاط التصدير بهذا الإجراء دفع بالمشرع الجزائري إلى إلغائه بعد ثلاث سنوات من تقريره وذلك من خلال المادة 61 من القانون 08-70 المتضمن قانون المالية لسنة 2008¹ حيث عدلت المادة 61 المادة 13 من الأمر 05-05 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2005 التي أصبحت كالآتي: " بغض النظر عن أحكام المادة 4 من الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، لا يمكن أن تمارس نشاطات استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها، إلا من قبل الشركات المنشأة وفقا للقانون الجزائري والخاضعة لرقابة محافظ الحسابات.

يمكن تحديد... (الباقي دون تغيير)....."

¹ قانون رقم 08-70 المؤرخ في ديسمبر 2007 المتضمن قانون المالية لسنة 2008، جريدة رسمية عدد 82 الصادرة يوم 31 ديسمبر 2007.

وقد أدى إلغاء شرط المبلغ إلى انفجار في عدد شركات الاستيراد والتصدير التي تقوم في الحقيقة بنشاط الاستيراد فقط وبالتالي أصبح الوضع أسوأ مما كان عليه قبل 2005 ، ولم يجد المشرع الجزائري من طريقة لمراقبة هذه الشركات سوى النص في قانون المالية التكميلي لسنة 2009 على استعمال الاعتماد المستندي كوسيلة وحيدة للدفع في التجارة الخارجية ثم تم التراجع عنه جزئيا في قانون المالية التكميلي لسنة 2011، ليتم التراجع عنه نهائيا في قانون المالية لسنة 2014.¹

الفرع الثاني: تسهيل إجراءات القيد في السجل التجاري

بغية حث المتعاملين على إنشاء شركات للتصدير فقد عمد المشرع إلى التخفيف من إجراءات القيد في السجل التجاري عن طريق استحداث ترميز خاص بالتصدير بالإضافة إلى استحداث نشاط التصدير ضمن مدونة النشاطات الاقتصادية، فما المقصود بهذين الإجراءين؟ وما يقدمانه للمصدر الجزائري؟

1- استحداث ترميز خاص بالتصدير:

حسب المادة 4 من الأمر 03-04 فإن نشاط التصدير يعتبر نشاطا اقتصاديا وباعتباره كذلك فإن كل من يقوم به ملزم بالقيد في السجل التجاري وفقا للمرسوم التنفيذي 97-39 المتعلق بمدونة النشاطات الاقتصادية الخاضعة للقيد في السجل التجاري المعدل بالمرسوم التنفيذي رقم 02-139² حيث جاء في المادة 3 المعدلة " تشمل مدونة النشاطات الاقتصادية ، النشاطات الاقتصادية المهيكلة حسب قطاعات النشاطات والمقسمة إلى مجموعات ومجموعات فرعية من النشاطات المتجانسة، التي تتكون مما يأتي:

- نشاطات إنتاج السلع،

- نشاطات الخدمات،

¹ أنظر المبحث الخاص بوسائل الدفع في التجارة الخارجية في الفصل الثالث ص 119.

² المرسوم التنفيذي رقم 02-139 مؤرخ في 16 أبريل 2002 يعدل المرسوم التنفيذي رقم 97-39 المؤرخ في 18 جانفي 1997 والمتعلق بمدونة النشاطات الاقتصادية الخاضعة للقيد في السجل التجاري ، جريدة رسمية عدد 28 الصادرة في 21 أبريل 2002.

- نشاطات الاستيراد والتصدير،

- نشاطات تجارة البيع بالجملة وبالتجزئة.

تصنف مختلف النشاطات المتضمنة في مدونة النشاطات الاقتصادية، بغاوين يرمز لها وفقا للترميز العام لمدونة النشاطات والمنتجات".

وما يجب ذكره هو أن قبل هذا التعديل لم يكن نشاط الاستيراد والتصدير مدرج بهذا الاسم ضمن هذه المدونة ، وكان يدخل ضمن نشاطات تجارة البيع بالجملة والتجزئة وهو الأمر الذي خلق عدة مشاكل للمصدرين والمستوردين ، غير أنه بإدراجه ضمن هذه المدونة أصبح مستقلا عن تجارة الجملة والتجزئة وله إطاره الخاص .

وتبعاً لهذا التقسيم فقد تم إنشاء مجموعة جديدة لتسجيل المصدرين في السجل التجاري ضمن قطاع الاستيراد والتصدير تحت عنوان "صادرات" ووضعت لها الترميز التالي :

411.101 صادرات المنتجات الغذائية

411.102 صادرات المنتجات المصنعة خارج المحروقات

411.103 صادرات كل المنتجات ، خارج المحروقات ، الغير المذكورة سابقا.

وبالتالي أصبح نشاط الصادرات يدخل ضمن قطاع الاستيراد والتصدير مما جعله أكثر تأطيرا ووضوحا وهو ما يسهل للمصدرين الإجراءات الإدارية والجمركية والضريبية .

غير أن وجود نشاط التصدير مع نشاط الاستيراد في نفس التقسيم جعل شركات الاستيراد تستفيد من المزايا المقدمة لشركات التصدير في إطار ترقية الصادرات وعلى حساب هذه الأخيرة، وقد زاد من سوء الوضع أن عدد شركات الاستيراد يفوق بكثير جدا عدد شركات التصدير الأمر الذي أعاق وصول هذه المزايا إلى هذه الأخيرة، وهو الأمر الذي حاولت الوزارة تداركه مؤخرا باستحداث قسم خاص بنشاط التصدير.

2- استحداث نشاط التصدير ضمن مدونة النشاطات الاقتصادية :

أدى تضخم شركات الاستيراد في مقابل تقلص شركات التصدير واستفادة الأولى من المزايا المقدمة للأخيرة باعتبار أنهما مدرجين في نفس التقسيم ضمن مدونة النشاطات الاقتصادية ، إلى تحرك الوزارة لوضع حد لهذه الوضعية، فقد تقدم وزير التجارة مؤخرا بتعديل جديد للأمانة العامة للحكومة سيضم المرسوم التنفيذي المنظم لمدونة النشاطات الاقتصادية، حيث سيتم فصل نشاطي الاستيراد والتصدير عن بعضهما ، الأمر الذي سيرفع عدد الأنشطة التي تحملها المدونة التي تقدر بستة نشاطات تجارية إلى سبعة، وفي هذا الصدد فقد صرح وزير التجارة " سيتم مراجعة المرسوم المتعلق بمدونة النشاطات الاقتصادية قصد فصل نشاط التصدير عن الاستيراد بغرض التحكم في نشاطات التجارة الخارجية وضمان التخصص في النشاط التجاري" كما أكد على أنه "سيسمح هذا الإجراء للإدارة الاقتصادية الجزائرية بمتابعة نشاط هؤلاء المتعاملين خصوصا بعد قيام عدد من المستوردين باستغلال السجل الموحد للحصول على الامتيازات الموجهة للمصدرين"¹.

غير أن هذا الإجراء لم يتم اتخاذه بعد، وبالتالي مازال الوضع على حاله.

الفرع الثالث: إخضاع بعض نشاطات التصدير لإجراءات الترخيص والموافقة والاعتماد

أخضع المشرع الجزائري إلى تنظيم خاص بعض النشاطات التجارية التي تتطلب استيراد مواد معينة تدخل في نشاطها أو أن تصدير منتوجاتها يمس انشغالات أو مصالح أساسية في الدولة، هذه الانشغالات والمصالح التي حددتها المادة 2 والمادة 3 المعدلتين من الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد المطبقة على استيراد البضائع وتصديرها، وقد حدد المرسوم التنفيذي رقم 40-97 المؤرخ في 18 يناير سنة 1997 المتعلق بمعايير تحديد النشاطات والمهن المقننة الخاضعة للقيود في

¹ مقال في جريدة النهار الجديد بعنوان " بن بادة : الفصل بين نشاط الاستيراد والتصدير في مدونة النشاطات الاقتصادية "، نشر يوم 2014/05/05.

السجل التجاري وتأطيرها¹ هذه النشاطات و ألزم المتعامل بالقيام بإجراء الترخيص أو الموافقة أو الاعتماد كما حدد نفس المرسوم الجهة المكلفة بذلك.

1 - مبدأ إخضاع بعض النشاطات والمهن التجارية إلى تنظيم خاص:

تخضع بعض النشاطات أو المهن التجارية بصفة عامة إلى تنظيم خاص نظرا لوجود انشغالات أو مصالح أساسية تتطلب تأطيرا قانونيا وتقنيا خاصا وهو الأمر الذي ينطبق على بعض النشاطات المرتبطة بالاستيراد والتصدير .
ولهذا الغرض صدر المرسوم التنفيذي رقم 40-97 و إن الغرض من صدور هذا المرسوم هو ضبط المعايير المرجعية لتحديد كل نشاط أو مهنة تجارية يكونان موضوع نصوص تنظيمية خاصة، وتوضيح محتواها العام².

حيث يعتبر في مفهوم هذا المرسوم، كنشاط أو مهنة مقننة، كل نشاط أو مهنة يخضعان للقيود في السجل التجاري، ويستوجبان بطبيعتهما، وبمحتواهما وبمضمونهما، وبالوسائل الموضوعية حيز التنفيذ، توفر شروط خاصة للسماح بممارسة كل منهما³.
ويرجع السبب في إخضاع تصنيف النشاط أو المهنة ضمن النشاطات أو المهن المقننة لوجود انشغالات أو مصالح أساسية تتطلب تأطيرا قانونيا وتقنيا خاصا⁴.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 40-97 المؤرخ في 18 يناير سنة 1997 المتعلق بمعايير تحديد النشاطات والمهن المقننة الخاضعة للقيود في السجل التجاري وتأطيرها، جريدة رسمية رقم 5 الصادرة في 19 يناير 1997، والقرار المؤرخ في 28 مايو 2012 يتضمن تعديل وتحيين مدونة النشاطات الاقتصادية الخاصة للقيود في السجل التجاري، جريدة رسمية عدد 49 الصادرة في 9 سبتمبر 2012.

² المادة 1 من المرسوم التنفيذي رقم 40-97.

³ المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 40-97

⁴ الفقرة الأولى من المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 40-97 .

2- المجالات الخاضعة لتنظيم خاص :

تنص المادة 2 من الأمر 04-03 المعدل والمتمم عن طريق القانون 15-15 على أنه " تنجز عمليات استيراد المنتوجات وتصديرها بحرية، طبقاً لأحكام هذا القانون، وذلك دون الإخلال بالقواعد المتعلقة بالآداب العامة وبالأمن وبالنظام العام، وصحة الأشخاص والحيوانات وبالثروة الحيوانية والنباتية وبوقاية النباتات والموارد البيولوجية وبالبيئة وبالتراث التاريخي والثقافي."

وتطبيقاً لهذه المادة فصل المرسوم التنفيذي 97-40 في الفقرة الأولى من المادة 3 منه الانشغالات والمصالح المعنية واشترط أن تكون الانشغالات والمصالح المذكورة مرتبطة أو ذات علاقة بالمجالات الآتية : النظام العام، أمن الممتلكات والأشخاص، حماية الصحة العمومية ، حماية الأخلاق والآداب، حماية حقوق الخواص ومصالحهم المشروعة، حماية الثروات الطبيعية والممتلكات العمومية التي تكون الثروة الوطنية ، احترام البيئة والمناطق والمواقع المحمية والإطار المعيشي للسكان وأخيراً حماية الاقتصاد الوطني¹.

وعليه فقد نص المرسوم التنفيذي 97-40 على إعداد تنظيم خاص يتخذ بموجب مرسوم تنفيذي بناء على اقتراح من الوزير المعني بالنشاط أو المهنة المراد تنظيمها إذا كان النشاط مصنف طبقاً لأحكام المادة 3 السابقة الذكر².

وتبعاً لهذا المرسوم فإنه تم فرض تراخيص و اعتمادات لممارسة بعض الأنشطة بما في ذلك نشاط التصدير بالنسبة لبعض المنتجات والبضائع ، حيث تم تحديد قائمة بالنشاطات المقننة الخاصة بقطاع الاستيراد والتصدير و الملزم الحصول فيها على ترخيص أو اعتماد أو موافقة كما تم تحديد الجهة أو الهيئة المكلفة بمنح ذلك.

¹ الفقرة الثانية من المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 40-97 .

² المادة 4 من المرسوم التنفيذي رقم 40-97

وتطبيقا لذلك وعلى سبيل المثال فإن تصدير التبغ الخام أو المصنع والكبريت يخضع لترخيص من سلطة ضبط سوق التبغ والمواد التبغية¹ ، كما أن تصدير التجهيزات والمعدات ولوازم الأمن والحماية يتطلب اعتماد من طرف وزارة الداخلية² ، تصدير المواد البيطرية يتطلب الموافقة من وزارة الفلاحة³.

المطلب الثاني: القواعد المطبقة على المتعاملين في التجارة الخارجية

يعد النظام رقم 01-07 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة الإطار القانوني المنظم للعلاقة القانونية والمالية لمتعاملي التجارة الخارجية مع الخارج ، حيث حدد من هم المتعاملون في التجارة الخارجية الوطنيين منهم والأجانب.

الفرع الأول: المتعاملون الوطنيون في التجارة الخارجية

تنص المادة 4 من الأمر 03-04 المؤرخ في 19 جويلية 2003 الخاص بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها على أن " عمليات التصدير لا يمكن أن ينجزها إلا شخص طبيعي أو معنوي يمارس نشاطا اقتصاديا طبقا للتشريع و التنظيم المعمول بهما، باستثناء العمليات التي تنجزها الإدارات و الهيئات و مؤسسات الدولة"

نفس الموقف أكدته المادة 42 من النظام 01-07 المؤرخ في 3 فيفري سنة 2007 الخاص بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج ، وحسب هذه المادة فإن متعاملي التجارة الخارجية يتمثلون في كل من :

¹ المرسوم التنفيذي رقم 04-331 المؤرخ في 18/10/2004

² المرسوم التنفيذي رقم 09-410 المؤرخ في 10 ديسمبر 2009.

³ المرسوم التنفيذي رقم 90-240 المؤرخ في 04 أوت 1990.

- الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الذين يمارسون نشاطا اقتصاديا طبقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما،

- الإدارات والهيئات ومؤسسات الدولة.

وحسب هاتين المادتين فإن المتعامل في التجارة الخارجية الذي يمكنه القيام بعملية التصدير ، يجب أن يمارس نشاطا اقتصاديا ، غير أنه يمكن أن يتخذ أشكالا مختلفة فهو يمكن أن يكون شخصا طبيعيا أو معنويا (personne morale ou physique), شخصا عاما أو خاصا (publique ou privée), كما يمكن أن يكون شخصا وطنيا أو أجنبيا (nationale ou étrangère).

وبالرجوع إلى الأنشطة الاقتصادية الممارسة في الجزائر، نجد أن المتعامل الاقتصادي الذي يمكنه القيام بعملية التصدير قد يمارس نشاطا تجاريا أو صناعيا أو حرفيا أو فلاحيا .

1- التاجر:

حسب نص المادة الأولى من القانون التجاري الجزائري "يعد تاجرا كل من يباشر عملا تجاريا و يتخذه حرفة معتادة له ، ما لم يقض القانون بخلاف ذلك." و لا يقتصر اعتراف الأعمال التجارية على الأشخاص الطبيعية من التجار الأفراد بل تحترفها أيضا الأشخاص المعنوية في شكل شركات بمختلف أنواعها (شركة مساهمة، شركة ذات المسؤولية المحدودة، شركة التضامن.....). و يخضع كلاهما للالتزامات التجارية من مسك الدفاتر التجارية و القيد في السجل التجاري و كذلك لنظام الإفلاس و للضريبة على الأرباح التجارية و الصناعية. إلا أن هناك نظام قانوني خاص بكلا الطائفتين من التجار، من حيث أن التجار الأفراد يجب أن تتوفر فيهم الأهلية القانونية اللازمة لاحتراف التجارة بينما تخضع الشركات لقواعد قانونية خاصة.

كما أن التجارة في شقها الخاص بالتصدير تمارس أيضا من قبل الدولة ممثلة في المؤسسات العامة التابعة للقطاع العام.¹

وعليه فالشروط الخاصة بالتجار المصدرين تتمثل في احترام الأعمال التجارية، الأهلية و التسجيل في السجل التجاري.

أ- احترام الأعمال التجارية:

يشترط على التاجر ممارسة الأعمال التجارية على وجه الاحتراف أو الامتثال بصفة معتادة، و يقصد بذلك أن يكون الاحتراف بصورة منتظمة و مستمرة باعتبار النشاط التجاري مورد للرزق ووسيلة للعيش و ذلك على وجه الاستقلال و ليس لحساب الغير.

و يشترط المشرع على الشركات ذات صفة التاجر أن يكون موضوعها القيام بأعمال تجارية و يتحدد ذلك من خلال طبيعة عمل الشركة في الغرض الذي أنشأت من أجله و الذي يحدد في عقد تأسيسها و هو حسب ما جاء في المادة 2 من القانون التجاري الجزائري.

ب- الأهلية التجارية:

يقصد بالأهلية التجارية الأهلية القانونية لممارسة النشاطات و الأعمال التجارية فقد نصت المادة 40 من القانون المدني الجزائري على ما يلي " كل شخص بلغ سن الرشد متمتعا بقواه العقلية و لم يحجر عليه يكون كامل الأهلية لمباشرة حقوقه المدنية و سن الرشد تسعة عشر سنة كاملة ". وبالتالي من يبلغ 19 سنة يعتبر أهلا للتجار بالجزائر جزائريا أو أجنبيا و لو كان قانون الدولة التي ينتمي إليها الأجنبي يعتبره قاصرا².

¹ المادة 4 من الأمر 04-03 و المادة 42 من النظام 01-07 .

² عمورة عمارة : شرح القانون التجاري الجزائري، دار المعرفة ، الجزائر، 2010 ، ص 87.

أما بالنسبة للقاصر المرشد الذي يبلغ 18 سنة كاملة إذا أراد مزاولة التجارة عليه الحصول على إذن و ذلك من وصيه مصادق عليه من المحكمة و ذلك حسب المادة 5 من القانون التجاري الجزائري.

ج- القيد في السجل التجاري:

يشترط على كل تاجر مهما كان شخصا طبيعيا أو معنويا، جزائريا أو أجنبيا، يمارس أعمال تجارية داخل التراب الوطني أن يقيد في السجل التجاري و هو ما نصت عليه المادة 19 من القانون التجاري.

2 - الحرفي :

يعد حرفيا كل من يمارس صناعة يدوية بمفرده أو بمساعدة عدد متواضع من العمال أو يستعين ببعض الآلات التي يديرها بنفسه، و يخضع كل الحرفيين إلى شروط معينة تتمثل في:

أ- ممارسة الصناعة اليدوية: و ذلك كون الحرفي لا يضارب على البضائع و المواد الأولية التي يستعملها في أداء أعماله و إن أرباحه تكون ناتجة من عمله اليدوي.

ب- توفر المؤهلات المهنية: حيث يجب أن تكون للحرفي المؤهلات المهنية الثابتة بالشهادات التأهيلية التي تسلمها له مراكز التمهين للقيام بعمله اليدوي بغرض الإنتاج أو التحويل أو الصناعة أو تقديم خدمات للغير.¹

¹ في إطار تشجيع الحرفيين و للاستفادة من قروض الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب تم استحداث شهادة التأهيل وهي شهادة تقدم للحرفي الذي يملك المهارة و ليست له شهادة تأهيلية ، وبالتالي استفاد كثير من الحرفيين من هذا الإجراء وتمكنوا من الحصول على التمويل و تمكن البعض منهم من تصدير منتجاتهم إلى الخارج خاصة فيما يتعلق بالمنتجات الحرفية التقليدية.

ج- ممارسة المهنة بصفة مستقلة : على الحرفي أن يتولى إدارة شؤونه بنفسه مع تحمل المسؤولية الناتجة عنها إلا أن هذا الشرط لا يمنعه من الاستعانة بمساعدة بعض العمال للقيام بأعمال و كذا بالمتمهنيين الذين يربطهم به عقد تمهين .

د- القيد في سجل الصناعات اليدوية و الحرف:

لم يكن الحرفي في ظل قانون 1982-08-28 المتضمن القانون الأساسي للحرفي ملزم بالقيد في السجل التجاري، غير أن بعد صدور المرسوم المؤرخ في 11-05-1988 المتضمن تخفيض شروط التسجيل في السجل التجاري ، أصبح الحرفي ملزم بالقيام بهذا الإجراء.

و في الأخير جاء المرسوم الصادر في 01-10-1990 الذي ألزم الحرفي بالقيد في السجل الخاص بالصناعات اليدوية و الحرف.

و من ثم أصبحت الصناعات اليدوية تمارس سواء في شكل فردي أو في شكل تعاونية أو في شكل مقولة و إن هذه الحالة الأخيرة هي وحدها التي تفرض فيها التسجيل في سجل الصناعات اليدوية و الحرف و القيد في السجل التجاري معا.

3- المربين و المنتجين المزارعين:

يمكن للمربين و المنتجين المزارعين أن يقوموا بتصدير منتجاتهم الزراعية و الفلاحية أو الحيوانية، وقد يكون المربين و المنتجين المزارعين بصفة فردية (شخص طبيعي) أو منظمين في شكل معين ، و يشترط أن يكونوا حائزين على بطاقة فلاح بالإضافة إلى الحصول على رخصة من الهيئة المختصة بذلك .

و عموما على أي متعامل اقتصادي جزائري أن لا يكون تحت أي مانع قانوني يحول دون ممارسة نشاط تجاري كما هو منصوص عليه في أحكام المادة 08 من القانون رقم 04- 08 المتعلق

بشروط ممارسة الأنشطة التجارية التي تنص: "لا يمكن أن يسجل في السجل التجاري أو يمارس نشاطا تجاريا الأشخاص المحكوم عليهم الذين لم يرد لهم الاعتبار لارتكابهم الجنايات و الجنح الآتية¹:

اختلاس الأموال- الغدر – الرشوة – السرقة و الاحتيال – إخفاء الأشياء – خيانة الأمانة – الإفلاس – إصدار شيك بدون رصيد – التزوير و استعمال المزور – الإدلاء بتصريح كاذب من أجل التسجيل في السجل التجاري – تبييض الأموال – الغش الضريبي – الاتجار بالمخدرات – المتاجر بمواد و سلع تلحق أضرار جسيمة بصحة المستهلك."

الفرع الثاني: المتعاملون الأجانب

خص المشرع الجزائري المتعاملون الأجانب في التجارة الدولية بأحكام خاصة سواء كانوا أشخاص طبيعيين أو أشخاص معنوية، فبالنسبة للأشخاص الطبيعيين الأجانب فقد ألزمهم باستخراج بطاقة التاجر الأجنبي ، أما الشركات الأجنبية فيحكمها القانون المدني والتجاري الجزائريين بالإضافة إلى النظام 01-07.

1- النظام الجديد للتاجر الأجنبي :

يمارس الأجنبي في الجزائر نشاطه في ما يخص التجارة كتاجر أو يكون عضوا في مجلس الإدارة والمراقبة في الشركات التجارية الأجنبية، وقد ألزم المشرع الجزائري التجار الأجانب باستخراج بطاقة التاجر بالنسبة للأجنبي كما ألزم أعضاء مجلس الإدارة أو المراقبة للشركات الأجنبية باستخراج بطاقة التاجر بالنسبة لهذه الأنشطة .

المادة 08 من القانون رقم 04- 08 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية.¹

أ - استخراج بطاقة التاجر بالنسبة للأجنبي الذي يمارس نشاطا تجاريا ، صناعيا أو مهنة حرة:

يخضع الأجنبي الذي يمارس نشاطا تجاريا ، صناعيا أو مهنة حرة إلى استخراج بطاقة

التاجر الأجنبي التي ينص عليها المرسوم التنفيذي رقم 06-454 المؤرخ في 11 ديسمبر 2006

المتعلق بالبطاقة المهنية المسلمة للأجانب الذين يمارسون نشاطا تجاريا وصناعيا وحرفيا أو مهنة

حرة على التراب الوطني¹.

وقد حدد المرسوم 06-454 الإجراءات المتبعة للحصول على هذه البطاقة ، وتتمثل أهم

هذه الإجراءات فيما يلي :

- نموذج ومحتوى البطاقة المهنية وكذا الوثائق التي يتكون منها ملف الطلب المتصل بذلك ، يحدد

بقرار مشترك بين الوزير المكلف بالداخلية و الجماعات المحلية والوزير المكلف بالتجارة (المادة

3).

- تحرير طلب الحصول على البطاقة المهنية أو تجديدها يكون على استمارة خاصة تسلمها المديرية

المكلفة بالتنظيم والشؤون العامة التابعة للولاية المختصة إقليميا (المادة 4 فقرة 1)، حيث يودع

المعني طلبه لدى مديرية ولاية إقامته أو مكان وجود المحل التجاري أو مقر الشركة فيما يخص

الأعضاء المسيرين للشركات(المادة 4 فقرة 2)، وتسلم المديرية المعنية وصل إيداع للمعني (المادة

4 فقرة 3) مقابل دفع رسم محدد في التشريع المعمول به (المادة 4 فقرة 4).

- تسلم هذه البطاقة من طرف الوالي (المادة 5).

- تحدد مدة صلاحية البطاقة المهنية بسنتين (2) قابلة للتجديد (المادة 6).

- لا يمكن للأجنبي أن يحصل على البطاقة إلا إذا قام بتسجيل نفسه - بحسب النشاط الذي يريد أن

يزاوله - إما في السجل التجاري (المادة 7) ، أو في سجل الصناعات التقليدية والحرف (المادة 8)

¹ المرسوم التنفيذي رقم 06-454 المؤرخ في 11 ديسمبر 2006 يتعلق بالبطاقة المهنية المسلمة للأجانب الذين يمارسون نشاطا تجاريا وصناعيا وحرفيا أو مهنة حرة على التراب الوطني، جريدة رسمية عدد 80 الصادرة يوم 11 ديسمبر 2006.

أو سجل المهنة أو الهيئة المنظمة للمهنة بالنسبة للمهن الحرة (المادة 9). كما يتعين عليه طلب البطاقة المهنية في أجل 60 يوما من تسجيله (المادة 10).

- تسحب البطاقة المهنية من الأجنبي إذا قام بارتكاب بعض الأفعال المنصوص عليها والتي من بينها : الإدلاء بتصريحات كاذبة ، الإفلاس ، الحكم عليه بجريمة أو جنحة تتعلق بالقانون العام، الوفاة... إلخ. (المادة 11).

ب- استخراج بطاقة التاجر بالنسبة لأعضاء مجلس الإدارة أو المراقبة للشركات الأجنبية:

ألزم المرسوم التنفيذي رقم 06-454 أعضاء مجلس الإدارة أو المراقبة للشركات الأجنبية أن يحصلوا على بطاقة التاجر لمزاولة هذه الأنشطة، وقد كان المرسوم 97-38 المؤرخ في 18 يناير 1997 هو الذي يحدد كيفية منح ممثلي الشركات التجارية الأجانب بطاقة التاجر¹، غير أنه تم إلغاؤه عن طريق المرسوم التنفيذي رقم 06-454 السابق الذكر ، وبالتالي أصبح أعضاء مجلس الإدارة أو المراقبة للشركات الأجنبية يخضعون إلى نفس الإجراءات التي يخضع لها التجار الأجانب للحصول على البطاقة المهنية.

أما فيما يخص صحة المعاملات المالية التي يقوم بها الأجانب في الجزائر وبالنظر إلى الأهلية وشريطة أن تنتج هذه المعاملات أثرها في الجزائر، فقد نظمتها المادة 10 من القانون المدني الجزائري التي نصت على أنه : " يسري على الحالة المدنية للأشخاص وأهليتهم قانون الدولة التي ينتمون إليها بجنسيتهم . ومع ذلك ففي التصرفات المالية التي تعقد في الجزائر وتنتج أثارها فيها إذا كان أحد الطرفين أجنبيا ناقص الأهلية وكان نقص أهليته يرجع إلى سبب فيه خفاء لا يسهل تبينه على الطرف الآخر، فإن هذا السبب لا يؤثر في أهليته وفي صحة المعاملة."

¹ المرسوم التنفيذي رقم 97-38 المؤرخ في 18 يناير 1997 يتضمن كيفية منح ممثلي الشركات التجارية الأجانب بطاقة التاجر، الملغى بموجب المرسوم التنفيذي 06-454.

وقد اتخذ المشرع الجزائري هذا الموقف لتسهيل التعامل مع الأجانب في الجوانب المالية والتجارية وهو ما يمكن اعتباره بالنسبة للتصدير تشجيعا طالما أنه في عملية التصدير يتم التعامل مع الأجانب بالضرورة.

2- الشركات الأجنبية في الجزائر:

يعد وجود شركات أجنبية في بلد ما دافعا قويا للاقتصاد بشكل عام وللتجارة الخارجية والتصدير بشكل خاص ، و يرجع القول بأن شركة ما تعد أجنبية أم لا إلى تحديد جنسيتها ، وقد وضع الفقه عدة معايير لتحديد جنسية الشركة وبالتالي القانون الذي ترتبط به كوجود شرط في عقد التأسيس، مكان التأسيس، مركز اتخاذ القرار ، مركز المراقبة، مركز الاستغلال ، مكان تواجد المؤسسة أو المقر الاجتماعي¹. وتتخذ التشريعات الوطنية أحد هذه المعايير كأساس لمنحها الجنسية للشركة التجارية.

وقد نظم المشرع الجزائري هذه المسألة في القانون المدني والتجاري كما تطرق لها في إطار النظام 01-07 وهما المجالين الذين سندرس فيهما وضعية الشركات الأجنبية في الجزائر.

أ- الشركات الأجنبية في القانون المدني والتجاري الجزائريين:

نظرا للأهمية التي يكتسبها انتماء شركة تجارية إلى دولة معينة، فإنه من المهم جدا تحديد جنسية الشركات لأسباب عديدة :

- نبحت عن جنسية الشركة من أجل تحديد البلد الذي يستطيع أن يمنحها الحماية الدبلوماسية، في حالة تأميمها بدون تعويض مثلا، فتحاول هذه الشركة أن تبين بأنها من جنسية بلد معين حتى تفرض على هذا البلد استعمال الطرق القانونية من أجل حمايتها.

¹ Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 126.

- يطرح مشكل جنسية الشركات كذلك في إطار ممارسة الحقوق ، لكي تستطيع الشركة أن تتمسك بحق مخول للوطنيين كحق تجديد الإيجار مثلا، أو في إطار وضعية الأجانب إذا كانت هذه الوضعية مناسبة أو غير مناسبة بالمقارنة مع وضعية الوطني، فقانون الاستثمار مثلا يعطي بعض الامتيازات للشركات الأجنبية إذ يمكنها من تحويل جزء من أرباحها وكذلك إيراد تصنيفاتها إلى بلدها الأصلي ، إذا لكي تستفيد الشركة من هذه الامتيازات يجب أن تثبت بأنها أجنبية.

- البحث عن جنسية الشركة يفرض نفسه كذلك فيما يتعلق بالتمتع بالحقوق، فلما يرفع نزاع أمام المحكمة يجب على القاضي أن يفصل في مسألة تنازع القوانين لكي يحدد، قبل الفصل في النزاع، القانون الواجب التطبيق على الشركة الأجنبية.¹

وقد اتخذ المشرع الجزائري كمعيار لتحديد جنسية الشركة المقر الاجتماعي للشركة ، وأكد على المقر الرئيسي والفعلي وليس المقر الصوري الذي قد تتخذه بعض الشركات للحصول على بعض المصالح والامتيازات غير الشرعية.

ولتحديد موطن الشركة أهمية خاصة ذلك أن الشركة تقاضى أمام المحكمة التي يقع في دائرة اختصاصها هذا الموطن.

وإذا كان للشركة فروع متعددة في أماكن مختلفة فقد أجاز القضاء تيسيرا للتعامل اعتبار المكان الذي يوجد فيه كل فرع من فروع الشركة موطن خاص بالأعمال المتعلقة به، ومن ثم يجوز رفع الدعاوى أمام المحكمة التي يقع في دائرتها فرع الشركة وذلك بالنسبة للمسائل المتعلقة بهذا الفرع.²

كما أن موطن الشركة يحدد القانون الواجب التطبيق عليها في كثير من تشريعات الدول بما فيها التشريع الجزائري.

¹ سحري فضيلة: "جنسيات الشركات التجارية على ضوء تعديل القانون المدني بموجب القانون 10-05 المؤرخ في 20 يونيو 2005" مقال منشور في مجلة لسنة 2006 ص 209.

² عمورة عمار : المرجع السابق ، ص 156.

فالمشرع الجزائري إذا أخذ بمعيار الموطن وهو ما تؤكدته المادة 10 فقرة 2 من القانون المدني التي تنص " أما الأشخاص الاعتبارية من شركات وجمعيات ومؤسسات وغيرها ، يسري على نظامها القانوني قانون الدولة التي يوجد فيها مقرها الاجتماعي الرئيسي والفعلي." و في الحقيقة فإن معيار الموطن وإن كان هو الشائع في أغلب التشريعات إلا أنه بدأ يفقد مكانته أمام معيار آخر وهو المراقبة والذي يأخذ بعين الاعتبار جنسية أهم الشركاء أو المساهمين.¹

أما بخصوص الشركات الأجنبية التي تمارس نشاطها في الجزائر فقد خصها المشرع بحكم خاص فيما يخص القانون الذي تخضع له في نشاطها، فقد أخضعها المشرع الجزائري للقانون الجزائري وهو ما تنص عليه المادة 10 فقرة 3 من القانون المدني التي جاء فيها : " غير أنه إذا مارست الأشخاص الاعتبارية الأجنبية نشاطا في الجزائر ، فإنها تخضع للقانون الجزائري." فالمشرع الجزائري يعترف للشركة الأجنبية بجنسيتها الأجنبية ، فقانون البلد الذي تحمل جنسيته هو الذي يحكم إنشاءها و تأسيسها، أما نشاطها الذي تمارسه في الجزائر فتخضع فيه إلى القانون الجزائري وهو ما يؤكدته القانون التجاري الجزائري، حيث تنص المادة 547 منه على أنه " يكون موطن الشركة في مركز الشركة. وتخضع الشركات التي تمارس نشاطها في الجزائر للتشريع الجزائري".

ويترتب على خضوع الشركة الأجنبية للقانون الجزائري، أن يطبق عليها القانون الجزائري في جميع مراحل نشاطها إلى غاية تصفيتها، كما أنها تكون ملزمة بالاتفاقيات الدولية التي تبرمها الدولة فيما يتعلق بمجال نشاطها في الجزائر.

¹ Jacques Mestre et Marie-Eve Pancrazi: Droit commercial- droit interne et aspects de droit international, 24eme édition, LGDJ, 2006 .France. p 255.

ب- الشركات الأجنبية في النظام رقم 01-07:

تنص المادة 2 من النظام رقم 01-07 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع

الخارج والحسابات بالعملة الصعبة على أنه: " يعتبر في مفهوم هذا النظام:

- أشخاص مقيمون في الجزائر الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الذين يتواجد المركز الرئيسي

لنشاطهم الاقتصادي في الجزائر،

- أشخاص غير مقيمين الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الذين يتواجد المركز الرئيسي لنشاطهم

الاقتصادي خارج الجزائر."

فالمشرع الجزائري وفي النظام 01-07 اعتبر المقيم في الجزائر الشخص الطبيعي والمعنوي الذي

المركز الرئيسي لنشاطه الاقتصادي في الجزائر، ومن كان مركزه الرئيسي لنشاطه الاقتصادي

خارج الجزائر فهو غير مقيم ، فالمعيار الذي اتخذه المشرع الجزائري هو معيار الموطن ولكن

موطن النشاط وليس موطن الإدارة الذي كثيرا ما يكون سوريا¹ .

وتبدو أهمية هذه المادة فيما يخص مجال التجارة الخارجية في كون النظام 01-07 منح للأشخاص

المقيمين فقط اقتناء و حيازة وسائل دفع بالعملة الأجنبية فنص على أنه: " يرخّص لكل مقيم في

الجزائر اقتناء وحيازة وسائل دفع مدونة بالعملة الأجنبية قابلة للتحويل بصفة حرة، وفقا

للشروط المنصوص عليها أدناه."²

وعليه لا يمكن للأشخاص غير المقيمين اقتناء وحيازة والتعامل بوسائل الدفع بالعملة الأجنبية ،

وبالتالي لا يمكنهم العمل في مجال التجارة الخارجية لأن هذه الأخيرة تتطلب بطبيعتها التعامل

بالعملة الأجنبية.

¹ لقد أحسن المشرع الجزائري عندما اتخذ من معيار المركز الرئيسي للنشاط الاقتصادي أساس لاعتبار العون الاقتصادي مقيما أولا في الجزائر، لأن كثيرا من الشركات تجعل مركز إدارتها في دولة معينة تمنح إعفاءات جبائية كبيرة ، غير أن نشاطها الاقتصادي يكون في دولة أخرى ، وبالتالي لا تستفيد الدولة المانحة للإعفاءات من استخدام عمالتها الوطنية ولا من نقل التكنولوجيا وهي أهم الامتيازات التي تسعى إليها الدول من منحها إعفاءات جبائية محفزة.

² الفقرة الأولى من المادة 17 من النظام 01-07.

وبإنهائنا للشركات الأجنبية في ظل النظام 01-07 نكون قد أنهينا الفصل الأول المتعلق بالنصوص القانونية المنظمة لعملية التصدير وعلى أهميتها البالغة في تأطير نشاط التصدير ، إلا أنها لا تكفي وحدها لتشجيع الصادرات فهناك جوانب أخرى لا تقل أهمية عنها أولاها المشرع اهتماما خاصا، ومن بين هذه الجوانب نجد الجانب الجمركي والضريبي في عملية التصدير ، هذا الجانب الذي شهد هو الآخر تعديلات كثيرة للنهوض به وبالتالي تطوير الصادرات من هذه الزاوية، وهو الأمر الذي سنتحقق منه في الفصل الثاني المعنون بالنصوص الجبائية المشجعة للصادرات.

الفصل الثاني : النصوص الجبائية المشجعة للصادرات

لم تعد الجمارك والضرائب مجرد مصالح عمومية لتحصيل الرسوم الجبائية والضريبية الخاصة بنشاط التجارة الخارجية، بل أصبحت تشكل شريكا حقيقيا لتطوير الاقتصاد ، و قد حرصت الدولة الجزائرية على أن تلعب هذه المصالح هذا الدور، ولهذا عملت الدولة على تطويرها وتحديثها وفق هذا التصور الجديد.

ففيما يخص الجمارك تم تبني الأنظمة الاقتصادية الجمركية ، بما في ذلك الأنظمة الخاصة بالتصدير، كما تم تبني نظام المتعامل الاقتصادي ، والقيام بعصرنة الجهاز من خلال الرقمنة و إدخال أنظمة الحاسوب ، كما تم تبني تشريع يعفي المصدر من الرسوم الجمركية .

أما فيما يخص الضرائب فقد تم تبني خيار إعفاء المصدر من مختلف الضرائب المباشرة وغير المباشرة التي ترهق عادة كاهل المتعامل الاقتصادي. و بالنظر لما سبق ذكره فقد قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين :

المبحث الأول: الجباية الجمركية على العمليات التصديرية

المبحث الثاني: الإعفاءات الضريبية على العمليات التصديرية

المبحث الأول: الجباية الجمركية على العمليات التصديرية

في إطار تشجيع الصادرات خارج المحروقات قامت الجمارك باتخاذ عدة إجراءات للتخفيف من الأعباء المالية للمؤسسة المصدرة و تسهيل عملية الجمركة بالنسبة للبضائع المعدة للتصدير، تشمل هذه الإجراءات من جهة تبني نظام جمركي خاص بالتصدير الذي يتضمن إعفاءات مختلفة للحقوق والرسوم الجمركية ، ومن جهة أخرى تسهيل وتبسيط إجراءات الجمركة وأخيرا استحداث نظام المتعامل الاقتصادي وكلها تساهم في التخفيف من الأعباء المالية والإجرائية للمصدر.

المطلب الأول: الأنظمة الاقتصادية الجمركية

تعتبر الأنظمة الاقتصادية الجمركية من أهم الإجراءات التسهيلية التي تبنتها مديرية الجمارك ، تماشيا مع ما تضمنته اتفاقية كيوتو المتعلقة بتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية¹، وقد نص المشرع الجزائري على هذه الأنظمة في قانون الجمارك في الفصل السابع منه² والتي سوف نتطرق لها في الفرع الأول، غير أنه من بين الأنظمة الاقتصادية هناك ما هي متعلقة بالتصدير فقط وهي التي ستكون موضوع الفرع الثاني.

الفرع الأول: أنواع الأنظمة الجمركية

تتضمن الأنظمة الجمركية عدة أنواع، حيث يمكن لكل دولة الأخذ بما يتناسب واقتصادها، ومن بين هذه الأنظمة هناك ما يسمى بالأنظمة الاقتصادية الجمركية التي يدخل ضمنها الأنظمة المتعلقة بالتصدير.

¹ اتفاقية كيوتو الخاصة بتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية المصادق عليها في 18 ماي 1973 بكيوتو .
² القانون رقم 97- 07 المؤرخ في 21 جويلية 1979 المعدل والمتمم بالقانون رقم 10- 98 المؤرخ في 22 أوت 1998 المتعلق بقانون الجمارك.

1- الأنظمة الجمركية المعمول بها في الجزائر:

عددت المادة 75 مكرر من قانون الجمارك الأنظمة الجمركية المعمول بها في الجزائر و

التي يمكن وضع البضائع قيدها وتمثل هذه الأنظمة في :

- العرض للاستهلاك،
- الإيداع الجمركي،
- العبور،
- المسافنة،
- المستودعات،
- المصانع الخاضعة للمراقبة الجمركية،
- القبول المؤقت،
- إعادة التموين بالإعفاء،
- التصدير النهائي،
- التصدير المؤقت،
- إعادة التصدير،
- بناء السفن،

2- الأنظمة الجمركية الاقتصادية:

من بين الأنظمة الجمركية المذكورة في المادة 75 هناك ما يسمى بالأنظمة الجمركية

الاقتصادية - وهي ما يهمننا في موضوع دراستنا - وقد نصت عليها المادة 115 مكرر من قانون

الجمارك ، حيث تتمثل هذه الأنظمة في :

- العبور
- المستودع الجمركي

- القبول المؤقت
 - إعادة التمويل بالإعفاء
 - المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية
 - التصدير المؤقت،
- و للأنظمة الجمركية الاقتصادية أغراض مختلفة نصت عليها الفقرة 2 من المادة 115 مكرر، حيث جاء فيها : " تمكن الأنظمة الجمركية الاقتصادية من تخزين البضائع وتحويلها واستعمالها أو تنقلها بتوقيف الحقوق الجمركية والرسوم الداخلية للاستهلاك، وكذا كل الحقوق والرسوم الأخرى وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي الخاضعة لها."

وعليه فإن الأنظمة الاقتصادية تقدم امتيازاً مزدوجاً للمصدر:

- امتياز مالي حيث أن المستفيد لا يقوم بدفع الحقوق الجمركية والرسوم.
- امتياز اقتصادي أو تجاري لأن تعددها يخول للمستفيد التأقلم مع معوقات الإنتاج، التخزين والتسويق.¹

إلا أنه للاستفادة من الأنظمة الجمركية يجب تحقيق الشروط الآتية:

- 1- يجب على المصدر أن يكون له هوية جمركية أي رقم جبائي،
- 2- يجب على المصدر أن يكون مسجلاً في السجل التجاري،
- 3- يجب على المصدر القيام بالتصريح المفصل بالنسبة للبضاعة المستوردة أو التي أعيد استيرادها أو المعدة للتصدير أو التي أعيد تصديرها.²

¹ Laouar Nacir: "le dispositif douanier et les exportations hors hydrocarbures", communication présentée lors du journée d'étude sur la promotion des exportations hors hydrocarbures. Constantine le 7.11.2013.

² المادة 75 فقرة 1 من قانون الجمارك.

الفرع الثاني: تبني أنظمة جمركية خاصة بالتصدير

من بين الأنظمة الاقتصادية الجمركية التي عدتها المادة 115 مكرر من قانون الجمارك هناك أنظمة خاصة بالتصدير فقط وتتمثل في: المستودع الجمركي ، القبول المؤقت، إعادة التمويل بالإعفاء ، المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية ، التصدير المؤقت والتي سنشرحها تباعا.

1- المستودع الجمركي: entrepôt sous douane

نصت على نظام المستودع الجمركي المواد من 129 إلى 164 من القانون الجمركي ، وقد عرفت المادة 129 المستودع الجمركي حيث جاء فيها " المستودع الجمركي هو النظام الجمركي الذي يمكن من تخزين البضائع ، تحت المراقبة الجمركية، في المحلات المعتمدة من طرف إدارة الجمارك، وذلك مع وقف الحقوق والرسوم وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي." وبالتالي فإن نظام المستودع الجمركي يسمح بتخزين البضاعة الموجهة للتصدير أو الاستيراد ، في أماكن معدة لهذا الغرض وذلك بتوقيف الحقوق والرسوم ولكن تحت المراقبة الجمركية . وقد تم تبني نظام المستودع بالأساس من أجل تسهيل الوساطة الدولية وعمليات التجارة و تمويل المصانع بالمواد الأولية في انتظار إعادة تصدير المنتجات المحولة.¹ وقد حددت الفقرة 2 من المادة 129 أصناف المستودعات الجمركية و هي :

- المستودع العمومي

- المستودع الخاص

- المستودع الصناعي

وقد بينت المواد من 139 إلى 149 ما هو المستودع العمومي ، بينما بينت المواد من 154 إلى 159 ما هو المستودع الخاص ، وأخيرا فإن المستودع الصناعي قد تم التطرق إليه من المواد 160 إلى 164.

¹ kamel Khelifa: op.cit. p.59.

وما يجب التنويه به هو أن البضائع يمكن أن تمكث في المستودع خلال مهلة سنة واحدة¹ إلا أنه وقبل انتهاء المهلة المحددة ، يجب على الملتزم تعيين نظام جمركي آخر للبضائع ، شريطة استيفاء الشروط و الكيفيات المطبقة على النظام المعين² .

غير أنه، يمكن تمديد مهلة مكوث البضائع في المستودع من طرف إدارة الجمارك، شريطة أن تكون البضائع في حالة جيدة وأن تبرر الظروف ذلك³.

2- القبول المؤقت: l'admission temporaire

نصت على هذا النوع من النظام الجمركي المادة 174 حيث جاء فيها :

" يقصد بالقبول المؤقت النظام الجمركي الذي يسمح بأن تقبل في الإقليم الجمركي ، البضائع المستوردة لغرض معين والمعدة لإعادة التصدير خلال مدة معينة مع وقف الحقوق والرسوم ، و دون تطبيق المحظورات ذات الطابع الاقتصادي:

أ- إما على حالتها، دون أو تطراً عليها تغييرات، باستثناء النقص العادي للبضائع نتيجة استعمالها.

ب- وإما بعد تعرضها لتحويل أو تصنيع أو معالجة إضافية أو تصليح في إطار القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع."

وعليه فإن نظام القبول المؤقت يتضمن نوعين هما القبول المؤقت مع إعادة التصدير على حالته و القبول المؤقت من أجل تحسين التصنيع⁴.

فالنوع الأول يعد نظاما تجاريا محضا حيث يتم استيراد البضائع ووضعها في المستودع الخاص أو العام في انتظار فرص بيع في الخارج تحقق أرباحا .

¹ المادة 132 من قانون الجمارك .

² المادة 133 من قانون الجمارك .

³ المادة 133 فقرة 2 من قانون الجمارك .

⁴ مقرر رقم 4 يحدد كيفيات تطبيق المادة 180 من قانون الجمارك ومقرر رقم 16 يحدد كيفيات تطبيق المادة 182 من قانون الجمارك، المؤرخان في 3 فيفري 1999 ، جريدة رسمية رقم 22 صادرة في 31 مارس 1999.

أما النوع الثاني فهو نظام اقتصادي محض حيث يتم استيراد البضائع وإدخال عليها تغييرات في الجزائر في مصانع أو أماكن عمل جزائرية وبأيدي جزائرية وحتى مواد إضافية جزائرية ثم يعاد تصديرها ، ويكون الإعفاء في مثل هذه الحالة كليا لأن البضاعة سيتم تصديرها بعد إنهاء عملية التحسين التي سميت " إيجابيا " لأنها أنجزت في الإقليم الوطني لبضاعة أجنبية.¹

3- إعادة التموين بالإعفاء : le réapprovisionnement en franchise

نصت على نظام إعادة التموين بالإعفاء المادة 186 من قانون الجمارك ، حيث جاء فيها: " يقصد ، "بإعادة التموين بالإعفاء" النظام الجمركي الذي يسمح بأن تستورد، بالإعفاء من الحقوق والرسوم عند الاستيراد، بضائع متجانسة من حيث نوعيتها وجودتها وخصائصها التقنية مع البضائع التي أخذت في السوق الداخلية واستعملت للحصول على منتوجات سبق تصديرها بشكل نهائي"

وبالتالي فإن نظام إعادة التموين بالإعفاء طبقا لأحكام المادة 186 من قانون الجمارك يسمح للمؤسسات الوطنية بأن تستورد بالإعفاء بضائع أجنبية متجانسة من حيث نوعيتها وجودتها وخصائصها التقنية مع البضاعة التي أخذت من السوق الداخلية واستعملت في منتجات تم تصديرها.²

وللاستفادة من نظام إعادة التموين بالإعفاء وضعت المادة 187 شروطا محددة حيث نصت: " يمنح النظام المحدد في المادة 186 أعلاه بالنسبة للبضائع المعينة بمقرر من المدير العام للجمارك على أن يراعي المصدرون ما يأتي:

- تبرير التصدير المسبق للبضائع،

¹ أعيش يزيد : "الآليات الجمركية لتشجيع الصادرات خارج المحروقات "مداخلة في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2014 بجامعة مولود معمري بتيزي وزو.
² أعيش يزيد: المرجع نفسه .

- الوفاء بالالتزامات الخاصة المحددة من قبل إدارة الجمارك، لا سيما مسك سجلات أو محاسبة حسب المواد التي تمكن من التحقق من صحة تأسيس طلب الإعفاء من الحقوق والرسوم." و فيما يخص البضائع التي يمكن أن تكون محل تعويض فقد حددها المقرر رقم 15 الصادر في 3 فيفري 1999¹، وتتمثل هذه البضائع خاصة في المواد الداخلة في عملية إنتاج البضائع المصدرة كقطع الغيار والمواد الأولية ونصف المصنعة.

4- المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية:

تنص على نظام المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية المواد من 165 إلى 172 من قانون الجمارك ، ويخصص هذا النظام ، للمنشآت والمؤسسات التي تمارس تحت المراقبة الجمركية أنشطة تتعلق أساسا باستخراج وتجميع ومعالجة وتصفية الزيوت من مشتقات البترول بالإضافة إلى الغازات والمواد الكيماوية و التصنيع التبعي لمنتجات أخرى التي تحدد قائمتها عن طريق التنظيم.²

تتم جمركة البضائع المنتجة بالمصانع الخاضعة للمراقبة الجمركية ، حيث يتم دفع الرسوم والحقوق بالنسبة للبضائع المعدة للسوق الداخلية ، غير أنه تعفى من الحقوق والرسوم الجمركية وفق هذا النظام البضائع المعدة للتصدير.³

و تحدد الكيفيات التي ينظم بمقتضاها المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية، والشروط التي يجب أن تتوفر في المنشآت والمؤسسات في هذا النظام، وكذلك الالتزامات والأعباء التي تترتب عنها بالنسبة للمستغلين، بمقررات من المدير العام للجمارك.⁴

وما يلاحظ على هذا النظام أنه مخصص في غالبه لمشتقات البترول والغاز وهي المواد التي تشكل حوالي تسعون بالمائة من الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ، وعليه كان من الأفضل أن

¹ مقرر رقم 15 مؤرخ في 3 فيفري 1999 يحدد كيفيات تطبيق المادة 187 من قانون الجمارك ، جريدة رسمية رقم 22 صادرة في 31 مارس 1999.

² المادة 165 و 170 من قانون الجمارك.

³ المادة 167 من قانون الجمارك.

⁴ المادة 169 من قانون الجمارك.

يوسع هذا النظام إلى منتوجات أخرى خارج مشتقات المحروقات لإعطاء دفع لهذه المنتوجات وأفضلية تنافسية في السوق الدولية.

5- التصدير المؤقت : l'exportation temporaire

تحكم نظام التصدير المؤقت المواد من 193 إلى 196 من قانون الجمارك ، وقد عرفته المادة 193 كآتي : " يقصد "بالتصدير المؤقت" النظام الجمركي الذي يسمح بالتصدير المؤقت للبضائع المعدة لإعادة استيرادها لهدف معين في أجل محدد، دون تطبيق تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي.

- إما على حالتها، دون أن يطرأ عليها تغيير، باستثناء النقص العادي نتيجة استعمالها،

- وإما بعد تعرضها لتحويل أو تصنيع أو تصليح في إطار " تحسين الصنع".

وللاستفادة من نظام التصدير المؤقت يجب القيام بطلب مسبق لدى إدارة الجمارك مع تبيان نوع الاستعمال أو التصنيع أو التصليح أو التحويل الذي ينبغي أن يطرأ على هذه البضائع في الخارج، غير أن هذا الإجراء لا يعني وزارة الدفاع الوطني.¹

ويسمح هذا النظام خاصة للمؤسسات المصدرة بالمشاركة في المعارض ومعارض البيع ، حيث يتم التعريف بالمنتوجات الوطنية مع إمكانية إبرام صفقات بيع من الخارج مباشرة لأن هذا النظام يسمح للمصدر من تصدير نهائيا البضائع المرسله في الخارج² وهذا دون القيام بإجراءات التوطين مسبقا .

ويقوم المصدر وبدون رخصة مسبقة من إدارة الجمارك اكتتاب تصريح التصدير المؤقت في المكتب الجمركي المختص إقليميا ويجب على المصدر اكتتاب تعهد يلتزم فيه بتصفية تصريح التصدير المؤقت بـ :

¹ المادة 194 من قانون الجمارك.

² المادة 195 مكرر من قانون الجمارك.

- تصريح التصدير النهائي مرفق بفاتورة موطنية بالنسبة للبضاعة التي تم بيعها خلال المعرض أو المظاهرة.

- تصريح بإعادة الاستيراد للبضائع التي لم يتم بيعها.¹

6- استرداد الحقوق والرسوم الجمركية عند التصدير:

تم إدراج هذا النظام عن طريق المادة 24 من قانون المالية لسنة 2013² التي أنشأت مادتين جديدتين في قانون الجمارك في الفصل السابع وهما المادة 192 مكرر و المادة 192 مكرر 1 .

وقد عرفت المادة 192 مكرر ما المقصود باسترداد الحقوق والرسوم الجمركية عند التصدير ، فنصت : " يقصد باسترداد الرسوم الجمركية النظام الجمركي الذي يمكن، عند تصدير البضائع، من الحصول على سداد كلي أو جزئي للحقوق والرسوم المدفوعة عند الاستيراد والتي فرضت إما على هذه البضائع وإما على المواد المحتواة في البضائع المصدرة أو المستهلكة خلال إنتاجها".

إذا يمكن هذا النظام المصدر من الحصول على كامل الحقوق والرسوم المدفوعة عند الاستيراد أو على جزء منها، و تتعلق هذه الحقوق والرسوم إما بالبضاعة في حد ذاتها إذا تم تصديرها على حالتها أو بالمواد الداخلة في صنع البضاعة المصدرة أو التي تم استهلاكها خلال إنتاج هذه البضاعة .

و للاستفادة من نظام استرداد الرسوم الجمركية، يجب على المصدر:

¹ أعيش يزيد : "الآليات الجمركية لتشجيع الصادرات خارج المحروقات" مداخلة في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2014 بجامعة مولود معمري بتيزي وزو.
² قانون رقم 78-13 المؤرخ في 26/12/2012 المتضمن قانون المالية لسنة 2013 ، جريدة رسمية رقم 72 الصادرة في 30 ديسمبر 2012.

- تبرير الاستيراد المسبق للبضائع الموضوعة للاستهلاك والمستخدمة في صنع المنتجات المصدرة.

- الوفاء، بوجه خاص، بالالتزامات الخاصة المنصوص عليها في التنظيم الجمركي، كما يتعين على المستفيدين أن يمسكوا دفاتر أو محاسبة حسب المواد تمكن من التحقق من شرعية طلب الاستيراد.¹

وبتطبيق هذا النظام فإن المصدر و باسترداده للحقوق والرسوم الجمركية المدفوعة عند استيراد البضاعة أو المواد الداخلة في صنع البضاعة المصدرة فإن من شأن ذلك التخفيف من أعباء التصدير المالية على المصدر وبالتالي تمكينه من تقديم منتج تنافسي من حيث السعر والجودة على المستوى الدولي .

المطلب الثاني: الإعفاءات والتسهيلات الجمركية

وضعت إدارة الجمارك جملة من الإعفاءات لتشجيع المصدرين الجزائريين أهمها الاستغناء عن الكفالة و التصدير المجاني للعينات وهما الإعفاءين الذين سنتطرق لهما في الفرع الأول ، كما قامت إدارة الجمارك بوضع تسهيلات لعملية التصدير في إطار مرافقة المصدر الجزائري تتمثل في كل من الرواق الأخضر، جمركة البضاعة محليا وفحصها في الموقع، إجراءات مسرعة لجمركة البضائع المنقولة عن طريق البر، تصريح المصدر بنفسه لبضاعته و التصريح المؤقت والتصريح المسبق و أخيرا إجراءات الجمركة المبسطة وهي التسهيلات التي سنشرحها في الفرع الثاني.

¹ المادة 192 مكرر 1 من قانون الجمارك.

الفرع الأول : الإعفاءات الجمركية

من أجل المساهمة في التخفيف من الأعباء المالية للمصدر قامت الجمارك بالاستغناء عن نظام الكفالة، كما سمحت للمصدرين الجزائريين بالتصدير المجاني للعينات وتبسيط إجراءات ذلك، وهما الإجراءين الذين سنشرحهما تباعا.

1- الاستغناء عن الكفالة :

باشرت إدارة الجمارك منذ 1 جانفي 1995 سياسة التخفيف من القواعد المتعلقة بتحديد الضمانات للعمليات المختلفة¹.

إن اتخاذ إدارة الجمارك لهذه الإجراءات كان الهدف منها هو التخفيف من الأعباء المالية للمؤسسات، وتشمل هذه الإجراءات الآتي:

- بالنسبة للمستودع الجمركي والمخزن ، فإن القبول بالكفالة استبدل باكتتاب عام مضمون برهن رسمي أو حيازي للمعدات.

- إلا أنه في إطار ترقية الصادرات خارج المحروقات فإن عمليات القبول المؤقت أو التصدير المؤقت معفاة من الكفالة².

ويشمل الإعفاء من الكفالة إذا القبول المؤقت للبضائع من أجل التحسين الإيجابي و الموجهة للتصدير ، أو التصدير المؤقت للبضائع من أجل التحسين السلبي و الموجه للتصدير، إضافة إلى القبول المؤقت للعب الفارغة الموجهة للبضائع المعدة للتصدير³.

أما باقي الأنظمة فإن المبلغ الأقصى للكفالة المفروض فهو 10 بالمائة من الحقوق والرسوم الجمركية.

¹ Laouar Nacir: " le dispositif douanier et les exportations hors hydrocarbures", communication présentée lors du journée d'étude sur la promotion des exportations hors hydrocarbures. Constantine le 7.11.2013.

² موقع الجمارك الجزائرية على شبكة الأنترنت ، شوهده يوم 20 مارس 2014، على الساعة 22 و 35 دقيقة.
<http://www.douanes.dz/Reduction%20des%20delais%20de%20dedouanement.html>

³ Laouar Nacir: op.cit.

2- التصدير المجاني للعينات:

اتخذت إدارة الجمارك مجموعة من الإجراءات تهدف إلى مرافقة المصدرين أثناء البحث عن الأسواق الأجنبية خاصة فيما يخص العينات و مصلحة ما بعد البيع .
حيث تمكن هذه الإجراءات المصدرين من تصدير كميات معقولة من العينات ، فالمصدر يرخص له بالتصدير وذلك حسب قيمة العينات ونوعيتها :

- دون تصريح مكتوب (حقائب اليد)،

- عن طريق التصريح النهائي بالتصدير (المواد ذات الاستعمال الأولي أو ذات القيمة الزهيدة)،

- أو عن طريق التصريح المؤقت بالتصدير في حالة مثلا الآلات ، المعدات ، المركبات...إلخ.

و دائما في إطار البحث عن الأسواق الأجنبية فقد تم وضع دفتر ATA صالح لمدة سنة ، وهو إجراء تسهيلي للتصدير المؤقت ، خاصة بالنسبة للعينات و المشاركة في المعارض في الخارج،
هذا الدفتر يمنح حصريا من طرف غرفة التجارة والصناعة الجزائرية CACI¹.

الفرع الثاني : التسهيلات الإجرائية :

قامت إدارة الجمارك باتخاذ جملة من الإجراءات من أجل تسهيل عملية التصدير للمصدرين الجزائريين ، وسمحت هذه الإجراءات للمصدر الجزائري من ربح الوقت والتخفيف من الإجراءات الإدارية و التخفيف من الأعباء المالية ، وهو ما يعتبر عاملا محفزا للتصدير، وتتمثل هذه التسهيلات فيما يلي :

1- الرواق الأخضر: le circuit vert

يمنح المسار الأخضر للمتعاملين الاقتصاديين الاستفادة من حق رفع البضاعة مباشرة بعد دفع الحقوق و الرسوم المستحقة (أو كفالة) دون تعرض البضاعة للفحص المادي².

¹ موقع وكالة ألكس www.algex.dz. شوهد يوم 14 مارس 2014 على الساعة 20 و 32 دقيقة.
² مجلة أخبار الجمارك، دورية تصدر عن المديرية العامة للجمارك الجزائرية كل شهرين، عدد رقم 05 لشهر سبتمبر وأكتوبر 2013، ص 5.

و يعد الرواق الأخضر آلية لتسهيل عملية جمركة البضائع فهو يهدف إلى عقلنة المراقبة الجمركية والتقليل من التدخل البشري في إجراءات الجمركة عن طريق استغلال التقنيات الحديثة لتسيير الأخطار ، تسريع الإجراءات وتدفق عمليات التجارة الخارجية.¹

2- جمركة البضاعة محليا وفحصها في الموقع:

Dédouanement à domicile et la vérification sur site

يستطيع المصدر الذي يرغب في تصدير بضاعته إلى الخارج أن يتم إجراءات الجمارك في مكتب الجمارك الأقرب إلى مؤسسته ، حيث يمكنه وضع التصريح الجمركي في ذلك المكتب الذي يقوم بمعالجته.

بعد فحص الحاويات و العلب ووسيلة النقل في موقع المؤسسة يتم ختمها بالشمع الأحمر، مما يجنب المصدر فحصا آخر على مستوى مركز الحدود ، هذا الأخير الذي يكتفي - ما عدا في حالة وجود شك - بمراقبة عبور السلعة إلى الخارج عن طريق نسخة من التصريح المفصل للتصدير.²

3- إجراءات مسرعة لجمركة البضائع المنقولة عن طريق البر:

هذا الإجراء موجه للمصدرين الذين يقومون بتصدير منتج واحد بصفة كبيرة ومنتظمة معروف لدى مكتب حدودي معين للخروج (الإسمنت ، المعادن، الآلات، المنتوجات الإستراتيجية... إلخ) حيث يسمح لهم بجمركة بضاعتهم تحت غطاء وصل استرجاع مع تسوية استرجاعات الأسبوع عن طريق تصريح مفصل ملخص لما سبق .

¹ موقع الجمارك الجزائرية على شبكة الأنترنت، شوهد يوم 20 مارس 2014، على الساعة 22 و 18 دقيقة. www.douanes.dz

² المرجع نفسه، شوهد يوم 20 مارس 2014، على الساعة 22 و 41 دقيقة .

4- تصريح المصدر بنفسه لبضاعته :

تنص المادة 78 فقرة 1 من قانون الجمارك على أنه : " يجب التصريح بالبضائع المستوردة أو المصدرة بصفة مفصلة من طرف مالكيها المتحصلين على رخصة الجمركة أو الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين المعتمدين كوكلاء جمركيين. "

فحسب الفقرة الأولى من المادة 78 فالشخصين الوحيدين الذين لهما الحق في التصريح بالبضاعة هما مالك البضاعة والوكيل الجمركي ، إلا أن الفقرة 2 من نفس المادة أضافت شخص ثالث هو الناقل في حالة عدم وجود وكيل لدى الجمارك في مكتب الجمارك فنصت : "عند عدم وجود أي وكيل لدى الجمارك ممثل لدى مكتب جمارك على الحدود، يمكن الناقل المرخص له في غياب مالك البضائع، القيام بإجراءات جمركة البضائع التي ينقلها".

وبذلك يصبح كل من مالك البضاعة ، الوكيل الجمركي والناقل هم فقط المخولون بتصريح البضاعة ، إلا أن هذا الحق بالنسبة لمالك البضاعة بقي غير معمول به إلى أن صدر المرسوم التنفيذي رقم 10-288 الذي يتعلق بالأشخاص المؤهلين بالتصريح المفصل للبضائع¹، الذي حدد شروط تطبيق المادتين 78 و 78 مكرر من قانون الجمارك .

وقد حددت المادة 17 من هذا المرسوم الإجراءات التي يجب إتباعها من طرف مالك البضاعة للتصريح ببضاعته فنصت : " يجب على كل شخص طبيعي أو معنوي يريد القيام بنفسه بالتصريحات المفصلة ببضائعه، أو تلك التي له حق التصرف فيها، الحصول على رخصة للجمركة." "

تمنح هذه الرخصة بمقرر من المدير العام للجمارك و يتطلب الحصول عليها تقديم طلب

مع تقديم الوثائق التالية:

¹ المرسوم التنفيذي رقم 10-288 المؤرخ في 14 نوفمبر 2010 المتعلق بالأشخاص المؤهلين بالتصريح المفصل بالبضائع جريدة رسمية رقم 71 الصادرة في 24 نوفمبر 2010.

1- نسخة من السجل التجاري أو كل وثيقة تقوم مقامه،

2- نسخة من بطاقة الترقيم الجبائي،

3- نسخة من القانون الأساسي.¹

وزيادة في تسهيل الإجراءات المتعلقة بقيام المالك بالتصريح ببضاعته فإنه يمكنه توكيل مستخدميه للقيام بذلك حسب الشروط المنصوص عليها في المادتين 12 و 13 من المرسوم 10-288²

ويسمح الإجراء المتعلق بإمكانية المالك التصريح ببضاعته بالنسبة للمتعامل المصدر من تقليص تكاليف عملية التصدير من جهة والتأقلم والاطلاع بصفة دورية على التشريع والتنظيم الجمركيين وكذا المزايا التي يوفرهما.³

5- التصريح المسبق والتصريح المؤقت:

يعد التصريح المفصل الإجراء الجوهري الذي يلزم على المتعامل الاقتصادي- سواء كان مستوردا أو مصدرا - القيام به أمام إدارة الجمارك وقد نصت عليه المادة 75 من قانون الجمارك حيث جاء فيها : " يجب أن تكون كل البضائع المستوردة أو التي أعيد استيرادها أو المعدة للتصدير أو التي أعيد تصديرها، موضوع تصريح مفصل .

يعني التصريح المفصل الوثيقة المحررة وفقا للأشكال المنصوص عليها في هذا القانون والتي يبين المصرح بواسطتها النظام الجمركي الواجب تحديده للبضائع، ويقدم العناصر المطلوبة لتطبيق الحقوق والرسوم، ولمقتضيات المراقبة الجمركية".

¹ الفقرة 2 من المادة 17 من المرسوم التنفيذي 10-288.

² الفقرة 3 من المادة 17 من المرسوم التنفيذي 10-288.

³ أعيش يزيد : "الآليات الجمركية لتشجيع الصادرات خارج المحروقات" مداخلته في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2014 بجامعة مولود معمري بتيزي وزو.

إن التصريح المفصل يجب إيداعه لدى مكتب الجمارك المؤهل لذلك، في أجل أقصاه واحد وعشرون (21) يوما كاملا، ابتداء من تاريخ تسجيل الوثيقة التي رخص بموجبها تفريغ البضائع أو تنقلها.¹

إلا أنه في بعض الحالات وظروف معينة لا يمكن القيام بالتصريح المفصل، ولهذا نص قانون الجمارك على نوعين من التصاريح للاستجابة لمثل هذه الظروف وهما التصريح المسبق والتصريح المؤقت.

أ- التصريح المسبق:

نصت على التصريح المسبق المادة 86 مكرر حيث جاء فيها: "يرخص بإيداع التصاريح المفصلة المسماة " التصاريح المسبقة" ، قبل وصول البضاعة" ويمكن التصريح المسبق المصدر من ربح المزيد من الوقت لتسريع عملية التصدير إذ يسمح له بالشروع في عملية جمركة البضاعة بغرض التصدير وذلك قبل وصولها إلى المكتب الجمركي الذي تتم فيه إجراءات التصدير، وذلك بصفة استثنائية للقاعدة العامة التي تحتم تواجد البضاعة في المكتب الجمركي وقت إيداع التصريح الجمركي.²

و فيما يخص البيانات والوثائق اللازمة للقيام بالتصريح المسبق فقد أحالت الفقرة 2 من المادة 86 مكرر ذلك على التنظيم حيث نصت " تحدد البيانات التي يجب أن يتضمنها التصريح المسبق والوثائق المرفقة وكذا البضائع المعنية عن طريق التنظيم".

غير أنه ولحد الآن لم يتم إصدار المرسوم الذي يحدد ذلك مما عطل العمل بهذا الإجراء الذي كان يمكن أن يخفف من إجراءات الجمركة بالنسبة للمصدرين .

¹ المادة 76 من قانون الجمارك.

² أعيش يزيد: "الآليات الجمركية لتشجيع الصادرات خارج المحروقات" مداخلة في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2014 بجامعة مولود معمري بتيزي وزو.

ب- التصريح المؤقت :

نصت على التصريح المؤقت المادة 86 من قانون الجمارك " يجوز للمصرح، حسب الشروط و الكيفيات التي تحددها إدارة الجمارك ولأسباب تراها مقبولة، عندما لا تتوفر لديه كل المعلومات الضرورية لتحرير التصريح المفصل أولاً يتسنى له تقديم الوثائق المطلوبة لدعم التصريح على الفور، أن يودع تصريحاً غير كامل يدعى التصريح المؤقت، بعد أن يتعهد بتقديم الوثائق الناقصة أو استكمال هذا التصريح في الآجال المحددة من طرف إدارة الجمارك"

ورغم أن النص على التصريح المؤقت جاء بشكل عام إلا أنه يخص المصدرين فقط ، حيث يمكنهم من القيام بتصريح مؤقت بدل التصريح المفصل النهائي للأسباب التي تراها إدارة الجمارك مقبولة، على أن يقوموا بتكملة البيانات وتقديم المستندات اللازمة بعد ذلك.

وما يجب التنويه به هو أن البيانات الواردة في التصريحات التكميلية تعد وثيقة واحدة غير منفصلة عن البيانات الواردة في التصريحات التي تكملها، ويسري مفعولها من تاريخ تسجيل التصريح الأصلي.

6- إجراءات الجمركة المبسطة (التصريح التقديري والتصريح المبسط والتصريح الإجمالي) :

نصت على هذه الأنواع من التصريحات المادة 86 مكرراً 1 من قانون الجمارك التي تم استحداثها عن طريق المادة 25 من قانون المالية لسنة 2013¹ حيث جاء في المادة 86 مكرراً 1 " يمكن إدارة الجمارك أن ترخص بمنح إجراءات الجمركة المبسطة، التي تأخذ شكل تصريح تقديري أو مبسط أو إجمالي.

يسوى التصريح التقديري أو المبسط أو الإجمالي عن طريق تصريح تكميلي يقدم في الأجل المحدد من طرف إدارة الجمارك..."

¹ قانون رقم 78-13 المؤرخ في 26 ديسمبر 2012 المتضمن قانون المالية لسنة 2013 ، جريدة رسمية رقم 72 الصادرة في 30 ديسمبر 2012.

وقد نصت الفقرة الأخيرة من هذه المادة على أن تكون الإجراءات المتخذة في هذا الإطار محل تنظيم، وتبعاً لذلك تم إصدار المرسوم التنفيذي رقم 13-321 المؤرخ في 26 سبتمبر 2013¹، الذي وحسب المادة الأولى منه يهدف إلى تحديد كفاءات وشروط تطبيق أحكام المادة 86 مكرر 1 المتعلقة بإجراءات الجمركة المبسطة المرخص بها من إدارة الجمارك التي تأخذ شكل تصريحات تقديرية أو مبسطة أو إجمالية.

وتمنح الاستفادة من أحد الإجراءات المبسطة بموجب اتفاقية مبرمة بين مصالح الجمارك والمتعامل المعني².

ولا يتم رفع البضائع التي تمت جمركتها وفق أحد الإجراءات المبسطة المذكورة إلا بعد فحص التصريحات الأصلية، حيث تحسب الحقوق والرسوم المستحقة على أساس بيانات التصريح الأصلي ويتم استرجاعها أو استردادها بعد إتمام العملية المعنية³.

أ- التصريح التقديري:

نصت على التصريح التقديري المواد من 7 إلى 15 من المرسوم 13-321 وقد حددت المادة 7 المقصود بالتصريح التقديري حيث نصت " تغطي التصريحات التقديرية مجمعا صناعيا موضوع عقد إجمالي، مستوردا أو مصدرا عبر عدة إرساليات مفرقة عبر الزمن و مقدمة في شكل أجزاء من نفس النوع أو من أنواع مختلفة."

تخص التصريحات التقديرية العمليات التي لا يتم فيها تقديم عناصر القيمة التي يجب أن تظهر في التصريح المفصل، أو يتم تقديمها بشكل تقريبي أو على سبيل الذكر، عند إيداع التصريح التقديري⁴.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 13-321 المؤرخ في 26 سبتمبر 2013 يتعلق بإجراءات الجمركة المبسطة في شكل تصريحات تقديرية أو مبسطة أو إجمالية، جريدة رسمية رقم 48 الصادرة في 29 سبتمبر 2013.

² المادة 4 من المرسوم التنفيذي رقم 13-321.

³ المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 13-321.

⁴ مجلة أخبار الجمارك، دورية تصدر عن المديرية العامة للجمارك الجزائرية كل شهرين، عدد رقم 05 لشهر سبتمبر وأكتوبر 2013، ص 5.

وخلافا لما تنص عليه المادة 4، وفي حال كون الأمر يتعلق بالتصدير ولغرض التسهيل على المصدر فإنه يتم منح الإجراءات المبسطة بموجب اتفاقية بين المدير الجهوي المختص إقليميا و المتعامل المصدر حسب المدة المحددة في عقد التصدير، حيث يتم تركيز جميع عمليات التصدير الجزئية للمتعامل في مكتب جمركي ممرکز واحد بالنظر إلى العنوان الاجتماعي للمصدر مع إلزامية اكتابة التصريح التكميلي في أجل أقصاه 30 يوما من تاريخ تسجيل آخر عملية¹.

ب - التصريح المبسط:

نصت على التصريح المبسط المواد من 16 إلى 21 من المرسوم 321-13 و حسب المادة 16 فإن التصريح المبسط يغطي مجموعة من عمليات الاستيراد أو التصدير المفرقة في الزمن، التي تجرى مع متعامل واحد و تخص نوعا واحدا من البضائع التابعة لنفس البند التعريفي الفرعي. و يتم القيام بالتصريح المبسط بالنسبة للعمليات التي تكون كمياتها و / أو قيمتها الواجب إظهارها على التصريح المفصل غير مقدمة أو مقدمة بشكل تقريبي أو على سبيل الذكر أثناء إيداع التصريح المبسط.

يمكن أن يأخذ التصريح المبسط شكل وثيقة تجارية أو أي وثيقة تحل محلها أو موضوع تسجيل للبضائع في محاسبة المواد للمستورد أو المصدر المعني، وفقا للشكل الذي تعتمد إدارة الجمارك². يسمح التصريح المبسط للمتعامل الاقتصادي برفع البضائع تدريجيا³.

ج - التصريح الإجمالي:

نظمت التصريح الإجمالي المواد من 22 إلى 25 من المرسوم 321-13 وقد بينت المادة 22 المقصود بالتصريح الإجمالي حيث نصت " يغطي التصريح الإجمالي الواردات المقسمة و

¹ أعيش يزيد : "الآليات الجمركية لتشجيع الصادرات خارج المحروقات "مداخلة في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2014 بجامعة مولود معمري بتيزي وزو.

² المادة 19 من المرسوم 321-13.

³ مجلة أخبار الجمارك، عدد رقم 05 لشهر سبتمبر وأكتوبر 2013، ص 5.

المفرقة عبر الزمن لعدة أجزاء أو أقسام لبضائع تابعة لبنود تعريفية أو بنود تعريفية فرعية مختلفة حيث يكون المجموع المشكل انطلقا منها، مصرحا به في بند تعريفي أو بند تعريفي فرعي وحيد."

و يمكن أن يكتتب التصريح الإجمالي بمجرد إيداع البضائع تحت الرقابة الجمركية¹، كما يمكن رفع البضاعة جزئيا بشرط أن تبقى تحت الرقابة الجمركية²، كما يمكن رفع هذه الأجزاء أو الأقسام في شكل المجموع المشكل انطلقا منها ، بعد اكتتاب تصريح تكميلي مرفقا بنسخ من فواتيرها³.

د-رخصة الفحص:

على خلاف الإجراءات السابقين الخاصين بإيداع التصاريح الجمركية الخاصة بالتصدير، فإن رخصة الفحص تسمح للمصدر طلب المساعدة من إدارة الجمارك في حال تعسر عليه التصريح ببضاعته لعدم توفره على البيانات اللازمة لذلك، حيث يسمح له بأخذ العينات اللازمة من المنتج المصدر وذلك بتقديم طلب الاطلاع يسمى "رخصة الفحص".

ويمكن في مثل هذه الحالات لإدارة الجمارك أن تقدم بعض المعلومات للمصدر خاصة تلك المتعلقة بالنوع التعريفي للبضاعة، و نشير أن اللجوء إلى رخصة الفحص لا أثر له على المواعيد القانونية لإيداع التصريح الجمركي المحددة بـ 21 يوم⁴.

¹ المادة 23 من المرسوم 321-13.

² المادة 24 من المرسوم 321-13.

³ المادة 25 من المرسوم 321-13.

⁴ أعيش يزيد : "الآليات الجمركية لتشجيع الصادرات خارج المحروقات" مداخلة في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2014 بجامعة مولود معمري بتيزي وزو.

المطلب الثالث: المتعامل الاقتصادي المعتمد

في إطار تقريب الجمارك من المؤسسات الاقتصادية العاملة في مجال التجارة الخارجية وخلق جو ثقة بينهما ، تم استحداث نظام المتعامل الاقتصادي المعتمد الذي تبناه المشرع الجزائري عن طريق قانون المالية لسنة 2010 (الفرع الأول) ، هذا النظام الذي يقدم امتيازات وتسهيلات كثيرة للمتعاملين الاقتصاديين (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تبني نظام المتعامل الاقتصادي المعتمد

يعد المتعامل الاقتصادي أحد أحدث الأنظمة التي تم استحداثها فيما يخص تطوير الجمارك على المستوى الدولي، وقد تم تبنيه في الجزائر عن طريق قانون المالية لسنة 2010 ، الذي أضاف المادة 89 مكرر 1 من قانون الجمارك كما صدر المرسوم الذي يحدد شروط الاستفادة من هذا النظام.

1- الإطار القانوني للمتعامل الاقتصادي:

تم تبني نظام المتعامل الاقتصادي المعتمد بموجب المادة 89 مكرر 1 من قانون الجمارك حيث نصت الفقرة الأولى على أنه : " يمكن إدارة الجمارك منح صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد للاستفادة من تدابير تسهيلية في إطار إجراءات الجمركة." وقد أحالت الفقرة 2 من نفس المادة على التنظيم كيفية تطبيق ذلك حيث نصت " تحدد شروط وكيفيات الاستفادة من صفة المتعاملين الاقتصاديين المعتمدين وكذا التدابير التسهيلية الممنوحة لهم في إطار الجمركة عن طريق التنظيم "

غير أن المرسوم التنفيذي الذي يحدد شروط وكيفيات الاستفادة من صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد لم يصدر إلا يوم 1 مارس 2012 ولم ينشر في الجريدة الرسمية إلا في 7 مارس 2012¹ أي بعد سنتين من صدور قانون المالية لسنة 2010 الذي أضاف المادة 89 مكررا 1 ، ويعد هذا تأخرا كبيرا في مجال يمتاز بالسرعة كالتجارة .

وقد أرجع المدير العام للجمارك الجزائرية سبب هذا التأخير إلى " توخي الحذر وعدم التسرع من أجل حماية أفضل للاقتصاد الوطني " وأضاف "إن هذا الإجراء قد اخذ وقتا لأن الجمارك الجزائرية قد استدعت الخبرة الوطنية والدولية من أجل تحديد امتيازات وشروط الحصول على هذه الصفة"².

و يتيح هذا الإجراء للمتعاملين الاقتصاديين فرصة الاستفادة من تخفيف إجراءات الجمركة بهدف تشجيع النشاط الاقتصادي و دعم الاستثمار و تعزيز الشراكة بين الجمارك و المؤسسات.

وتسعى المديرية العامة للجمارك إلى جعل المنتجين يستفيدون من هذا القانون الجديد كمرحلة أولى قبل توسيعه إلى الموزعين لكن بدفتر أعباء أكثر صرامة من حيث الشروط ، وعموما يشمل هذا القانون كافة المتعاملين المقيمين في الجزائر (شخص مادي أو معنوي) الذين يمارسون نشاطات الاستيراد و التصدير أو ينشطون في مجال الإنتاج أو الخدمات أو التحويل ، هذا وسيتم منح صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد حصريا بقرار من المديرية العامة للجمارك وهو إجراء إضافي من شأنه ضمان الشفافية في منح هذه الصفة³.

و من حيث تطبيق هذا النظام فستمنح صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد كأولوية للمؤسسات الكبيرة التي تنشط في الإنتاج أو التحويل بمختلف القطاعات الاقتصادية ، و تجدر

¹ المرسوم التنفيذي رقم 93-12 المؤرخ في 1 مارس 2012 المتعلق بنظام المتعامل الاقتصادي المعتمد، جريدة رسمية رقم 14 الصادرة يوم 7 مارس 2012.

² مقال بعنوان : القانون المتعلق بالمتعامل الاقتصادي المعتمد ، جريدة المساء ليوم 1 جوان 2012.

³ موقع الجمارك الجزائرية www.douanes.dz ، شوهد يوم 27 مارس 2014 على الساعة 14 و 13 دقيقة.

الإشارة إلى أن هذا الاختيار الذي وقعت عليه السلطات جاء لضرورة إعطاء الأولوية في مجال جمركة البضائع للمؤسسات المنتجة الكبيرة لاسيما التابعة إلى مديريةية المؤسسات الكبيرة من حيث الجباية، لكن هذه الأولوية لا تقصي باقي المؤسسات التي يمكنها الاستفادة من هذه الصفة شريطة التمتع بأخلاقيات عالية.

2- شروط منح اعتماد صفة المتعامل الاقتصادي:

حدد المرسوم 93-12 الشروط التي يجب توفرها لمنح الاعتماد للمتعامل الاقتصادي

وتتمثل هذه الشروط فيما يلي¹:

- 1- أن يكون المتعامل الاقتصادي مقيم في الجزائر، سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا، يمارس نشاطات الاستيراد والتصدير ويتدخل في ميادين إنتاج السلع والخدمات،
- 2- لم تسجل ضده سوابق خلال الثلاث (3) سنوات الأخيرة المنقضية ولا ضد ممثليه القانونيين أو إدارته المسيرة أو شركائه الرئيسيين، مع إدارات الجمارك و الضرائب والتجارة والعمل والضمان الاجتماعي وباقي الهيئات المعنية بتأطير التجارة الخارجية،
- 3- لا يكون في حالة الإفلاس أو التصفية أو التوقف عن النشاط أو التسوية القضائية أو الصلح،
- 4- لا يكون محل إجراء عملية الإفلاس أو التصفية أو التوقف عن النشاط أو التسوية القضائية أو الصلح،
- 5- متمتع بالملاءة المالية خلال الثلاث (3) سنوات الأخيرة.

ويبدو واضحا من خلال الشرط الأول التوجه الذي يتخذه تبني نظام المتعامل الاقتصادي

المعتمد وهو تطوير النشاط الاقتصادي من خلال تشجيع المؤسسات المنتجة سواء للسلع أو الخدمات.

¹ المادة 2 من المرسوم 93-12 المتعلق بنظام المتعامل الاقتصادي المعتمد.

أما الشرط الثاني فالغرض منه استهداف المتعامل ذو السمعة والسيرة الحسنة لتشجيعه على هذا النهج ولتمييزه عن المتعامل ذو السمعة السيئة.

وأخيرا فإن الشرط الثالث والرابع والخامس فكلها تتمحور حول الجانب المالي للمتعامل الاقتصادي الذي يجب أن لا يكون محل ضائقة مالية أو محل إجراء في هذا الشأن بل على العكس يجب أن يكون مليئا .

الفرع الثاني: الامتيازات الممنوحة للمتعامل الاقتصادي المعتمد

نصت المادة 3 من المرسوم 93-12 على التسهيلات التي يستفيد منها المتعامل الاقتصادي المعتمد في إطار الجمركة، تتمثل هذه التسهيلات في:

1- التسهيل فيما يخص الاستفادة من الإجراءات الجمركية المبسطة :

تتمثل الإجراءات الجمركية المبسطة كما سبق وأن ذكرنا في دراستنا هذه في كل من التصريح التقديري والتصريح المبسط والتصريح الإجمالي، التي نصت عليها المادة 86 مكررا 1 من قانون الجمارك التي تم استحداثها عن طريق المادة 25 من قانون المالية لسنة 2013¹ التي جاء فيها " يمكن إدارة الجمارك أن ترخص بمنح إجراءات الجمركة المبسطة، التي تأخذ شكل تصريح تقديري أو مبسط أو إجمالي.

يسوى التصريح التقديري أو المبسط أو الإجمالي عن طريق تصريح تكميلي يقدم في الأجل المحدد من طرف إدارة الجمارك... " بالإضافة إلى المرسوم التنفيذي رقم 13-321 المؤرخ في

¹ قانون رقم 12-78 المؤرخ في 26 ديسمبر 2012 المتضمن قانون المالية لسنة 2013 ، جريدة رسمية رقم 72 الصادرة في 30 ديسمبر 2012.

26 سبتمبر 2013¹ الذي يهدف إلى تحديد كفاءات وشروط تطبيق أحكام المادة 86 مكرر 1.²

2- الأولوية في معالجة البضائع عند المراقبة :

يتمتع المتعامل الاقتصادي المعتمد بمعاملة تفضيلية ، حيث تمنح الأولوية له فيما يخص معالجة بضائعه عند المراقبة على مستوى الجمارك بالنظر إلى باقي المتعاملين الاقتصاديين، وتشكل هذه المسألة أهمية بالغة لأنها تقلص من المدة التي تقضيها البضاعة على مستوى الجمارك، وبالتالي يستفيد المتعامل من سرعة خروج بضائعه من الجمارك سواء باتجاه الخارج أي التصدير أو باتجاه داخل الوطن أي الاستيراد.

3- التقليل من عدد عمليات المراقبة المادية والوثائقية:

كثيرا ما يشتكي المستوردون و المصدرون من تعدد تدخلات الجمارك المادية لمراقبة البضاعة ، وهو ما يجعل البضاعة تبقى لمدة طويلة لدى الجمارك من أجل المراقبة ، الأمر الذي يعطل سرعة تدفق السلع سواء نحو الخارج أو الداخل وهو ما ينجر عنه تبعات مادية ، وفي هذا الشأن فإن المتعامل الاقتصادي المعتمد يستفيد من التقليل من عدد عمليات المراقبة المادية فهي تكون محدودة بالنسبة إليه، و لا تكون معمقة نظرا للسمعة الطيبة الذي يتمتع بها المتعامل الاقتصادي المعتمد كما أن المراقبة في حد ذاتها تكون غالبا على مستوى الوثائق .

4- توجيه البضائع، حسب الحالة، نحو رواق الجمركة دون المراقبة الفورية أو نحو رواق

مراقبة الوثائق:

وهذين العنصرين يدخلان في إطار المسار الأخضر حيث يمنح المسار الأخضر للمتعاملين

الاقتصاديين الاستفادة من حق رفع البضاعة مباشرة بعد دفع (أو كفالة) الحقوق و الرسوم

¹ المرسوم التنفيذي رقم 13-321 المؤرخ في 26 سبتمبر 2013 يتعلق بإجراءات الجمركة المبسطة في شكل تصريحات تقديرية أو مبسطة أو إجمالية، جريدة رسمية رقم 48 الصادرة في 29 سبتمبر 2013.
² أنظر الفرع الثاني من هذا المطلب المعنون بـ التسهيلات الإجرائية، عنصر رقم 6، ص 84.

المستحقة دون تعرض البضاعة للفحص المادي.¹

و يعد الرواق الأخضر آلية لتسهيل عملية جمركة البضائع كما سبق وأن شرحناه في العنصر الخاص بذلك.²

5- الجمركة عن بعد والفحص لدى المتعامل:

Dédouanement à domicile et la vérification sur site

عن طريق هذا الامتياز يمكن للمصدر أن يتم الإجراءات الجمركية في مكتب الجمارك الأقرب إلى مؤسسته ، كما يمكنه وضع التصريح الجمركي في نفس المكتب، بعد ذلك يتم فحص البضائع ووسيلة النقل في مؤسسة المصدر وتختتم بالشمع الأحمر، ولا يتم فحصها مرة أخرى على مستوى مركز الحدود ، وبهذا يستفيد المصدر من سرعة المرور وذلك بتجنب فحصها مرة أخرى. وفي الأخير ورغم كل ما تم اتخاذه في الجزائر من تدابير لتطوير الجمارك فإنه ووفقا لدراسة أجراها مركز التجارة العالمية بالتعاون مع المنظمة العالمية للتجارة ، فإنه قد خلص إلى جملة من المشاكل التي تعاني منها الدول الإفريقية بما فيها الجزائر فيما يخص تسهيل المبادلات التجارية التي تمس القطاع الخاص وتتمثل هذه المشاكل فيما يلي:³

1- الحاجة إلى مصلحة جمارك سريعة بالنسبة للتجار والمساهمين الشرعيين والذين لا يشكلون خطرا.

2- حاجة الجمارك إلى التعاون الجيد مع القطاع الخاص واستشارته بانتظام لضمان دعم تغيير وإصلاح الإدارة الجمركية.

¹ مجلة أخبار الجمارك، دورية تصدر عن المديرية العامة للجمارك الجزائرية كل شهرين، عدد رقم 05 لشهر سبتمبر وأكتوبر 2013، ص 5.

² أنظر الفرع الثاني من هذا المطلب المعنون بـ التسهيلات الإجرائية، عنصر رقم 1 الرواق الأخضر، ص 79.

³ دليل التجارة للدول النامية ، دليل صادر عن مركز التجارة الدولية بالتعاون مع منظمة التجارة الدولية خاص بشرح اتفاق تسهيل المبادلات لمنظمة التجارة العالمية، 2013، ص 9.

- 3- ضرورة إسراع آلية (automatisation) إجراءات وعمليات الجمارك.
- 4- ضرورة وضع ميثاق جديد للخدمة بين هيئة مصالح الجمارك والقطاع الخاص، لتحديد تطلعات كل طرف نحو الآخر بالإضافة إلى تحديد معايير مستوى و جودة الخدمات المنتظرة.
- 5- حذف ازدواجية المعاملة والبيروقراطية في جلسات الاستماع بعد الجمركة وفي أثناء التقييم .
- 6- ضرورة التكوين الاحترافي ومنح التصديق والشهادات بالنسبة للجمركة و العبور والوكالات الجمركية.

وعليه فإن تجاوز هذه المشاكل و تطبيق الحلول التي جاءت بها هذه الدراسة من شأنها النهوض أكثر بالجمارك الجزائرية و جعلها أداة حقيقية لدعم الصادرات.

المبحث الثاني: الإعفاءات الضريبية على العمليات التصديرية

لقد تفتن المشرع الجزائري للدور الكبير الذي يمكن أن تلعبه الضرائب في دعم مختلف القطاعات بما في ذلك قطاع التصدير، فمنذ منتصف الثمانينات وضع المشرع الجزائري إجراءات تحفيزية في ما يخص الضرائب فالإجراءات المتخذة في مجملها ، في قوانين المالية المصادق عليها ابتداء من سنة 1985، تضع لصالح المؤسسات العمومية والخاصة ، إعفاءات على الضريبة والرسوم ، سواء بصفة دائمة أو بالنظر للمنتوج المصدر¹ , وقد تجسد هذا التوجع أكثر مع مطلع التسعينات و بعد تغيير التوجه الاقتصادي للدولة الجزائرية حيث استحدث المشرع الجزائري نظاما ضريبيا يتماشى وهذا النهج الجديد²، وخص قطاع التصدير بإعفاءات عديدة شملت مختلف الضرائب المباشرة منها (المطلب الأول) وغير المباشرة (المطلب الثاني).

¹ Gamouh Abdelmadjid : la politique juridique algérienne des exportations, thèse de doctorat, Institut des sciences juridiques et administratives, université de Constantine février 1997, p. 129.

² تم تبني نظام الضريبة على القيمة المضافة والضريبة على أرباح الشركات في سنة 1991، أما الضريبة على النشاط المهني فقد تم تبنيها سنة 1996.

المطلب الأول : الإعفاءات في مجال الضريبة المباشرة

أقر المشرع الجزائري إعفاءات في مجال الضريبة المباشرة للمصدر الجزائري، وهو الإجراء الذي من شأنه التخفيف من الثقل المالي للمصدر الجزائري وإعطائه أفضلية تنافسية على مستوى السوق الدولي، و تشمل الإعفاءات في مجال الضريبة المباشرة كل من الضريبة على النشاط المهني والضريبة على أرباح الشركات وهو ما سنشرحه تباعا في كل من الفرع الأول والثاني.

الفرع الأول: الضريبة على النشاط المهني(TAP)

تعتبر الضريبة على النشاط المهني أحد أنواع الضرائب المفروضة على الشركات التجارية، ولم تكن هذه الضريبة مفروضة من قبل فقد تم إدراجها في سنة 1996 ، وقد حدد المشرع الجزائري أساس ووعاء هذه الضريبة، غير أنه أعفى المصدرين منها.

1- ماهية الضريبة على النشاط المهني:

سوف نتطرق في هذا العنصر إلى تأسيس الضريبة على النشاط المهني، مجال تطبيقها، الأشخاص الخاضعون لها و أخيرا مكان فرضها.

أ- تأسيس الضريبة على النشاط المهني :

تم إنشاء الضريبة على النشاط المهني في قانون المالية لسنة 1996¹، حيث تم إدماج كلا من الضريبتين السابقتين المتمثلتين في الضريبة على النشاط التجاري والصناعي (TAIC) والضريبة على النشاط غير التجاري (TANC) في ضريبة واحدة أطلق عليها تسمية الضريبة على النشاط المهني (TAP).

¹ المادة 21 من قانون المالية لسنة 1996 ، جريدة رسمية رقم 82 الصادرة يوم 31 ديسمبر 1995 .

تحكم الضريبة على النشاط المهني المواد من 217 إلى 228 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة¹، و تعد الضريبة على النشاط المهني ضريبة مباشرة تتحملها المؤسسة التي تعتبر مكلفة بها قانونا وفعلا عكس الضريبة على القيمة المضافة كما أنها لا تمنح حق الخصم ، و تفرض هذه الضريبة على رقم أعمال المؤسسة مهما كانت نتيجتها سواء حققت ربحا أم لا، وبذلك فالمؤسسة تتحمل عبئا ضريبيا إضافة إلى كل من الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات.

ب- مجال تطبيق الرسم على النشاط المهني :

حسب المادة 217² من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة فإن مجال تطبيق الرسم

على النشاط المهني يستحق بصدد:

- الإيرادات الإجمالية التي يحققها المكلفون بالضريبة الذين لديهم في الجزائر محلا مهنيا دائما ويمارسون نشاطا تخضع أرباحه للضريبة على الدخل الإجمالي، في صنف الأرباح غير التجارية، ماعدا مداخيل الأشخاص الطبيعيين الناتجة عن استغلال الأشخاص المعنوية أو الشركات التي تخضع كذلك للرسم بموجب هذه المادة.

- رقم أعمال يحققه في الجزائر المكلفون بالضريبة الذين يمارسون نشاطا تخضع أرباحه للضريبة على الدخل الإجمالي، في صنف الأرباح الصناعية والتجارية أو الضريبة على أرباح الشركات.

وما يجب التنويه به أنه يقصد برقم الأعمال، مبلغ الإيرادات المحققة على جميع عمليات البيع أو الخدمات وغيرها التي تدخل في إطار النشاط المذكور أعلاه.

غير أنه تستثنى العمليات التي تنجزها وحدات من نفس المؤسسة فيما بينها، من مجال تطبيق هذا الرسم.

¹ قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، معدل ومتمم بالقانون رقم 10-13 المؤرخ في 29 ديسمبر سنة 2010 المتضمن قانون المالية لسنة 2011. جريدة رسمية عدد 80 الصادرة في 30 ديسمبر 2010.
² قانون رقم 02-11 مؤرخ في 24 ديسمبر 2002.

ج- الأشخاص الخاضعون للضريبة ومكان فرضها:

يؤسس الرسم على النشاط المهني حسب المادة 223 من قانون الضرائب المباشرة

والرسوم المماثلة كما يلي :

- باسم المستفيدين من الإيرادات الخاضعة للضريبة، حسب مكان ممارسة المهنة أو باسم المؤسسة الرئيسية عند الاقتضاء.

- باسم كل مؤسسة على أساس رقم الأعمال المحقق من طرف كل مؤسسة فرعية من مؤسساتها الفرعية أو وحدة من وحداتها في كل بلدية من بلديات مكان وجودها.

- يؤسس الرسم في الشركات، مهما كان شكلها ، على غرار مجموعات الشركات بالمساهمة باسم الشركة أو المجموعة.

2- الوعاء والرسم المطبق على النشاط المهني والإعفاء المحقق في مجال التصدير :**أ- الوعاء المطبق على النشاط المهني :**

حسب المادة 219¹ من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة فإن الرسم المطبق

على النشاط المهني يؤسس على المبلغ الإجمالي للمداخل المهنية الإجمالية، أو رقم الأعمال بدون الرسم على القيمة المضافة عندما يتعلق الأمر بالخاضعين لهذا الرسم المحقق خلال السنة.

غير أن المادة 219 في فقرتها الثانية قد حددت جملة من التخفيضات في مجالات معينة ، قدرتها بـ 30 %، 50 % وأخيرا 75 % حسب نوع النشاط ، إلا أن نشاط التصدير لا يدخل ضمن هذه التخفيضات، وإنما يدخل ضمن قائمة النشاطات المعفاة من الضريبة على النشاط المهني المحددة بالمادة 220 كما سنراه في العنصر الموالي.

¹ أمر رقم 01-10 مؤرخ في 26 أوت 2010.

ب- الرسم المطبق على النشاط المهني :

يحدد معدل الرسم على النشاط المهني كالاتي¹:

1 % بدون الاستفادة من التخفيضات بالنسبة لنشاطات الإنتاج،

2 % فيما يخص نشاطات البناء والأشغال العمومية والري، مع تخفيض بنسبة 25 %

3 % بالنسبة للنشاطات الخاصة بالنقل عن طريق الأنابيب للمحروقات

2 % بالنسبة للنشاطات الأخرى.

معدل الرسم المطبق على النشاط المهني محدد حسب المادة 222² من قانون الضرائب المباشرة

والرسوم المماثلة بـ 2 % و 3 % يوزع حسب الجدول التالي:

الرسم على النشاط المهني	الحصة العائدة للولاية	الحصة العائدة للبلدية	الصندوق المشترك للجماعات المحلية	المجموع
المعدل العام	0.59 %	1.30 %	0.11 %	2 %
المعدل العام	0.88 %	1.96 %	0.16 %	3 %

ج- الإعفاء من ضريبة النشاط المهني فيما يخص التصدير :

استثنى المشرع الجزائري رقم الأعمال المحقق في مجال التصدير من أن يدمج ضمن رقم

الأعمال الذي يؤخذ كقاعدة لحساب الضريبة على النشاط المهني، وبذلك فقد أبقى المشرع

الجزائري رقم الأعمال المحقق في مجال التصدير من الضريبة على النشاط المهني إعفاء دائما،

¹ موقع المديرية العامة للضرائب ، شوهده يوم 22 فيفري 2015 على الساعة 22 و 55 دقيقة

<http://www.mfdgi.gov.dz/index.php/ar/2014-05-29-13-06-51/144-2014-07-14-13-02-55/378-2014-05-28-14-21-4>

² الأمر رقم 02-08 المؤرخ في 24 جويلية 2008 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2008 ، المعدل لقانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة ، جريدة رسمية عدد 42 الصادرة في 27 جويلية 2008 .

حيث نص في المادة 220-3 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة : " لا يدخل ضمن رقم الأعمال المعتمد كقاعدة للرسم :

(1)- ...

(2)- ...

(3)- مبلغ عمليات البيع أو النقل أو السمسرة المتعلقة بالمواد والسلع الموجهة للتصدير بما في ذلك كافة عمليات المعالجة قصد إنتاج المواد البترولية الموجهة مباشرة للتصدير.

(4)- "..."

ويبدو من خلال المادة أن العمليات المعفاة من الضريبة على النشاط المهني فيما يخص عملية التصدير هي فقط عمليات البيع والنقل والسمسرة المتعلقة بالمواد والسلع الموجهة مباشرة للتصدير، ويخرج عن ذلك إذا الخدمات الأخرى المرتبطة بها في إطار عملية التصدير كالتأمين التي تقوم بها شركات التأمين وعمليات الدفع والتحويل التي تقوم بها البنوك. ونلاحظ أن المشرع قد فرق من حيث الإعفاء من مختلف الضرائب بين عملية التصدير في حد ذاتها وبين بعض الخدمات المرتبطة بها وهو ما سنتطرق له بشيء من التفصيل عندما نتطرق للضريبة على أرباح الشركات.

إن جراءة المشرع الجزائري، في تقريره للإعفاء الدائم، يمكن أن يفسر من ناحيتين: أولاً، إن حجم المبالغ المحققة من تطبيق الرسم على رقم الأعمال هي مبالغ قليلة إذا ما تمت مقارنتها مع الضرائب الأخرى، وذلك لأن نسبة حساب الرسم، هي نسبة ضعيفة (2%)، و ثانياً، لأن عائدات الرسم لا تصب في حساب خزينة الدولة، بل إن كل هذه العائدات تخصص لتمويل ميزانية الجماعات المحلية، و هو الشيء الذي دفع بالمشرع إلى تطبيق نظام الإعفاء الدائم من الرسم على النشاط المهني بالنسبة لعمليات التصدير إلى الخارج.¹

¹ بريزق زكريا : " لتحفيزات الجبائية لفعل التصدير في الجزائر"، مداخلة مقدمة في إطار الملتقى الوطني " ترقية الصادرات خارج المحروقات" المنعقد بجامعة مولود معمري بتيزو وزو يومي 11 و 12 مارس 2014.

الفرع الثاني: الضريبة على أرباح الشركات IBS

تعد الضريبة على أرباح الشركات من أهم الضرائب المفروضة في المجال التجاري والصناعي ولها تأثيرها على مداخل الشركات ، غير أن المشرع الجزائري خص المؤسسات المصدرة بأحكام خاصة في هذا الشأن.

1- ماهية الضريبة على أرباح الشركات:

سوف نتطرق في هذا العنصر إلى كل من تأسيس الضريبة على أرباح الشركات، الشركات الخاضعة للضريبة على أرباح الشركات وأخيرا الوعاء الضريبي ومعدل الضريبة.

أ- تأسيس الضريبة على أرباح الشركات:

تم تأسيس الضريبة على أرباح الشركات بموجب المادة 38 من قانون المالية لسنة 1991 ، وقد نصت عليها المادة 135 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة حيث جاء فيها : " تؤسس ضريبة سنوية على مجمل الأرباح أو المداخل التي تحققها الشركات و غيرها من الأشخاص المعنويين المشار إليهم في المادة 136.

و تسمى هذه الضريبة، الضريبة على أرباح الشركات".

تمتاز الضريبة على أرباح الشركات بعدة خصائص من بينها :

- ضريبة سنوية
- ضريبة مباشرة
- ضريبة نسبية
- ضريبة تصريحية
- ضريبة وحيدة

ب- الشركات الخاضعة للضريبة على أرباح الشركات :

نصت المادة 136 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة على الشركات التي تخضع للضريبة على أرباح الشركات ، ويفهم من هذه المادة أن هناك بعض الأنواع من الشركات تخضع وجوبا إلى الضريبة على أرباح الشركات ، بينما يمكن لشركات أخرى أن تختار الخضوع إلى هذا النوع من الضرائب .

- الشركات الخاضعة وجوبا إلى نظام الضريبة على أرباح الشركات:

تخضع الشركات التالية بصفة وجوبية إلى نظام الضريبة على أرباح الشركات :

- شركات الأموال وهي : شركات الأسهم SPA ، شركات المسؤولية المحدودة SARL ، مؤسسات الشخص الوحيد ذات المسؤولية المحدودة EURL ، شركات التوصية بالأسهم .

- المؤسسات والهيئات العمومية ذات الطابع الصناعي والتجاري.

- الشركات المدنية المكونة على شكل شركة أسهم.

- الشركات الخاضعة اختياريًا لنظام الضريبة على أرباح الشركات:

سمحت المادة 136 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة لبعض الشركات التي تعتبر في الأصل خاضعة لنظام الضريبة على الدخل الإجمالي بأن تختار الخضوع إلى نظام الضريبة على أرباح الشركات، غير أنه ألزمتها في هذه الحالة بتقديم طلب الاختيار لدى مفتشية الضرائب المعنية مرفقًا بالتصريح المنصوص عليه في المادة 151 من قانون الضرائب المباشرة. وقد رتب المشرع على هذا الاختيار أثر نهائي أي لا يمكن للشركة الرجوع فيه أبداً وذلك مدة حياة الشركة .

تتمثل الشركات التي يمكنها اختيار هذا النظام في كل من :

- شركات التضامن.

- شركات التوصية البسيطة.

- جمعيات المساهمة.

- الشركات المدنية التي لا تكون على شكل شركة أسهم.

ج- الوعاء الضريبي ومعدل الضريبة:

نصت المادة 140¹ من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة على الوعاء الضريبي الخاص بالضريبة على أرباح الشركات ، حيث اعتبرت أن الربح الخاضع للضريبة هو الربح الصافي المحدد حسب نتيجة مختلف العمليات أيا كانت طبيعتها، المحققة من طرف كل مؤسسة، بما في ذلك على وجه الخصوص التنازلات عن أي عنصر من عناصر الأصول، أثناء الاستغلال أو في نهايته.

وأضافت الفقرة الثانية أن الربح الصافي يتشكل من الفرق في قيم الأصول الصافية لدى اختتام وافتتاح الفترة التي يجب استخدام النتائج المحققة فيها كأساس للضريبة المحسوبة من الزيادات المالية، وتضاف إليها الاقطاعات التي يقوم بها صاحب الاستغلال أو الشركاء خلال هذه الفترة . ويقصد بالأصول الصافية، الفائض في قيم الأصول من مجموع الخصوم المتكونة من ديون الغير، و الاهتلاكات المالية والأرصدة المثبتة.

أما فيما يخص معدل الضريبة فقد شهد هذا الأخيرة تخفيضا متواصلا خلال السنوات السابقة ، حيث وصل إلى أدنى معدل له سنة 2008.²

و تنص المادة 150 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة على نسبتين فيما يخص الأنشطة المنتجة والأنشطة التجارية والخدمات وكذلك الأنشطة المختلطة، وهو ما يهمننا في دراستنا.

¹ الأمر رقم 01-09 المؤرخ في 22 جويلية سنة 2009 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، جريدة رسمية عدد 44 الصادرة في 26 جويلية 2009 .

² خفض معامل الضريبة على أرباح الشركات إلى 38 % عن طريق المادة 14 من قانون المالية لسنة 1994 ثم خفض إلى 30 % عن طريق المادة 16 من قانون المالية لسنة 1999 ثم خفض حتى 19 % عن طريق الأمر رقم 02-08 المؤرخ في 24 جويلية 2008.

تتمثل هذين النسبتين في :

- 19 % بالنسبة للأنشطة المنتجة لمواد البناء والأشغال العمومية وكذا الأنشطة السياحية.
- ويطبق هذا المعدل كذلك على الأنشطة المختلطة في حالة ما إذا كان رقم أعمال الأنشطة المذكورة في الفقرة السابقة يساوي 50 % من رقم الأعمال الإجمالي أو يفوقه.
- 25 % بالنسبة للأنشطة التجارية والخدمات.
- 25 % بالنسبة للأنشطة المختلطة عندما يتجاوز رقم الأعمال المحقق في التجارة والخدمات أكثر من 50 % من رقم الأعمال الإجمالي خارج الرسوم.

2- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات في مجال التصدير:

تستفيد الشركات العاملة في مجال التصدير من إعفاء دائم بالنسبة للضريبة على أرباح الشركات إلا أن هذه الاستفادة مقرونة بشروط معينة.

أ- الإعفاء الدائم من الضريبة على الأرباح:

نصت المادة 138 من قانون الضرائب والرسوم المماثلة على الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات المختلفة ، وقد خص البند رقم 5 تلك العاملة في مجال التصدير ، حيث جاء فيه :

" تستفيد من إعفاء دائم ، العمليات المدرة للعملة الصعبة و لا سيما:

- عمليات البيع الموجهة للتصدير.

- تأدية الخدمات الموجهة للتصدير."

يمنح الإعفاء المذكور في البندين 4 و 5 من هذه المادة، حسب نسب رقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة ."

ويفهم من هذا البند أن عمليات البيع الموجه للتصدير وتأدية الخدمات الموجهة للتصدير تستفيد من إعفاء دائم فيما يخص الضرائب على أرباح الشركات، أي أن هذا الإعفاء غير محدد المدة كما هو

الحال بالنسبة لباقي الشركات التي تستفيد من إعفاء مؤقت لفترة معينة تبدأ من 3 سنوات وقد تصل إلى 6 سنوات أو أكثر¹.

غير أن هناك ملاحظتين يخصان هذا الإعفاء، تتمثلان في:

- أن الإعفاء الذي تستفيد منه العمليات المذكور في البند رقم 5 وإن كان دائما فهو ليس كليا أي لا يشمل كامل رقم الأعمال وإنما يكون بنسب تتماشى مع رقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة بالنظر إلى رقم الأعمال الكلي المحقق بالنسبة للمؤسسة، فإن كانت هناك مؤسسة تقوم بالبيع داخل الوطن وبالتصدير فإن الأرباح المحققة بالعملة الصعبة فقط أي المتأتية من التصدير هي التي تعفى من الضريبة.

وللاستفادة من هذا الإعفاء على المعنى تقديم إلى المصالح الجبائية المختصة وثيقة تثبت

دفع هذه الإيرادات لدى بنك متوطن في الجزائر².

- لا يستفيد من هذا الإعفاء كلا من النقل البري والبحري والجوي وعمليات إعادة التأمين والبنوك³، وهي الخدمات الكبرى التي ترافق عمليات البيع الموجهة للتصدير.

إن هذه الاستثناءات، تعبّر عن التمييز بين عمليات الخدمات و الإنتاج، أين تعتبر العمليات الأولى، عمليات تجارية محضة، لذلك قرر المشرع إضفاء عملية الإعفاء على عمليات إنتاج السلع التي تصدر للخارج بالدرجة الأولى، و القصد واضح و هو منح الأولوية و الحماية للإنتاج الوطني بصفة خاصة، و للاقتصاد الوطني بصفة عامة⁴.

وقد كان بإمكان المشرع الجزائري تقديم إعفاءات بالنسبة لهذه الخدمات وإن لم تكن كلية أو دائمة نظرا للتأثير الكبير لهذه الخدمات على السعر النهائي للمنتوج الموجه للتصدير وبالتالي فوجود

¹ تستفيد من هذا النوع من الإعفاء مثلا المؤسسات المنشأة في إطار الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب.

² الفقرة ما قبل الأخيرة من المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة والتي تم إضافتها عن طريق المادة 6 من القانون رقم 05-16 المتضمن قانون المالية لسنة 2006 ، جريدة رسمية رقم 85 الصادرة في 31 ديسمبر 2005.

³ الفقرة الأخيرة من المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

⁴ بريسق زكريا : " التحفيزات الجبائية لفعل التصدير في الجزائر"، مداخلة مقدمة في إطار الملتقى الوطني المعنون بترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد بجامعة مولود معمري بتيزو وزو يومي 11 و 12 مارس 2014.

إعفاءات لهذه الشركات من شأنه أن يدفعها إلى تقديم خدمات بأثمان أقل للمصدر الجزائري وبالتالي إعطائه تنافسية أكبر في الأسواق الدولية.

ب- شرط إعادة استثمار الأرباح المتأتية من الإعفاء :

لقد كان قانون الضرائب يلزم المستفيدين من الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات إعادة استثمار حصة الأرباح الموافقة للإعفاء ، غير أن هذا الإلزام تم إلغاؤه بموجب قانون المالية لسنة 2006¹ ، ثم أعيد إدراجه من جديد بموجب الأمر 02-08 المؤرخ في 24 جويلية 2008² ، الذي عدل المادة 142 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة التي أصبحت تنص على أنه: " يتعين على المكلفين بالضريبة الذين يستفيدون من الإعفاء أو التخليص في الضريبة على أرباح الشركات، في إطار نظام دعم الاستثمار، إعادة استثمار حصة من الأرباح الموافقة لهذه الإعفاءات أو التخفيضات في أجل أربع سنوات ابتداء من تاريخ اختتام السنة ... " و في حالة عدم احترام هذه الأحكام تطبق عقوبة على المكلف تتمثل في إعادة استرداد التحفيز الجبائي مع تطبيق غرامة مالية جبائية تقدر بـ 30 بالمائة³.

إن الإلزام بإعادة الاستثمار المبلغ المتأتي من الإعفاء المذكور في المادة 142 يخص الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات فقط ، إلا أن هذا المبدأ تم تعميمه على جميع الإعفاءات بموجب المادة 57 من الأمر 01-09 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009⁴ حيث نصت " زيادة على أحكام المادة 142 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، يتعين على

¹ قانون رقم 04-26 المؤرخ في 26 ديسمبر 2005 المتعلق بقانون المالية لسنة 2006 ، جريدة رسمية عدد 85 الصادرة في 27 ديسمبر 2005.

² الأمر رقم 02-08 المؤرخ في 24 جويلية 2008 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2008، المعدل لقانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة ، جريدة رسمية عدد 42 الصادرة في 27 جويلية 2008 .

³ الفقرة الأخيرة من المادة 142 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

⁴ الأمر رقم 01-09 المؤرخ في 22 جويلية سنة 2009 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، جريدة رسمية عدد 44 الصادرة في 26 جويلية 2009 .

المكلفين بالضريبة الذين يستفيدون من إعفاءات أو تخفيضات في مجال كل الضرائب والرسوم و الحقوق الجمركية والرسوم شبه الجبائية وغيرها في إطار أنظمة دعم الاستثمار، بإعادة الاستثمار حصة الأرباح الموافقة لهذه الإعفاءات أو التخفيضات في أجل أربع سنوات ابتداء من تاريخ قفل السنة المالية التي خضعت نتائجها للنظام التحفيزي..."

وقد طبقت الفقرة ما قبل الأخيرة نفس الجزاءات التي ذكرتها المادة 142 في حالة عدم احترام أحكامها حيث رتبت إعادة استرداد التحفيز الجبائي مع تطبيق غرامة جبائية نسبتها 30 بالمائة.

إلا أن هذا الالتزام لا يطبق إذا أصدر المجلس الوطني للاستثمار قرارا يرخص بإعفاء المستثمر من الالتزام بإعادة الاستثمار.¹

المطلب الثاني: الإعفاءات في مجال الضريبة على القيمة المضافة و الدخل الإجمالي

إضافة إلى الإعفاءات في كل من الضريبة على النشاط المهني والضريبة على أرباح الشركات، فقد أقر المشرع الجزائري كذلك إعفاءات فيما يخص كل من الضريبة على القيمة المضافة و الضريبة على الدخل الإجمالي فيما يخص نشاط التصدير وهو ما سنشرحه تباعا في كل من الفرع الأول والثاني.

الفرع الأول: الضريبة على القيمة المضافة

تعد الضريبة على القيمة المضافة نظاما جبائيا عالميا ، إلا أنه لم يتم استحداثه في الجزائر إلا في بداية التسعينات، وقد أبقى المشرع الجزائري بعض الأنشطة من هذا النوع من الضرائب بما في ذلك نشاط التصدير.

¹ الفقرة الأخيرة من المادة 57 من الأمر رقم 01-09 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009.

1- ماهية الضريبة على القيمة المضافة :

سوف نتطرق في هذا العنصر إلى كل من إنشاء الضريبة على القيمة المضافة، خصائصها، أهدافها وأخيرا الحدث المنشأ للرسم والأساس الخاضع له ونسبته.

أ- إنشاء الضريبة على القيمة المضافة :

تم إنشاء الرسم على القيمة المضافة في إطار الإصلاح الضريبي في بداية التسعينات خلفا لكل من الرسم الوحيد الإجمالي على الانتاج (T.U.G.P)، والرسم الوحيد الإجمالي على تأدية الخدمات (T.U.G.P.S) .

وجدير بالذكر أن هذين الرسمين قد ألغيا و عوضا بالرسم على القيمة المضافة (T.V.A) التي هي نظام جبائي عالمي، حيث أنشئ في الجزائر بموجب قانون 90-36 المؤرخ في 1990/12/31 المتضمن قانون المالية لسنة 1991 ، و ذلك في مادته 65 و هذا القانون طرح القواعد العامة المتعلقة بالرسم المذكور (T.V.A) ، إلا أن المواد من 72 إلى 99 من القانون رقم 91-25 المؤرخ في 1991-12-18 المتضمن قانون المالية لسنة 1992 فصلت و حددت كيفية تطبيق الرسم على القيمة المضافة ، و لم تدخل حيز التطبيق إلا ابتداء من 1992-04-01 و ذلك لتأخر المصادقة عليها من جهة و إعطاء فرصة استيعاب أحكامها لأعوان الإدارة الضريبية ، و كذا الخاضعين لها من جهة أخرى.¹

ب- خصائص الضريبة على القيمة المضافة :

تمتاز الضريبة على القيمة المضافة بالميزات التالية:

¹ بن سليمان علي: دروس في مقياس جباية الشركات، دروس مقدمة لطلبة السنة الثانية تخصص قانون الأعمال، جامعة التكوين المتواصل، ص 3.

1- ضريبة غير مباشرة لأنها تفرض على الإنفاق أو الاستهلاك النهائي ، فالمستهلك هو الذي يتحملها ويقوم بدفعها عند تسديد ثمن السلعة أو الخدمة التي تكون متضمنة فيه.

2- ضريبة حقيقية.

3- ضريبة نسبية أي حسب قيمة السلعة ، حيث تدفع حسب قيمة المنتوجات وليست حسب الكيفية

الطبيعية للمنتوج من ناحية الكم أو الكيف.¹

4- ضريبة حيادية.

ج- أهداف الضريبة على القيمة المضافة :

إن فرض الضريبة على القيمة المضافة ، من شأنه أن يحقق جملة من الأهداف أهمها:²

1- تسهيل وتشجيع الاستثمارات عن طريق الإسترجاعات الممنوحة.

2- تحسين العلاقة بين المصالح الجبائية والممولين.

3- صعوبة تهرب الممولين ومسك محاسبة منتظمة .

4- سهولة تمويل الميزانية وتنفيذ المخططات المالية للدولة.

5- تبسيط عملية التسيير الجبائي للمؤسسات.

6- تحقيق التوازن في الأسواق الخاصة بالسلع والخدمات .

7- تشجيع التصدير بحيث يعتبر مورد هام للعملة الصعبة.

¹ بن اعمارة منصور: الرسم على القيمة المضافة ، دار هومة ، الجزائر، 2010 ، ص 47.

² بن اعمارة منصور: نفس المرجع ، ص 48.

د- الحدث المنشأ للرسم والأساس الخاضع له ونسبته :

يتكون الحدث المنشأ للرسم على القيمة المضافة بالنسبة للعمليات الخاضعة الموجهة للتصدير، بمجرد تقديمها للجمارك والمدين بهذا الرسم هو المصرح لدى الجمارك¹ ، أما الأساس الخاضع للرسم على القيمة المضافة بالنسبة للتصدير فيتكون من قيمة البضائع عند التصدير بما فيها الرسوم والحقوق، باستثناء الرسم على القيمة المضافة².

أما نسبة الرسم على القيمة المضافة فيتمثل في 17 بالمائة بالنسبة للرسم العادي و 7 بالمائة بالنسبة للرسم المخفض³، كما تستفيد قطاعات معينة من الإعفاء من الضريبة بما فيها قطاع التصدير.

2- الإعفاءات فيما يخص الضريبة على القيمة المضافة:

تشمل الإعفاءات فيما يخص الضريبة على القيمة المضافة، كلا من عمليات البيع في إطار التصدير ، و الشراء مع عدم احتساب الرسوم على القيمة المضافة وأخيرا استرجاع الرسم على القيمة المضافة .

أ- الرسم على القيمة المضافة فيما يخص عمليات البيع المحققة في إطار التصدير:

نصت المادة 13⁴ من قانون الرسم على رقم الأعمال على الإعفاءات التي تستفيد منها العمليات التصديرية بالإضافة إلى الشروط اللازمة لذلك ، كما حددت نفس المادة العمليات التصديرية التي تخضع للضريبة ولا تستفيد من الإعفاء.

ووفقا للمادة 13 فإنه تعفى من الرسم على القيمة المضافة كلا من :

¹ حميد بوزيدة : جباية المؤسسات ، دراسة تحليلية في النظرية العامة للضريبة، الرسم على القيمة المضافة :دراسة نظرية وتطبيقية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الطبعة الثالثة - 2010. ص 86.

² حميد بوزيدة: المرجع السابق، ص 111.

³ المادة 21 بالنسبة للرسم العادي (قانون رقم 20-06 مؤرخ في 23 ديسمبر سنة 2000) والمادة 23 بالنسبة للرسم المخفض(قانون رقم 10-13 مؤرخ في 29 ديسمبر سنة 2010) من قانون الرسوم على رقم الأعمال المعدل والمتمم بالقانون رقم 10-13 المؤرخ في 29 ديسمبر سنة 2010 المتضمن قانون المالية لسنة 2011. جريدة رسمية عدد 80 الصادرة في 30 ديسمبر 2010.

⁴ قانون الرسم على الأعمال المعدل والمتمم بالقانون رقم 10-13 .

- عمليات البيع والصنع التي تتعلق بالبضائع المصدرة.
- عمليات البيع والصنع التي تتعلق بالبضائع من مصدر وطني والمسلمة إلى المحلات التجارية الموضوعة تحت الرقابة الجمركية المؤسسة قانوناً.
- غير أنه بالنسبة للنوع الأول من الإعفاء الخاص بعمليات البيع والصنع التي تتعلق بالبضائع المصدرة فإنه يجب توافر ثلاث شروط ليستفيد المتعامل من الإعفاء ويتمثل في :
 - تقييد البائع و/ أو الصانع الإرساليات في المحاسبة أو في سجل يحل محلها.
 - تقييد تاريخ التسجيل في المحاسبة أو في السجل الذي يحل محلها .
- أما فيما يخص العمليات التي تستثنى من الإعفاء فتتمثل في نوعين من المبيعات :
 - المبيعات التي تتم بغرض التصدير من قبل تجار الأثريات أو لحسابهم والمتعلقة بالأشياء الطريفة والتحف الفنية والكتب العتيقة والأثاث ومشمولات الجمع وكذا المبيعات المتعلقة باللوحات الفنية الزيتية والمائية والبطاقات البريدية والرسومات والمنحوتات الأصلية والصور النقشية والصور الرشمية ، باستثناء المبيعات المتعلقة بمجموعات تاريخ الطبيعة، واللوحات الفنية الزيتية والمائية والرسومات والبطاقات البريدية والمنحوتات الأصلية والصور النقشية والصور الرشمية الصادرة عن فنانين على قيد الحياة أو هلكوا منذ أقل من عشرين سنة.¹
 - المبيعات المتعلقة بالأحجار الكريمة، الخام أو المقودة والجواهر الصافية والمعادن النفيسة والحلي والمجوهرات والمصوغات وغيرها من المصنوعات من المعادن الثمينة.²

ب- الشراء مع عدم احتساب الرسم على القيمة المضافة:

- يعتبر نظام الشراء بالإعفاء، النظام الذي يمنح للخاضعين للضريبة الذين ليس بإمكانهم إدراج الرسم المدفوع على الشراء، الحق في الإعفاء من الرسم على القيمة المدفوعة لكل الأملاك

¹ الفقرة ما قبل الأخيرة من المادة 13 من قانون الرسوم على رقم الأعمال.

² الفقرة الأخيرة من المادة 13 من قانون الرسوم على رقم الأعمال.

والسلع والخدمات المخصصة إما لتصدير أو إنتاج مواد معفاة قانونيا وبصفة قطعية.¹ وقد نصت على هذا النوع من الإعفاء المادة 42 من قانون الرسم على رقم الأعمال² تحت عنوان عمليات الشراء بالإعفاء حيث جاء فيها : " يمكن أن يستفيد من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة، شريطة أن تستوفي الشروط المنصوص عليها في المواد 43 إلى 49 من هذا القانون ما يأتي :

1- ...

2- المشتريات أو البضائع المستوردة والمحقة من قبل مصدر والمخصصة إما للتصدير أو لإعادة تصديرها على حالها أو لإدخالها في صنع السلع المعدة للتصدير وتكوينها وتوضيبيها وتغليفها وكذلك الخدمات المتعلقة مباشرة بعملية التصدير.

3- "...

ويبدو واضحا أن هذا النوع من الإعفاء لا يتعلق بالبضاعة المصدرة وإنما بالبضائع والسلع المستوردة اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير أو توضيبيها أو تغليفها بالإضافة إلى الخدمات المرتبطة بعملية التصدير ارتباطا مباشرا.

ج- استرجاع الرسم على القيمة المضافة:

يتم تنفيذ استرجاع الرسم على القيمة المضافة الذي طبق على سعر الشراء أو تكلفة العمليات التي تفتح الحق فيه بطريقة عادية باستنزال المدفوع الناتج من العمليات التي تمنح الحق في الإسقاط، غير أن هذا الحق بإمكانه أن ينفذ عن طريق التعويض على جزء من الضريبة الإسقاطية التي يستحيل إستنزال دفعها " الإسقاط" وعليه تقرر بعض الحالات إرجاع الضريبة

¹ بن اعمارة منصور: الرسم على القيمة المضافة، المرجع السابق، ص 68.

² قانون رقم 10-13 مؤرخ في 29 ديسمبر 2010 المتضمن قانون المالية لسنة 2011 .

القابلة للإسقاط بصفة عادية حين لا يمكن إسقاط هذه الأخيرة من الرسم على القيمة المضافة الناتجة عن العمليات الخاضعة للضريبة المنجزة من قبل الخاضع¹.

وقد نصت المادة 50 من قانون الرسوم على رقم الأعمال على هذا النوع من الإعفاء والذي يشمل حسب هذه المادة : عمليات التصدير، عمليات تسويق منتوجات و سلع وخدمات معفاة صراحة من الرسم على القيمة المضافة، وعمليات تسليم بضائع وأشغال و سلع خدمات إلى قطاع معفى أو مستفيد من نظام الترخيص بالشراء مع الإعفاء من الرسم.

وعليه فإنه يكون استرجاع الرسم على القيمة المضافة في الحالات التالية²:

- عندما يتعلق الأمر بعمليات تصدير السلع والأشغال، والخدمات، أو تسليم المنتجات التي لم تستند من حسم الرسم على القيمة المضافة، بالرغم استفادتها من رخصة الإعفاء من الرسم المحددة من طرف القانون.

- وكذلك عمليات التصدير تسمح بالحق في استرجاع الرسم على القيمة المضافة المقطع في تاريخ توقيف النشاط على آخر تصريح برقم الأعمال المودع من طرف الأشخاص أو الشركات التي تتوقف عن ممارسة نشاطها.

- عندما يتعلق الأمر بالفرق بين نسب الرسم كل القيمة المضافة المطبقة خلال عملية الحصول على المواد، والمنتوجات، والنسب المطبقة على مجموعة من المنتوجات، أو تحقيق العمليات الخاضعة للرسم عندما يتعلق بالرصيد الدائن بمدة ثلاثة (3) أشهر متتالية.

¹ بن اعمارة منصور: الرسم على القيمة المضافة، المرجع السابق، ص 73 و 74.

² حميد بوزيدة : المرجع السابق ، ص 152 و 153.

الفرع الثاني: الضريبة على الدخل الإجمالي

يخضع الأشخاص الطبيعيون الذين يزاولون نشاطا اقتصاديا إلى الضريبة على الدخل الإجمالي، غير أن المشرع الجزائري و تشجيعا منه على التصدير فقد خص الأشخاص الذين يقومون بانتاج سلعهم بإعفاءات إذا ما قاموا بتصديرها نحو الخارج.

1- ماهية الضريبة على الدخل الإجمالي:

سوف نتطرق في هذا العنصر إلى كل من إنشاء الضريبة على الدخل الإجمالي، الأشخاص المكلفين بها وأخيرا المداخل الخاضعة للضريبة على الدخل الإجمالي.

أ- إنشاء الضريبة على الدخل الإجمالي:

تم إنشاء الضريبة على الدخل الإجمالي بموجب المادة 1 من قانون الضرائب المباشرة حيث نصت على أنه : " تؤسس ضريبة وحيدة سنوية على دخل الأشخاص الطبيعيين تسمى ((ضريبة على الدخل الإجمالي)) وتفرض هذه الضريبة على الدخل الصافي الإجمالي للمكلف بالضريبة ، المحدد وفقا لأحكام المواد من 85 إلى 98".

و الضريبة على الدخل هي الضريبة التي تتولد عن واقعة تحقق الدخل، ويفهم من الدخل كل ما يحصل عليه الشخص من إيرادات مقابل السلع التي ينتجها، أو الخدمة التي يقدمها، وبذلك تكون مصادر الدخل الأساسية هي :

- العمل.

- رأس المال.

- العمل ورأس المال معا.¹

¹ حميد بوزيدة : المرجع السابق ، ص 20 و 21.

تتميز الضريبة على الدخل الإجمالي بخصائص أهمها :

- ضريبة تفرض على دخل الأشخاص الطبيعيين

- ضريبة سنوية

- ضريبة إجمالية

- ضريبة وحيدة

- ضريبة متزايدة

- ضريبة تصريحية

ب- الأشخاص المكلفين بالضريبة على الدخل الإجمالي:

يخضع للضريبة على الدخل الإجمالي الأشخاص الطبيعيون الذين لديهم دخل أو الأشخاص

الذين يحققون أرباحا باعتبارهم شركاء في شركات معينة وهؤلاء هم :

- الأشخاص الذين يوجد موطن تكليفهم في الجزائر وهؤلاء يخضعون للضريبة على كافة مداخيلهم

وكذلك الأشخاص الذين يوجد موطن تكليفهم خارج الجزائر ولهم عائدات من مصدر جزائري

فيخضع هذا العائد لضريبة الدخل.¹

- الأشخاص من جنسية جزائرية أو أجنبية سواء كان موطن تكليفهم في الجزائر أم لا ، الذين

يتحصلون في الجزائر على أرباح أو مداخيل يحول فرض الضريبة عليها إلى الجزائر بمقتضى

اتفاقية جبائية تم عقدها مع بلدان أخرى.²

ومن جهة أخرى فإنه يخضع للضريبة على الدخل الإجمالي الشركاء في الشركات، حيث

تفرض عليهم ضريبة الدخل الإجمالي بصفة شخصية على حصة الفوائد العائدة لهم من الشركات

¹ المادة 3 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

² المادة 4 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

تناسبيا مع حقوقهم فيها:¹

- الشركاء في شركات الأشخاص.
- شركاء الشركات المدنية المهنية المشكّلة من أجل الممارسة المشتركة لمهنة أعضائها.
- أعضاء الشركات المدنية الخاضعة لنفس النظام الذي تخضع له الشركات باسم جماعي، شريطة ألا تتشكل هذه الشركات في شكل شركة أسهم أو شركة محدودة المسؤولية، وأن تنص قوانينها الأساسية على المسؤولية غير المحدودة للشركاء فيما يخص ديون الشركة.
- أعضاء شركات المساهمة الذين لهم مسؤولية تضامنية وغير محددة.

ج- المداخل الخاضعة للضريبة :

تخضع للضريبة على الدخل الإجمالي، المداخل الصافية للفئات التالية:²

- 1- الأرباح التجارية والصناعية.
- 2- أرباح المهن الغير تجارية.
- 3- عائدات المزارع
- 4- الإيرادات المحققة من إيجار الملكيات المبنية وغير المبنية.
- 5- مداخل ريع رؤوس الأموال المنقولة.
- 6- المرتبات والأجور والمعاشات والريوع العمرية.
- 7- فوائض القيمة الناتج عن التنازل بمقابل عن العقارات المبنية وغير المبنية.

2- الإعفاءات المطبقة على الدخل الإجمالي:

لم ينص المشرع الجزائري صراحة على الإعفاء من ضريبة الدخل الإجمالي بالنسبة للأرباح المحققة من العمليات التصديرية، وإنما نص في المادة 13 من قانون الضرائب المباشرة

¹ المادة 7 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

² بن اعمار منصور: الضرائب على الدخل الإجمالي، دار هومة، الجزائر، الطبعة الثانية 2011، ص 57.

والحقوق المماثلة على نوعين من الإعفاء هما الإعفاء الكلي المؤقت والإعفاء الدائم للضريبة على الدخل الإجمالي يخص مجالات وفئات معينة.

أ- الإعفاء المؤقت:

تعفى الأنشطة التي يقوم بها الشباب المستثمر المؤهل للاستفادة من إعانة الصندوق الوطني لتدعيم تشغيل الشباب، حيث تستفيد هذه الأنشطة من إعفاء كامل من الضريبة على الدخل الإجمالي لمدة ثلاث (3) سنوات ابتداء من الشروع في الاستغلال. و ترفع مدة الإعفاء إلى ستة (06) سنوات ابتداء من تاريخ الشروع في الاستغلال إذا أقيم النشاط في منطقة يجب ترقيتها.

وتمدد هذه الفترة بسنتين (2) عندما يتعهد المستثمرين بتوظيف ثلاث عمال على الأقل لمدة غير محددة.¹

-يعفى المستثمرين في النشاطات أو المشاريع المؤهلة للاستفادة من إعانة الصندوق الوطني لدعم الاستثمار المصغر إعفاء كاملاً من الضريبة على الدخل لمدة 5 سنوات.

- يعفى الحفريين التقليديين وكذلك أولئك الممارسون لنشاط حرفي فني لمدة 10 سنوات.²

ب- الإعفاء الدائم :

خص المشرع الجزائري فئات معينة بإعفاء دائم من الضريبة على الدخل الإجمالي ويتمثل

هؤلاء في :

-المؤسسات التابعة لجمعيات الأشخاص المعاقين المعتمدة وكذلك الهياكل التابعة لها.

- مبالغ الإيرادات المحققة من طرف الفرق المسرحية.

-المداخل المحققة من النشاطات المتعلقة بالحليب الطبيعي الموجه للاستهلاك على حالته.³

¹ البند 1 من المادة 13 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

² البند 2 من المادة 13 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

³ البند 3 من المادة 13 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

وفيما يخص تأثير هذه الإعفاءات على التصدير فإنه في الحقيقة يمكن لهذه الإعفاءات سواء كانت إعفاءات كاملة مؤقتة أو دائمة أن تساهم في دعم التصدير إذا تم توجيه المنتوجات المستفادة من هذا الإعفاء نحو الأسواق الأجنبية ، حيث أن الإعفاء ينقص من تكلفة المنتج وبالتالي يعطي أفضلية تنافسية على المستوى الدولي للمنتج المعفى.

وفي نهاية هذا الفصل يمكننا القول أن المشرع الجزائري ، قد أعفى المصدر من الرسوم الجمركية وهو بلا شك إجراء مشجع للصادرات، كما أنه وضع تسهيلات فيما يخص الإجراءات الجمركية ، غير أن التأخر في تنفيذ هذه الإجراءات و عدم توفير الإمكانيات المادية لتحقيقها زيادة على بعض مظاهر الفساد المتمثلة في البيروقراطية والرشوة قد رهن الفائدة من هذه الإجراءات، ولجعل الإعفاء من الرسوم الجمركية فعالا في مجال التصدير يجب الإسراع في تنفيذ الإجراءات وتوفير الإمكانيات المادية لتحقيق ذلك ومحاربة مظاهر الفساد في هذا القطاع ومعاينة المتورطين . ومن جهة أخرى وفيما يخص الضرائب فقد أعفى المشرع الجزائري المصدر من مجمل الضرائب المفروضة على المتعاملين الاقتصاديين ، غير أن جهل المصدرين لها وثقل إجراءاتها جعل أثر هذا الإجراء غير محسوس بالنسبة للمصدرين، وعليه وللاستفادة من هذا الإعفاء يجب إعلام المصدرين بهذا الامتياز ونشره على أوسع نطاق وتخفيف إجراءات الاستفادة من هذا الإعفاء قدر الإمكان.

وإذا كان المشرع الجزائري قد اهتم بالرسوم الجمركية والضرائب التي تعد من أحد الجوانب المالية للصادرات ، غير أن هناك جوانب مالية أخرى لا تقل أهمية ، فوسائل الدفع والتمويل أيضا تحتل أهمية بالغة في عملية التصدير ، فهل اهتم المشرع الجزائري بهذا الجانب وطوره في سبيل تشجيع الصادرات ؟ هذا ما سنحاول التحقق منه في الفصل التالي .

الفصل الثالث: النصوص المالية المشجعة لعملية التصدير

في إطار تطوير المنظومة المصرفية ، أعاد المشرع الجزائري تنظيم وتأطير وسائل الدفع والائتمان والتمويل المتعلقة بالتجارة الخارجية .

ففيما يخص وسائل الدفع والائتمان ، قام المشرع الجزائري - من جهة- باستحداث إجراءات جديدة لمراقبة الدفع في التجارة الخارجية من خلال تنظيم فتح الحسابات بالعملية الصعبة واستعمالها، و إلزام ترحيل عائدات التصدير إلى الوطن كما ألزم المشرع المصدرين بإجراء التوطين قبل القيام بأي نشاط تصديري، ومن جهة أخرى تبنى وسائل الدفع الحديثة المتمثلة في الاعتماد المستندي والإيداع المستندي وهذه النقاط هي التي سنتطرق لها في المبحث الأول.

أما فيما يخص وسائل التمويل، فإضافة إلى الوسائل التقليدية المتمثلة في القروض البنكية، فقد اعتمد المشرع الجزائري وسائل التمويل الحديثة على غرار الاعتماد الإيجاري و عقد الفوترة، وهو ما سنفحصه في المبحث الثاني.

وعليه قسمنا فصلنا هذا إلى مبحثين :

المبحث الأول : تطوير وسائل الدفع والائتمان

المبحث الثاني : تمويل عمليات التصدير

المبحث الأول : تطوير وسائل الدفع والانتماء

في البيوع الدولية هناك تعارض بين رغبة كل من طرفي العقد، حيث أن البائع (المصدر) لا يرغب في التنازل عن البضاعة للمشتري (المستورد) قبل أن يتأكد من الحصول على مبلغ الصفقة ، في حين أن المشتري لا يرغب في دفع ثمن البضاعة قبل التأكد من الحصول عليها ، وأمام هذا الوضع تتدخل البنوك لتعزيز ثقة كل من الطرفين.¹

ولتعزيز الثقة بين أطراف العقد التجاري الدولي أنتج العرف ممارسات سهلت عملية الدفع أهمها تقنية الاعتماد المستندي و الإيداع المستندي، وهما التقنيتين اللتين نص عليهما المشرع الجزائري كأهم طريقة للدفع في التجارة الخارجية (المطلب الثاني) ، إلا أنه للقيام بهذين التقنيتين يتوجب على المصدر فتح حساب بالعملة الصعبة لدى أحد البنوك التي يقع عليها متابعة العملية وفقا لما يتطلبه قانون الصرف، هذا الأخير الذي وضع المشرع إجراءات جديدة لمراقبته (المطلب الأول).

المطلب الأول : استحداث إجراءات جديدة لمراقبة الدفع في التجارة الخارجية

نظم المشرع الجزائري الجوانب المالية للعمليات التجارية مع الخارج حيث أخضعها بموجب المادة 5 من الأمر 04-03 إلى مراقبة الصرف ، وقد صدر النظام رقم 01-07 الذي يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة ليضع القواعد التي تنظم ذلك، لاسيما من خلال فتح الحسابات بالعملة الصعبة وتسييرها ، وترحيل الإيرادات الناجمة عن عمليات التصدير (الفرع الأول) و اشتراط إجراء التوطين بالنسبة لكل عملية استيراد أو تصدير (الفرع الثاني) كما نص على إجراءات خاصة بتوطين بعض المنتوجات والإعفاء من التوطين لمنتوجات أخرى (الفرع الثالث) .

¹Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: Droit du commerce international, 4ème édition, L.G.D.J, 2008. France. p. 259.

الفرع الأول: فتح الحسابات بالعملة الصعبة واستعمالها

يهدف النظام رقم 01-07 حسب المادة الأولى منه إلى: " تحديد مبدأ قابلية تحويل العملة الوطنية بالنسبة للمعاملات الدولية الجارية والقواعد المطبقة على التحويلات من وإلى الخارج و المرتبطة بهذه العمليات وكل حقوق وواجبات متعملي التجارة الخارجية والوسطاء المعتمدين في هذا الميدان " وتبدأ الجوانب المالية لعملية التصدير بفتح الحساب بالعملة الصعبة وتنتهي بترحيل الإيرادات الناجمة عنها إلى أرض الوطن وهما العنصران الذين سنتناولهما في هذا الفرع .

1 - فتح الحسابات بالعملة الصعبة :

سمحت المادة 22 لكل شخص طبيعي أو معنوي مقيم أو غير مقيم في الجزائر من أن يفتح حسابا بالعملة الصعبة فنصت على أنه : " يرخص لكل شخص طبيعي أو معنوي مقيم أو غير مقيم ، فتح حساب أو عدة حسابات تحت الطلب و/ أو لأجل بالعملة الأجنبية لدى البنوك الوسيطة المعتمدة " غير أن المادة 17 من النظام 01-07 سمحت للمقيم فقط اقتناء و حيازة وسائل دفع بالعملة الأجنبية فنصت على أنه : " يرخص لكل مقيم في الجزائر اقتناء و حيازة وسائل دفع مدونة بالعملة الأجنبية قابلة للتحويل بصفة حرة، وفقا للشروط المنصوص عليها أدناه .

لا يمكن اقتناء وسائل الدفع هذه ولا تداولها ولا إيداعها في الجزائر إلا لدى الوسطاء المعتمدين، ماعدا تلك الحالات التي ينص عليها التنظيم المعمول به أو التي يرخص بها بنك الجزائر " .

والسؤال الذي يطرح نفسه، من هو المقيم ومن هو غير المقيم في الجزائر؟ وما هي وسائل الدفع بالعملة الأجنبية؟ ومن هم الوسطاء المعتمدون ؟

بالرجوع إلى المادة 2 من النظام 01-07 نجدها قد عرفت كل من المقيم وغير المقيم في

الجزائر فنصت: " يعتبر بمفهوم هذا النظام :

- أشخاص مقيمون في الجزائر الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الذين يتواجد المركز الرئيسي لنشاطهم الاقتصادي في الجزائر ،

- أشخاص غير مقيمين الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الذين يتواجد المركز الرئيسي لنشاطهم الاقتصادي خارج الجزائر."

ويبدو حسب ما جاء في المادة 2 أن أساس اعتبار الشخص الطبيعي أو المعنوي مقيما أو غير مقيم في الجزائر هو مكان تواجد المركز الرئيسي لنشاطه الاقتصادي، فإذا كان موجودا في الجزائر فيعتبر مقيما، وإذا كان خارج الجزائر فهو غير مقيم .

وفيما يخص مجال التصدير أي عمليات التجارة الخارجية الخاصة بالسلع والخدمات فإن المادة 24 قد حددت منهم المتعاملون فنصت : " يتمثل متعاملو التجارة الخارجية المشار إليهم في المادة الأولى أعلاه في :

- الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الذين يمارسون نشاطا اقتصاديا طبقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما¹،

-الإدارات والهيئات ومؤسسات الدولة."

أما عن الشكل الذي تتخذه وسائل الدفع المنصوص عليها في المادة 17 السابقة الذكر ، فقد حددته المادة 18 التي نصت : " تشكل وسائل الدفع في مفهوم المادة 17 أعلاه :

- الأوراق النقدية ،

- الصكوك السياحية ،

- الصكوك المصرفية،

- خطابات الاعتماد،

- السندات التجارية،

- كل وسيلة أو أداة دفع مقومة بالعملة الأجنبية القابلة للتحويل بصفة حرة مهما كانت الأداة المستعملة."

¹ أنظر المطلب الأول الذي يحمل عنوان القواعد المطبقة على المتعاملين في التجارة الخارجية المبحث الأول من الفصل الأول من الباب الأول ، ص 54 .

وقد انضمت المصارف الجزائرية إلى النظام الدولي للاتصال سويفت swift قصد تنفيذ أحسن و أسرع لعمليات التجارة الخارجية و للتقليل من فكرة اشتهاار الجزائر بالتأخر في التسديد على المستوى الدولي.

وقد تم ربط المصارف الجزائرية بالمؤسسات الدولية وبالمصارف العالمية عن طريق شبكة سويفت على مستوى بنك الجزائر في فيفري 1992، ليوسع بعد ذلك إلى مصارف أخرى¹.

أما بالنسبة للوسطاء المعتمدون فقد نصت على ذلك المادة 11 من النظام 07-01 التي جاء فيها " يمكن لكل بنك أو مؤسسة مالية ، تحصل على ترخيص طبقاً لأحكام الباب IV من الأمر رقم 11-03 المؤرخ في 62 غشت سنة 2003 والمذكور أعلاه ، أن يكتسب صفة وسيط معتمد للقيام بعمليات التجارة الخارجية والصراف ."

وأضافت المادة 12 على أنه " يتم الحصول على صفة الوسيط المعتمد في إطار الاعتماد الذي يسلمه محافظ بنك الجزائر".

واشترطت المادة 13 أن ينشر ويبلغ الاعتماد فنصت: " ينشر الاعتماد، المنصوص عليه في المادة 12، في الجريدة الرسمية كما يكون موضوع تبليغ"

أما الفقرة 2 من المادة 13 فقد اشترطت إخضاع كل شباك يقوم بمعالجة عمليات التجارة الخارجية والصراف إلى تسجيل من طرف بنك الجزائر فنصت: " قصد القيام بمعالجة عمليات التجارة الخارجية و الصراف ، يخضع كل شباك تابع للوسطاء المعتمدين إلى تسجيل من طرف بنك الجزائر".

¹ موقع بنك الجزائر www.bank-of-algeria.dz شوهد يوم 24 جوان 2012 على الساعة 22 و 23 دقيقة.

2- ترحيل عائدات الصادرات إلى الوطن :

سمح النظام 01-07 للمتعاملين الاقتصاديين من فتح حساب أو حسابات بالعملة الصعبة واستعمال وسائل الدفع المذكورة في المادة 18 ، غير أن النظام ألزم المصدر وبعد القيام بالعملية التصديرية بترحيل عائدات الصادرات إلى الوطن ضمن أجل محددة كما حدد نسب استعمال هذه العائدات .

أ- أجل ترحيل عائدات الصادرات إلى الوطن :

عندما يبيع المصدر سلعته نقدا أو لأجل أو يقوم بأداء خدمة خارج الوطن فإنه ملزم بإعادة مبلغ الصفقة إلى الجزائر وقد نصت الفقرة 2 من المادة 65 من النظام 01-07 على أنه : " يجب على المصدر أن يقوم بترحيل ناتج التصدير في الآجال المحددة بواسطة التنظيم المعمول به ، ويجب تبرير أي تأخير في الدفع والترحيل"

ووضعت الفقرة 3 من نفس المادة مسؤولية التقيد بالآجال على عاتق المصدر حيث نصت " إن مسؤولية التقيد بوجوب ترحيل الإيرادات الناجمة عن الصادرات تقع على عاتق المصدر. ويجب على الوسيط المعتمد أن يصرح لدى بنك الجزائر بأي تأخير في التسديد أو الترحيل. "

فإعادة مبلغ الصفقة الناتجة عن التصدير إلى الجزائر إذا يجب أن لا يتعدى أجلا معيناً حدده نظام 01-07 ، حيث نظمت هذه المسألة المادة 61 التي نصت على أنه يجب أن لا تتجاوز مهلة إعادة مبلغ الصفقة إلى الجزائر مدة 120 يوم حيث جاء في الفقرة 2 منها " عندما يتم التصدير نقداً، يجب على المصدر أن يرحل الإيرادات الناجمة عن التصدير في أجل لا يتجاوز مائة وعشرين (120) يوماً اعتباراً من تاريخ الإرسال بالنسبة للسلع أو تاريخ الإنجاز بالنسبة للخدمات."

أما إذا كان هناك اتفاق بين المصدر الجزائري والمستورد الأجنبي على أن يتم الدفع في أجل تتعدى 120 يوم، فإن الفقرة 3 من المادة 61 قد اشترطت الحصول على ترخيص من بنك الجزائر حيث نصت على أنه : " عندما يكون تسديد التصدير مستحقاً في أجل يتجاوز مائة

وعشرين (120) يوما ، لا يمكن القيام بالتصدير إلا بعد الحصول على ترخيص من المصالح المختصة لبنك الجزائر." ¹

إن مسألة ترحيل الإيرادات الناجمة عن التصدير والمواعيد المتعلقة بها كانت محل انتقاد شديد من طرف المصدرين الجزائريين، وازدادت حدة بعد أن وجد بعض المصدرين الجزائريين أنفسهم أمام وكيل الجمهورية متابعين بتهمة مخالفة قواعد الصرف بسبب عدم ترحيل العائدات الناجمة عن العمليات التصديرية التي قاموا بها في الأجل التي حددتها المادة 61 من النظام 01-07 وهي 120 يوما والتي تعود لأسباب مختلفة ، واستنكر المصدرون الذين شملهم الإجراء التعامل معهم وكأنهم مجرمون، رغم حسن نيتهم وقد تعجب رئيس جمعية المصدرين من هذا الوضع الغريب الذي وجد المصدرون أنفسهم فيه في الوقت الذي يتجه فيه خطاب الدولة نحو تشجيع الصادرات ودعم المصدرين.¹

في الحقيقة إن المصدرين الجزائريين لم يفوتوا أية فرصة مع السلطات المعنية إلا وأثاروا مسألة ترحيل الإيرادات الناجمة عن التصدير والمواعيد المتعلقة بها، وكان آخرها اجتماع الثلاثية في أكتوبر 2011 حيث شكلت مطلبا رئيسيا بالنسبة لهم ، وبالفعل خرجت الثلاثية بعدة توصيات تهم التجارة الخارجية كان من بينها رفع أجل ترحيل الأموال الناتجة عن التصدير إلى 180 يوما بدل 120 يوما .

وتطبيقا لما جاء في توصية الثلاثية فقد صدر النظام رقم 2011-06² الذي عدل وتمم المادة 61 من النظام 01-07 حيث أصبحت أقصى مدة لترحيل الأموال الناتجة عن التصدير 180 يوما ، على أنه إذا تم تجاوز هذه المدة فلا يمكن القيام بالتصدير إلا بعد الحصول على ترخيص من

¹ على باي نصري : "معوقات التصدير في الجزائر" مداخلة في إطار اليوم الدراسي المنظم من طرف غرفة الرمال يوم 6 جوان 2011 بقسنطينة.

² النظام رقم 2011-06 المؤرخ في 19 أكتوبر 2011 المعدل والمتمم للنظام 01-07 الصادر في 3 فيفري 2007 المتعلق بالقواعد المطبقة على العمليات مع الخارج و الحسابات بالعملة الصعبة ، ج ر قم 8 الصادرة في 15 فيفري 2012.

المصالح المختصة لبنك الجزائر، وقد تم تمديد هذه المدة مرة أخرى في 2016 عن طريق المادة 2 من النظام 04-16 المؤرخ في 17 نوفمبر 2016¹ لتصل مدة استرجاع الأموال إلى 360 يوم². ويعتبر تمديد أجل ترحيل الإيرادات الناجمة عن التصدير خطوة إيجابية في صالح المصدرين الجزائريين، حيث يمكنهم من منح أجال أطول للمشتري الأجنبي وهذا يعتبر في حد ذاته عامل جذب للزبائن وبالتالي زيادة فرص التصدير.

ب- مبلغ التحويل و نسبة إيرادات الصادرات خارج المحروقات:

يتضمن المبلغ الذي يلزم المصدر بترحيله إلى الوطن كامل مبلغ الصفقة وكل ما يتعلق به سواء مصاريف إضافية أو حتى تعويض أو عقوبة مالية أو ما شابه ذلك، حيث نصت المادة 66 على: " إن إلزامية الترحيل تخص كل من المبلغ المسجل في الفاتورة ومبلغ المصاريف الإضافية التعاقدية عندما لا تدرج هذه الأخيرة في سعر البيع .

يتضمن المبلغ، الخاضع لإلزامية الترحيل، كل تعويض أو عقوبة تعاقدية محتملة"

وقد حددت المادة 67 كيف يتعامل الوسيط المعتمد مع الإيرادات الناجمة عن العملية التصديرية المرحلة حيث جاء فيها: " بمجرد تحقيق ترحيل الإيرادات الناجمة عن الصادرات من غير المحروقات والصادرات من غير المنتجات المنجمية للسلع و الخدمات، يضع الوسيط المعتمد تحت تصرف المصدر ما يأتي:

- الحصة بالعملة الصعبة التي تعود إليه طبقا للتنظيم المعمول به والتي يتم إيداعها في حسابه بالعملة الصعبة،

- مقابل القيمة بالدينار لرصيد الإيرادات الناجمة عن التصدير الخاضعة لإلزامية التنازل."

¹ نظام رقم 04-16 المؤرخ في 17 نوفمبر 2016 المعدل والمتمم للنظام 01-07 مؤرخ في 3 فيفري 2007 يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، جريدة رسمية رقم 72 الصادرة في 13 ديسمبر 2016.
² تلزم الفقرة ما قبل الأخيرة من المادة 2 من النظام السابق الذكر المتعامل الاقتصادي أو المصدر على إجراء تأمين على القرض مسبقا في حالة كانت المدة تتراوح بين 180 و 360 يوم أو أكثر.

وبالرجوع إلى الحصة التي تعود للمصدر فقد كانت تنص تعليمة بنك الجزائر رقم 22-94 الصادرة في 12 أبريل 1994¹ على أن نسبة إيرادات الصادرات خارج المحروقات والمواد المنجمية المحولة فعليا بالنسبة للمصدرين والتي يمكن استعمالها بحرية وحسب إرادتهم وتحت مسؤوليتهم بـ 20 % ، غير أنه ونظرا لحاجة المصدرين للعملة الصعبة ونتيجة لمطالبتهم المتكررة برفع هذه النسبة ، فإن بنك الجزائر قد عدل من هذه النسبة في تعليمة رقم 05-2011 الصادرة في 19 أكتوبر 2011² ، حيث رفعها إلى 40 % ، ومن شأن هذه النسبة الجديدة أن تساعد المصدرين كثيرا وتمنح لهم هامش تحرك أكبر خاصة فيما يخص دفع قيمة عملياتهم المرتبطة بالتصدير كالبحث عن الأسواق و المشاركة في المعارض والإشهار في الخارج وغيرها ، وعليه يمكن القول أن رفع هذه النسبة يعتبر عملا تشجيعيا لترقية الصادرات.

غير أنه في الأخير يجب التنويه بأن المصدر يحرم من حصته في العملة الصعبة في حالة كون التصدير تم من غير توطين أو تم ترحيل العائدات بعد الأجل المحددة ، وقد نصت الفقرة الأخيرة من المادة 67 على ذلك بقولها : " إن إيرادات الصادرات غير الموطنة وتلك التي تم ترحيلها بعد الأجل المحددة لا تعطي الحق لصاحبها في الاستفادة من الحصة بالعملة الصعبة " وهذا الإجراء يعد منطقيا ومقبولا وهذا لحمل المصدرين على الانصياع لإلزامية التوطين والعمل على احترام المواعيد وهو الأمر المطلوب في التجارة ككل والتجارة الخارجية على الأخص .

¹ Instruction N° 22-94 du 12 avril 1994 modifiée et complétée fixant le pourcentage des recettes d'exportation hors hydrocarbures et produits miniers ouvrant droit à l'inscription au(x)compte (s) devises des personnes morales.

² Instruction N°05-2011du 19 octobre 2011 modifiant les disposition de l'instruction 22-94 du 12 avril 1994 modifiée et complétée fixant le pourcentage des recettes d'exportation hors hydrocarbures et produits miniers ouvrant droit à l'inscription au(x)compte (s) devises des personnes morales; j.0 N°8 du 15 avril 2011.

الفرع الثاني: التوطين كإجراء سابق لمزاولة التصدير

يفرض النظام رقم 01-07 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة على كل متعامل في التجارة الخارجية أن يقوم بعملية التوطين، كما يحدد هذا النظام إجراءات القيام بالتوطين و المنتجات المعفاة من ذلك .

1 - إلزامية التوطين :

تنص المادة 29 فقرة 1 من النظام 01-07 على أنه: " تخضع كل عملية استيراد أو تصدير للسلع أو الخدمات إلى إلزامية التوطين لدى وسيط معتمد باستثناء عمليات العبور والعمليات المشار إليها في المادة 33 أدناه.

كما اشترطت الفقرة 2 من نفس المادة على أن يسبق التوطين كل إجراء متعلق بالعملية التجارية بما في ذلك التخليصات الجمركية ، حيث نصت : "يسبق التوطين كل تحويل/ترحيل للأموال ، التزام و/ أو التخليص الجمركي للبضائع".

وفيما يخص التصدير فقد أكدت المادة 56 من النظام 01-07 على وجوب خضوع الصادرات للتوطين حيث نصت على أن " تخضع الصادرات من السلع عند البيع النهائي أو عند الإيداع وكذا الصادرات من الخدمات إلى وجوب توطين مصرفي باستثناء تلك المنصوص عليها في المادة 58 أدناه".

ويهدف بنك الجزائر من خلال هذه المادة إلى الحد من العمليات غير الشرعية ، ولهذا جعل التوطين إلزامي لكل عمليات التصدير سواء بضائع أو خدمات وهذا مهما كانت وسيلة الدفع المستعملة.¹ و هكذا كما هو واضح من نص المادة فإن التوطين يشمل كن من تصدير السلع أو الخدمات على حد سواء ، وقد وضحت المادة 30 من النظام 01-07² ما المقصود بالتوطين حيث نصت على أنه "

¹ Kamel Khelifa: op. cit, p. 62.

² الفقرة الأولى من المادة 30 من النظام 01-07.

يتمثل التوطين في فتح ملف يسمح بالحصول على رقم التوطين من الوسيط المعتمد الموطن للعملية التجارية ويجب أن يتضمن الملف مجموع المستندات المتعلقة بالعملية التجارية¹. وقد تركت الفقرة 2 من نفس المادة الحرية للمتعامل في اختيار الوسيط الذي يراه مناسباً له فنصت: " يقوم المتعامل باختيار الوسيط المعتمد ويلتزم هذا الأخير بالقيام بكل الإجراءات المصرفية المرتبطة بالعملية".

وعليه فإن عملية التوطين تتطلب من طرف المتعامل وضع ملف يشتمل على وثائق معينة محددة بموجب النظام 07-201، كما أن نفس النظام قد حدد التزامات الوسطاء المعتمدون فيما يخص هذه العملية، وهو ما سنحاول شرحه في العنصر الآتي الخاص بإجراءات توطين الصادرات.

2- إجراءات توطين الصادرات:

كما رأينا من خلال المادة 30 من النظام 07-01 فإن المتعامل مطالب بوضع ملف لدى الوسيط المعتمد من أجل الحصول على التوطين، وقد نصت الفقرة الأولى من المادة 60 من النظام 07-01 على أن " يطلب المصدر فتح ملف توطين مصرفي ويقدم للوسيط المعتمد النسخة الأصلية ونسختين طبق الأصل للعقد التجاري أو أية وثيقة أخرى تحل محله وأي مستند آخر من المحتمل طلبه".

و فيما يخص الوثيقة المعتمد عليها في عملية التوطين المصرفي، فلم تستوجب المادة 60 السابقة الذكر تقديم العقد التجاري باعتباره السند الوحيد الذي يعتمد عليه في فتح ملف التوطين وإنما تركت الباب مفتوحاً أمام المتعامل ليقدم أي وثيقة أخرى تحل محل العقد، وقد جاءت المادة 32 من النظام 07-01 لتترك الحرية للمتعامل في أن يقدم سواء العقد، الفاتورة الشكلية، سند طلب نهائي، التأكيد النهائي للشراء، وحتى المراسلات المتبادلة التي تحتوي على كل المعلومات

¹ يتكون رقم التوطين من 6 خانات حيث تحتوي كل خانة على رقم معين ويتضمن الرقم كل من سنة فتح التوطين، السداسي الأول أو الثاني، رقم خاص لعملية التوطين، تاريخ فتح التوطين، نوع العملة.

² من الناحية العملية فإن إجراء التوطين لا يتطلب وثائق كثيرة وإنما فقط العقد التجاري أو ما يحل محله و مستخرج يملئه المصدر.

الضرورية للتعرف على الأطراف المتعاملة وطبيعة العملية التجارية، وإن هذه المرونة في إثبات العملية التجارية تعد إجراء تسهيليًا منحه المشرع للمصدر للقيام بعملية التوطين. وبعد وضع الملف من طرف المتعامل يأتي دور الوسيط المعتمد، حيث عقب التدقيق في تطابق الوثيقة الأصلية والنسخ، يرد الوسيط المعتمد للمصدر نسخة من هذه الأخيرة تحمل رقم ملف التوطين المصرفي وختم الوسيط المعتمد.¹

وقد ألزم المشرع من خلال المادة 31 من النظام 01-07 شبك الوسيط المعتمد المؤهل لتوطين عملية التجارة الخارجية أن يمسك فهرس الملفات الموطنة، مرقما ومؤشرا عليه من طرف شخص مؤهل لهذا الغرض ويضمن متابعتها المالية.

كما أن النظام 01-07 قد ضمن للمتعامل التجاري الحق في قبول توطينه من طرف الوسيط المعتمد متى توفرت الشروط اللازمة لذلك حيث نصت المادة 35 على أنه " لا يمكن للوسيط المعتمد أن يرفض التوطين المصرفي لعقد التصدير أو الاستيراد عندما تتوفر فيه مجموع الشروط المنصوص عليها في هذا النظام".

وزيادة على ذلك فقد خولت الفقرة 2 من نفس المادة للمتعامل تقديم طعن في حالة الرفض حيث جاء فيها: "ويحق للمتعامل، عند الاقتضاء، أن يقدم طعنا لدى اللجنة المصرفية".

غير أن النظام 01-07 لم يحدد المهلة التي يجب فيها على اللجنة المصرفية الرد على هذا الطعن كما لم يحدد شكل هذا الأخير ، وكذلك الإجراءات المتبعة أو العقوبة المسلطة ضد الوسيط المعتمد في حالة ثبوت تعسفه ، وهو ما يعد فراغا قانونيا يجب تداركه.

¹ الفقرة 2 من المادة 62 من النظام 01-07.

3- توطين بعض المنتوجات الخاصة والإعفاء من التوطين :

ألزم المشرع عن طريق النظام 01-07 المصدرين القيام بعملية التوطين قبل أي إجراء آخر غير أنه خص بعض المنتوجات بإجراءات خاصة بالتوطين نظرا لخصوصية هذه المنتوجات، كما أبقى منتوجات أخرى من هذا الإجراء.

أ- توطين بعض المنتوجات الخاصة:

خص المشرع الجزائري من خلال المادة 60 من النظام رقم 01-07 توطين بعض المنتجات بإجراءات خاصة ، حيث أن عملية التوطين بالنسبة لهذه المنتجات يمكن أن تتم في غضون خمسة (5) أيام عمل التي تلي تاريخ الإرسال والتصريح لدى الجمارك ، ويتعلق الأمر بالمنتجات التالية :

- المنتجات الطازجة،

- المنتجات القابلة للتلف ،

- و / أو الخطيرة.

ويبدو واضحا أن السبب في تخصيص إجراء خاص بالتوطين بالنسبة لهذه المنتوجات يعود إلى طبيعتها المتمثلة في سرعة التلف أو الخطورة .

ب - الصادرات المعفاة من التوطين:

أبقى المشرع الجزائري بعض الصادرات من عملية التوطين ويختلف سبب الإعفاء من صادرات إلى أخرى، وقد نصت كل من المادتين 33 و 60 من النظام 01-07 على هذه الصادرات، حيث نصت المادة 33 على أن تعفى من التوطين الصادرات الآتية:

- الصادرات التي تدعى " بدون تسديد " والتي يقوم بها المسافرون لاستعمالاتهم الشخصية طبقا

لأحكام قانون المالية، وسبب الإعفاء أنساني حيث أن هذه البضائع تدخل ضمن الاستعمال الشخصي واللازم للمسافر.

- الصادرات التي تقل قيمتها عن القيمة المقابلة لمبلغ 100.000 دج بقيمة " فوب"¹ ، وسبب الإعفاء هنا هو المبلغ الزهيد للبضاعة.

- صادرات العينات، وسبب الإعفاء هو أن قيمة العينات ضئيلة أو أن هذه العينات تعود إلى أرض الوطن بعد المشاركة في المعارض.

- الصادرات التي تكون في شكل هبات، وسبب الإعفاء هو الطابع غير التجاري للعملية.

- الصادرات من السلع المستلمة في حالة تفعيل الضمان، وسبب الإعفاء هو أن هذه السلع ليست مقصودة للتصدير في حد ذاتها وإنما تستعمل كضمان فقط في عمليات أخرى.

كما أضافت المادة 58 نوعين آخرين من الصادرات التي اعتبرت أن التوطين ليس لازما

بالنسبة لها وهما:

- الصادرات المؤقتة، إلا في الحالات التي ينجم عنها تسديد أداء الخدمات عن طريق ترحيل العملات الأجنبية.

-الصادرات مقابل السداد، بقيمة تقل أو تساوي ما يعادل مبلغ مائة ألف دينار(10.000 دج) والتي تنجز عن طريق بريد الجزائر.

المطلب الثاني: تبني الاعتماد المستندي والإيداع المستندي كأداة للدفع

يعتبر كل من الاعتماد المستندي و الإيداع المستندي أشهر تقنيتين للدفع في التجارة الدولية

وقد سمح المشرع الجزائري باستعمال هذين التقنيتين عن طريق النظام 07-201² ، ثم بعد ذلك ألزم

¹ مصطلح للتجارة الدولية وهو اختصار للجملة الأنجليزية "free on bord" ويعني " البضاعة فوق السفينة" أي أن قيمة البضاعة محسوبة فيها كامل التكاليف إلى غاية وصولها فوق السفينة إلى ميناء الوصول .

² المادة 18 من النظام 01-07.

المشروع الجزائري كامل المتعاملين في التجارة الخارجية على استعمال هاتين التقنيتين كوسيلة للدفع في قوانين المالية لسنة 2009 و 2011 و 2014 .

فماذا يقصد بالاعتماد المستندي والإيداع المستندي وما تأثيرهما على التجارة الخارجية الجزائرية عموما والصادرات خصوصا .

الفرع الأول : اعتماد القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتماد المستندي

لم ينظم المشروع الجزائري القواعد الخاصة بالاعتماد المستندي لا في القانون المدني ولا في القانون التجاري ولا في أي قانون خاص ، بل تبنى القواعد و الأعراف الموحدة المتعلقة بالاعتماد المستندي التي وضعتها غرفة التجارة الدولية بباريس¹، وهو بذلك حذا حذو العديد من الدول ، فما المقصود بالاعتماد المستندي وما هو تأثير تبني هذه التقنية على الدفع في التجارة الخارجية الجزائرية.

1- ماهية الاعتماد المستندي:

يعتبر الاعتماد المستندي التقنية الأكثر شيوعا في التجارة الخارجية لما تقدمه من ضمانات لأطراف العملية لا سيما بالنسبة للمصدر ، وسوف نقوم في هذا العنصر بتعريف الاعتماد المستندي وأطرافه ثم أنواعه .

أ- تعريف الاعتماد المستندي و أطرافه :

هناك عدة تعاريف أعطيت للاعتماد المستندي إلى أنها تصب كلها في قالب واحد ولهذا

سنحاول إعطاء تعريف واحد شامل لهذه التقنية .

¹ لقد تم وضع القواعد والأعراف الموحدة المتعلقة بالاعتماد المستندي لأول مرة من طرف غرفة التجارة الدولية سنة 1933 وهي عبارة عن توحيد للعادات والأعراف الدولية التي كانت متبعة في هذا المجال ، وقد تم تحديث هذه القواعد في نشرات متتالية كانت آخرها نشرة 600 الصادرة في 1 جويلية 2007.

فيمكننا تعريف الإعتاد المستندي بأنه تعهد صادر من بنك يسمى فاتح الإعتاد بناء على طلب من زبونه (المشتري أو المستورد) والذي يسمى مقدم الطلب أو الأمر، بدفع مبلغ معين لصالح المستفيد (البائع أو المصدر) في وقت معين مقابل تسليم مستندات محددة مطابقة لشروط فتح الإعتاد.¹

ويعتبر تعهد البنك بالدفع تعهدا شخصيا ، قاطعا ومستقلا عن العقد التجاري ولا يرتبط إلا بمدى مطابقة المستندات لشروط فتح الإعتاد .

و تتضمن عملية الدفع عن طريق الإعتاد المستندي أربعة أطراف هم :

- الأمر أو مقدم الطلب: وهو المشتري ، فيقوم بتقديم طلب فتح الإعتاد لبنكه ويحدد له التعليمات التي يجب إتباعها، وهو بالنسبة لعملية التصدير المستورد الأجنبي.

- البنك فاتح الإعتاد : وهو المؤسسة المالية للمشتري الأجنبي أو المستورد وهو من يفتح الإعتاد لصالح المستفيد، ويضمن له الدفع مقابل تقديم المستندات المطابقة للتعليمات المحددة من طرف المشتري الأجنبي أو المستورد.

- المستفيد: وهو البائع و يمثل الطرف الذي فتح الإعتاد لصالحه وهو بالنسبة لعملية التصدير المصدر الجزائري .

- البنك المعزل أو المعزز: وهو المؤسسة المالية التي تتواجد غالبا في بلد البائع أو المصدر وهي المؤسسة المكلفة بإعلان فتح الإعتاد لصالح المصدر وفحص المستندات, وفي حالة كون الإعتاد معزز تكون هي المؤسسة المكلفة بالدفع لصالح المصدر بعد فحص المستندات والتأكد من

¹ أنظر :

- القانون التجاري - دكتور مصطفى كمال طه ودكتور على البارودي - منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت - لبنان 2001.ص 655.
- Hugues Kenfack: Droit du commerce international, mémentos Dalloz 3ème édition, p. 145.
- les mémentos -finance : le crédit documentaire, Algérie2005, p. 14.
- Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: Droit du commerce international, 4ème édition, L.G.D.J, p. 256.

مطابقتها، وتكون هذه المؤسسة في عملية التصدير بنكا متواجدا في الجزائر سواء كان بنكا عموميا أو خاصا وطنيا كان أم أجنبيا.

ب- أنواع الاعتماد المستندي :

للاعتدال المستندي أنواع متعددة يمكن تقسيمها من جهة بحسب مدى التزام البنوك في عملية التصدير وينتج عن ذلك :¹

- الاعتماد غير القطعي (القابل للإلغاء أو النقص) ²crédit révocable

- الاعتماد القطعي (غير قابل للإلغاء أو غير قابل للنقص) ³crédit irrévocable

- الاعتماد القطعي المعزز : ⁴crédit irrévocable et confirmé

ومن جهة أخرى يمكن تقسيم الاعتماد المستندي بالنظر إلى طريقة الدفع و هذه الأنواع هي⁴ :

- الاعتماد بالنظر أو الإطلاع le paiement à vue وتعتبر في هذه الحالة كل طرق الدفع

متاحة⁵، ويعد هذا النوع من الاعتماد أكثر الاعتمادات التي تهم المستفيد⁶.

- الاعتماد المؤجل le paiement différé ، وهذه الصيغة تجعل من الاعتماد المستندي وسيلة

للتمويل⁷.

- الاعتماد بالقبول le paiement par acceptation ، ويقصد بالقبول قبول البنك فاتح الاعتماد

التوقيع على ورقة تجارية ، وفي هذه الحالة هناك ضمان إضافي للمستفيد حيث أن قبول البنك

للورقة التجارية يجعله ملتزما اتجاه المستفيد التزاما صرفيا⁸.

¹ مصطفى كمال طه و على البارودي: القانون التجاري - منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت - لبنان 2001، ص 657.

² هذا النوع من الاعتماد لم يعد شائع الاستعمال ولهذا تشترط المادة 10 من نشرة 600 شروط خاصة لإعماله.

³ تنص المادة 3 من ق و أ م المتعلقة بالاعتماد المستندي " الاعتماد هو غير قابل للنقص بالرغم من عدم وجود دلالة على ذلك " وبالتالي فإن كل الاعتمادات حسب نشرة 600 هي قطعية غير قابلة للإلغاء إلا إذا نص المتعاقدان على خلاف ذلك.

⁴ تنص على هذه الأنواع المادة 2 من ق و أ م المتعلقة بالاعتماد المستندي.

⁵ Hugues Kenfack: op.cit, p. 145.

⁶ les mémentos -finance : le crédit documentaire, Algérie 2005. p. 50.

⁷ Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 259.

⁸ Hugues Kenfack: op. cit, p. 146.

- الاعتماد بالتفاوض أو التداول le paiement par négociation وفي هذا النوع يعتبر الخصم وعكس الاعتماد بالقبول - جزء من الاعتماد المستندي ويمثل وسيلة الدفع ، كما أن البنك فاتح الاعتماد أو البنك المعزز يأخذ على نفسه التزاما قطعيا بالدفع دون إمكانية الرجوع على الساحب أو على أي حامل حسن النية.¹

إضافة إلى هذه الاعتمادات هناك اعتمادات خاصة غير تلك التي سبق ذكرها ، تتمثل أهمها في اعتماد الشرط الأحمر، الاعتماد المتجدد ، الاعتماد المظهر وأخيرا اعتماد الضمان (stand by) إلا أن هذه الأنواع من الاعتمادات غير مستعملة في الجزائر.

2 - التنظيم القانوني للاعتماد المستندي :

لقد اهتمت غرفة التجارة الدولية الكائن مقرها بباريس بالأعراف الدولية التي كانت تطبق على الاعتمادات المستندية² وحاولت تجميعها وتوحيدها حتى يسهل تطبيقها كما اهتمت بتطوير وتكييف هذه القواعد مع التطورات التي تشهدها التجارة العالمية حيث كان آخرها نشرة 600 الصادرة في 1 جويلية 2007 ، كما تم إصدار في نفس السنة ملحق تكميلي خاص بالقواعد والأعراف الموحدة المتعلقة بالإعتماد المستندي وذلك بالنسبة للمستندات الإلكترونية تحمل نشرة 1.1 و تختصر هذه القواعد في eRUU³.

تتمتع اليوم القواعد والأعراف الموحدة المتعلقة بالاعتماد المستندي لغرفة التجارة الدولية باعتراف دولي واسع ، حيث تعتبر الإطار القانوني المعمول به في كل دول العالم فيما يخص الاعتماد المستندي وتلجأ إليه البنوك الدولية فيما يخص المستندات القانونية المتعلقة بالاعتماد المستندي.

¹ Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 259.

² قامت غرفة التجارة الدولية لباريس بعقد أول مؤتمر لها لتوحيد القواعد المتعلقة بالاعتماد المستندي في فيينا سنة 1933 وأطلقت على هذا العمل تسمية القواعد والعادات الموحدة المتعلقة بالاعتمادات المستندية ، ثم ظهرت الحاجة بعد الحرب العالمية الثانية إلى تنقيح هذه القواعد، أين بدأ الاهتمام بها أكثر فأكثر وصدرت بعد ذلك عدة نشرات تحمل كل نشرة رقما معينا تم ضبطها دوريا في سنوات 1951، 1962 ، 1974، 1983 ، 1994 ثم أخيرا في سنة 2007 .

³Hugues Kenfack: op.cit, p. 144.

أما فيما يخص استعمال الاعتماد المستندي كوسيلة للدفع والتمويل في التجارة الخارجية الجزائرية فقد نصت المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009¹ على أن: "يتم دفع مقابل الواردات إجباريا فقط بواسطة الائتمان المستندي ، تحدد السلطة النقدية و الوزير المكلف بالمالية عند الحاجة كيفية تطبيق هذه المادة".

وبذلك جعل المشرع الجزائري تقنية الاعتماد المستندي والذي يطلق عليه تسمية "الائتمان المستندي" الوسيلة الحصرية للدفع فيما يخص الواردات، إلا أنه من حيث الواقع أصبح يفرض كذلك بالنسبة للصادرات، هذا الإجراء خلق مشاكل عديدة على مستوى التجارة الخارجية خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء المستوردة أو المصدرة، باعتبار أن هذه الأخيرة تقوم باستيراد مواد التجهيز والمواد الأولية التي تستعملها في إنتاجها الموجه للتصدير .

أما فيما يخص القواعد المطبقة على الاعتماد المستندي فتستعمل البنوك نشرة 600 الصادرة عن غرفة التجارة الدولية ، وتنص على ذلك بموجب بند في رسالة فتح الاعتماد ينص على أن تطبق على عملية الدفع القواعد الصادرة عن غرفة التجارة الدولية في نشرتها الأخيرة .

3- تأثير استعمال الاعتماد المستندي كوسيلة للدفع على الصادرات في الجزائر :

بعدما أُلزم المشرع الجزائري المتعاملين في التجارة الخارجية باستعمال وسيلة الاعتماد المستندي كوسيلة وحيدة للدفع فيما يخص الواردات في قانون المالية التكميلي لسنة 2009 ، نتج عن هذا الوضع مشاكل كبيرة مست كثيرا من المؤسسات الاقتصادية الوطنية، فقد نددت كثيرا من الشركات العاملة في مجال التجارة الخارجية بهذه الوضعية لا سيما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء المستوردة أو المصدرة باعتبار أن هذه الأخيرة تقوم باستيراد ما تحتاجه من مواد أولية من الخارج بالإضافة إلى التجهيزات وقطع الغيار اللازمة لعملية الإنتاج.

المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 ، جريدة رسمية عدد 44 الصادرة بتاريخ 26 جويلية 2009 ، ص 15. ¹

أمام هذا الوضع قام المشرع الجزائري بتعديل المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 عن طريق قانون المالية التكميلي لسنة 2011¹ ، حيث سمح باستعمال وسيلتي الإيداع المستندي والتحويل الحر للمؤسسات من أجل استيراد التجهيزات والمواد الداخلة في الصنع والمواد الأخرى المستعملة للإنتاج .

أما فيما يخص الدفع مقابل الواردات الموجهة للبيع على حالها فتبقى خاضعة إجباريا لوسيلة الائتمان المستندي فقط.

وما يعاب على المشرع الجزائري أنه رغم أهمية هذا النص وتأثيره الكبير على التجارة الخارجية فإنه ألزم المتعاملين باستعمال وسيلة الاعتماد المستندي عن طريق قانون المالية التكميلي وليس في قانون المالية الأصلي ، مما يجعل الإستثناء أهم من الأصل هذا من جهة ومن جهة أخرى فهذا الأمر يؤثر على السير الحسن للشركات ومركزها المالي، لأن هذه الأخيرة تضع خطتها السنوية في بداية السنة بناء على ما يتضمنه قانون المالية الأصلي وليس في منتصف السنة .

كما يعاب كذلك على المشرع أنه لجأ لهذا الإجراء دون تمهيد ولا إشراك للمتعاملين الاقتصاديين ودون دراسة للعواقب التي قد يلحقها، الأمر الذي خلق ارتباكا كبيرا لدى المؤسسات وأثر على وضعيتها الاقتصادية سواء من حيث وضعيتها المالية أو من حيث تمويلها بالمواد الأولية وأجهزة الإنتاج ، وقد ألحق ذلك خسائر كبيرة للمؤسسات خلال السنتين الأولين لهذا الإجراء .

وأمام الوضعية الحرجة التي وجدت فيها المؤسسات العاملة في التجارة الخارجية نفسها وأمام مطالبها الملحة بتعديل هذا الإجراء، قام المشرع بالاستجابة لهذا المطلب الواقعي وأقر مرة أخرى في قانون المالية لسنة 2014 استعمال كل من وسيلتي الاعتماد المستندي و الإيداع المستندي كأداة دفع في التجارة الخارجية.²

¹ المادة 63 من قانون المالية التكميلي لسنة 2011.

² المادة 81 من قانون المالية لسنة 2014.

وفي الأخير وباستعراضنا للتعديلات المختلفة التي قام بها المشرع الجزائري على هذا الإجراء ، حيث أن التعديل الأول جاء بعد سنتين فقط من دخوله حيز التنفيذ ثم تعديل ثاني جاء بعد سنتين ونصف من التعديل الأول ، فإنه لا يسعنا القول إلا أن هذا الأمر يعكس عدم الاستقرار التشريعي الذي تشهده الجزائر في هذا المجال ، وهو ما يؤثر سلبا على صورة الجزائر في الخارج، فالاستقرار التشريعي يعد أحد الضمانات المهمة بالنسبة للمتعاملين الأجانب.

الفرع الثاني: التحصيل المستندي *la remise documentaire*

تعتبر تقنية التحصيل المستندي أو الإيداع المستندي من تقنيات الدفع الشائعة في التجارة الخارجية ، غير أنها تأتي بعد تقنية الاعتماد المستندي من حيث ضمان الدفع على اعتبار أن دور البنوك فيها يقتصر على التأكد من صحة المستندات ومطابقتها ، ولا تأخذ البنوك على عاتقها في هذه العملية أي التزام بالدفع.¹

وسوف نتطرق لتقنية التحصيل المستندي من حيث التعريف والأنواع ثم أخير سلبيات وإيجابيات هذه التقنية على عملية التصدير.

1- تعريف التحصيل المستندي وأطرافه :

قامت غرفة التجارة الدولية بوضع القواعد والأعراف المتعلقة بالتحصيل المستندي ، حيث جمعت فيها مختلف القواعد والأعراف الدولية المطبقة على التحصيل المستندي و حاولت توحيدها ونشرها في دورات مختلفة كان آخرها نشرة 522 الصادرة في سنة 1995 ، ومن خلال هذه القواعد نستشف تعريف وأطراف التحصيل المستندي.

¹ Hugues Kenfack: op.cit, p. 145.

أ- تعريف التحصيل المستندي:

يمكن تعريف التحصيل المستندي أو الإيداع المستندي¹ بأنه عملية يوكل بواسطتها مصدر بنكه وفق تعليمات محددة لتحصيل مبلغ من النقود أو قبول ورقة تجارية من طرف مشتري في مقابل تقديم مستندات تجارية (فواتير ، وثائق شحن ، سندات ملكية ...إلخ) مرفوعة أو لا بمستندات مالية (سفاتج ، سندات لأمر ، صكوك أو أي وسائل مماثلة للدفع).

كما عرفته المادة 2 فقرة أ من قواعد التحصيل المستندي لغرفة التجارة الدولية كما يلي :

" يقصد بـ " التحصيل" تناول البنوك للمستندات ... وفقا للتعليمات المستلمة وذلك في سبيل :

1- الحصول على دفعة و/أو قبول، أو

2- تسليم مستندات مقابل دفعة و / أو مقابل قبول، أو

3- استلام مستندات بموجب بنود وشروط أخرى."

ب- أطراف التحصيل المستندي :

تتشكل عملية التحصيل المستندي من خمسة أطراف وقد نصت على ذلك المادة 6 من

القواعد والأعراف المتعلقة بالتحصيل المستندي حيث جاء فيها : " لأغراض هذه المواد ، تكون

الأطراف " :

1- " الأمر " (Principal) وهو الطرف الذي يقوم بتكليف بنك ما للقيام بالتحصيل

2- " البنك المحول " (Remitting Bank) وهو البنك الذي كلفه الأمر بالقيام بالتحصيل .

¹ يجب التفرقة بين التحصيل البسيط أو النظيف والتحصيل المستندي فالتحصيل النظيف لا يكون مرفوقا إلا بمستندات مالية وليست تجارية عكس التحصيل المستندي الذي يجب ان يكون مرفوقا بمستندات تجارية كما يمكن ان يكون مرفوقا كذلك بمستندات مالية، وهو ما نصت عليه الفقرة ج ود من المادة 2 من قواعد التحصيل المستندي لغرفة التجارة الدولية :

" ج- يقصد بالتحصيل النظيف تحصيل المستندات المالية التي لا يرفق معها مستندات تجارية.
د- يقصد بالتحصيل المستندي :

1- مستندات مالية مفرقة معها مستندات تجارية

2- مستندات تجارية غير مرفقة معها مستندات مالية.

3- " البنك المحصل " (Collecting Bank) وهو أي بنك مشترك في عملية التحصيل بخلاف البنك المحول.

4- " البنك الوسيط " (Presenting Bank) وهو البنك الذي يقوم بالتقديم للمسحوب عليه.

5- " المسحوب عليه " (Drawee) هو من يتم التقديم له وفقا لتعليمات التحصيل.

2- أنواع التحصيل المستندي :

بعد إبرام العقد التجاري بين المصدر والمستورد أو تسلم المصدر الطلبية من المستورد ، يقوم المصدر بإرسال البضاعة في الأجل المتفق عليه في حين يقوم المستورد وللحصول على البضاعة بدفع قيمة البضاعة نقدا أو قبول ورقة تجارية من أجل استلام الوثائق المثبتة للبضاعة ، وعليه فإن التحصيل المستندي يأخذ أحد الشكلين إما تحصيل مقابل الدفع أو تحصيل مقابل قبول ورقة تجارية.

أ- التحصيل مقابل الدفع: Document contre paiement(D/P)

في هذا النوع من التحصيل لا يقوم البنك المكلف بالتحصيل وهو البنك المتواجد غالبا في بلد المستورد بتسليم المستندات المتعلقة بالبضاعة إلى المستورد إلا بعد دفع قيمة الفاتورة فورا. ويعد التحصيل مقابل الدفع الأكثر ضمانا للمصدر ، ورغم ذلك فإن المصدر يبقى معرضا لخطر رفض المستندات والبضاعة من طرف المستورد . وفي حالة رفض المستورد القيام بالتزاماته، يكون من الصعب إيجاد مشتري آخر أو القيام بإرجاع البضاعة دون التعرض لخسائر كبيرة.¹

ومن الناحية العملية ، غالبا ما ينتظر المستورد وصول البضاعة من أجل تسلم المستندات والقيام بالدفع ، ولهذا فمن الأفضل دائما تحرير سند النقل (سند الشحن البحري ، سند الشحن

¹Habib Kraiem: les aspects pratiques du commerce international et du transport, p. 144.

الجوي) لأمر البنك ، وفي هذه الحالة لا يمكن للمستورد تملك البضاعة إلا بعد القيام بالدفع¹ ، وهو الإجراء الذي على المصدرين الجزائريين الأخذ به لضمان الحصول على مستحقاتهم .

ب- التحصيل بالقبول: Document contre acceptance (D/A)

في هذا النوع من التحصيل لا يقوم البنك المكلف بالتحصيل بتسليم المستندات إلى المشتري إلا بعد أن يوقع هذا الأخير ورقة تجارية غالبا ما تكون سفتجة أو عدة سفاتج قابلة للدفع في أجل لاحق .

يمتد الأجل غالبا بين 30 و 180 يوم يبدأ احتسابه من يوم تقديم السفتجة أو تكون السفتجة محددة التاريخ أي مستوجبة الدفع في تاريخ معين ، وبهذه الطريقة يمكن للمشتري أن يبيع البضاعة التي تحصل عليها في مقابل القبول ويقوم بعد ذلك بسداد قيمة السفتجة ، بهذه العملية يكون قد تحصل على أجل للدفع وتمكن من تمويل عملياته متفاديا بذلك البحث عن وسائل التمويل القصيرة المدى.

ومن جهة أخرى فإن البائع الذي قام بإرسال البضاعة والمستندات لا يتحصل على قيمة الصفقة إلا بعد حلول أجل استحقاق السفتجة وليس له ضمان إلا هذه الأخيرة ، وعليه ولزيادة الضمان للمصدرين الجزائريين عليهم أن يشترطوا في عقد البيع أن يقوم أحد البنوك بضمان السفتجة حتى يتفادى المصدر الجزائري خطر عدم ملاءة المشتري الأجنبي يوم الاستحقاق.

إن البنك الذي يمنح الضمان يكون مسؤولا مسؤولية تضامنية مع المسحوب عليه في سداد قيمة السفتجة يوم استحقاقها ، وبذلك يقل خطر عدم الدفع بالنسبة للمصدر الجزائري ويمكنه من خصم السفتجة بسهولة أو تقديمها كضمان للحصول على تسبيقات.

¹Habib Kraiem: op.cit; p. 144

3- تأثير استعمال التحصيل المستندي على العملية التصديرية:

في غالب الأحيان لا يتم اللجوء إلى التحصيل المستندي إلا في الحالات التالية¹:

- 1- وجود علاقة ثقة بين المصدر والمستورد،
 - 2- نية الدفع وملاءة المشتري لا يشوبها أي شك،
 - 3- الاستقرار السياسي، الاقتصادي و القانوني لبلد المشتري،
 - 4- الانسياب الدولي لوسائل الدفع في بلد المشتري لا يمكن وقفه أو تهديده في مواد رقابة الصرف أو بواسطة تقييدات مماثلة.
- ورغم ذلك فإن تقنية التحصيل المستندي تتوفر على إيجابيات عديدة يجب على المصدر الجزائري أن يغتنمها ، إلا أنها لا تخلو كذلك من بعض السلبيات التي عليه أن يتجنبها ، وتتمثل هذه الإيجابيات والسلبيات في :

أ- إيجابيات التحصيل المستندي:

- يتضمن التحصيل المستندي جملة من الإيجابيات بالنسبة للمصدر والمستورد، يمكن ذكرها كالآتي :
- يحتفظ البائع بملكية البضاعة إلى غاية الدفع أو قبول الورقة التجارية ، وفي المقابل لا يستطيع المشتري تملك البضاعة إلى بعد دفع قيمتها أو قبول ورقة تجارية .
 - تعتبر الإجراءات المتبعة في التحصيل المستندي أكثر مرونة من حيث الوثائق والزمن مقارنة بالاعتماد المستندي .
 - يعتبر التحصيل المستندي أقل تكلفة من الاعتماد المستندي.
 - يوفر التحصيل المستندي نفس الضمانات التي يوفرها الاعتماد المستندي بالنسبة للمشتري.

¹ Karle Miville- de Chêne et Isabelle Limoges: le commerce international, édition l'Univers du livre, Tunis 2006. Tunisie. p. 163.

- يمكن أن يشكل التحصيل المستندي وسيلة تمويل بالنسبة للمشتري الذي يتحصل على المستندات في مقابل قبول ورقة تجارية ، حيث بالتوقيع على السفتجة يتملك المشتري البضاعة دون دفع ثمنها ثم يقوم بعد ذلك ببيعها وبهذه العملية يمكنه تسديد قيمة السفتجة في تاريخ الاستحقاق.
- في بعض الاحيان يمكن للمشتري أن يتفحص البضاعة قبل دفع ثمنها أو قبول السفتجة.

ب-سلبيات الإيداع المستندي :

- رغم شيوع استعمال الإيداع المستندي كوسيلة للدفع في التجارة الدولية إلا أنه لا يخلو من بعض السلبيات والتي نذكر منها :
- يمكن للمشتري أن يتحجج بعدة أسباب حتى لا يقوم بالدفع ولمواجهة هذه الوضعية يجب على البائع أن يشترط دفع جزء من قيمة الصفقة مسبقا.
- إذا لم يقم المشتري بالدفع أو قبول ورقة تجارية ، فإن البضاعة تبقى عالقة في بلد هذا الأخير وأمام هذه الوضعية يجب على البائع البحث عن مشتري آخر أو إرجاعها مع تحمل مصاريف النقل مما يجعل البضاعة أكثر كلفة .
- لا يحمي التحصيل المستندي البائع من خطر الصرف ، وعليه يجب على هذا الأخير اللجوء إلى التقنيات المستعملة في التجارة الخارجية لتجنب ذلك .
- يرتبط التحصيل المستندي بالوضعية التي تتواجد فيها الدولة الموردة ، وعليه إذا كان المشتري ينتمي إلى بلد غير مستقر فيجب على البائع حتى يتجنب هذا الخطر الذي يسمى الخطر السياسي اكتتاب تأمين على القرض.
- في التحصيل المستندي لا تتحمل البنوك أية مسؤولية ، وعليه فيجب على البائع لضمان الدفع أن يشترط على المشتري تقديم ضمان من طرف أحد البنوك في حالة الدفع مقابل القبول.

المبحث الثاني: تمويل عمليات التصدير

تعتمد التجارة الدولية كغيرها من القطاعات الاقتصادية الأخرى على التمويل لاستمرار نشاطها، و يلجأ عادة المصدرون إلى البنوك للحصول على التمويل عن طريق القروض المختلفة التي تستجيب لوضعياتهم وحاجاتهم وهي وسيلة التمويل الكلاسيكية (المطلب الأول)، كما يمكنهم اللجوء كذلك إلى وسائل التمويل الحديثة (المطلب الثاني) ، فهل هذين الوسيلتين للتمويل متوفرة بالنسبة للمصدر الجزائري؟.

المطلب الأول: تمويل الصادرات عن طريق القروض أو الائتمان

تشكل القروض البنكية الوسيلة الكلاسيكية لتمويل المشاريع بما فيها الصادرات، غير أن العمل البنكي خلق قروضا خاصة تستجيب لمتطلبات نشاط التصدير، ومن بينها التمويل المسبق و التسبيقات بالعملة الصعبة (الفرع الأول)، ائتمان الممول أو قرض الممول (الفرع الثاني) وأخيرا ائتمان المشتري أو قرض المشتري (الفرع الثالث).

الفرع الأول: التمويل المسبق و التسبيقات بالعملة الصعبة**1- التمويل المسبق préfinancement :**

في إطار التحضير لتنفيذ العقد المبرم بين المصدر والمستورد، يتوجه المصدر إلى البنك لطلب قرض لتمويل صناعة البضاعة محل العقد، هذا النوع من القرض يسمى التمويل المسبق لأنه يسبق العملية التصديرية.

و يعتبر بعض الفقهاء التمويل المسبق أحد أشكال قرض المورد لكنه يكون في مرحلة تسبق تنفيذ العملية التصديرية ، لأن في قرض المورد البنك يمنح للمصدر تسبيقات مالية بنسب فائدة جيدة أو قروض تسمح للمصدر باسترجاع دينه لدى المشتري.¹

¹ Kamel khelifa: op. cit, p. 62.

بينما يعتبر البعض الآخر من الفقهاء التمويل المسبق نوعاً من القروض مستقلاً عن قرض المورد لأنه يأتي في مرحلة تسبق عملية التصدير ومن أجل توفير البضاعة اللازمة لهذه العملية. وقروض التمويل المسبق هي قروض خزينة قابلة للتعبئة من قبل البنك المركزي وهي تمنح لصالح المصدر من أجل تمويل إنتاج صادراته مما يسمح له بتغطية العجز في خزينته الناتج عن دورة الاستغلال خاصة في المرحلة ما بين الإنتاج و تحصيل مبلغ الصفقة من قبل المشتري.¹ في الحقيقة تمنح قروض التمويل المسبق إلى رؤساء المؤسسات الذين هم في حاجة إلى تسبيق مالي من أجل إنتاج السلع المعدة للتصدير ، وبتطبيق بعض الشروط يمكن تمديد الاستفادة من هذه القروض إلى المؤسسات المناولة (التعاقد من الباطن) *entreprises sous-traitantes* . تمتد هذه القروض إلى سنتين وقيمتها تغطي 90 بالمائة من المصاريف الصافية التي خصصت لتنفيذ العقود.²

ويتم تنفيذ قرض التمويل المسبق في شكل مبلغ يسحب على دفعات، وتوفير الأموال يمكن أن ينتج عن تحرير المصدر لعدة نسخ من سند لأمر يكون لأمر بنكه الذي يقوم باستعمال هذه السندات وتسجيل مبالغها في حساب المصدر.³ يمكن أن تكون هذه القروض متخصصة، بمعنى تستعمل لتمويل سوق محدد (قروض على طلب محدد)، أو تمنح كذلك لتمويل عمليات مستمرة للمؤسسة مع الخارج (قروض دون طلب محدد) وتعتبر هذه القروض متكررة *revolving*.⁴

يمكن تسديد هذه القروض عن طريق الأموال التي يتحصل عليها المصدر من سداد قيمة البضائع المرسلة للمشتري أو بتحويل الدين الذي للمصدر على هذا الأخير ، و تحويل الدين لدى بنك

¹ وليد العايب و لحو بوخاري : اقتصاديات البنوك و التقنيات البنكية ، الطبعة الأولى ، مكتبة الحسن العصرية ، بيروت ، لبنان 2013. ص 242.

²Jean-Michel Jacquet, Philippe Delebecque et Sabine Corneloup: Droit du commerce international, 3^{ème} édition Dalloz. 2014 France. p. 470.

³Thierry Bonneau: droit bancaire, 5^{ème} édition, 2003, p. 438.

⁴Jean-Michel Jacquet, Philippe Delebecque et Sabine Corneloup: op. cit, p. 470.

المصدر يتحقق غالباً بخضم السندات التجارية الممثلة لدين المصدر على المشتري ، وفي هذه الحالة فإن المشتري هو الذي يسدد للبنك قيمة هذه المستندات.¹

2- التسبيقات بالعملة الصعبة : Avance en devises

تعتبر التسبيقات بالعملة الصعبة أحد صور التسبيقات الموجهة للصادرات غير أنها تتم بالعملة الصعبة وهي من التقنيات التي يلجأ إليها المصدرون للحصول على تمويل لعملياتهم التصديرية.

من خلال هذه التقنية يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية التصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون في تاريخ الاستحقاق.²

إذن فالتسبيقات بالعملة الصعبة هي عبارة عن قروض ممنوحة من طرف بنك لصالح مؤسسة مصدرة، وقيمة هذا القرض تكون بالعملة الصعبة وبقية الفاتورة، ويكون تاريخ استحقاقها هو نفس تاريخ استحقاق الفاتورة وعليه فإن هذا النوع من القروض يفيد المؤسسات التي قامت بعملية التصدير مع منح آجال للتسديد لصالح زبائنها المستوردين، وعليه فإن هذا النوع من التمويل يفيد المصدر في تمويل احتياجات خزينته وفي نفس الوقت التخلص من خطر الصرف.³

أما عن كيفية سير عملية التسبيق بالعملة الصعبة فيقوم البنك التجاري في هذه الحالة بإقراض المصدر عملة صعبة باستحقاق مساوٍ لآجال التسديد الذي يمنحه المصدر للمستورد ويقوم المصدر بتحويل هذه العملة الصعبة إلى العملة المحلية وهذا ما يلغي بشكل فوري مخاطر الصرف وعند

¹Thierry Bonneau: Droit bancaire, 5^{ème} édition, Paris 2003. France, p. 438.

² وليد العايب و لحو بوخاري : اقتصاديات البنوك و التقنيات البنكية ، الطبعة الأولى ، مكتبة الحسن العصرية ، بيروت ، لبنان 2013. ص 245.

³ شربي محمد الأمين : أهمية ودور تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية ، رسالة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، السنة الجامعية 2010-2011 ، ص 64.

استحقاق القرض الذي يجب أن يكون نفسه تاريخ دفع المستورد ، يقوم المصدر بتعويض قيمة القرض لصالح البنك كما يجب على المصدر أن يقوم بشراء العملة الصعبة وذلك لسداد الفوائد التي تحسب على أساس العملة الصعبة.¹

وتجدر الإشارة أيضا أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة هو من نوع القروض القصيرة الأجل، والتي من خلالها يقوم المصدر بتمويل عملياته التصديرية، كما أن مدة التسبيقات هذه يجب أن لا تتجاوز مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، كما أن هذه التسبيقات لا تتم إلا في حالة قيام المؤسسة المصدرة بالإرسال الفعلي للبضاعة للمستورد الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة، وعلى وجه الخصوص الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير.²

يعتبر التمويل المسبق للصادرات في الجزائر أحد أهم العقبات بالنسبة لهذا النشاط ، ؛ حيث يشتكي المصدرون الجزائريون من غياب دور البنوك في هذا المجال وفي هذه المرحلة المهمة من عملية التصدير أي مرحلة الإعداد للصفقة وتوفير البضاعة للطلبية الأولى أو الطلبات التالية ، و لحث البنوك على تقديم قروض التمويل المسبق للمصدرين الجزائريين ، فإن شركة كاجكس في الجزائر المختصة في تأمين الصادرات ، قد وفرت وثائق لتأمين هذا النوع من القروض وهو يخضع لنفس شروط ونفس وثيقة تأمين ائتمان الممول ، ومن ثم سيتم التطرق لهذا الموضوع مع العنصر الخاص بائتمان الممول.

الفرع الثاني: ائتمان الممول *crédit fournisseur*

ائتمان المورد هو نوع من القروض الشائعة و المستعملة في التجارة الخارجية ، فماذا يقصد به وهل تقدم البنوك الجزائرية هذا النوع من القروض للمصدرين الجزائريين ؟

¹ وليد العايب و لحو بوخاري : المرجع السابق ، ص 245.

² شربي محمد الأمين : أهمية ودور تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية ، رسالة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، السنة الجامعية 2010-2011 ، ص 65.

1- تعريف إئتمان الممول:

يقصد بإئتمان الممول مجموع القروض التي تمنح للمصدر ، يمكن أن يمنح هذا القرض من أجل صناعة البضائع المعدة للتصدير كما يمكن أن يمنح من أجل البحث عن الأسواق *prospection de marché* أو لتمكين المصدر الذي منح أجلًا للدفع للحصول على الدفع المسبق لدينه .¹

يعتبر قرض الممول قرض متوسط وطويل الأجل يمنح من طرف المصدر إلى المشتري في إطار العقد التجاري حيث أن موضوع العقد يجب أن يكون تصدير معدات و/ أو خدمات ، بعد ذلك يتوجه المصدر إلى البنك لطلب إعادة تمويل القرض الممنوح للمشتري ويمكن أن يكون هذا القرض محل تأمين لدى شركات تأمين التجارة الخارجية. بإتباع هذا الحل يمكن للمصدر المحافظة على خزينته المالية ، و تشكل هذه الطريقة وسيلة تجارية فعالة لا يمكن تجاهلها ، ونتيجة لذلك فإن البنك هو الذي يحل محل المصدر فيما يتعلق بالدين المرتبط بالمشتري.²

2- تشجيع استعمال ائتمان الممول في الصادرات الجزائرية :

حتى يتم تشجيع تقديم مثل هذه القروض التمويلية للمصدر في الجزائر ، فإن شركة كاجكس تمنح تأمينًا يسمى تأمين القرض الممول ويخص عقد تأمين القرض الممول البنوك وليس المصدرين. يغطي هذا التأمين عقود التصدير المزودة بتمويل بنكي ، في هذه الحال يقوم البنك بمنح قرض للمصدر ليتمكن من تمويل عملية التصدير ومنه يتم تحويل الحق في التعويض إلى البنك المستفيد من الضمان .

¹Thierry Bonneau: op. cit., p. 439.

² Le dictionnaire du commerce international: p. 22.

يغطي عقد تأمين القرض الممول خطر عدم استيفاء الديون فقط في إطار الضمان " كاجكس" و يكون هذا الخطر ناتج عن :

- إفسار المشتري أو عجزه عن الدفع في إطار الخطر التجاري.
- حدوث خطر سياسي ، كوارث طبيعية ، خطر عدم تحويل العملة أو عجز المشتري العمومي.
- ويتم تحديد نسبة التغطية المسماة بمقدار الضمان كالتالي :
- 80 بالمائة من مبلغ الخسارة فيما يخص الخطر التجاري
- 90 بالمائة من مبلغ الخسارة فيما يخص الخطر السياسي.¹

الفرع الثالث: ائتمان المشتري *crédit acheteur*

يشكل ائتمان المشتري أحد أنواع التمويل البنكي الموجه للتجارة الخارجية وسنتطرق في هذا الفرع إلى تعريف ائتمان المشتري ثم إلى التشجيع على استعمال هذه التقنية في التجارة الخارجية الجزائرية.

1- تعريف ائتمان المشتري:

ائتمان المشتري أو ما يعرف كذلك بقرض التصدير هو طريقة لتمويل الصادرات، القرض يمنح للمشتري المستورد حتى يتم الدفع للبائع المصدر². ويعتبر ائتمان المشتري طريقة تمويل قصيرة ومتوسطة المدى ، ويمنحه بنك في بلد المصدر غالبا ما يكون بنك هذا الأخير إلى المشتري الأجنبي . فالبنك يمنح فتح اعتماد إلى المشتري ويلتزم بالدفع إلى طرف ثالث يعتبر المستفيد من الائتمان الذي هو المصدر ، حسب التعليمات المتفق عليها في فتح الاعتماد .

¹ مطبوعات مقدمة من طرف شركة كاجاكس بمناسبة اليوم الدراسي المتعلق بتطوير الصادرات المنظم من طرف غرفة الصناعة والتجارة الرمال - قسنطينة والمنعقد يوم 5 جوان 2011 بقصر الثقافة مالك حداد بقسنطينة .

² Hugues kenfack: op. cit, p. 154.
et Kamel Khelifa: op. cit, p. 62.

فالبنك يعلم المصدر بالشروط المتفق عليها مع المستورد لفتح الاعتماد ، وإذا ما قام المصدر بتوفير هذه الشروط يتحصل على قيمة الصفقة مباشرة من البنك ، فالبنك في هذه الحالة يتصرف كوكيل عن المشتري (المستورد) ويجب عليه اتباع تعليماته .

عن طريق قرض المشتري يمكن للمشتري الأجنبي (المستورد) الحصول على قرض بشروط وأجال أفضل من تلك التي يمكنه الحصول عليها في بلده ، أما بالنسبة للمصدر فإن قرض المشتري يمنحه فوائد هامة منها :

- يحصل المصدر على مبلغ الصفقة نقدا .
 - يتخلص المصدر من خطر عدم الدفع بالنسبة للمشتري الأجنبي و هذا الخطر يتحمله البنك.
 - يمكن للمصدر أن يمنح للمشتري الأجنبي حولا تمويلية بشروط محفزة .
 - يتخلص من الأعباء الإدارية المتعلقة بملف المشتري.
 - يتخلص من متابعة المشتري المفلس.
- وفي حالة وقوع نزاع فيما يخص قرض المشتري فإنه غالبا ما يكون قانون البنك مانح الاعتماد هو القانون الواجب التطبيق.
- و يستعمل قرض المشتري غالبا لتمويل صفقات التوريد المتعلقة بالأجهزة والمعدات والخدمات المرتبطة بها.

ب- تشجيع استعمال ائتمان المشتري في الصادرات الجزائرية :

تستعمل البنوك تقنية ائتمان المشتري في إطار ما يسمى البروتوكولات ما بين البنوك , وهي اتفاقيات إطار (Accord- Cadre) متعلقة بقرض المشتري ، يتم عقدها أو إبرامها بين بنك في بلد المصدر، ومشتري أجنبي أو قد يكون بنك أجنبي، ويجب أن نشير هنا إلى أن هذه الاتفاقيات تتم تحت شكل ملاحق " Avenants " لعدة مشاريع بغية تمويلها بهذه التقنية.¹

شربي محمد الأمين : المرجع السابق، ص 126.

يمكن إذا للبنوك الجزائرية اللجوء إلى هذه البروتوكولات للاستفادة من هذه التقنية لتشجيع الصادرات الجزائرية خاصة بالنسبة للدول العربية والإفريقية .

هذه البروتوكولات ما بين البنوك يمكن تطبيقها لتحقيق العديد من المشاريع، أو لتنفيذ مجموعة من المشتريات من وإلى البلد المعني، خاصية وميزة هذه التقنية هي أنها تمنح للبنك إمكانية الاستفادة من ما يعرف " باقتصاديات السلم " "des économies d'échelle" ، حيث أن تكاليف التفاوض وتكاليف الدراسات لا توزع على قرض مشتري واحد لمشروع واحد، وإنما ستوزع على مجموعة من قروض المشتري لمجموعة من المشاريع، وهذا سيؤدي لا محالة إلى تدنية وتقليل تكاليف القروض.

توزيع التكاليف هذا سيسمح من جهة للبنوك التجارية من تدنية تكاليف القروض، ومن جهة أخرى ستسمح للمصدرين من الاستفادة من قروض ميسرة وبتكلفة أقل، هذا ما يؤدي إلى تحفيزهم على التوجه بمنتجاتهم إلى الأسواق الدولية بدلا من الأسواق المحلية.¹

في الجزائر ولتشجيع البنوك على منح قروض المشتري من أجل الدفع بالصادرات الجزائرية ، فإن شركة كاجاكس وفرت ضمان هذا النوع من الائتمان لصالح البنوك التي تمنحه بواسطة وثيقة التأمين ائتمان المشتري ، و تضمن خطر عدم تحصيل الديون غير المدفوعة الناتجة عن :

- عدم ملاءة أو عدم الدفع بالنسبة للمقترض الخاص (المشتري الأجنبي) في إطار الخطر التجاري.

- حدوث أحد الأخطار السياسية ، كوارث طبيعية ، عدم التحويل أو عدم الدفع بالنسبة المقترض

العمومي في إطار الخطر السياسي.²

شريبي محمد الأمين : المرجع السابق، ص 126.

² مطبوعات مقدمة من طرف شركة كاجاكس بمناسبة اليوم الدراسي المتعلق بتطوير الصادرات المنظم من طرف غرفة الصناعة والتجارة الرمال - قسنطينة والمنعقد يوم 5 جوان 2011 بقصر الثقافة مالك حداد بقسنطينة .

وتقوم شركة كاجاكس بتغطية هذه الأخطار بنسبة 80 بالمائة بالنسبة للخطر التجاري و 90 بالمائة بالنسبة للخطر السياسي أما باقي النسبة فيتحمّلها البنك مانح الاعتماد إلا أنها غالباً ما تقدم من طرف المشتري كحصة مسبقة عن الدفع.

إذن و بالنظر إلى الامتيازات التي يقدمها ائتمان المشتري ، فإن استعمال هذه الوسيلة من طرف البنوك الجزائرية من شأنه أن يشجع التصدير خاصة بالنسبة لبعض النشاطات التي كانت تشهد ازدهارا منذ سنوات كتصدير العتاد الفلاحي إلى الدول الإفريقية وبعض الدول العربية خاصة العراق التي كانت تعتبر سوقا جزائرية بامتياز بالنسبة لهذا المنتج، ومع الضمان الذي تقدمه شركة كاجاكس لم يبق للبنوك الجزائرية أي عذر للعب دورها في تطوير الصادرات الجزائرية.

المطلب الثاني: تقنيات التمويل الحديثة

إضافة إلى القروض البنكية التي تعتبر وسائل تمويل كلاسيكية ، فإن العمل التجاري استحدث تقنيات جديدة لتمويل المشاريع أو الصادرات ، ومن أهم هذه التقنيات نجد الاعتماد الإيجاري الدولي (الفرع الأول) ، بيع الدين (الفرع الثاني) وأخيرا عقد تحويل الفاتورة (الفرع الثالث)، هذه الوسائل التي يمكن للمصدر الجزائري اللجوء إليها لتمويل صادراته.

الفرع الأول : الاعتماد الإيجاري الدولي **crédit bail international**

تستعمل تقنية الاعتماد الإيجاري في تمويل التجارة الداخلية ، كما تستعمل كذلك في تمويل التجارة الخارجية خاصة التصدير ، وقد كانت هذه التقنية محل تنظيم من طرف اتفاقية أوتاوا لسنة 1988¹ ، كما نظمها المشرع الجزائري في قانون خاص، وعليه يمكن للمصدر الجزائري الاستفادة من هذه التقنية في تمويل صفقاته.

¹ إتفاقية أوتاوا الصادرة في 28 ماي 1988 المتعلقة بالاعتماد الإيجاري الدولي.

1- الاعتماد الإجاري :

يعتبر الاعتماد الإجاري أحد تقنيات التمويل الشائعة الاستعمال في التجارة وهو ثقليّة تمويل متوسطة وطويل الأجل ، ظهرت لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية خلال منتصف القرن الماضي لتنتشر بعدها خاصة في أوروبا .

خلال الثمانينيات عرفت الدول العربية هذه التقنية وبدأت تستعملها لتمويل المشاريع الاقتصادية، بينما لم تعرف الجزائر هذه التقنية إلا في نهاية القرن الماضي حيث صدر القانون الذي يحكم الاعتماد الإجاري في الجزائر في منتصف التسعينات بتاريخ 10 جانفي 1996 وهو الأمر رقم 09-96¹.

ورغم صدور القانون إلا أن العمل بهذه التقنية لم يلق رواجاً إلا بعد سنة 2000 حيث بدأت بعض المؤسسات المالية تستعمل هذه التقنية بالإضافة إلى ظهور بعض شركات الاعتماد الإجاري التي تخصصت أغلبها في تأجير أجهزة الإعلام الآلي و التجهيزات المكتبية وبعض التجهيزات الإنتاجية البسيطة ، ثم بدأ هذا النشاط يتوسع ليشمل العقارات و التجهيزات الصناعية الثقيلة والآلات والمعدات الفلاحية وغيرها .

يعتبر الاعتماد الإجاري عملية تجارية ومالية تتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية² و بالتالي فهو غير موجه لأغراض استهلاكية .

تضم تقنية الاعتماد الإجاري ثلاث أطراف : البائع أو الممول وهو من يبيع للشركة المؤجرة العتاد أو الآلات محل الإيجار ، المستأجر وهو من يريد استعمال هذه المعدات أو الآلات في نشاط استثماري ويمكن أن يكون متعاملاً اقتصادياً جزائرياً أو أجنبياً ، شخصاً طبيعياً كان أو معنوياً تابعاً

¹ الأمر رقم 09-96 الصادر بتاريخ 10 جانفي 1996 جريدة رسمية رقم 3 الصادرة بتاريخ 14 جانفي 1996 المتعلق بالاعتماد الإجاري.

² المادة 1 فقرة 3 من الأمر 09-96 المتعلق بالاعتماد الإجاري.

للقانون الخاص أو العام ، وأخيرا الشركة المؤجرة وبالنسبة لهذه الأخيرة فقد نص المشرع الجزائري على أن تكون بنكا أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة بهذه الصفة¹.

وفي الأخير يجب التنويه بأن عقد الإيجار قد يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر كما قد لا يتضمن ذلك ، وهو الأمر الذي يشترك فيه القانون الجزائري مع القانون الفرنسي هذا الأخير الذي يختلف عنه القانون الأنجلوسكسوني فيما يخص هذه النقطة².

2 - الاعتماد الإيجاري الدولي والتصدير :

إن الاعتماد الإيجاري الداخلي لا يمكن استعماله في التجارة الدولية وعليه يجب اللجوء إلى الاعتماد الإيجاري الدولي ، و يكون الاعتماد الإيجاري دوليا بالنسبة للقانون الجزائري إذا كان العقد الذي يرتكز عليه :

- إما ممضي بين متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر وشركة تأجير أو بنك أو مؤسسة مالية غير مقيمة في الجزائر.

- وإما ممضي بين متعامل اقتصادي غير مقيم في الجزائر وشركة تأجير ، أو بنك أو مؤسسة مقيمة في الجزائر.³

وتحدد صفة المقيم أو غير المقيم في الجزائر حسب التشريع والتنظيم المعمول بهما في الجزائر⁴. وباعتبار أن عقد الاعتماد الإيجاري هو عقد تمويلي فهو عقد يتضمن أداء خدمة وبالرجوع إلى القانون الواجب التطبيق بالنسبة للقانون الجزائري نجد أنه قانون مقدم الخدمة وبالتالي القانون الجزائري هو القانون الواجب التطبيق في حالة كون البنك أو المؤسسة المالية أو شركة التأجير مقيمة في الجزائر وذلك في حالة عدم وجود اتفاق بين الأطراف على خلاف ذلك ، كما يمكن

¹ المادة 1 فقرة 2 من الأمر 09-96 المتعلق بالاعتماد الإيجاري.

²Hugues kenfack: op. cit, p. 154.

³ المادة 5 من الأمر 09-96 المتعلق بالاعتماد الإيجاري.

⁴ المادة 5 فقرة أخيرة من الأمر 09-96 المتعلق بالاعتماد الإيجاري.

للأطراف اللجوء إلى اتفاقية أوتاوا الصادرة في 28 ماي 1988 التي تنظم الاعتماد الإجاري الدولي والتي لم تصادق عليها الجزائر بعد .

وفيما يلي أهم الأحكام التي تركز عليها اتفاقية أوتاوا والتي تختلف في بعض منها مع أحكام الاعتماد الإجاري الجزائري :

- تطبق اتفاقية أوتاوا على الأموال المنقول الموجه لاستعمال مهني مثل : التجهيزات ، المعدات ، الآلات ... إلخ وبشرط عدم استعمالها من طرف المستأجر بشكل أساسي لغرض شخصي أو عائلي ولا تطبق بأي حال من الأحوال على العقارات والمواد الأولية (المادة 1 فقرة 4 من الاتفاقية)¹
- بينما يطبق الاعتماد الإجاري في الجزائر على المنقولات والعقارات (المادة 1 من الأمر 09-96).
- يكون الاعتماد الإجاري دوليا إذا كانت الشركة المستأجرة والمستأجر ينتميان إلى دولتين مختلفتين وهو الأمر المعمول به في الجزائر (المادة 5 من الأمر 09-96) ، بينما تضيف الاتفاقية لكي يمكن تطبيقها يجب أن تكون هذه الدول موقعة على الاتفاقية أو أن يكون عقد التوريد و عقد الاعتماد الإجاري يطبق عليهما قانون دولة موقعة على الاتفاقية (المادة 3 فقرة 1 من الاتفاقية)².
- تسمح الاتفاقية للمستأجر إذا اتفق على ذلك مع المؤجر بشراء الآلات عند نهاية العقد (المادة 9 من الاتفاقية) وهو ما يتفق مع الاعتماد الإجاري في الجزائر (المادة 1 فقرة 3 من الأمر 09-96) ويختلف مع الأنظمة الأنجلوسكسونية التي لا تتيح خيار الشراء عند نهاية العقد.
- الاتفاقية غير ملزمة فيمكن استبعادها من قبل أطراف عقد البيع أو عقد الاعتماد الإجاري ، ومن جهة أخرى فيمكن للأطراف في علاقاتهم الخاصة استبعاد هذا النص أو ذلك إلا إذا استثنيت الاتفاقية ذلك (المادة 5 من الاتفاقية)³.

¹Hugues kenfack: op.cit., p. 155.

²Hugues kenfack: op.cit., p. 156.

³Jean-Michel Jacquet, Philippe Delebecque et Sabine Corneloup: op. cit., n°696, p. 491 et Thierry Bonneau: op.cit, n°632, p. 441.

ويعتبر الاعتماد الإجاري الدولي وسيلة جد مهمة لتمويل الصادرات ، ويمكن أن يشكل وسيلة لدعم الصادرات الجزائرية في الحالتين التاليتين :

- أن تقوم شركة تأجير جزائرية بتمويل شركة أجنبية من أجل تأجير مع خيار الشراء معدات أو آلات أو تجهيزات مصنعة في الجزائر، أي أن المورد أو البائع جزائري وتلق هذه الصيغة رواجاً أكبر مع الدول الإفريقية والعربية وبعض الدول الإسلامية خاصة فيما يخص مثلاً العتاد الفلاحي.
- أن تقوم شركة تأجير أجنبية بتمويل شركة جزائرية من أجل تأجير مع خيار الشراء معدات أو آلات أو تجهيزات مصنعة في الخارج من أجل إنتاج سلعة موجهة للتصدير، أي أن المستأجر في هذه الحالة هو الجزائري وفي هذه الحالة يمكن تطوير سلعة تصنع أصلاً في الجزائر لتكون قابلة للتصدير والمنافسة على مستوى الأسواق الدولية مثل المعلبات والمشروبات والعصائر، أو تصنيع سلعة ذات نوعية عالمية لم تكن موجودة أصلاً في الجزائر وتصديرها مباشرة إلى الأسواق الأجنبية.

الفرع الثاني: بيع الدين forfaitage

بيع الدين هو شكل خاص من التمويل عن طريق شراء أوراق تجارية (سند لأمر أو سفتجة)، وجد ليلبي حاجيات التمويل المتوسط الأجل دون الرجوع على المصدرين¹، وسوف نتطرق في هذا الفرع إلى مفهوم بيع الدين ثم إلى الامتيازات التي يقدمها للمصدر الجزائري.

1- مفهوم بيع الدين:

بيع الدين هو تقنية تسمح للمؤسسة أن تمنح لزوجها الأجنبي أجل دفع نوعاً ما طويلة و في نفس الوقت الحصول على قيمة الفواتير حالا ، ويتم ذلك عن طريق مؤسسة مالية تأخذ الديون على

¹Karl Miville-de Chêne et Isabelle Limoges: op. cit, p. 180.

عاتقها وتصبح باسمها مقابل دفع قيمتها للبائع وتصير بذلك دائنة للمشتري، وتتحمل هذه المؤسسة خطر عدم الدفع.¹

هذا الخطر لا يتحمله البائع في عقد بيع الدين فهذا الأخير يتمثل في خصم دون الرجوع، للأوراق التجارية الموقعة أو المضمونة من بنك في بلد المشتري.² ولهذا يعرف بيع الدين بالخصم دون الرجوع *escompte sans recours* لعدم إمكانية رجوع المؤسسة المالية على البائع كما يعرف كذلك بالخصم الجزافي *escompte à forfait* لأنها تقوم بشراء الدين بثمن جزافي .

وبحسب الأصل فإن هذا النوع من العقود يبرم حالة بحالة ، فالبائع يحرر سفتجة أو سند لأمر ويقدمه للقبول من طرف المشتري ثم بعد ذلك يقدمه للمؤسسة المالية أو للبنك *le forfaiteur* الذي يحتفظ بهذا السند إلى غاية تسليم البضائع أو قبولها وفي هذه الأثناء يقوم بتسديد الثمن للبائع ويتحمل هو خطر القرض.³

ويجب التنويه بأن الورقة التجارية المسحوبة على المشتري والتي يجب أن تكون مكفولة من طرف بنك أو مرفوعة بخطاب ضمان لأول طلب يجب أن لا تحتوي على أي شرط و غير قابلة للنقض وقابلة للتحويل حتى تستطيع المؤسسة المالية التي اشترت الدين من استعمالها بكل حرية.

2- المزايا التي تقدمها تقنية بيع الدين للمصدر الجزائري :

تقدم تقنية بيع الدين للمصدر العديد من الامتيازات من بينها :

- الحصول فورا على قيمة القرض الممنوح للمشتري الأجنبي.

- يمكن المصدر من تقديم أجل دفع طويلة الأمد للمشتري الأجنبي.

¹ Le dictionnaire du commerce international: p. 28.

² Thierry Bonneau: op. cit., n°623, p. 438.

³ Mostéfa trari tani, William Pissort et Patrick Searens: op. cit, p. 186.

- يمكن للمصدر اللجوء إلى وسائل أخرى للتمويل لأن الخصم يتم دون الرجوع عليه.
- تحويل الأخطار المتعلقة بالدين سواء خطر عدم الدفع أو خطر الصرف إلى المؤسسة التي تشتري الدين.
- التخلص من التسيير الإداري لملف تحصيل الدين الذي يصبح على عاتق المؤسسة التي تشتري الدين.
- التخلص من احتمال تبعات استيفاء الدين الأجنبي .
- يمكن للمصدر و للتخلص من مصاريف هذه التقنية أن يدرجها في سعر البيع.

وقد بدأت في الجزائر بعض البنوك استعمال هذه التقنية على غرار بنك التجارة الخارجية، و لتشجيع مثل هذه التقنيات التي من شأنها تشجيع الصادرات وللتقليل من الأخطار الناجمة عن عدم استيفاء الديون قامت شركة كاجكس بوضع خدمة تسمى " استيفاء الديون recouvrement de créances " ، فمن خلال هذه الخدمة تتكفل شركة كاجكس بما لها من وسائل وشبكة متعاملين من تجنب مرحلة الدخول في منازعات الدائن مع مدينه ، أو عند الاقتضاء تسهيل حل المنازعة ، أما الديون المؤمنة من طرف كاجكس والتي بمقتضاها يتم تعويض الدائنون ، فنتم عملية استيفائها من طرف مصالح كاجكس في إطار تسيير عقد التأمين.

إن انتشار تقنية بيع الدين بشكل واسع على المستوى الدولي يجعل منها وسيلة تمويل جد مهمة بالنسبة للمصدرين ، هذه التقنية يمكن أن يستفيد منها المصدر الجزائري لا سيما في ظل وجود خدمة تأمين القرض عند التصدير وخدمة استيفاء الديون التي تقدمها شركة كاجكس والتي تشجع كل من المصدر والبنك على استعمال هذه التقنية ، فعلى البنوك إذا لعب دورها في تمويل المصدرين الجزائريين وهو الدور الذي مازال محتشما رغم كل هذه الضمانات.

الفرع الثالث: عقد تحويل الفاتورة

يعتبر عقد تحويل الفاتورة من التقنيات المستعملة بكثرة من طرف التجار لتمويل تجارتهم سواء على المستوى الداخلي أو على المستوى الدولي ، ونظرا لشيوع هذه التقنية و فائدتها في تمويل التجارة فقد أدرجها المشرع الجزائري في القانون التجاري الجزائري وذلك بموجب المرسوم التشريعي 93-08¹.

1- عقد تحويل الفاتورة في القانون الجزائري :

نظم المشرع الجزائري عقد تحويل الفاتورة في الفصل الثالث من الباب الثالث من القانون التجاري تحت عنوان عقد تحويل الفاتورة وذلك في المواد من 543 مكرر 14 إلى 543 مكرر 18، وقد تضمنت هذه المواد تعريف عقد تحويل الفاتورة وكذا أحكام هذا العقد.

أ- تعريف عقد تحويل الفاتورة:

عرف المشرع الجزائري عقد تحويل الفاتورة في المادة 543 مكرر 14 حيث جاء فيها: " عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة ، تسمى "وسيط" محل زبونها المسمى "المنتمي" عندما تسدد فورا لهذا الأخير المبلغ التام لأجل محدد ناتج عن عقد، وتتكفل بتبعية عدم التسديد وذلك مقابل أجر" .

من خلال هذا التعريف يتبين لنا أن أطراف عقد تحويل الفاتورة هما الشركة المتخصصة في هذا النشاط والتي سماها المشرع الجزائري بـ "الوسيط" والتي تسمى باللغة الفرنسية "l'affactureur" أو "factor" والذبون الذي سماه المشرع الجزائري "المنتمي" وهو ما يعرف باللغة الفرنسية "l'adhérent" أو "l'affacturé" حيث يحول هذا الأخير الديون التي له اتجاه زبائنه لصالح هذه الشركة مقابل أجر .

¹ المرسوم التشريعي رقم 08-93 المؤرخ في 25 أبريل 1993 ، جريدة رسمية رقم 27 الصادرة في 27 أبريل 1993 .

إن الديون التي للمنتمي اتجاه زبائنه ناتجة عن عقد تجاري يتمثل في بيع بضائع أو تقديم خدمة وهو العقد الأصلي ، بينما العقد الذي يربط المنتمي بالوسيط هو عقد مالي مرتبط بالعقد التجاري الأصلي.

ب - أحكام عقد تحويل الفاتورة:

نظم المشرع الجزائري عقد تحويل الفاتورة في 5 مواد فقط، وهو ما يعتبر غير كافي للإلمام بهذه التقنية، غير أننا سنحاول استخراج بعض الأحكام الأساسية التي يركز عليها هذا العقد في القانون الجزائري والتي نوضحها في النقاط التالية :

- يشترط المشرع الجزائري إبلاغ المدين بنقل الديون التي عليه اتجاه البائع " المنتمي " إلى الشركة المتخصصة " الوسيط " ، كما حدد وسيلة الإبلاغ المتمثلة في رسالة موصى عليها مع وصل الاستلام¹ ، وهو الأمر الذي لا يشترطه المشرع الفرنسي حيث يتم تحويل الديون من المنتمي إلى الوسيط في القانون الفرنسي دون الحاجة إلى إبلاغ المدين.

- إن تحويل الديون من المنتمي إلى الوسيط يرتب انتقال كل الضمانات التي كانت تضمن تنفيذ التزامات المدين لدينه إلى الوسيط.²

- يتفق كل من الوسيط والمنتمي وبكل حرية على الطريقة العملية التي يتم بها دفع قيمة الديون التي تم تحويلها إلى الوسيط³ ، حيث يمكن أن تأخذ شكل تحويلات في حسابات المنتمي أو شيكات لحساب هذا الأخير أو غيرها من الطرق القانونية للدفع .

أما فيما يخص القواعد التي تحكم الشركة المتخصصة أو الوسيط وكذلك محتوى الفاتورات فقد نصت المادة 543 مكرر 18 من القانون التجاري على أن يتم تحديد ذلك عن طريق التنظيم ، وبالفعل فقد صدر المرسوم التنفيذي رقم 95-331 يتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس

¹المادة 543 مكرر 15 من القانون التجاري الجزائري.

²المادة 543 مكرر 16 من القانون التجاري الجزائري.

³المادة 543 مكرر 17 من القانون التجاري الجزائري.

تحويل الفاتورة¹، كما صدر المرسوم التنفيذي رقم 05-468 الذي يحدد شروط تحرير الفاتورة وسند التحويل ووصل التسليم والفاتورة الإجمالية و كفاءات ذلك².

2 - عقد تحويل الفاتورة الدولي :

نظمت اتفاقية أوتاوا المحررة في 28 ماي 1988 والتي دخلت حيز التنفيذ في أول ماي 1995 عقد تحويل الفاتورة الدولي، ومن خلال هذا العنصر سوف نتطرق إلى الإطار القانوني الدولي لعقد تحويل الفاتورة وكذا إلى أهم أحكام هذا العقد.

أ- الإطار القانوني الدولي لعقد تحويل الفاتورة:

يعتبر عقد تحويل الفاتورة الدولي وسيلة فعالة لتمويل الصادرات ، و تكون العملية رباعية الأطراف على خلاف عقد تحويل الفاتورة الداخلي ، حيث يقوم المصدر بالتنازل عن ديونه لصالح الوسيط المتواجد في بلده والذي يسمى في هذه العملية وسيط المصدر ، غير أن هذا الأخير لا يعرف مدى ملاءة المشتري الأجنبي وعليه يتصل بوسيط في بلد المشتري والذي يسمى وسيط المشتري الذي يضمن هذا الأخيرة ، غير أن عقد الفوترة يربط فقط المصدر بوسيطه بينما يبقى وسيط المشتري أجنبي عن عقد الفوترة ويبقى حتى أجنبي عن المشتري ، حيث لا يتصرف إلا بموجب وكالة من طرف وسيط المصدر من أجل القيام بإجراءات تحصيل الديون التي حولها المصدر إلى هذا الأخير³.

إن عقد تحويل الفاتورة الدولي منظم بموجب اتفاقية أوتاوا المتعلقة بعقد تحويل الفاتورة

المحررة في 28 ماي 1988 والتي دخلت حيز التنفيذ في أول ماي 1995.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 95-331 المؤرخ في 25 أكتوبر 1995 يتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة ، جريدة رسمية العدد رقم 64 المؤرخ في 1995/10/29.

² المرسوم التنفيذي رقم 05-468 المؤرخ في 10 ديسمبر 2005 يحدد شروط تحرير الفاتورة وسند التحويل ووصل التسليم والفاتورة الإجمالية وكفاءات ذلك ، جريدة رسمية العدد رقم 80 المؤرخة في 2005/12/11.

³Thierry Bonneau: op.cit, n°633, p. 443.

وقد تم تحرير الاتفاقية تحت إشراف المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص¹ ، حيث عملت الاتفاقية على تلخيص قوانين الدول المتعاقدة و هي بذلك حاولت الجمع بين مفاهيم القانون المدني و الكومن لو Commen law ، وهو الأمر الذي لم يكن بالسهل.²

ب- أهم أحكام اتفاقية أوتاوا :

تضم اتفاقية أوتاوا 23 مادة وهي تتضمن عدة أحكام أهمها :

- تعتبر الاتفاقية واجبة التطبيق إذا كان تحويل الديون تبعا لعقد فويرة ناتج عن عقد بيع بين البائع أو المورد والمشتري والذين يتواجدان في دولتين مختلفتين و هذين الدولتين بالإضافة إلى دولة الشركة الوسيط موقعة على الاتفاقية ، أو أن عقد البيع وعقد تحويل الفاتورة يحكمها قانون دولة موقعة على الاتفاقية.³

- يمكن لأطراف عقد الفويرة أو عقد البيع استبعاد تطبيق الاتفاقية ، غير أنه في حالة النص على تطبيقها فلا يمكنهم استبعاد بعض أحكامها ، فمتى كانت الاتفاقية واجبة التطبيق فتطبق بشكل كامل.⁴

- يتعين على المحول إليه ، أن يأخذ على عاتقه تحقيق اثنين من الالتزامات التالية على الأقل :

- تمويل العميل عن طريق الاعتمادات أو الدفع المسبق لمجمل ديونه،
- الإمساك بحسابات العميل وفواتيره،
- تحصيل الديون التجارية للعميل،
- حماية العميل من إفلاس المدينين ، عن طريق تحمل تبعة هذا الإفلاس.⁵

¹ المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، أنشأ في سنة 1926 بروما ويهدف إلى محاولة توحيد القوانين المتعلقة بمجال التجارة الدولية، لمزيد من التفاصيل أنظر في القسم الثاني المبحث الخاص بالمنظمات الدولية العنصر المتعلق بالمعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص ص466 .

² Jean-Michel Jacquet, Philippe Delebecque et Sabine Corneloup: op.cit, p. 480.

³ المادة 2 فقرة 1 من الاتفاقية .

⁴ المادة 3 فقرة 2 من الاتفاقية.

⁵ المادة 2 فقرة 2 ، ب من الاتفاقية.

- يتعين إخطار المدينين بانتقال الحق من العميل إلى المحول إليه.¹

ورغم ما يقدمه عقد تحويل الفاتورة من امتيازات للمصدر في كل أنحاء العالم ، إلا أن هذا النشاط بقي مهجورا في الجزائر ، فالجزائر وإن كانت من الدول القليلة التي نجحت في وضع نصوص تنظيمية خاصة بعقد تحويل الفاتورة ، بمقتضى المرسوم التشريعي رقم 08/93 المؤرخ في 1993/04/25 والمعدل للقانون التجاري ، ثم صدر لاحقا المرسوم التنفيذي رقم 331-95 المتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة ، إلا أن هذا المجهود جاء ناقصا ومبتورا ولعل هذا من الأسباب التي جعلت المؤسسات المصرفية والاقتصادية تحجم عن تبني هذه التقنية التمويلية الرائدة.²

¹ المادة 2 فقرة 2 ، بند ج من الاتفاقية.

² ميلاط عبد الحفيظ: النظام القانوني لتحويل الفاتورة ، أطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق والعلوم السياسية - جامعة أبو بكر بلقايد ، السنة الجامعية 2011/2012. ص 85.

الفصل الرابع: النصوص القضائية المشجعة للصادرات

تكتسي عملية حل النزاعات الناجمة عن التجارة الخارجية أهمية بالغة ، بحيث تعد مؤشرا على مدى انفتاح الدولة على التجارة الدولية ، وعامل جذب للمتعاملين الأجانب سواء المستثمرين أو المصدرين أو المستوردين، وقد عمل المشرع الجزائري على تعزيز الثقة في القضاء الوطني من خلال النص على الحالات التي يعود فيها الاختصاص للقضاء الوطني و استحداثه لأقطاب متخصصة في منازعات التجارة الدولية ، كما سطر برنامجا لإصلاح العدالة سواء في شقها المادي أو القانوني ، أو فيما يخص تكوين القضاة بالإضافة إلى إدراج الصلح والوساطة كوسائل بديلة لحل النزاع ، وهي مجمل المسائل التي سنتطرق لها في المبحث الأول.

كما اهتم المشرع الجزائري بالتحكيم التجاري الدولي باعتباره الوسيلة المفضلة للمتعاملين الأجانب لحل نزاعاتهم ، حيث شهد التحكيم التجاري الدولي في الجزائر تعديلات كثيرة في قانون الإجراءات المدنية والإدارية لسنة 2008 ، حاول من خلالها المشرع مواكبة أهم التطورات الدولية في هذا المجال وهو ما سنحاول التأكد منه في المبحث الثاني.

وتبعا لذلك فقد قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين :

المبحث الأول : تعزيز الثقة في القضاء الوطني

المبحث الثاني: تطوير التحكيم التجاري الدولي

المبحث الأول: تعزيز الثقة في القضاء الوطني

يكتسي حل النزاع الناجم عن عقود التجارة الدولية أهمية بالغة لأطراف العقد ، حيث تشكل هذه المسألة أحد النقاط الجوهرية للعقد ، وبما للإطراف من حرية في اختيار الطريقة التي يرونها مناسبة لحل نزاعهم، ونظرا لبند العقد أو الاتفاقيات الدولية التي تحكمه أو تطبيقا لقواعد الاختصاص فإن القضاء الوطني يمكن أن يشكل أحد الطرق التي يلجأ إليها الأطراف. لهذا عملت السلطات الجزائرية على تطوير القضاء الوطني للاستجابة لمتطلبات التجارة الدولية و لتعزيز ثقة المتعاملين فيه لا سيما الأجانب فيهم.

المطلب الأول : اختصاص القضاء الوطني في مجال التجارة الدولية

هناك جهات متعددة يمكنها نظر النزاع المتعلق بالتجارة الدولية بما في ذلك القضاء الوطني، فمتى يؤول الاختصاص إلى القضاء الوطني في القضايا المتعلقة بالتجارة الدولية؟ (الفرع الأول) ومتى يعد غير مختص؟ (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الحالات التي يعود فيها الاختصاص للقضاء الوطني

يعود الاختصاص للمحاكم الوطنية للنظر في النزاعات الدولية المتعلقة بالتجارة الخارجية سواء فيما يخص الاستيراد أو التصدير في حالات متعددة أهمها :

1- اختصاص القضاء الوطني باتفاق الأطراف :

يمكن لأطراف عقد التجارة الدولية بما لهم من حرية واستنادا لمبدأ سلطان الإرادة أن يختاروا القضاء الوطني ليعرضوا عليه نزاعهم القائم أو المحتمل، فإذا ما اختار أطراف النزاع القضاء الجزائري فإن الاختصاص يعود إليه بموجب هذا الاتفاق.

ويمكن لأطراف العقد تحديد القضاء الجزائري كجهة مختصة في نظر النزاع المحتمل وذلك في عقد البيع الدولي نفسه أي بإدراجه كأحد البنود ضمن بنود العقد الأخرى أو في عقد مستقل قبل أو بعد وقوع النزاع.

وتشترط أغلب التشريعات الدولية لقبول هذا الشرط توافر عدة عناصر تتمثل فيما يلي :

- أن يكون هناك نزاعا دوليا أي وجود العنصر الأجنبي،
- عدم تعارض هذا الشرط مع وجود اختصاص إقليمي موكول حصريا لجهة قضائية وطنية بموجب النصوص الوطنية لتلك الدولة، وهو الأمر مثلا بالنسبة للنزاعات المتعلقة بالعقار حيث تبقى الدولة التي يتواجد فيها العقار هي صاحبة الاختصاص أو بالنسبة لبعض الحالات الخاصة بقواعد الضبط¹.

2 – وجود اتفاقية دولية:

يمكن أن يعود الاختصاص للقضاء الوطني الجزائري للنظر في نزاع متعلق بالتجارة الدولية وذلك في حالة وجود اتفاقية دولية تنص على ذلك .

3- عندما يكون موضوع النزاع موجودا فوق الإقليم الوطني الجزائري:

عندما يكون موضوع النزاع موجودا في الإقليم الوطني الجزائري فإن القضاء الوطني هو المختص، وهو الحال بالنسبة لنزاع دولي حول عقار أو حق عيني متعلق بالعقار فإن الاختصاص يعود للقضاء الوطني ونفس الشيء إذا كان مكان التسليم يقع في الجزائر .

4 – اختصاص القضاء الوطني طبقا للقواعد الخاصة للاختصاص:

تسند بعض الدول النزاعات التي يكون فيها أحد الأطراف أجنبيا إلى محاكمها الوطنية ، وهي بذلك تمنح أفضلية لمواطنيها وقد تبنى المشرع الجزائري هذا الموقف حيث نص في قانون

¹ Hugues kenfack :op. cit. p. 36.

الإجراءات المدنية والإدارية وتحت عنوان في الدعاوى المرفوعة ضد أو من الأجانب في المادة 41 و 42 هذا الموقف حيث جاء في المادة 41: "يجوز أن يكلف بالحضور كل أجنبي، حتى ولو لم يكن مقيما في الجزائر، أمام الجهات القضائية الجزائرية، لتنفيذ الالتزامات التي تعاقدها عليها في الجزائر مع جزائري."

كما يجوز أيضا تكليفه بالحضور أمام الجهات القضائية الجزائرية بشأن التزامات تعاقدها عليها في بلد أجنبي مع جزائريين"

كما جاء في المادة 42 "يجوز أن يكلف بالحضور كل جزائري أمام الجهات القضائية الجزائرية بشأن التزامات تعاقدها عليها في بلد أجنبي، حتى ولو كان مع أجنبي"، وعليه ووفقا لهاتين المادتين فإن كل جزائري يعتبر طرفا في نزاع مع أجنبي يتمتع بأفضلية التقاضي أي اللجوء إلى القضاء الوطني تحت بعض الشروط، ويمكنه بذلك حمل خصمه الأجنبي على الوقوف أمام المحاكم الجزائرية.¹

غير أن ما يجب التذكير به هو أن هذه القواعد لا تتعلق إلا بالنزاعات الناجمة عن الالتزامات كما أن هذه القواعد لا تحمل طابعا إلزاميا حيث يمكن للطرفين استبعاد تطبيق هاتين المادتين، كما أن هذا الاختصاص يمكن أن يستبعد إذا تمسك المدعى عليه بالحصانة الدولية.

الفرع الثاني: الحالات التي لا يعود فيها الاختصاص للقضاء الوطني

يمكن أن لا يعود الاختصاص إلى القضاء الوطني للنظر في نزاع تجاري دولي وذلك لأسباب متعددة منها وجود اتفاقية دولية تحدد جهة أجنبية، أو تنازل المتعامل الوطني عن حقه في التقاضي أمام القضاء الوطني أو أن موضوع النزاع يتمثل في عقار موجود في الخارج، وفي هذه الحالات

¹ لمزيد من المعلومات أنظر كتاب:

-Mostéfa Trari Tani, William Pissort et Patrick Searens : droit commercial international, p. 84 et 85.

-Hugues kenfack: op. cit, p. 36 et 37.

لا يمكن للمتعامل الاقتصادي الجزائري التمسك بحق أفضلية رفع النزاع أمام المحاكم الوطنية، وهذه هي الحالات التي سنشرحها على التوالي :

1- وجود اتفاقية دولية تحدد بصفة مباشرة جهات قضائية أجنبية بخصوص النزاع الذي يعد فيه الطرف الجزائري طرفاً أصلياً :

نص الدستور الجزائري¹ في مادته 150 على أن " المعاهدات التي يصادق عليها رئيس الجمهورية، حسب الشروط المنصوص عليها في الدستور، تسمو على القانون " إذا فإن الدستور الجزائري يعتبر صراحة أن المعاهدات الدولية المبرمة من طرف الجزائر أسمى مرتبة من القانون، وعليه فإذا ما وجدت اتفاقية دولية تحدد جهات قضائية أجنبية للنظر في نزاع مرتبط بعمليات تجارية دولية لمتعامل وطني فإن هذا الأخير مجبر على احترام هذا التخصص، حتى ولو وجد قانون وطني يحيل هذا النزاع إلى جهات قضائية وطنية . يبدو جلياً أن هذا الأمر يحتم على كل متعامل وطني و فيما يختص بعملياته التجارية التأكد من الاتفاقيات الموقعة من طرف الجزائر مع بعض الدول والتي تجعل الاختصاص يعود لجهات قضائية دولية².

2- تنازل المتعامل الوطني عن حقه في التقاضي أمام الجهات الوطنية:

في الحقيقة يمكن تصور عدة حالات يعتبر فيها المتعامل الوطني متنازلاً عنه حقه في التقاضي أمام الجهات الوطنية والتي من بينها:

- الموافقة على شرط التحكيم، أو مشاركة التحكيم أو شروط تحديد الاختصاص .

¹ التعديل الدستوري لسنة 2016 وهي نفس الصياغة بالنسبة للمادة 123 من دستور 1989 والمادة 132 من تعديل 1996.
² Le guide de l'exportation : 2^{ème} édition 2003-2005 collection guides- plus édition GAL –Algérie.

- الموافقة على شرط تعيين الموطن والتي تبين إرادة المتعامل في تخويل الجهات القضائية الأجنبية.

- الموافقة على خضوع النزاع لجهات قضائية أجنبية دون إثارة مسألة عدم الاختصاص.

- إخضاع العقد والنزاعات الناتجة عنه لقانون أجنبي سواء من حيث الموضوع أو الإجراءات.

وفي الأخير وفيما يخص تنازل المتعامل الوطني عن حق الاختصاص لنظر الدعاوى بمحض إرادته قد يكون كخطوة منه لإبداء ثقته في المتعامل الأجنبي، فالمصدر الذي يقبل بخضوع العقد لقانون أجنبي أو لجهة أجنبية لنظر النزاع يعتبر خطوة منه لكسب ثقة المتعامل الأجنبي الذي قد يمنحه امتيازات في مقابل ذلك.

3- الدعاوى العينية المتعلقة بعقار موجود في الخارج أو الدعاوى المتعلقة بممارسة طرق

التنفيذ الممارسة في الخارج حتى ولو كان أطراف النزاع جزائريين:

من المعروف أن النزاعات المتعلقة بالعقارات تخضع إلى الجهات القضائية المتواجدة في دائرة اختصاصها العقار ، فإذا كان العقار موجودا في دولة أجنبية فإن قضاء هذه الدولة هو المختص بنظر النزاعات التي تثور حوله ونفس الشيء بالنسبة للدعاوى المتعلقة بممارسة طرق التنفيذ.

المطلب الثاني: تطوير القضاء الوطني في مجال التجارة الدولية

من أجل تكييف العدالة مع الواقع الوطني والدولي وعصرنتها ، قام المشرع الجزائري بإصلاح جهاز العدالة لتعزيز ثقة المتقاضين في القضاء الوطني وتقريبه منهم ، حيث شكل كل من تخصيص القضاء من خلال إنشاء الأقطاب المتخصصة و تكوين القضاة بالإضافة إلى استحداث نظامي المصالحة والوساطة أهم محاور هذا الإصلاح ، فما انعكاس ذلك على منازعات التجارة الدولية في الجزائر؟

الفرع الأول: استحداث الأقطاب المتخصصة

استحدثت المشرع الجزائري جهات قضائية جديدة أطلق عليها اسم الأقطاب المتخصصة¹، وأوكل لها مجموعة من الامتيازات تختلف عن المحاكم، تتمثل هذه الامتيازات في منح الأقطاب المتخصصة دون سواها النظر في مجموعة من النزاعات المتعلقة بالأعمال وأدرج ضمنها النزاعات المتعلقة بالتجارة الدولية، كما تم توسيع الاختصاص الإقليمي للأقطاب ليشمل عدة محاكم وأخيرا جعل تشكيلة الأقطاب ثلاثية.

وهذه النقاط هي التي سنقف على مدى تأثيرها على منازعات التجارة الدولية.

1- إدراج منازعات التجارة الدولية ضمن الأقطاب المتخصصة:

حدد المشرع الجزائري اختصاصات الأقطاب المتخصصة بموجب المادة 32-6 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية التي نصت: " تختص الأقطاب المتخصصة المنعقدة في بعض المحاكم بالنظر دون سواها في المنازعات المتعلقة بالتجارة الدولية، و الإفلاس والتسوية القضائية، والمنازعات المتعلقة بالبنوك، ومنازعات الملكية الفكرية، والمنازعات البحرية والنقل الجوي ومنازعات التأمينات"

وقد جعل المشرع الجزائري الأقطاب المتخصصة المتواجدة على مستوى بعض المحاكم جهات قضائية متخصصة بالنظر دون سواها في النزاعات المتعلقة بالأعمال بصفة عامة والتي يدخل ضمنها المنازعات المتعلقة بالتجارة الدولية.

ويعد إنشاء الأقطاب المتخصصة في منازعات الأعمال استجابة للتطور الكبير الذي شهده هذا القطاع، سواء من حيث النشاط الاقتصادي أو في جانبه القانوني والذي نتج عنه كثرة النزاعات المتعلقة به، و بذلك يعتبر المشرع الجزائري قد جسد اختصاص القضاء في هذا النوع من المنازعات.

¹ المادة 32 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية، قانون رقم 09-08 المؤرخ في 25 فيفري سنة 2008.

و قد جاء هذا الإجراء نتيجة للتطور الكبير الذي شهده قطاع الأعمال لا سيما التجارة الخارجية الجزائرية خلال السنوات الأخيرة خصوصا بعد التوجه الذي اتخذته الجزائر من خلال انفتاحها على التجارة العالمية ومحاولة انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية التي حتمت عليها ملائمة قوانينها مع قواعد منظمة التجارة العالمية ، بالإضافة إلى إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والاتفاق التفضيلي مع الولايات المتحدة الأمريكية وتونس ، ضف إلى ذلك الانضمام إلى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر .

لقد نتج عن هذا المسار كثرة وتشعب القواعد القانونية التي أصبحت تحكم التجارة الخارجية الجزائرية انطلاقا من القواعد الوطنية إلى الاتفاقيات الدولية مرورا بالعهادات والأعراف الدولية والعقود النموذجية ، ومن أجل الاستجابة لهذا الوضع قام المشرع الجزائري بإنشاء الأقطاب المتخصصة وأدرج منازعات التجارة الدولية ضمنها من أجل التحكم أكثر في مثل هذه المنازعات وتسهيل وتسريع التقاضي فيها مما يعزز ثقة المتعامل الوطني والأجنبي في القضاء الوطني، وهو ما نعتبره إجراء يخدم التجارة الخارجية الجزائرية ويشجعها.

2- توسيع دائرة اختصاص الأقطاب المتخصصة:

حسب المادة 32 فقرة 6 تختص الأقطاب المتخصصة المنعقدة في بعض المحاكم بالنظر دون سواها في المنازعات المذكورة سابقا ، وعليه فإن لهذه الأقطاب اختصاص مانع فهي فقط من تفصل في هذا النوع من القضايا وبمفهوم المخالفة فإنه لا يمكن للمحاكم الأخرى الفصل في هذا النوع من القضايا .

وبفهم من هذه المادة أن للأقطاب المتخصصة اختصاص إقليمي واسع مقارنة بالمحاكم العادية، وهو ما يعني أن اختصاص الأقطاب المتخصصة قد يتعدى إلى اختصاص محاكم في نفس المجلس وربما حتى إلى اختصاص محاكم من مجالس قضائية أخرى.

و تنص الفقرة الأخيرة من المادة 32 على أن تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة عند الاقتضاء عن طريق التنظيم ، إلا أن المرسوم الذي ينظم الأقطاب المتخصصة لم يصدر بعد وبقيت إذا الأقطاب المتخصصة حبرا على ورق وهو ما يجب على المشرع تداركه في أقرب وقت.

3- جعل تشكيلة الأقطاب ثلاثية :

خص المشرع الجزائري الأقطاب المتخصصة بتشكيلة تتكون من ثلاث قضاة وهو ما نصت عليه الفقرة 9 من المادة 32 السالفة الذكر " تفصل الأقطاب المتخصصة بتشكيلة جماعية من ثلاث قضاة " ، وبذلك فإن تشكيلة الأقطاب تختلف عن تلك الخاصة بالمحاكم حيث تتشكل هذه الأخيرة من قاض فرد فقط ، وحتى بالنسبة للقسم الاجتماعي والتجاري الذي يتشكل من تشكيلة ثلاثية فالأمر كذلك مختلف حيث أن هذه التشكيلة تتكون من قاض يساعده مساعدان بينما تشكيلة الأقطاب تتكون من ثلاث قضاة.

وإذا كانت تشكيلة القضاة تختلف عن تشكيلة المحكمة إلا أنه من حيث تعيين القضاة فالأمر لا يختلف حيث أن قضاة الأقطاب المتخصصة يعينون بنفس طريقة تعيين قضاة المحكمة أي من طرف رئيس المحكمة بعد استشارة وكيل الجمهورية.

إن وجود ثلاث قضاة للفصل في المنازعات التي تعود إلى اختصاص الأقطاب المتخصصة من شأنه أن يزيد في درجة صحة الأحكام وسرعة إصدارها وبالتالي يقلل من أجال وتكاليف التقاضي بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين، وهو الأمر الذي يشجع متعاملي التجارة الدولية إلى اللجوء إلى القضاء الوطني لحل نزاعاتهم وبالتالي فإن هذا الإجراء المتخذ من طرف المشرع الجزائري يمكن اعتباره كإجراء تشجيعي للتجارة الخارجية.

الفرع الثاني: تبني نظامي الصلح والوساطة

إن حل النزاع بطرق ودية هو هدف كل سياسة قضائية وطنية أو دولية، ليس فقط في مجال الأعمال وإنما أيضا في عدد كبير من المجالات المختلفة.¹

وأمام المشاكل العديدة التي يتلقاها عادة المتقاضون الذين يلجئون للقضاء الوطني، وأمام انحراف التحكيم التجاري الدولي فإن هذا الوضع يدفع للاهتمام أكثر بأشكال أكثر مرونة وأقل تعقيدا، مثل الصلح والوساطة التي تشكل ما يطلق عليه الطرق البديلة لحل النزاعات.²

وقد أدرج المشرع الجزائري في قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجديد وسيلتين وديتين لفض النزاع هما الصلح والوساطة وذلك في الباب الخامس في الكتاب الأول.

وقد لجأ المشرع لهاتين الوسيلتين للتخفيف من الأعباء المادية للمتقاضين وللايسراع في حل النزاع، فهل حققت هاتين الوسيلتين هذا الغرض فيما يخص منازعات التجارة الدولية.

1- الصلح :

نصت على الصلح كإجراء لحل النزاع المادة 4 من القانون 08-09 إذ جاء فيها: " يمكن للقاضي إجراء الصلح بين الأطراف أثناء سير الخصومة في أي مادة كانت" وقد نظمتها المواد من 990 إلى 993 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

أ- إجراءات الصلح :

من خلال المادة 4 يتبين لنا أن الصلح جوازي فيمكن اللجوء إليه كما يمكن الاستغناء عنه فهو ليس إجباري، وأن القاضي هو من له سلطة القيام بالصلح أي أن القاضي سواء بمبادرة منه يعرض الصلح على الأطراف المتخاصمة متى تبين له أن الصلح ممكن، كما يمكن أيضا للخصوم التصلح تلقائيا أو بسعي من القاضي، في جميع مراحل الخصومة.³

¹Kathrine Kessedjian: Droit du commerce international, édition Presses Universitaires de France, 2013. France. p. 446.

²Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 281.

³ المادة 990 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

فالصلح إذا يمكن أن يكون في أي مرحلة تكون عليها الخصومة ، فهو غير مقيد بزمن معين وهو ما أكدته المادة 991 من ق إ م وإ " تتم محاولة الصلح في المكان والوقت الذي يراهما القاضي مناسبين، ما لم توجد نصوص خاصة في القانون تقرر ذلك"

وعند التوصل إلى الصلح، حدد المشرع الجزائري الإجراءات الواجب اتباعها حيث يثبت الصلح في محضر ، يوقع عليه الخصوم والقاضي وأمين الضبط ويودع بأمانة ضبط الجهة القضائية¹ ، وبعد القيام بالإجراء الأخير فإن محضر الصلح يعد سندا تنفيذيا² وهو ما أكدته كذلك المادة 600 من ق إ م وإ التي نصت على أنه لا يجوز التنفيذ الجبري إلا بسند تنفيذي وذكرت في الفقرة 8 محاضر الصلح أو الاتفاق المؤشر عليها من طرف القضاة والمودعة بأمانة الضبط. وللصلح أثر منه للخصومة حيث تنقضي الخصومة تبعا لانقضاء الدعوى بالصلح.³

ب- الصلح في منازعات التجارة الدولية :

بالرجوع إلى منازعات التجارة الدولية على المستوى العالمي نجدها من المنازعات التي يتم اللجوء فيها إلى الصلح سواء قبل رفع الدعوى أو أثناءها أو قبل اللجوء إلى التحكيم ، وغالبا ما توجد هيئات يتم اللجوء إليها للقيام بالصلح قبل رفع الدعوى على غرار غرف التجارة و الصناعة ومحاكم التحكيم وحتى مكاتب بعض المحامين و المستشارين القانونيين الذين يقدمون هذا النوع من الخدمات.

ويستعمل في منازعات التجارة الخارجية مصطلحي التوفيق والمصالحة وليس الصلح ، وهناك من يفرق بينهما على اعتبار أن الوسيط العادي الذي يقوم بالتوفيق لا يقدم أي اقتراح من عنده، بعكس الوسيط المصالح الذي يقدم اقتراحا كاملا للتسوية بناء على ما يكونه من قناعة خاصة ويسعى لموافقة الطرفين عليه.⁴

¹ المادة 992 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

² المادة 993 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

³ المادة 220 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

⁴ طالب حسن موسى: قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن 2005، ص 241.

غير أن الصلح المذكور في قانون الإجراءات المدنية والإدارية هو الصلح القضائي أي الذي يتم بعد رفع الدعوى وليس قبلها ويتم بإشراف القاضي سواء كان الصلح تلقائيا من الخصوم أو بسعي من القاضي، هذا النوع من الصلح يكاد يكون منعدما فيما يخص منازعات التجارة الدولية في الجزائر بصفة خاصة وفي المنازعات الأخرى بصفة عامة، فكثير من القضاة يتحاشون القيام بهذا الإجراء، رغم ما يحققه من نتائج مرضية، بحجة تفادي ما يقع من إشكالات أثناء إجراء محاولة الصلح.¹

2- الوساطة :

تعد الوساطة أحد طرق حل النزاع البديلة التي لجأ إليها المشرع الجزائري ، وقد نظمها في المواد من 994 إلى 1005 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجديد.

أ- إجراءات الوساطة :

الوساطة إجراء وجوبي على عكس الصلح الذي يعتبر اختياريا، حيث يتحتم على القاضي عرض إجراء الوساطة على الخصوم في جميع المواد باستثناء قضايا شؤون الأسرة والقضايا العمالية وكل ما من شأنه أن يمس النظام العام.²

يعين القاضي الوسيط الذي يجب أن يكون شخص طبيعى أو جمعية ، عندما يكون الوسيط المعين جمعية ، يقوم رئيسها بتعيين أحد أعضائها لتنفيذ الإجراء باسمها ويخطر القاضي بذلك،³ ويلتزم الوسيط بحفظ السر إزاء الغير.⁴

¹ سائح سنقوقة : قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجديد، الجزء الأول ، دار الهدى عين مليلة الجزائر ، ص 31.

² المادة 994 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

³ المادة 997 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

⁴ المادة 1005 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

فالوسيط وزيادة على بعض الشروط الأخرى يجب أن يكون مؤهلاً للنظر في المنازعة المعروضة عليه¹.

وعند تعيين الوسيط فيجب أن يتضمن الأمر القاضي بتعيينه موافقة الخصوم وتحديد الآجال الممنوحة له للقيام بمهمته وتاريخ رجوع القضية إلى الجلسة²، ولا يمكن أن تتجاوز المدة الممنوحة للوسيط للقيام بمهمته ثلاثة (3) أشهر ويمكن تجديدها لنفس المدة مرة واحدة بطلب من الوسيط عند الاقتضاء بعد موافقة الخصوم³.

فمن حيث التعيين، وبمجرد النطق بالأمر المتضمن تعيين الوسيط، يقوم أمين الضبط بتبليغ نسخة منه للخصوم وللوسيط.

ويخطر الوسيط القاضي بقبوله مهمة الوساطة دون تأخير، ويدعو الخصوم إلى أول لقاء للوساطة⁴، وهنا تبدأ مهمة الوسيط، حيث يجوز له بعد موافقة الخصوم، سماع كل شخص يقبل ذلك، ويرى في سماعه فائدة لتسوية النزاع، ويخطر القاضي بكل الصعوبات التي تعترضه في مهمته⁵.

إلا أنه يمكن للقاضي في أي وقت إنهاء الوساطة، بطلب من الوسيط أو من الخصوم، كما يمكن للقاضي إنهاء الوساطة تلقائياً، عندما يتبين له استحالة السير الحسن لها.

وفي جميع الحالات، ترجع القضية إلى الجلسة ويستدعى الوسيط والخصوم إليها عن طريق أمين الضبط⁶.

عند إنهاء الوسيط لمهمته، يخطر القاضي كتابياً بما توصل إليه الخصوم من اتفاق أو عدمه.

وفي حالة الاتفاق يحرر الوسيط محضراً يضمنه محتوى الاتفاق، ويوقعه والخصوم، ترجع القضية

¹ المادة 998 فقرة 2 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

² المادة 999 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

³ المادة 996 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

⁴ المادة 1000 فقرة 2 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

⁵ المادة 1001 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

⁶ المادة 1002 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

أمام القاضي في التاريخ المحدد لها مسبقاً.¹

ويقوم القاضي بالمصادقة على محضر الاتفاق بموجب أمر غير قابل لأي طعن، ويعد محضر الاتفاق سنداً تنفيذياً²، وهو ما أكدته كذلك المادة 600 من ق إ م إ.

ب- الوساطة في منازعات التجارة الدولية :

تلعب الوساطة دوراً مهماً في حل النزاعات، لا سيما النزاعات المتعلقة بالتجارة الدولية، ولقد توسع كثيراً استعمال الوساطة في السنوات الأخيرة ويعود السبب من جهة إلى أن الطرق القضائية لحل النزاعات أصبحت أكثر تكلفة وتأخذ وقتاً أطول، و من جهة أخرى فإن متعاملي التجارة الخارجية أصبحوا يرون أن التحكيم أصبح أكثر قضائياً وفقد الميزة التعاونية التي كان يمتاز بها في منتصف القرن العشرين، كما أن الاقتصاد في النفقات التي يمكن أن تتحقق في حالة كون النزاع محل وساطة لا يمكن تجاهله أيضاً.³

وتنقسم الوساطة إلى نوعين وساطة اتفاقية و وساطة قضائية ، ففي النوع الأول يلجأ المتنازعون إلى مراكز التحكيم ومكاتب المحامين والمستشارين المتخصصين في منازعات الأعمال بصفة عامة ومنازعات التجارة الخارجية بصفة خاصة والتي تعرض عليهم حل النزاع عن طريق الوساطة وتساعدهم في تنظيم إجراءاتها ، غير أن هناك مراكز خاصة تم استحداثها متخصصة في الوساطة والتي أصبحت أكثر رواجاً وشيوعاً وأصبحت منتشرة أكثر فأكثر ، إن هذا النوع من الوساطة يكاد يكون منعدماً في الجزائر .

أما النوع الثاني أي نظام الوساطة القضائية ، فإنه في الجزائر يعد فتياً وتعرضه عدة مشاكل خاصة في منازعات التجارة الدولية نذكر منها :

¹ المادة 1003 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية .
² المادة 1004 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية .

³Kathrine Kessedjian: op.cit, p.447.

- أن تكوين الوسطاء القضائيين غير مقنن في الجزائر وهو الأمر الضروري لممارسة هذا النشاط والتحكم في تقنياته.
- نقص رجال القانون المتخصصين في التجارة الدولية ، وهو الأمر الذي طالما اشتكى منه متعاملو التجارة الدولية في الجزائر.
- عدم وضوح المركز القانوني للوسيط في تعامله مع الخصوم والشهود،
- أخيرا وزيادة على هذه الانتقادات يبقى الأجر الزهيد الذي يتلقاه الوسيط أهم انتقاد يوجه لنظام الوساطة، حيث لا يقابل الأجر الممنوح للوسيط المجهود المبذول من طرف هذا الأخير وهو ما جعل الكثير من الوسطاء يعزفون عن هذا النشاط .

الفرع الثالث: إعادة النظر في تكوين القضاة

أنفقت الدولة في إطار إصلاح العدالة أموال طائلة ، سواء من حيث تجهيز القطاع أو من حيث التكوين الذي أخذ النصيب الأكبر من هذه الأموال ، وقد شمل قطاع التكوين إعادة تنظيم المدرسة العليا للقضاء، بالإضافة إلى إعادة تكوين القضاة في تخصصات مختلفة بما في ذلك تخصص قانون الأعمال والتجارة الدولية وهو ما يهملنا في هذا الصدد، كما شمل التكوين إرسال بعثات إلى الخارج لرفع مستوى القضاة الجزائريين .

1- إعادة تنظيم شروط الدخول للمدرسة العليا للقضاء:

نص المرسوم التنفيذي المنظم لشروط الدخول لمسابقة القضاء على الحد الأقصى للسن القانونية للمترشح للالتحاق بمهنة القضاء وهو 35 سنة إلا أنه لم يتطرق للحد الأدنى¹، وهو أمر لا يمكن التغافل عنه نظرا لخطورة هذا المنصب الذي يتطلب إلى جانب التكوين العلمي نضجا في شخصية المترشح ، خاصة وأن الليسانس في الحقوق حسب نظام ل م د تتضمن ثلاث سنوات فقط

¹ المادة 26 من المرسوم التنفيذي رقم 16-159 المؤرخ في 30 ماي 2016 المتضمن تنظيم المدرسة العليا للقضاء وشروط الالتحاق بها ونظام الدراسة فيها وحقوق الطلبة القضاة وواجباتهم، جريدة رسمية عدد 33 الصادرة في 5 جوان 2016.

من التكوين، وعليه فإنه يمكن للطالب الذي عمره 21 سنة وحتى ربما أقل من ذلك الالتحاق بالمدرسة العليا للقضاء، وهذا الأمر حسب رأينا لا يخدم جهاز العدالة حيث أن شخصية القاضي ومدى نضجه ومدى استيعابه للرهانات الاقتصادية الوطنية والدولية، تلعب دورا كبيرا في الأحكام التي يصدرها خاصة وأن هذه الأخيرة تصدر باسم الشعب الجزائري، ومما يؤكد موقفنا هذا هو اشتراط السن الأدنى بالنسبة للمهن القضائية الأخرى كالمحضر القضائي والموثق حيث يشترط لمزاولة هذه المهنة سن 25 سنة .

من جهة أخرى فإن الدور المعلن للمدرسة الوطنية للقضاء يكمن في تحويل رجل قانون كفاء إلى قاض قابل لتقلد كل الوظائف القضائية ، ويفترض في الطالب القاضي أنه استوعب كل برنامج الليسانس بعد نجاحه في مسابقة الدخول إلى المدرسة ، رغم ذلك تدعم معارفه خلال السنة الأولى من الدراسة.¹

غير أن هذا الافتراض في رأينا غير صحيح ، على اعتبار أن الطالب في الواقع لا يستوعب كل برنامج الليسانس وحتى التكوين الذي يتلقاه الطالب القاضي خلال السنة الأولى من الدراسة في المدرسة لا يغطي النقص الذي يعتريه .

ونتيجة لما سبق فإنه حسب رأينا من الأجدر أن يشترط على الطالب الذي يريد الدخول إلى المدرسة الوطنية للقضاء أن يكون متحصلا على شهادة الماستر و بهذا الشرط تتحقق ثلاث نقاط مهمة :

- حصول المترشح على أكبر قدر من التكوين
- تكون سن المترشح مناسبة للمنصب
- ضمان تخصص المترشح في أحد فروع القانون بما فيه فرع قانون الأعمال بصفة عامة وقانون التجارة الدولية بصفة خاصة وهو ما سنثيره في العنصر الموالي.

¹ موقع المدرسة الوطنية للقضاء http://www.esm.dz/pages_ar/Formationsbase_ar.php شوهد يوم 3 مارس 2016 على الساعة 20 و 11 د.

2- إعادة تكوين القضاة:

اعتبرت وزارة العدل تكوين القضاة الحجر الأساسي في إصلاح العدالة وزيادة على التكوين القاعدي الذي يتلقاه القضاة تم تسطير برنامج من طرف وزارة العدل يتضمن تكويننا مستمرا وآخر تخصصي بهدف تحسين أداء القضاة وجعلهم يسايرون التطور الحاصل في الجزائر والعالم، فهل انصب التكوين أيضا على قانون التجارة الدولية؟

فيما يخص التكوين المستمر انصب برنامج وزارة العدل على مواضيع دقيقة و حديثة تستجيب إلى التطورات التي عرفها التشريع الجزائري في مادة الإجراءات الجزائية و القانون الجزائي بفروعه و قانون الإجراءات المدنية و الإدارية و القانون المدني بفروعه، غير أنه لم ينصب على منازعات التجارة الدولية .

و يهدف التكوين المستمر إلى تحسين مدارك القضاة المهنية و العلمية الموجودين في حالة

الخدمة، و يتوزع التكوين المستمر على الأنشطة التالية:

- دورات تكوينية على مستوى المدرسة العليا للقضاء،

- محاضرات،

- ملتقيات و أيام دراسية،

وقد شارك في التكوين المستمر قضاة جزائريون وأجانب، ويظهر من خلال الأرقام المقدمة في

مجال التكوين المستمر بصفة عامة، أن عدد المستفيدين يفوق تعداد القضاة و مرد ذلك وجود قضاة

استفادوا من أكثر من عملية تكوينية.¹

أما فيما يخص التكوين التخصصي فقد سطرت وزارة العدل برنامجا ثريا يتضمن تكويننا

تخصصيا منذ سنة 2000 تمحور حول تكوين طويل المدة داخل الوطن وآخر طويل المدة خارج

الوطن.

¹ موقع وزارة العدل الجزائرية <http://arabic.mjjustice.dz/?p=reforme> شوهد يوم 28 ماي 2014 على الساعة 18 و 35 دقيقة.

ففيما يخص التكوين طويل المدة داخل الوطن فقد تم إنجاز هذا التكوين بالتعاون مع المدرسة الوطنية للإدارة، المعهد الوطني للعمل، المعهد العالي البحري، المدرسة العليا للمصرفة و المدرسة العليا للقضاء.

أما فيما يخص التكوين طويل المدة خارج الوطن فقد تم تنظيم منذ سنة 1997 عدة دورات تكوينية متخصصة بالخارج استفاد منها القضاة، وهذا في إطار برنامج المنح الجزائري الفرنسي وفي إطار التعاون مع مملكة بلجيكا و الولايات المتحدة الأمريكية.

كما تم الاستفادة من اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي لدعم قطاع العدالة حيث تم إطلاق برنامج دعم العدالة¹ ، بالإضافة إلى البرنامج الأورومتوسطي².

وقد لقي اختصاص منازعات الأعمال جانبا من هذا التكوين ؛ حيث استفاد عدد من القضاة من تكوين في منازعات الأعمال في فرنسا وبالتالي تكويننا في منازعات التجارة الخارجية.

ورغم هذا البرنامج الثري والمتواصل إلا أنه لم يخل من بعض النقائص ، وفي هذا الصدد تقدمت نقابة القضاة باقتراح يتعلق بالتكوين التخصصي حيث أكدت على أن التكوين التخصصي للقاضي هو أمر إلزامي إلا أنه يجب أن توضع له ضوابط وشروط وهي كالتالي:

- 1- يجب أن يكون التكوين لجميع القضاة دون استثناء مع أخذ الرغبات في التخصص.
- 2- إعطاء أولوية للقضاة الذين خاضوا تكوينا تخصصيا أثناء الحركة وعند إعداد قوائم الأهلية.
- 3- عدم إخضاعهم إلزاميا للحركة بعد إنهائهم من التكوين ما عدا الراغبين فيها (أي بعد نهاية التكوين يرجع القاضي إلى مكان عمله الأصلي).

¹ أطلق برنامج دعم العدالة مع الاتحاد الأوروبي يوم 04 أكتوبر 2004.

² أطلق على البرنامج الأورومتوسطي تسمية programme euromed justice

4- أن يكون التكوين السنوي مقسم على فترات متقطعة كأسبوع في الشهر حتى لا يؤثر غياب القضاة لمدة سنة على عملهم.

5- مجازاة القضاة المتفوقون في التكوين السنوي بالتكوين في الخارج.

وفي رأينا أن تخصص القضاة يجب أن يبدأ في مرحلة التكوين القاعدي وليس بعد ذلك ، حيث أثبت الواقع أن القضاة المتخرجين والذين تلقوا تكويننا عاما لا يسيطرون على أي نوع من النزاعات الأمر الذي انعكس سلبا على الأحكام وبالتالي على حقوق المتقاضين- لا سيما في قطاع متشعب ومعقد وله بعد دولي كقطاع التجارة الدولية - و عليه فإن مسألة تخصص القضاة أصبحت أكثر من ضرورة وهو نفس الموقف الذي ذهب إليه وزير العدل.¹

المبحث الثاني: تبني نظام التحكيم التجاري الدولي في مجال التجارة الدولية

يعتبر التحكيم التجاري الدولي من أهم وسائل حل النزاعات التجارية الدولية، وأهميته وانتشاره تزداد يوما بعد يوم، حتى أصبح يشكل مؤشرا قويا على مدى انفتاح الدولة على التجارة الخارجية وأحد عوامل جذب المتعاملين الأجانب في هذا المجال، وقد تبنت الجزائر نظام التحكيم التجاري الجزائري منذ 1993 ، و في هذا المبحث سوف نتطرق إلى تنظيم التحكيم في الجزائر في المطلب الأول، و في المطلب الثاني نتطرق إلى الإجراءات المتبعة فيه من صدور حكم التحكيم وشروطه والاعتراف به والطعن فيه ، وذلك للوصول إلى ما إذا قام المشرع الجزائري بتطوير التحكيم التجاري الدولي لينسجم مع ما توصل إليه التشريع الدولي وبالتالي يكون عامل محفز و مطمئن للمستورد الأجنبي للتعامل مع المصدرين الجزائريين أم لا.

¹ موقع وزارة العدل الجزائرية <http://arabic.mjustice.dz/?p=reforme> شوهد يوم 28 ماي 2014.

المطلب الأول: تبني المشرع الجزائري للتحكيم التجاري الدولي

في ظل النظام الاشتراكي كان التحكيم التجاري الدولي في الجزائر ممنوعا على الأشخاص الاعتبارية العمومية ، غير أنه و بعد انتهاج نظام اقتصاد السوق وبالتحديد ابتداء من سنة 1993 تبنى المشرع الجزائري التحكيم التجاري الدولي، ورغم التأخر في الأخذ بهذا النظام إلا أن النصوص التي جاء بها المشرع كانت مشجعة في هذا المجال ، وعليه فقد مر التحكيم التجاري الدولي في الجزائر منذ الاستقلال إلى يومنا هذا بمرحلتين متميزتين، تتمثل المرحلة الأولى بالمنع الصريح وذلك منذ 1966 إلى غاية 1993 ، ليتم تبنيه وتنظيمه بعد هذه السنة وعليه سنتطرق إلى المرحلة الأولى في الفرع الأول و إلى المرحلة الثانية في الفرع الثاني.

الفرع الأول: التحكيم التجاري قبل 1993:

تطرق المشرع الجزائري للتحكيم التجاري الدولي سواء بالمنع أو باللجوء إليه استثناء في كل من قانون الإجراءات المدنية و بعض القوانين الخاصة المتعلقة بالمحروقات والاستثمار والشركات المختلطة .

1 - التحكيم التجاري الدولي في قانون الإجراءات المدنية :

لم يأخذ المشرع الجزائري بنظام التحكيم التجاري الدولي في قانون الإجراءات المدنية لسنة 1966¹، حيث كان هذا النظام ممنوعا على الأشخاص العمومية ، وذلك بنص المادة 442 التي كانت تنص على أنه : " يجوز لكل شخص أن يطلب التحكيم في حقوق له مطلق التصرف فيها، و لا يجوز التحكيم في الالتزام بالنفقة و لا في حقوق الإرث و الحقوق المتعلقة بالمسكن و الملبس و لا في المسائل المتعلقة بالنظام العام أو حالة الأشخاص و أهليتهم ، و لا يجوز للدولة و للأشخاص الاعتباريين العموميين أن يطلبوا التحكيم " .

¹ الأمر رقم 66-154 المتضمن قانون الإجراءات المدنية الجزائري القديم .

وقد كان هذا المنع بالنسبة للأشخاص الاعتبارية العمومية في ظل النظام الاشتراكي التي كانت الجزائر تنتهجه ، حيث أن اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي كان يعتبر مساسا بالسيادة الوطنية وتدخلها في الشؤون الداخلية، لا سيما من طرف الدول الكبرى والشركات المتعددة الجنسيات، وقد كان يؤيد هذا الرأي الأستاذ نور الدين تركي، حيث كان يرى أن الجزائر ليست لها في نهاية الأمر كغيرها من دول العالم الثالث إلا سيادتها التي يمكن أن تقف بها في وجه القوة الاقتصادية والمالية للشركات المتعددة الجنسيات ، العاملة فوق إقليمها.¹

2- التحكيم التجاري الدولي في القوانين الأخرى :

إن مسألة التحكيم التجاري الدولي كانت محل اهتمام في علاقة الجزائر مع باقي الدول لاسيما في مجالي المحروقات والاستثمار المباشر والشركات المختلطة ، وقد مرت هذه المسألة بتطور منذ الاستقلال إلى يومنا هذا .

ففيما يخص المحروقات فقد نص إعلان المبادئ في 15 مارس 1962 المتعلق بالتعاون في ميدان المحروقات على اختصاص محكمة تحكيم دولية : " رغم كل الأحكام المخالفة ، تخضع كل المنازعات والخلافات بين السلطة العامة وأصحاب الحقوق المضمونة في الفصل I ، ابتدائيا ونهائيا إلى محكمة تحكيم دولية ..."

وكنتيجة لهذا الإعلان، تم إبرام اتفاق بين الجزائر وفرنسا سنة 1965 لتنظيم التحكيم التجاري الدولي بينهما فيما يخص النزاعات المتعلقة بالمحروقات.²

ورغم المنع الذي تضمنه قانون الإجراءات المدنية لسنة 1966 ، إلا أن بعض الشركات الكبرى على غرار شركة سوناطراك لجأت إلى التحكيم التجاري الدولي في أكثر من قضية³ ، ولم يعد يتم اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي في مجال المحروقات إلا بعد صدور قانون تأميم المحروقات

¹Tarki Noureddine: L'arbitrage commercial international en Algérie, OPU, Alger 1999. Algérie, p. 04.

² أمر رقم 65-287 الموافق 18 نوفمبر 1965، يصادق وينشر الاتفاق المبرم في الجزائر العاصمة بتاريخ 29 جويلية 1965، بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية والجمهورية الفرنسية يتعلّق بالفصل في المسائل الخاصة بالمحروقات والتنمية الصناعية في الجزائر، الجريدة الرسمية 19 نوفمبر 1965.

³ قضية سوناطراك والشركة البترولية الأمريكية Getty سنة 1968.

لسنة 1971 ، حيث لم ينص القانونان 22-71 و 74-71 على مسألة الاختصاص القضائي وقد يعني بطبيعة الحال اختصاص المحاكم الوطنية الجزائرية ، الاستثناء الوارد يخص المنازعات المتعلقة بالجباية التي تخضع لإجراء المصالحة.¹

وفي بداية التسعينات تم الرجوع إلى التحكيم التجاري الدولي وذلك عن طريق المادة 12 من القانون 21-91 المعدل والمتمم للقانون 14-86 المتعلق بأنشطة التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها² ، وقد جاء هذا التراجع نتيجة الأزمة الاقتصادية التي كانت تمر بها الجزائر زيادة على الضغوطات الدولية في هذا المجال.

أما فيما يخص الاستثمار ، فإن أول قانون في هذا المجال هو قانون 277-63 الذي كان ينص على إمكانية حل النزاعات عن طريق التحكيم التجاري ، أما قانون الاستثمارات لسنة 1966 فلم ينص على الاختصاص القضائي مما يفهم منه أن النزاعات الناجمة عنه تخضع للقضاء الوطني.

وعليه فإن التحكيم التجاري في مجال الاستثمار كان مستبعدا إلى غاية سنة 1993، حيث نص قانون الاستثمار رقم 12-93 على إمكانية اللجوء إليه.³

وفيما يخص الشركات المختلطة الاقتصاد ، فقد كان يتم اللجوء فيما يخص النزاعات الناجمة عن هذه الشركات إلى التحكيم التجاري وظل الوضع على ما هو عليه إلى غاية سنة 1982، حيث تم تبني القانون 13-82 وكذلك القانون المعدل والمتمم له رقم 13-86 اللذين أكدا على اختصاص المحاكم الجزائرية ولم يتم اللجوء إلى التحكيم التجاري إلا بعد سنة 1990، استنادا إلى قانون الاستثمار المعتمد على قانون النقد والقرض ، وهو ما يعتبر خرقا للقانون ، واستمر

¹ عليوش قربوع كمال: التحكيم التجاري الدولي في الجزائر، ديوان المطبوعات الجزائرية ، الجزائر 2001، ص 3.
² القانون رقم 21-91 المؤرخ في 4 ديسمبر سنة 1991، يعدل ويتم القانون 14-86 المؤرخ في 19 غشت سنة 1986، المتعلق بأنشطة التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب، الجريدة الرسمية الصادرة في 7 ديسمبر 1991، عدد 63.
³ المادة 41 من المرسوم التشريعي رقم 12-39 المؤرخ في 5 أكتوبر سنة 1993 المتعلق بترقية الاستثمار، جريدة رسمية العدد 64، الصادرة في 10 أكتوبر سنة 1993 .

الوضع على هذا الحال إلى غاية صدور قانون الاستثمار 93-12 الذي طبق على الشركات المختلطة .

إذا في هذه الفترة ورغم وجود قانون يمنع لجوء المؤسسات العمومية إلى التحكيم التجاري فإن هذا الأخير كان شرط أساسيا تضعه الشركات الأجنبية في تعاملها مع الأشخاص الاعتبارية العمومية سواء كانت مؤسسات إدارية أو اقتصادية، وعليه فإن التحكيم التجاري الدولي وإن كان ممنوعا قانونا في الجزائر في هذه الفترة ، إلا أنه من الناحية العملية تم اللجوء إليه في العديد من المرات، فالضرورة الاقتصادية ألزمت الجزائر على اللجوء إلى التحكيم في الواقع، رغم أنها تبنت تشريعا يمنع اللجوء إلى التحكيم.¹

الفرع الثاني: التحكيم التجاري بعد 1993

تم إدراج التحكيم التجاري الدولي في قانون الإجراءات المدنية الجزائرية سنة 1993 عن طريق المرسوم 93-08 ، كما تم إعادة صياغته وتنظيمه في قانون الإجراءات المدنية والإدارية الصادر في 2008.

1- التحكيم التجاري من خلال المرسوم 93-08:

لقد جاء تبني المشرع الجزائري للتحكيم التجاري الدولي متأخرا مقارنة بالدول العربية ، حيث تم إدراجه في قانون الإجراءات المدنية سنة 1993 بموجب المرسوم التشريعي 93-08² ، وذلك بعد انضمام الجزائر إلى اتفاقية نيويورك لعام 1958 الخاصة باعتماد القرارات التحكيمية الأجنبية وتنفيذها سنة 1988³، وقد تم تعديل الفقرة الأخيرة من المادة 442 من قانون الإجراءات

¹ عليوش قربوع كمال: المرجع السابق، ص 23.

² المرسوم التشريعي 93-09 المؤرخ في 25 أبريل سنة 1993 يعدل ويتم الأمر رقم 66-154 المؤرخ في 8 جوان و المتضمن قانون الإجراءات المدنية، الجريدة الرسمية العدد 27 الموافق 27 أبريل 1993.

³ مرسوم رقم 88-233 المؤرخ في 5 نوفمبر 1988، يتضمن الإنضمام بتحفظ إلى الاتفاقية من أجل الاعتراف وتنفيذ القرارات التحكيمية الأجنبية، الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة بنيويورك في 10 جوان 1958، الجريدة الرسمية الصادرة يوم 23 نوفمبر 1988.

المدنية ليصبح نصها كالآتي : " ولا يجوز للأشخاص المعنويين التابعين للقانون العام أن يطلبوا التحكيم ما عدا في علاقاتهم التجارية الدولية " .

وقد أضاف المرسوم التشريعي 93-08 تسعة وعشرون مادة متعلقة بالتحكيم التجاري الدولي وهي المواد من 458 مكرر إلى 458 مكرر 28، ورغم أن هذا الإدراج جاء متأخرا مقارنة بأغلب الدول في محيطها الإقليمي والدولي، إلا أن هذا التأخر كان له فضل على المشرع الجزائري حين سن في سنة 1993 النصوص المنظمة للتحكيم، وخاصة منها المتعلقة بالتحكيم التجاري الدولي، فيما أفاده به ذلك التأخر من تداركه لكثير من الثغرات في التشريعات المقارنة والنقائص التي أفرزها التعامل مع نصوصها ميدانيا، وهو ما كان وراء احتواء التشريع الجزائري في مجال تنظيم التحكيم التجاري الدولي، نصوصا يمكن وصفها بالحدیثة وقننڈ، لاستغراقها أهم الأسس والمبادئ التي يقوم عليها التحكيم التجاري الدولي، رغم الأوضاع الأمنية والاقتصادية التي كانت تعيشها البلاد، في تلك المرحلة من مخاضها العسير.¹

2- التحكيم التجاري الدولي من خلال قانون الإجراءات المدنية والإدارية :

أعاد المشرع الجزائري تنظيم و صياغة المواد المتعلقة بالتحكيم و التحكيم التجاري الدولي في قانون الإجراءات المدنية والإدارية الصادر سنة 2008² ، حيث زاد من نطاق استعمال التحكيم التجاري الدولي بموجب المادة 1006 التي تنص : " يمكن لكل شخص اللجوء إلى التحكيم في الحقوق التي له مطلق التصرف فيها. لا يجوز التحكيم في المسائل المتعلقة بالنظام العام أو حالة الأشخاص وأهليتهم .

¹ كلمة وزير العدل حافظ الأختام بمناسبة افتتاح الملتقى الدولي حول التحكيم التجاري الدولي ببيجاية أيام 14، 15 و 16 جوان 2006.
² قانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فيفري 2008 المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية ، جريدة رسمية عدد 21 الصادرة يوم 23 أبريل 2008.

ولا يجوز للأشخاص المعنوية العامة أن تطلب التحكيم ، ما عدا في علاقتها الاقتصادية الدولية و في إطار الصفقات العمومية".

كما أن المشرع الجزائري قد زاد وفصل في عدد المواد المنظمة للتحكيم والتحكيم التجاري الدولي، وهو بذلك قد خطى خطوة إيجابية فيما يتعلق بتنظيم التحكيم التجاري الدولي ، ويمكن اعتبار ذلك يدخل في إطار التسويق القانوني لجذب المستثمرين والمتعاملين الأجانب وبالتالي خطوة مشجعة للتصدير.

المطلب الثاني : إجراءات التحكيم التجاري الدولي في الجزائر

اشترط المشرع الجزائري لكي يكون حكم التحكيم صحيحا ضرورة صدوره وفق إجراءات ومواعيد محددة مع توافر شروط موضوعية و أخرى شكلية وهو ما سنتطرق له في الفرع الأول، كما اشترط ليصبح الحكم التحكيمي نافذا أن يتم الاعتراف به في الجزائر وفرض إتباع إجراءات معينة لتنفيذه وهو ما سنتطرق له في الفرع الثاني.

وفي الأخير أجاز المشرع الجزائري الطعن في حكم التحكيم سواء بالاستئناف أو الطعن بالبطلان أو بالنقض وهو ما سيكون موضوع الفرع الثالث.

الفرع الأول: صدور حكم التحكيم التجاري الدولي

يصدر حكم التحكيم في الجزائر وفق كفاءات ومواعيد محددة، كما يجب أن يتضمن حكم التحكيم شروطا موضوعية وأخرى شكلية لكي يكون صحيحا .

1- كيفية وميعاد صدور حكم التحكيم التجاري الدولي:

حدد المشرع الجزائري كفاءات صدور حكم التحكيم التجاري الدولي ، كما حدد آجال لصدور الحكم .

أ- كيفية صدور حكم التحكيم التجاري الدولي:

اشترط المشرع الجزائري على كل طرف في النزاع تقديم دفاعه ومستنداته قبل انقضاء أجل التحكيم بخمسة عشر يوما على الأقل، وإلا فصل المحكم بناء على ما قدم إليه خلال هذا الأجل.¹

وألزم المشرع المحكمين بأن يفصلوا في النزاع وفقا لقواعد القانون²، كما اشترط أن يصدر حكم التحكيم التجاري الدولي بأغلبية الأصوات³، وذلك بعد مداوات من المحكمين تكون سرية.⁴

ب- ميعاد صدور حكم التحكيم التجاري الدولي:

للأطراف المتنازعة حرية الاتفاق على المدة التي يحددها للمحكمين لإصدار الحكم الفاصل في النزاع، وفي حالة عدم النص على ذلك في اتفاقية التحكيم فإن الفقرة الأولى من المادة 1018 من ق إ م إ منحت أربعة أشهر للمحكمين لإنهاء مهامهم حيث نصت على أنه " يكون اتفاق التحكيم صحيحا ولو لم يحدد أجلا لإنهائه، في هذه الحالة يلزم المحكمون باتمام مهمتهم في ظرف أربعة أشهر تبدأ من تاريخ تعيينهم أو من تاريخ إخطار محكمة التحكيم ".⁽⁴⁾

غير أنه وفي حالة عدم تمكن المحكمين من إنهاء مهامهم خلال هذه الفترة ، فإنه في هذه الحالة يجوز للأطراف تمديد أجل مهام المحكمين عن طريق الاتفاق ، وفي حالة عدم تمكنهم من الاتفاق

¹ المادة 1022 من ق إ م إ .

² المادة 1023 من ق إ م إ .

³ المادة 1026 من ق إ م إ .

⁴ المادة 1025 من ق إ م إ .

على ذلك فإن الفقرة الثانية من المادة 1018 حددت كليات مواجهة هذه الحالة حيث نصت : " غير أنه يمكن تمديد هذا الأجل بموافقة الأطراف ، وفي حالة عدم الموافقة عليه، يتم التمديد وفقا لنظام التحكيم ، وفي غياب ذلك، يتم من طرف رئيس المحكمة المختصة"

وخلال هذا التمديد منعت الفقرة الأخيرة من المادة 1018 عزل المحكمين إلا بشرط اتفاق جميع أطراف النزاع على ذلك حيث جاء فيها : " لا يجوز عزل المحكمين خلال هذا الأجل إلا باتفاق جميع الأطراف"

2- الشروط التي يجب أن يتضمنها الحكم التحكيمي:

يتضمن حكم التحكيم شروطا موضوعية وأخرى شكلية ليعتبر صحيحا من الناحية

القانونية، وفيما يلي هذه الشروط:

أ- الشروط الموضوعية :

إن أهم شرط موضوعي يتعلق بحكم التحكيم هو أن يكون الحكم فاصلا في النزاع ، فأطراف النزاع وبلجوتهم إلى التحكيم التجاري الدولي يهدفون إلى الوصول إلى حكم ينهي النزاع القائم بينهم وفقا للقانون الذي اختاروه ، ولذا فيجب أن يكون الحكم التحكيمي الصادر فاصلا في النزاع وليس مجرد نصيحة أو اقتراح، وهو ما تؤكد المادة 1050 التي تنص : " تفصل محكمة التحكيم في النزاع عملا بقواعد القانون الذي اختاره الأطراف ، وفي غياب هذا الاختيار تفصل حسب قواعد القانون والأعراف التي تراها ملائمة "

غير أن الفصل في النزاع يمكن أن يكون بأحكام جزئية قد تخص جانبا من النزاع أو مسألة معينة منه، كما يمكن أن يكون الفصل في النزاع عن طريق أحكام تتضمن اتفاق الأطراف عملا بالمادة 1049 التي تنص : " يجوز لمحكمة التحكيم إصدار أحكام اتفاق أطراف أو أحكام جزئية، ما لم يتفق الأطراف على خلاف ذلك."

ومهما يكن فإن الحكم الفاصل في النزاع يجب أن يكون وفق ما تم تحديده في اتفاقية التحكيم سواء فيما يخص تحديد النزاع أو فيما يخص سلطة المحكم أو غيرها من المسائل، وفي هذا الصدد تنص الفقرة الثانية من المادة 1040 على أنه : " تكون اتفاقية التحكيم صحيحة من حيث الموضوع، إذا استجابت للشروط التي يضعها إما القانون الذي اتفق الأطراف على اختياره أو القانون المنظم لموضوع النزاع أو القانون الذي يراه المحكم ملائما ."

و كآثر لصدور حكم التحكيم الفاصل في النزاع فإنه ينهي مهمة محكمة التحكيم وبذلك يكتسي فور صدوره حجية الشيء المقضي فيه، ويعني هذا أن المسألة التي فصل فيها لا يمكنها أن تطرح من جديد أمام القاضي أو أمام المحكم¹، وتؤكد هذا الموقف المادة 1031 من ق إ م التي تنص : " تحوز أحكام التحكيم حجية الشيء المقضي فيه بمجرد صدورها فيما يخص النزاع المفصول فيه".

ب- الشروط الشكلية:

يشترط المشرع الجزائري جملة من الشروط الشكلية لاعتبار حكم التحكيم صحيحا من

الناحية القانونية وقد جاءت هذه الشروط في مواد متعددة ، ومن بينها :

- يجب أن يتضمن حكم التحكيم البيانات الآتية²:

1 - إسم ولقب المحكم أو المحكمين،

2- تاريخ صدور الحكم،

3- مكان إصداره،

4- أسماء وألقاب الأطراف وموطن كل منهم وتسمية الأشخاص المعنوية ومقرها الاجتماعي،

5- أسماء و ألقاب المحامين أو من مثل أو ساعد الأطراف، عند الاقتضاء.

¹ عليوش قربوع كمال: المرجع السابق ، ص 62.

² المادة 1028 من ق إ م .

6- توقيع أحكام التحكيم من قبل جميع المحكمين.

وفي حالة إمتناع الأقلية عن التوقيع يشير بقية المحكمين إلى ذلك، ويرتب الحكم أثره باعتباره موقعا من جميع المحكمين.¹

- يجب أن تتضمن أحكام التحكيم عرضا موجزا لادعاءات الأطراف وأوجه دفاعهم ، كما يجب أن تكون أحكام التحكيم مسببة². وفيما يخص هذه النقطة الأخيرة فإن أحكام التحكيم في الغالب لا تكون مسببة إلا إذا طلب أطراف النزاع ذلك ، غير أن المشرع الجزائري بنصه على ذلك جعل الأمر إلزامي .

الفرع الثاني: الاعتراف بحكم التحكيم التجاري الدولي و تنفيذه

نظم المشرع الجزائري الاعتراف بأحكام التحكيم في الفرع الأول من القسم الثالث من الفصل السادس المعنون في الأحكام الخاصة بالتحكيم التجاري الدولي و ذلك في المواد 1051 و 1052 و 1053 من ق إ م وقد حدد شروط للاعتراف بالحكم التحكيمي كما حدد الجهة القضائية المكلفة بالاعتراف والإجراءات المتبعة أمامها.

1- شروط الاعتراف بالحكم التحكيمي:

تنص الفقرة الأولى من المادة 1051 من ق إ م الجزائري على أنه: " يتم الاعتراف بأحكام التحكيم الدولية في الجزائر إذا أثبت من تمسك بها وجودها، و كان هذا الاعتراف غير مخالف للنظام العام الدولي."

ونستشف من هذه الفقرة وجود شرطان للاعتراف بأحكام التحكيم الدولية في الجزائر وهما : إثبات وجود الأحكام التحكيمية وعدم مخالفتها للنظام العام الدولي.

¹ المادة 1029 من ق إ م إ.

² المادة 1027 فقرة 1 من ق إ م إ.

أ- إثبات وجود حكم التحكيم :

يجب على من يريد الاعتراف له بالحكم التحكيمي الدولي في الجزائر أن يثبت وجود الحكم التحكيمي ، وقد حددت المادة 1052 من ق إ م إ كيفية إثبات حكم التحكيم الدولي حيث نصت : " يثبت حكم التحكيم بتقديم الأصل مرفقا باتفاقية التحكيم أو بنسخ عنهما، تستوفي شروط صحتها."

وعليه فيجب على طالب الاعتراف أن يقدم للجهة القضائية المختصة أصل حكم التحكيم وأن يرفق هذا الأصل باتفاقية التحكيم أو يقدم نسخا عن كل منهما ، ويشترط في هذه النسخ أن تستوفي شروط صحتها حتى تكون مقبولة، كترجمتها إلى اللغة العربية والمصادقة عليها من طرف السلطات القضائية¹ وتعتبر هذه الإجراءات إجراءات شكلية فقط.

ب- عدم مخالفة الاعتراف بحكم التحكيم الدولي للنظام العام الدولي:

يجب أن يكون حكم التحكيم الدولي غير مخالف للنظام العام الدولي ، ويعتبر هذا الشرط، الشرط الوحيد الموضوعي و يقصد به غياب أي تعارض ظاهر للحكم مع النظام العام الدولي، وفي حالة عدم إثارة النقاش حول التعارض، فإن التعارض الذي يعتد به هو التعارض الناتج فقط عن قراءة الحكم.²

2- إجراءات تنفيذ الحكم التحكيمي :

تنص الفقرة 2 من المادة 1051 من ق إ م إ على أنه " و تعتبر قابلة للتنفيذ في الجزائر و بنفس الشروط ، بأمر صادر عن رئيس المحكمة التي صدرت أحكام التحكيم في دائرة اختصاصها أو محكمة محل التنفيذ إذا كان مقر محكمة التحكيم موجودا خارج الإقليم الوطني".

¹ عليوش قربوع كمال : المرجع السابق، ص 63.

²Jean Michel Jacquet: op, cit. p. 820.

بناء على الفقرة الأولى من المادة 1051 من ق إ م إ والفقرة الثانية المذكورة أعلاه فإنه يتبين لنا أن المشرع الجزائري لم يفرق بين الاعتراف والتنفيذ.

إن هناك فرق بين الاعتراف بالقرار التحكيمي وبين تنفيذه، فقد يعترف بالقرار ولكن لا ينفذ، ولكن لو نفذ فمن الضروري أن يكون قد تم الاعتراف به من الجهة التي أعطته القوة التنفيذية.

الاعتراف يعني أن القرار قد صدر بشكل صحيح وملزم للأطراف، والتنفيذ يعني الطلب إلى الخصم الذي صدر القرار ضده أن ينفذ ما جاء في القرار التحكيمي، وفي حالة امتناعه يجب إجباره على ذلك بموجب الإجراءات التنفيذية لقانون البلد المراد تنفيذ القرار فيه.¹

وحسب المشرع الجزائري فإن شروط الاعتراف بالحكم التحكيمي وإجراءات التنفيذ فهي نفسها ، ويعني هذا أن الاعتراف والتنفيذ يخضعان لنفس الشروط وهي :

- إثبات المتمسك بها ووجودها (اتفاقية التحكيم).

- وأن لا يكون الاعتراف أو التنفيذ مخالفا للنظام العام الدولي.²

أما بخصوص الإجراءات فتودع الوثائق بأمانة ضبط الجهة القضائية المختصة من الطرف المعني بالتعجيل³ ، ويصدر أمر الاعتراف بالحكم التحكيمي حسب الفقرة الثانية من المادة 1051 بأمر من رئيس المحكمة التي صدر الحكم التحكيمي في دائرة اختصاصها إذا كان الحكم قد صدر في الجزائر ، أو بأمر من رئيس المحكمة التي يراد التنفيذ في دائرة اختصاصها إذا كان التحكيم قد أجري في الخارج.

¹ فوزي محمد سامي : التحكيم التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع عمان الأردن 2006 ، ص 359.

² عليوش قربوع كمال : المرجع السابق ، ص 63.

³ المادة 1053 من ق إ م إ.

وقد أحالت المادة 1054 من ق إ م إ فيما يخص تنفيذ أحكام التحكيم الدولي على المواد من 1035 إلى 1038 من ق إ م إ وهي المواد التي تنظم حكم التحكيم الداخلي .

ومما جاء فيها أنه يتحمل الأطراف نفقات إيداع العرائض والوثائق وأصل حكم التحكيم¹ ، ويسلم رئيس أمناء الضبط نسخة رسمية ممهورة بالصيغة التنفيذية من حكم التحكيم لمن يطلبها من الأطراف² ، ويكون التنفيذ ساريا بين الأطراف فقط لأنه لا يحتج بأحكام التحكيم تجاه الغير³.

الفرع الثالث: الطعن في حكم التحكيم التجاري الدولي

يولي المتعاملون الأجانب أهمية بالغة لطرق الطعن في أحكام التحكيم ، وبالتالي فإن تطرق المشرع لهذه المسألة وحسن تنظيمها يعتبر عامل جذب للمتعاملين الأجانب وبالتالي عامل مشجع للتصدير.

إن الطعن في أحكام التحكيم قد يكون في القرار أو الحكم الذي يرفض الاعتراف أو التنفيذ لحكم التحكيم ، و قد يكون الطعن في الحكم الذي يقر باعتراف حكم التحكيم أو بتنفيذه ، و يكون الطعن عن طريق الاستئناف ، كما يمكن أن يكون عن طريق الطعن بالبطلان ، وكذلك الطعن بالنقض ، وقد نظمها المشرع الجزائري في الفرع الثالث من القسم الثالث من الباب السادس في المواد من 1055 إلى 1061.

1- الطعن عن طريق الاستئناف :

كما سبق و أن رأينا فإن طلب الاعتراف وتنفيذ الحكم التحكيمي يوجه إلى رئيس المحكمة التي صدر الحكم التحكيمي في دائرة اختصاصها إذا كان الحكم قد صدر في الجزائر ، أو إلى رئيس المحكمة التي يراد التنفيذ في دائرة اختصاصها إذا كان التحكيم قد أجري في الخارج، وقد

¹ الفقرة الأخيرة من المادة 1035 من ق إ م إ.

² المادة 1036 من ق إ م إ .

³ المادة 1038 من ق إ م إ.

يجابه هذا الطلب بقبول الاعتراف أو رفضه ويصدر رئيس المحكمة أمر بذلك، وفي كلتا الحالتين يجوز للمعني أن يطعن في أمر رئيس المحكمة عن طريق الاستئناف .

وقد نصت المادة 1055 من قانون إ م إ على أنه : " يكون الأمر القاضي برفض الاعتراف أو برفض التنفيذ قابلا للاستئناف".

بينما أجازت الفقرة الثانية من نفس المادة استئناف الأمر القاضي بالاعتراف وتنفيذ الحكم التحكيمي ولكن بشروط حيث جاء فيها : " لا يجوز استئناف الأمر القاضي بالاعتراف أو بالتنفيذ إلا في الحالات الآتية:

- 1- إذا فصلت محكمة التحكيم بدون اتفاقية تحكيم أو بناء على اتفاقية باطلة أو انقضاء مدة الاتفاقية .
- 2- إذا كان تشكيل محكمة التحكيم أو تعيين المحكم الوحيد مخالفا للقانون .
- 3- إذا فصلت محكمة التحكيم بما يخالف المهمة المسندة إليها .
- 4- إذا لم يراع مبدأ الوجاهية .
- 5- إذا لم تسبب محكمة التحكيم حكمها ، أو إذا وجد تناقض في الأسباب .
- 6- إذا كان حكم التحكيم مخالفا للنظام العام الدولي . "

و يوجه الاستئناف إلى المجلس القضائي الذي تتبعه المحكمة التي أصدر رئيسها الأمر وذلك في أجل شهر حسب ما تنص عليه المادة 1057 التي جاء فيها : "يرفع الاستئناف أمام المجلس القضائي خلال أجل شهر واحد ابتداء من تاريخ التبليغ الرسمي لأمر رئيس المحكمة".

2- الطعن بالبطلان:

فرد المشرع الجزائري حكم التحكيم الدولي الصادر في الجزائر بطريق طعن لم يخوله لحكم التحكيم الدولي الصادر خارج الجزائر ، ويتمثل هذا الطعن في الطعن بالبطلان حيث نصت المادة 1058 على أنه : " يمكن أن يكون حكم التحكيم الدولي الصادر في الجزائر موضوع طعن بالبطلان في الحالات المنصوص عليها في المادة 1056 أعلاه. "

إذا سمح المشرع الجزائري بالطعن بالبطلان في حكم التحكيم الدولي الصادر في الجزائر في حالات معينة وهو نفس الموقف الذي اتخذته المشرع الفرنسي في قانون الإجراءات المدنية الجديد.¹ ويعتبر المجلس القضائي الجهة التي يرفع أمامها الطعن بالبطلان، أما فيما يخص الميعاد فهو شهر من تاريخ التبليغ الرسمي للأمر ، وهو ما تؤكدته المادة 1059 : " يرفع الطعن بالبطلان في حكم التحكيم المنصوص عليه في المادة 1058 أعلاه ، أمام المجلس القضائي الذي صدر حكم التحكيم في دائرة اختصاصه . ويقبل الطعن ابتداء من تاريخ النطق بحكم التحكيم.

لا يقبل هذا الطعن بعد أجل شهر واحد من تاريخ التبليغ الرسمي للأمر القاضي بالتنفيذ".

وللطعن بطريق الاستئناف و الطعن بالبطلان أثر موقف وكذلك الحال بالنسبة لأجالهما وذلك حسب المادة 1060 التي تنص : "يوقف تقديم الطعون وأجل ممارستها ، المنصوص عليها في المواد 1055 و 1056 و 1058 ، تنفيذ أحكام التحكيم . "

إضافة إلى ذلك فإن قرارات الجهات القضائية الصادرة بناء على الاستئناف أو الطعن بالبطلان يمكن الطعن فيها عن طريق الطعن بالنقض.

¹ المادة 1504 من قانون الإجراءات المدنية الفرنسي الجديد.

3- الطعن بالنقض:

سمح المشرع الجزائري للقرارات الصادرة فيما يخص التحكم التجاري الدولي على مستوى المجلس القضائي سواء عن طريق الاستئناف أو الطعن بالبطلان، بالطعن فيها بالنقض حيث جاء في المادة 1061 على أنه: "تكون القرارات الصادرة للمواد 1055 و 1056 و 1058 أعلاه قابلة للطعن بالنقض".

إن الطعن بالنقض من شأنه أن يصحح الأخطاء القانونية التي يمكن أن يقع فيها المجلس القضائي وبالتالي فهو ضمان إضافي للمتنازعين الذين يلجأون إلى التحكم التجاري الدولي لا سيما المتعاملين الأجانب.

وكخلاصة لكل ما يتعلق بالتحكيم التجاري الدولي فإن المشرع الجزائري قد استمد نصوصه من آخر ما توصلت إليه التشريعات الوطنية والاتفاقيات الدولية، وما صادفته على الاتفاقيات الدولية بما في ذلك اتفاقية نيويورك لسنة 1958 المتعلقة بالاعتراف و تنفيذ الأحكام التحكيمية الأجنبية¹ إلا دليل على حرص المشرع على تطوير هذه المنظومة القانونية حتى تكون عامل جذب قوي للمتعاملين الأجانب، ومن هذه الزاوية يمكننا اعتبار قانون التحكيم التجاري الدولي في الجزائر عاملا مشجعا للتصدير .

ومن حيث إنشاء المحاكم التحكيمية في الجزائر، فقد بذلت الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة مجهودا لتسمح لمؤسساتنا من الاستفادة من هذه الطريقة في التسوية، وقامت بالاشتراك مع اللجنة الوطنية الجزائرية للغرفة التجارية الدولية، بإنشاء مركز للمصالحة والتحكيم²، ومن شأن هذا

¹ مرسوم رقم 88-233 المؤرخ في 5 نوفمبر 1988، يتضمن الإنضمام بتحفظ إلى الاتفاقية من أجل الاعتراف وتنفيذ القرارات التحكيمية الأجنبية، الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة بنيويورك في 10 جوان 1958، الجريدة الرسمية الصادرة يوم 23 نوفمبر 1988.

² دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، دليل صادر عن الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، إصدار 2015، ص 110.

المركز العمل على حل النزاعات التي يمكن أن تنشأ بين المصدر الجزائري والمستورد الأجنبي و بذلك فإن خلق هذا المركز يعد خطوة مهمة في تشجيع الصادرات.

فالدولة إذا حاولت تطوير مختلف وسائل حل النزاعات بدء بالقضاء الوطني ، ثم استحداث الوسائل البديلة وأخيرا كما رأينا التحكيم التجاري الدولي ، وهذه الوسائل من شأنها أن تكون عامل أساسي في جذب المتعاملين الأجانب بصفة عامة والمستوردين الأجانب بصفة خاصة وبالتالي يمكننا اعتبارها عامل مشجع للصادرات الوطنية رغم النقائص التي مازالت تعترئها.

خلاصة الباب الأول:

اهتم المشرع الجزائري بالتشريع الخاص بالصادرات وأعاد تنظيمه بنحو يشجع هذه الأخيرة و قد أعاد المشرع تنظيم مجمل المجالات التي تتطلبها العملية التصديرية ، بدأ بمبدأ حرية التجارة وانتهاء بالجوانب القضائية.

فقد كرس المشرع الجزائري ، حرية التجارة الخارجية في الدستور والقوانين الوطنية ، ورغم وجود استثناءات على هذا المبدأ و وجود رقابة على هذا النشاط، إلا أنها تبقى في حدود ما هو معمول به في سائر الدول وما هو متفق عليه في منظمة التجارة العالمية ، ومنه يمكننا القول أن حرية التجارة الخارجية في شقها الخاص بالتصدير مضمونة في الجزائر.

غير أن تعديل الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد المطبقة على استيراد البضائع وتصديرها خاصة فيما يخص رخص الاستيراد ، قد أثر على حرية بعض المؤسسات في ممارسة التصدير ويخص الأمر المؤسسات المصدرة التي تقوم باستيراد موادها الأولية من الخارج أو التي تحتاج إلى تجهيزات أو آلات حديثة أو قطع غيار والتي أخضعها المشرع إلى نظام الرخص ، وعليه يجب على المشرع الجزائري الفصل بين رخص الاستيراد لحاجات التصدير وبين رخص استيراد المنتوجات التي تباع على حالها ، أو على الأقل الفصل في طلبات الرخص بالنسبة للمؤسسات المصدرة التي تستورد حاجياتها من الخارج في زمن قصير .

- فيما يخص الجمارك فقد تم اتخاذ العديد من الإجراءات التي تصب كلها في خانة تشجيع الصادرات وهو أمر جد إيجابي، إلا أن بعض هذه الإجراءات مازالت تعاني البطء في التنفيذ، كالتصريح المسبق حيث لم تصدر المراسيم التطبيقية له ، كما أن إجراءات أخرى مازالت مجهولة لدى العديد من المتعاملين الاقتصاديين خاصة فيما يخص المتعامل الاقتصادي المعتمد و الرواق الأخضر ، مما يستوجب تكثيف القيام بأيام إعلامية لشرح هذه الإجراءات وتبسيطها للمتعاملين ،

وأخيرا وفيما يخص رقمنة Informatisation مصلحة الجمارك وربطها فيما بينها ، فإنها مازالت تعاني مشاكل عدة وغير مكتملة في بعض المصالح وهو ما جعل بعض مظاهر البيروقراطية والفساد تبقى موجودة في بعض المصالح ، وإن بدأت في الحقيقة تتضاءل شيئا فشيئا، مما يستوجب الإسراع في إتمام هذا الأمر.

- فيما يخص وسائل الدفع في التجارة الخارجية ، فإن المشرع الجزائري كان مضطربا في تنظيمه لهذه المسألة ، وهو ما يعني عدم الاستقرار التشريعي وهي مسألة جوهرية بالنسبة للمتعاملين الأجانب ، حيث يجب على المشرع تجنب مثل هذه السلوكات وإقرار تشريع مستقر يطمئن المتعاملين الأجانب .

- فيما يخص تمويل العمليات التصديرية ورغم وجود تشريع لا بأس به إلا حد ما ، إلا أن البنوك لم تلعب الدور المنوط بها في هذا المجال ولم تساعد المصدرين في تمويل مشاريعهم التصديرية و تبقى تشكل النقطة السوداء في مجال الصادرات ، وهو الأمر الذي على السلطات تداركه في أقرب وقت ممكن بتطوير أكثر التشريع في مجال التمويل و إيجاد ميكانيزمات لحث البنوك على لعب دورها في تمويل الصادرات.

- فيما يخص الوسائل القضائية ، فبالنسبة للقضاء الوطني ورغم النص على إنشاء أقطاب متخصصة في نظر بعض النزاعات والتي تدخل ضمنها النزاعات المتعلقة بالتجارة الخارجية فإن عدم تنصيب هذه الأقطاب و التباطؤ في ذلك عطل هذا الإجراء المهم وبالتالي عطل الاستفادة منه ، وعليه يجب على السلطات الإسراع في تنصيب هذه الأقطاب.

أما فيما يخص الوسائل البديلة المتمثلة في الصلح والوساطة ، فبالنسبة للصلح فإن القضاة يتجنبون اللجوء إلى هذا الإجراء رغم أهميته وهو سلوك غير مقبول وبالتالي وجب على وزارة العدل حث القضاة على تفعيل هذا الإجراء ، أما فيما يخص الوساطة فإن المبلغ الزهيد الذي يتلقاه الوسيط إضافة إلى عدم تفصيل التشريع في بعض المسائل المهمة في الوساطة أدى إلى العزوف عن هذه الوسيلة وعليه وجب إعادة النظر في هذه المسائل في أقرب وقت.

أما فيما يخص التحكيم فيبقى الوسيلة المفضلة لدى المتعاملين الأجانب ، ولكنه غالبا ما يتم اللجوء إلى المحاكم التحكيمية الدولية وليس الجزائرية، ولمواجهة ذلك يتوجب تطوير مراكز التحكيم الجزائرية وتقوية مكانتها وتطوير تكوين المتخصصين في هذا المجال.

الباب الثاني

الإطار المؤسسي لتشجيع
المصادر خارج
المحروقات

تمهيد وتقسيم :

تعتبر المؤسسات الوطنية والدولية المحور الثاني الذي بني عليه المشرع الجزائري إستراتيجيته في تشجيع الصادرات، فالمؤسسات الوطنية والدولية تعتبر القائم الثاني الذي يقوم عليه نظام تشجيع الصادرات في الجزائر إلى جانب التشريع الذي رأيناه في القسم الأول.

فعلى الصعيد الوطني اهتمت الدولة الجزائرية بالمؤسسات الوطنية بدء بالهيئات العمومية المشرفة على التجارة الخارجية ، ثم أنشأت مؤسسات جديدة أوكلت لها مهمة النهوض بالصادرات وأخيرا قامت بتدعيم المؤسسات الخاصة وكذلك الهيئات الممثلة لها.

أما على الصعيد الدولي فقد حرصت الجزائر على التواجد على مستوى المؤسسات الإقليمية العربية و الإفريقية والإسلامية، أما فيما يخص المؤسسات الدولية فقد بدأتها بتعزيز العلاقات مع الاتحاد الأوروبي عن طريق اتفاق الشراكة، وأعدت بعث مسار الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية ، كما تعاملت مع المنظمات التابعة للأمم المتحدة التي تعنى بالتجارة الدولية وغيرها من المؤسسات الأخرى، كل ذلك من أجل تشجيع التصدير.

وعلى ذلك قمنا بتقسيم الباب الثاني من هذه الرسالة إلى أربعة فصول :

الفصل الأول: المؤسسات الوطنية

الفصل الثاني: المؤسسات الخاصة

الفصل الثالث: المؤسسات الإقليمية

الفصل الرابع : المؤسسات الدولية

الفصل الأول: المؤسسات الوطنية

لقد أصبحت إعادة هيكلة الهيئات والمؤسسات العمومية بما يتوافق ومبادئ اقتصاد السوق حتمية ضرورية بعد تغيير النهج الاقتصادي إلى اقتصاد السوق ، كما أن اختيار الذهاب نحو اقتصاد متنوع مبنى على التصدير و عدم الاعتماد على المحروقات كمصدر وحيد للعملة الصعبة، زاد من هذه الحتمية .

إن هذه الوضعية الجديدة دفعت بالمشروع الجزائري إلى إعادة رسم دور جديد لوزارة التجارة وإعادة تهيئة المديرية العامة للتجارة الخارجية أيضا، كما حتمت إعادة هيكلة الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية وترقيته إلى الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، و أخيرا فإن الوضعية التي كانت تعيشها غرفة التجارة والصناعة الوطنية والغرف المحلية دفعت بالمشروع إلى إعادة تنظيمها ودعمها، و هذه المؤسسات هي موضوع المبحث الأول.

أما المؤسسات الداعمة لعملية التصدير ، فقد طور نشاطها ليساعد المؤسسة المصدرة في عملية التصدير ، سواء من الجانب المالي وهنا نجد كل من الصندوق الخاص لتطوير الصادرات و الشركة الجزائرية لضمان الصادرات، أو من الجانب اللوجستيكي وهنا نجد كل من الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير و شركات النقل المختلفة وهذه المؤسسات هي موضوع المبحث الثاني .

وعلى هذا فقد قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين :

المبحث الأول: إعادة تنظيم المؤسسات الوطنية المؤطرة للصادرات

المبحث الثاني: تطوير المؤسسات الوطنية الداعمة لعملية التصدير

المبحث الأول: إعادة تنظيم المؤسسات الوطنية المؤطرة للصادرات

إن توجه الجزائر إلى اقتصاد السوق في بداية التسعينات وتبنيها خيار تحرير التجارة الخارجية¹ ثم إبرام اتفاق مع صندوق النقد الدولي²، حتم عليها إعادة هيكلة ورسم دور مؤسساتها السياسية والإدارية والاقتصادية وفق النهج الجديد ، ومن بين هذه المؤسسات نجد وزارة التجارة التي أعادت هيكلة المديرية العامة للتجارة الخارجية كما تم خلق هيئات جديدة ممتثلة في كل من لجنة متابعة التجارة الخارجية والمجلس الوطني الاستشاري للصادرات (المطلب الأول) بالإضافة إلى إعادة هيكلة الوكالة الوطنية لترقية الصادرات التي أوكلت لها مهمة النهوض بالصادرات الوطنية وأخيرا تم إدراج تطوير الصادرات كهدف بالنسبة للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة والغرف الجهوية (المطلب الثاني).

المطلب الأول : ضرورة تطوير الهيئات العمومية

عملت وزارة التجارة باعتبارها الوزارة المكلفة بالنهوض بالتجارة الخارجية على إعادة تهيئة المديرية العامة للتجارة الخارجية للقيام بهذا الدور ، كما تم استحداث لجنة متابعة وتحليل وضبط التجارة الخارجية لدى وزير التجارة ، وأخيرا تم النص على إنشاء المجلس الوطني الاستشاري للصادرات الذي يرأسه وزير التجارة، كل ذلك من أجل إعطاء دفع قوي للتجارة الخارجية خاصة الصادرات.

الفرع الأول: رسم مهام جديدة لوزارة التجارة الخارجية

تعتبر المديرية العامة للتجارة الخارجية الجهة المكلفة بالنهوض و مراقبة التجارة الخارجية ضمن وزارة التجارة وقد عرفت هذه المديرية تعديلات جوهرية لتمكينها من القيام بهذا الدور، كما أن إنشاء لجنة متابعة وتحليل وضبط التجارة الخارجية من شأنه أن يساهم في تحقيق هذا الهدف .

¹ المرسوم التنفيذي رقم 91-37 المؤرخ في 13 فيفري 1991 و المتعلق بشروط التدخل في عمليات التجارة الخارجية ، جريدة رسمية عدد 12 الصادرة في 20 مارس 1991.

² اتفاق الجزائر مع صندوق النقد الدولي FMI من أجل إعادة جدولة الديون سنة 1993 و 1996.

1- إعادة تهيئة المديرية العامة للتجارة الخارجية:

تضم وزارة التجارة 5 مديريات عامة من بينها مديرية التجارة الخارجية والتي تم إعادة تهيئتها بحيث أصبحت تضم بدورها 4 مديريات هي : مديرية المبادلات التجارية و التظاهرات الاقتصادية ، مديرية العلاقات مع المنظمة العالمية للتجارة ، مديرية متابعة الاتفاقات الجهوية والتعاون ومديرية العلاقات التجارية الثنائية.

ولقد نصت المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 454-02 المعدل والمتمم¹ على المهام الموكلة لهذه المديرية حيث تكلف بما يلي:

- ترقية الصادرات باقتراح كل الاستراتيجيات التي تخص مجال التجارة الخارجية وضمانها لذلك،
- تنظيم المبادلات التجارية الخارجية، وذلك عن طريق المبادرة بالأدوات القانونية والتنظيمية،
- تحفيز النشاطات التجارية الخارجية سواء في الإطار الثنائي أو متعدد الأطراف،
- المساهمة في إعداد الاتفاقيات التجارية الدولية، وتحضيرها والتفاوض بشأنها،
- تنشيط الهياكل و الفضاءات الوسيطة التي لها مهام في مجال ترقية المبادلات التجارية الخارجية وتوجيه أعمالها،
- ضمان تنفيذ الاتفاقات التجارية الدولية ومتابعتها، لاسيما تلك المتعلقة بانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة،
- تصميم نظام للإعلام حول المبادلات التجارية الخارجية ووضعها.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 454-02 المؤرخ 21 ديسمبر 2002 المتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة، المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 18-14 المؤرخ في 21 جانفي 2014، جريدة رسمية عدد 4 ، الصادرة في 26 جانفي 2014.

غير أنه رغم محاولة وزارة التجارة إعادة تنظيم مديرية التجارة الخارجية وتطويرها ورغم الإجراءات الإيجابية التي تم اتخاذها، إلا أنها لا ترقى إلى ما هو مطلوب بالنظر إلى الأوضاع التي تعيشها التجارة الخارجية الجزائرية في شقيها التصدير والاستيراد، وعليه يذهب بعض الخبراء إلى ضرورة إنشاء وزارة كاملة للتجارة الخارجية تتمحور مهامها في ثلاث نقاط هي :

- تشجيع الصادرات خارج المحروقات
- ضبط الواردات
- جلب الاستثمار الأجنبي¹

2- إنشاء لجنة متابعة وتحليل وضبط التجارة الخارجية:

من أجل متابعة نشاط الاستيراد والتصدير ودعم هذا الأخير تم إنشاء لجنة متابعة التجارة الخارجية لدى وزير التجارة الخارجية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 09-429 المؤرخ في 30 ديسمبر 2009²، الذي تضمن تشكيلتها ومهامها وكيفية سيرها.

أ- تشكيلة ومهام لجنة متابعة التجارة الخارجية :

تتشكل لجنة متابعة التجارة الخارجية التي يرأسها الوزير المكلف بالتجارة الخارجية أو ممثلا عنه من 12 وزيرا أو ممثلين عنهم وهم كل من وزير التجارة، وزير الداخلية والجماعات المحلية، وزير الدفاع، وزير الشؤون الخارجية، ممثلين عن وزارة المالية من مديرتي الضرائب والجمارك، وزير الصناعة وترقية الاستثمار، وزير النقل، وزير الفلاحة والتنمية الريفية، وزير الصحة والسكان وإصلاح المستشفيات، وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، وزير البريد وتكنولوجيا الإعلام والاتصال وكذا وزير الصيد البحري والموارد الصيدية، إلى

¹ تصريح السيد إسماعيل لا لماس رئيس جمعية مستشاري التصدير للإذاعة الأولى بتاريخ 09 أبريل 2016.
² المرسوم التنفيذي رقم 09-429 المؤرخ في 30 ديسمبر 2009 يتعلق بإنشاء لجنة متابعة التجارة الخارجية، جريدة رسمية عدد 77 الصادرة يوم 30 ديسمبر 2009.

جانب ممثلين عن مؤسسات وهيئات أخرى للدولة كبنك الجزائر، مصالح الدرك الوطني، المديرية العامة للأمن الوطني، المركز الوطني للسجل التجاري والديوان الوطني للإحصائيات.

ويجب أن يتمتع كل ممثل من الوزارات والهيئات السابقة برتبة عالية ، بحيث لا تقل رتبة كل واحد منهم عن رتبة مدير.¹

ب- سير اللجنة:

يوضح المرسوم المنشئ للجنة متابعة التجارة الخارجية أن هذا الهيكل الجديد مكلف بمتابعة وتحليل تدفق المبادلات التجارية من صادرات وواردات، واقتراح كل تدبير يهدف إلى إصلاح وضبط نشاط التجارة الخارجية والتقييم الدوري للمعطيات المتعلقة بالتجارة الخارجية.

كما أن هذه اللجنة مطالبة باقتراح كل تدبير يهدف إلى ترشيد الواردات وترقية الصادرات خارج المحروقات وتسهيل التجارة الخارجية، ويتعلق الأمر كذلك بالمساهمة في تحليل وتقييم الاتفاقيات التجارية والسهر على تحيين ومصادقية المعلومات التي يزود بها نظام المساعدة في اتخاذ القرار.

وفيما يخص سير اللجنة فهي تجتمع في دورة عادية أربع مرات في السنة كما يمكن عقد دورات غير عادية بطلب من رئيسها، أما أمانتها فتتولاها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ألكاس" المكلفة بالسهر على تحضير الاجتماعات وإعداد مشاريع جداول الأعمال وضمان استمرارية أشغال اللجنة، كما يمكن للجنة الاستعانة بكل خبير مؤهل في ميدان أجهزة المعلومات والتحليل الاقتصادي لمساعدتها والمشاركة في اجتماعاتها على سبيل الاستشارة .

رغم الدور الهام الذي تلعبه لجنة متابعة وتحليل وضبط التجارة الخارجية غير أنه يعاب على هذه اللجنة أمران ، الأمر الأول هو أن هذه اللجنة تم النص عليها في 2009 إلا أنه لم يتم تنصيبها إلا

¹ المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 09-429.

في 30 ديسمبر 2010 وهو تأخر غير مبرر كما أنها اجتمعت لأول مرة في 27 أبريل 2011 غير أنها لم تقم بالاجتماع دوريا كما هو منصوص عليه في المرسوم التنفيذي 09-429 و لا تجتمع إلا نادرا، هذه الوضعية تعود بنا إلى سنوات التسعينات حيث تم إنشاء لجنة مثيلة لها عندما كان الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية ولم تجتمع لأول مرة إلا بعد مرور 4 سنوات من إنشائها ، ونفس الوضعية تم تسجيلها بعد إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية والتي لم تجتمع فيها اللجنة التي تم إن شاءها من جديد وتم توسيعها إلى هيئات أخرى لها علاقة بالصادرات خارج المحروقات كوزارة الفلاحة ، الصيد ، النقل، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة... إلخ¹ ، وهو ما يبعثنا إلى التساؤل عن مدى نجاعة إنشاء مثل هذه اللجان طالما أنها لا تقوم بالدور المنوط بها.

أما الأمر الثاني فيتمثل في كثرة الأعضاء المشكلة لها ، خاصة وأن أغلبيتهم وزراء أو ممثلين عنهم وهو في الحقيقة ما يعكس الأسلوب الذي كان متبعاً في النظام الاشتراكي والطابع الإداري للجنة تقنية بحكم عملها وهو الأمر الذي يعوق عمل اللجنة وينقص من نجاعة القرارات المتخذة في ظلها ، وفي رأينا كان من الأفضل أن تكون مشكلة من عدد محدد من تقنيين ذوي تكوين متعدد ويعملون بشكل منتظم ، حتى يمكنهم الاجتماع دوريا واتخاذ القرارات المناسبة.

الفرع الثاني: المجلس الوطني الاستشاري للصادرات

تم النص على إنشاء مجلس وطني استشاري لترقية الصادرات ضمن الأمر 03-04 المؤرخ في 19 جوان 2003، والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها،² وقد تجسد ذلك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-173 المؤرخ في 12 جوان

¹ Kamel Khelifa: op.cit, p. 17.

² المادة 18 من الأمر 04-03 المؤرخ في 19 جوان 2003، المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها.

2004¹، والمتضمن تشكيل المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات، والذي يتولى مهمة ترقية الصادرات ورسم إستراتيجية لتحقيق ذلك.²

1- تشكيلة المجلس الوطني الاستشاري للصادرات:

يتشكل المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات من ممثلي مختلف الوزارات والقطاعات التي تهتم التجارة الخارجية، وقد نصت المادة 03 من المرسوم 173-04 على أن يترأس المجلس رئيس الحكومة، كما أسندت مهمة تسيير أمانة المجلس إلى مدير الوكالة الوطنية لتطوير التجارة الخارجية، ويضم المجلس ممثلي عن الوزارات الآتية:

- الوزير المكلف بالشؤون الخارجية،
- الوزير المكلف بالداخلية والجماعات المحلية،
- الوزير المكلف بالتجارة الخارجية،
- الوزير المكلف بالمالية،
- الوزير المكلف بالنقل،
- المدير العام للجمارك،
- رئيس الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة،
- رئيس الغرفة الوطنية للفلاحة،
- رئيس الغرفة الوطنية للصناعة التقليدية والحرف،
- رئيس الغرفة الجزائرية للصيد البحري وتربية المائيات،
- ممثلين عن جمعيات المصدرين المعتمدة قانونا وفيما يخص هذه الأخيرة فإنه يتم تحديد قائمة

¹ المرسوم التنفيذي رقم 173-04 المؤرخ في 12 جوان 2004 المتضمن تشكيل المجلس الوطني الاستشاري للصادرات و سيره، الجريدة الرسمية رقم 39 الصادرة في 16 جوان 2004.

² في تونس تم إنشاء المجلس الوطني للتجارة الخارجية سنة 1994 بموجب القانون رقم 41-94 المؤرخ في 7 مارس 1994، ونلاحظ التأخر الذي شهده إنشاء المجلس الوطني الجزائري والمقدر بـ 10 سنوات وهو ما يعكس تأخر الجزائر في إنشاء المؤسسات والهيئات المكلفة بتطوير الصادرات خارج المحروقات.

ممثلي جمعيات المصدرين الأعضاء في المجلس بموجب قرار من الوزير المكلف بالتجارة. و زيادة على الأعضاء السابقين ذكرهم ينص المرسوم 04-173¹ على أنه يمكن لرئيس المجلس دعوة أي شخص ذا كفاءة عالية من أجل التدخل في نشاطات المجلس.

2- مهام المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات:

يقوم المجلس بعدة مهام نصت عليها المادة 18 من الأمر 03-04 المؤرخ في 19 جوان 2003، المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها وكذلك المرسوم التنفيذي رقم 04-173، المؤرخ في 12 جوان 2004، المتعلق بتشكيل المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات وسيره، ومن هذه المهام نذكر:

- المشاركة مع باقي الهيئات الخاصة بترقية الصادرات من أجل تسطير إستراتيجية فعالة من أجل ترقية التجارة الخارجية وتطوير الصادرات،
- كما أسندت للمجلس مهمة تقييم السياسة الخاصة بدعم الصادرات،
- اقتراح كل تدبير ذي طبيعة مؤسسية أو تشريعية أو تنظيمية لتسهيل توسيع الصادرات خارج المحروقات.

زيادة على ذلك يكلف المجلس بـ :

- المساعدة على الانفتاح في السوق الدولية عن طريق سن مجموعة اقتراحات تساهم في تصدير المنتج الجزائري،
- تشييد اقتصاد قوي عن طريق وضع المنتج الجزائري أمام المنافسة الشرسة التي تشهدها الأسواق الخارجية والتحفيز على اختراق هذه الأسواق.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 04-173 المؤرخ في 12 جوان 2004 يتضمن تشكيل المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات وسيره.

- يسهر على وضع تدابير من شأنها تعزيز وتثمين المنتوجات الجزائرية، وتطوير مجال الصادرات خارج المحروقات.

3- عدم تنصيب المجلس الوطني الاستشاري للصادرات :

منذ النص على إنشاء المجلس الوطني الاستشاري للصادرات ولحد اليوم لم يتم تنصيبه، حيث لا يعقل أن يستغرق تنصيب هذا المجلس هذه السنوات كاملة ، إن هذا الوضع يقودنا للتساؤل حول جدية السلطات في النهوض بالصادرات ، ومثل هذه الأوضاع غير المعقولة وغير المبررة هي التي تؤكد قناعة الكثير من العاملين في مجال التصدير بعدم وجود نية حقيقية من قبل السلطات للنهوض الفعلي بالصادرات، وهو ما يعكس بقاء هذه الأخيرة في وضع متدني رغم مرور العديد من السنوات التي تدعي فيها السلطات نيتها للنهوض بها.

وبمقارنة المجلس الوطني الاستشاري للصادرات بالهيئة المماثلة له في تونس والمتمثل في المجلس الأعلى للتصدير ، نجد أن هذا الأخير كان له دور فعال في النهوض بالصادرات التونسية رغم عدم وجود فارق زمني كبير على إنشاء المجلس الأعلى للتصدير في تونس وبين النص على إنشاء المجلس الوطني الاستشاري للصادرات.¹

المطلب الثاني: إنشاء وكالة لتطوير التجارة الخارجية وتطوير غرف التجارة

من أجل تطوير الصادرات الجزائرية وإعطائها دفعا أكبر قام المشرع الجزائري بتطوير الديوان الوطني لترقية الصادرات وتحويله إلى وكالة ومنحه مهام أوسع وأطلق عليه تسمية الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (الفرع الأول) ، كما أنه قام بإنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة وطور غرف التجارة المحلية ومنحها دورا مهما في مجال الصادرات (الفرع الثاني).

¹ تم إنشاء المجلس الأعلى للتصدير في تونس سنة 1997 بينما نص على إنشاء المجلس الوطني الاستشاري للصادرات في الجزائر في سنة 2003 أي بفارق 6 سنوات ، غير أن المجلس الأعلى للتصدير في تونس أعطى دفعا كبيرا للصادرات التونسية ، بينما المجلس الوطني الاستشاري للصادرات الجزائري لم يتم تنصيبه إلى اليوم.

الفرع الأول: إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير التجارة الخارجية

استحدثت الوكالة الوطنية لتطوير التجارة الخارجية بموجب المادة 19 من الأمر 03-04 المؤرخ في 19 جوان 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها ، لتحل محل الديوان الوطني لترقية الصادرات ، وقد تركت مسألة تنظيم الوكالة ومهامها للمرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 جوان 2004 الذي تضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير التجارة الخارجية¹، وتعد الوكالة أهم مؤسسة وطنية تعنى بتشجيع التجارة الخارجية على اعتبار أنه أوكلت لها مهمة تجسيد السياسة الوطنية في هذا المجال، غير أنه وبمقارنة ذلك مع دولة تونس نجد أنها أنشأت هيئة خاصة بتطوير الصادرات فقط وليس التجارة الخارجية ككل وهو ما تحتاج إليه الجزائر حسب رأينا².

1- تنظيم الوكالة الوطنية لتطوير التجارة الخارجية :

تم إعادة هيكلة الوكالة الوطنية لترقية التجارة من جديد لتكييفها مع متغيرات التجارة الخارجية وتطوير مهامها، حيث مس التعديل إدارة الوكالة و المديريات المشكلة لها وهذه النقاط هي التي سناقشها في هذا العنصر.

أ- مجلس التوجيه والمدير العام : نص المرسوم 04-174 في الفصل الثاني تحت عنوان: التنظيم- العمل في نص المادة 07 على ما يلي " للوكالة مجلس توجيه ويديرها مدير عام " ، فالمجلس التوجيهي يتكفل بتسيير شؤون الوكالة و يرأسه وزير التجارة أو من يمثله قانون، ويتألف من اثنتا عشر(12) عضوا يمثلون مختلف الوزارات³ بالإضافة إلى ممثل عن المدير العام

¹ المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 جوان 2004 الذي تضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير التجارة الخارجية.
² أنشأت تونس سنة 1973 هيئة مكلفة بتطوير الصادرات فقط وليس التجارة الخارجية ككل، هذه الهيئة أطلق عليها تسمية مركز النهوض بالصادرات Cepex وذلك بموجب القانون رقم 20-73 المؤرخ في 14 أفريل 1973.
³ تتمثل هذه الوزارات في كل من وزارة الداخلية والجماعات المحلية، الشؤون الخارجية، المالية، الصناعة، النقل، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الفلاحة والتنمية الريفية، الصيد البحري والموارد الصيدية وترقية الاستثمار .

للجمارك، المدير العام للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI) وأخيرا الرئيس المدير العام للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX).

وعلى ضوء هذه التشكيلة المنصوص عليها قانونا، نلمس وجود مبالغة في تشكيلة هذه الوكالة، حيث نجد 10 من بين أعضاء الوكالة يمثلون السلطة التنفيذية، حبذا لو أن الوكالة تتضمن من بين أعضائها أشخاص لهم كفاءة ودراية في مجال الإنتاج، نذكر مثلا الأجهزة المختصة بالتقييس وكذا الوسم أو الرزم، لأنها تملك مؤهلات مهنية تساهم في تحقيق ترقية نوعية العلامة للمنتوج الجزائري وفقا للمقاييس المعترف بها.¹

كما نلاحظ على تركيبة مجلس التوجيه غياب ممثلي أرباب العمل الخواص، وغياب هذه الأطراف يمكن أن يؤثر على مردودية المجلس، وذلك على اعتبار أن مكانة و مساهمة هذا القطاع في الناتج الداخلي الخام تتزايد باستمرار.

أما فيما يخص المدير العام وفي إطار المرسوم التنفيذي رقم 04-174، فهو مسؤول عن حسن سير الوكالة وتطبيق نظامها الداخلي المعمول به، فهو يعين بموجب مرسوم لمباشرة مهامه وتنتهي حسب الأشكال نفسها و يساعده في ذلك طبقا لنص المادة 14 من المرسوم 04-174، أمين عام ويشترك المدير العام بصوت استشاري في أشغال مجلس التوجيه، فبحكم وظيفته يتولى ما يلي:

- تسيير وإعداد مشروع ميزانية الوكالة وفقا للتنظيمات وضمن الشروط المحددة، وعرضه على المجلس التوجيهي للوكالة للمصادقة عليه،
- ممارسة السلطة السلمية على جميع مستخدمي الوكالة باعتباره مديرا لها،

¹ تواتي نصيرة: " دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية في تعزيز الصادرات خارج المحروقات" مداخلة ملقاة في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2014 بجامعة مولود معمري تيزي وزو.

- التعاقد لحساب الوكالة فيما يخص جميع الصفقات والاتفاقات والاتفاقيات، وباحترام التنظيم المعمول به، يقوم بإعداد مشروع النظام الداخلي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، وعرضه على مجلس التوجيه، قصد المصادقة عليه في الحدود القانونية،
- يشرف على تحضير الأشغال الخاصة بالمجلس التوجيهي،
- السهر على تحقيق الأهداف التي تقع على عاتق الوكالة،
- التكفل بتمثيل الوكالة أمام الجهات القضائية المختصة، وفي سائر أعمال الحياة المدنية المتعلقة بالوكالة.
- كما نص المرسوم 174-04 على أن المدير العام يشرف على تنسيق نشاط مكاتب التمثيل قصد التوسع التجاري بالخارج¹، كما يقوم بتفويض إمضاءه عند الضرورة للموظفين الخاضعين لسلطته وفي حدود الصلاحيات المخولة لهم وتحت مسؤولية المدير العام في نقطتين هما² :
- يشكل كل مجموعة عمل أو تفكير ضرورية لتحسين وتدعيم نشاط الوكالة في مجال ترقية عمليات ومشاريع تتصل بالتجارة الخارجية ودعمها،
- يستعين عند الحاجة وفي إطار التنظيم المعمول به، بالخبرة والاستشارة الوطنية أو الأجنبية قصد ترقية الصادرات، ويسير البطاقة المتصلة بذلك.

ب- المديرية التابعة للوكالة:

- نظرا لأهميتها وحسن سير أدوارها، تنظم الوكالة مصالحها الخاصة ضمن مديريات ومديريات فرعية، تحت إشراف وسلطة المدير العام، ويكون المديرين ونواب المديرين مسؤولين أمامها حسب الشروط والتنظيمات، حيث تضم الوكالة سبع (07) مديريات وأربعة وعشرون (24) مديرية فرعية، هي حسب نص المادة 20 من المرسوم 04/174:

المادة 17 من المرسوم 174-04 المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير التجارة الخارجية¹
 المادة 19 من المرسوم 174-04 المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير التجارة الخارجية².

- 1- مديرية تحليل الأسواق
- 2- مديرية تحليل المنتجات
- 3- مديرية المصالح المختصة
- 4- مديرية الاستراتيجيات والبرامج
- 5- مديرية التكوين والتعاون والوثائق
- 6- مديرية الإعلام والاتصال
- 7- مديرية الإدارة والوسائل

غير أنه تعتبر كل من مديرية الاستراتيجيات والبرامج ومديرية التكوين والتعاون والوثائق ومديرية تحليل الأسواق أهم المديريات على الإطلاق.¹

2- مهام الوكالة :

- إن الهدف الأساسي من إنشاء الوكالة هو تطوير و ترقية التجارة الخارجية ، وذلك من خلال تجسيد إستراتيجية دعم الصادرات خارج المحروقات بزيادة حجم الصادرات وتنويعها ولتحقيق ذلك فإن الوكالة أوكلت لها المهام التالية :
- المساهمة في وضع إستراتيجية لترويج التجارة الخارجية وتطويرها، وهذا بعد وضع قواعد وأسس سيرها،
- الإشراف على تنظيم الوسائل الخاصة بترقية الصادرات خارج المحروقات، وذلك لمصلحة المؤسسات المصدرة وضمان تسييرها،
- تحليل الأسواق العالمية، وتكوين دراسة شاملة حول هذه الأسواق وكل سوق على حدة،

¹Khemnou Boukhalfa: "Présentation de l'outil de promotion du commerce extérieur" communication présentée lors du séminaire national sur " la promotion des exportations hors hydrocarbures en Algérie" le 11 et 12 mars 2014, faculté de droit et sciences politiques, Université Mouloud Maamri de Tizi Ouzou.

- وضع تقرير سنوي (un rapport d'évaluation) خاص بسياسة التجارة الخارجية وبرمجتها،
- الإشراف على وضع أنظمة التسيير والمعلومات، وإجراء إحصائيات قطاعية وشاملة لكل سوق على حدا وبصفة عامة، مع دراسة إمكانيات وقدرات الدولة الجزائرية على التصدير إلى الأسواق الخارجية ودراسة بعض الأسواق المحتملة،
- وضع أنظمة خاصة تواكب الأسواق الدولية وتؤثر على المبادلات التجارية الجزائرية، وذلك بجعل إنشاء وتوزيع مختص في التجارة الجزائرية،
- وضع تصور للمنشورات المختصة والمذكرات الظرفية وتوزيعها في مجال التجارة الخارجية¹.
- تنشيط التجارة الدولية في إطار ثنائي أو متعدد الأطراف، وذلك بمتابعة وخلق عدة نشاطات تمكن التجارة الجزائرية من الدخول في شتى المعارض بالخارج، ومن أمثلة ذلك:
- تمكين المتعاملين الاقتصاديين ورجال الأعمال من مشاركتهم في عدة تظاهرات اقتصادية ومعارض وصالونات منظمة في البلدان الخارجية، وذلك عن طريق الاتصال بالشركاء الأجانب والبنيات المعنية والمصالح الموجودة لدى البعثات الدبلوماسية بالجزائر والمكلفة بالشؤون التجارية،
- تقديم مختلف المساعدات التي تنشط العوامل الاقتصادية وذلك لتطوير أساليب الاتصال والإعلام وترويج إرسال المعلومات المتعلقة بترقية المنتوجات والخدمات الجزائرية الموضوعة حيز التصدير،

¹ يصدر عن الوكالة العديد من المنشورات منها دليل المصدرين الجزائريين ، دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، الدليل الإرشادي للمصدر .

- انجاز مقاييس رسمية لأحسن المصدرين، وذلك قصد المكافئة بمختلف الوسائل مثل الأوسمة والجوائز والنياشين قصد تشجيع المبادلات التجارية بين البلدان،¹
- استخدام أحدث التقنيات لعمليات التصدير التي تتبعها جميع البلدان المتطورة في تجارتها،
- ترقية نوعية العلامات للمنتوج الجزائري بالخارج،
- يمكن للوكالة وزيادة على المهام السالفة الذكر، أن تقوم بنشاطات أخرى مدفوعة الأجر فيما يخص مجالات مختلفة مثل تقنيات التصدير وإتقان المنتوجات ومجمل القواعد التي تخص مجال التجارة الدولية، ويمكن إضافة عدة خدمات مثل الخدمة التي تقدمها على سبيل المساعدة والخبرة والاستشارة للمؤسسات والإدارات التي لها صلة باختصاصات الوكالة.
- ولتفعيل دور الوكالة وجعلها متماشية مع متطلبات التجارة الدولية ، أضاف المرسوم التنفيذي رقم 08/313 المؤرخ في 5 أكتوبر 2008، والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها، ما يلي:
- إنشاء قاعدة للمعطيات الخاصة بالصادرات والواردات الجزائرية، وبطاقة وطنية خاصة بالمتعاملين الذين يتدخلون في عمليات التجارة الخارجية الجزائرية،
- ضمان حدوث عملية متابعة العمليات الاقتصادية، وذلك بتتبع وضعية السوق السائدة من ناحية المواد التي تشكل أهمية كبيرة بالنسبة للتجارة الخارجية الجزائرية،
- إعطاء اقتراحات حول العمليات الهادفة إلى متابعة وضعية الواردات في السوق،
- القيام بعمليات التكوين والإعلام، بالإضافة إلى تقديم الدعم الضروري لصالح الهيئات والمتعاملين الاقتصاديين من أجل متابعة الواردات.

¹ قامت الوكالة بالتعاون مع مركز التجارة الدولي الجزائر بإنشاء عدة جوائز لأحسن المصدرين الجزائريين تسلم كل سنة ، وقد تحصلت كل من شركة فاديركو FADERCO و سيفيتال عن فرعها برانت BRANDT على آخر نسخة لها لسنة 2016 .

كما أضافت المادة 03 من المرسوم 313-08، والتي أدرجت المادة 06 مكرر ضمن المرسوم 174-04، أن الوكالة يمكن لها أن تتحصل على المعطيات التي تعالج المعلومات الخاصة بمجال التجارة الخارجية بكافة الطرق والوسائل خصوصا عبر ارتباطات مباشرة مع القواعد والمعطيات الإحصائية التي يقدمها المركز الوطني للإعلام الآلي وإحصائيات الجمارك، ويحدد تطبيق كل ما سلف ذكره بقرار وزاري يشترك فيه كل من وزير المالية والتجارة.

غير أن الانتقاد الذي يمكن توجيهه لهذه الوكالة أنها مازالت تسير إداريا ولا تتمتع بالفكر الذي عادة ما تتميز به مثل هذه المؤسسات ، كما أنها تعاني من البيروقراطية كغيرها من العديد من الإدارات العمومية ، ونشير كذلك في نفس السياق إلى أن الوكالة تنعدم فيها أية إستقلالية ، حيث تبقى تابعة للسلطة التنفيذية سواء في تشكيلتها أو في طريقة تعيين أعضائها.¹

وأخيرا فإن الوكالة لا تتمتع بالاستقلال المالي وقد تم تقليص ميزانيتها كثيرا مؤخرا بسبب الضائقة المالية التي تمر بها البلاد وهو ما رهن نشاطها في تطوير الصادرات الجزائرية .

3- دار المصدر، الجهاز الجديد للوكالة لخدمة المصدرين:

من أجل خلق إطار يجمع المصدرين ويقربهم من المؤسسات التي تعنى بتطوير الصادرات تم إنشاء دار المصدر على غرار ما هو معمول به في كل من تونس والمغرب.

وقد تم إنشاء دار المصدر في الجزائر سنة 2012 وهو جهاز يعمل على مساعدة المصدرين في مهمتهم، ولتسهيل وتقريب هذا الجهاز من المصدرين فقد اتخذ من مقر الوكالة الوطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات الواقع مقرها بالديار الخمس بالجزائر العاصمة مقرا لهذه الدار² ، حتى تسهل عملها ويمكنها التقرب من المصدرين أكثر .

¹ تواتي نصيرة : " دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية في تعزيز الصادرات خارج المحروقات " مداخلة ملفاة في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات المنعقد بجامعة مولود معمري تيزي وزو يومي 11 و 12 مارس 2014.

² رغم أهمية دار المصدر كجهاز لدعم الصادرات إلا أنه في الجزائر لم تخصص له بناية خاصة على عكس ما هو موجود في كل من تونس والمغرب على سبيل المثال، حيث أن البناية المخصصة لدار المصدر في تونس أكبر من تلك المخصصة للوكالة الوطنية لترقية الصادرات التي تضم دار المصدر وأكثر تجهيزا و تنوعا من حيث تقديم الخدمات.

ويعد إنشاء دار المصدر خطوة إيجابية نحو تقديم خدمات نوعية للمصدر تساعد في مهمة

التصدير ، حيث تقوم دار المصدر بمهام متعددة تتمثل أهمها في ما يلي:

- استقبال و توجيه المصدرين
- التكفل بانشغالات و معوقات المصدرين
- توفير المعلومات المحينة على الاسواق الخارجية
- توفير المعلومة و الاستشارة حسب الطلب
- وساطة لدى مختلف المتدخلين في عملية التصدير
- كما تضع دار المصدر تحت تصرف المصدرين ما يلي¹:
- القوانين والإجراءات التي تؤثر عملية التصدير
- المساعدات والإعانات التي تقدمها الدولة للمصدرين
- الوثائق المتعلقة بالتجارة الدولية (مطبوعة ، رقمية ... إلخ)
- بطاقات الأسواق ، بطاقات قطاعية ، إحصائيات ، أسواق البورصة ... إلخ.

الفرع الثاني: مساهمة غرف التجارة في تطوير الصادرات

على غرار الكثير من الدول أنشأت الجزائر غرفة للتجارة والصناعة أسمتها الغرفة

الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI) ، وتعد هذه الهيئة من بين المؤسسات المكلفة بتطوير

التجارة في الجزائر سواء على المستوى الداخلي أو الخارجي وتوسيع التعامل التجاري مع الدول

الأجنبية.

¹ صفحة دار المصدر على موقع الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، شوهذ يوم 12 مارس 2016.
www.algex.dz/index.php/ar/

1- إنشاء الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة وغرف التجارة والصناعة:

في منتصف التسعينات أعاد المشرع الجزائري تنظيم الغرفة الوطنية للتجارة حيث أصبح يطلق عليها تسمية الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة ، كما أعاد تنظيم الغرف المحلية للتجارة و رسم لها دور جديد يتماشى مع توجه اقتصاد السوق ، كما أن دورها في دعم وتطوير التجارة الخارجية أصبح أكثر بروزا.

وقد نظم المشرع الجزائري الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة عن طريق المرسوم التنفيذي رقم 94-96 المؤرخ في 3 مارس¹ 1996 المتضمن إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، و لقد نص المشرع الجزائري في الفقرة 2 من المادة 01 من المرسوم 94-96 أن هذه الغرفة تتكون من مجموعة من غرف التجارة والصناعة الموزعة عبر كامل التراب الجزائري وعلى كافة الجهات والولايات وهي بذلك تعد بمثابة اتحاد مجموعة غرف ولأئية .

تكيف الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة من الناحية القانونية بأنها مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري (EPIC)، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتخضع لوصاية وزارة التجارة² ونفس التكيف تتمتع به باقي الغرف المحلية .

وتمثل غرفة التجارة والصناعة لدى السلطات العمومية المصالح العامة لقطاعات التجارة والصناعة والخدمات³.

أما فيما يخص غرف التجارة المحلية فقد نظمها المشرع الجزائري عن طريق المرسوم

التنفيذي رقم 93-96 المؤرخ في 3 مارس 1996 المتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة⁴.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 94-96 مؤرخ في 3 مارس سنة 1996 ، يتضمن إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة ، جريدة رسمية عدد 16 ، الصادرة في 6 مارس سنة 1996.

² المادة 2 من المرسوم 94-96 المتضمن إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.

³ المادة 4 من المرسوم 94-96 المتضمن إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.

⁴ المرسوم التنفيذي رقم 93-96 مؤرخ في 3 مارس سنة 1996، يتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة، جريدة رسمية عدد 16 ، الصادرة في 6 مارس سنة 1996.

وينتمي إلى الغرفة كل الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الذين يمارسون نشاطا تجاريا أو صناعيا أو خدميا و مسجلين في السجل التجاري .

ولا يعتبر منتمين إلى الغرف الأعوان الاقتصاديون الذين يمارسون نشاطا فلاحيا حرفيا أو مهنيا.¹

تضطلع غرفة التجارة والصناعة بمهمة التمثيل والاستشارة والإدارة والتوسيع الاقتصادي في مستوى دوائرها الإقليمية وتكف الغرفة ، بعنوان المهمة التمثيلية والاستشارية، على الخصوص بما يأتي :

- تقدم إلى السلطات العمومية، بناء على طلبها أو بمبادرتها الخاصة، المعلومات والآراء والاقتراحات في المسائل التي تهم مباشرة أو غير مباشرة الأنشطة التجارية أو الصناعية أو الخدمية في دوائرها.

- تعرض آرائها في وسائل تطوير النشاط الاقتصادي والخدمات في دوائرها.

- تعرض على السلطات العمومية، بالتنسيق مع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة ، كل التوصيات والمقترحات والاقتراحات في التغييرات المرجوة في مجال التشريع والتنظيم التجاريين والصناعيين الجبائين والجمركيين خصوصا.

- تضمن تمثيل منتمياها لدى السلطات العمومية وتعيين ممثلين لدى هيئات التشاور والاستشارة المحلية.

وتكف الغرفة ، بعنوان المهمة الإدارية والتوسيع الاقتصادي ، على مستوى دائرتها الإقليمية ، على الخصوص بما يلي:

¹ المادة 4 من المرسوم 96-93 المتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة.

- تبادر بالمشاركة في التظاهرات الاقتصادية الوطنية أو الدولية أو بالتنسيق مع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.

- تقوم بكل عمل يهدف إلى ترقية قطاعات الصناعة والتجارة والخدمات وتنميتها.

- ترشد وتساعد المنتمين في ميادين نشاطاتهم وعلاقاتهم مع متعاملهم الجزائريين والأجانب وتعلم الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة إن اقتضت الضرورة.

- تزود المستثمرين الجزائريين والأجانب، بكل المعلومات والمعطيات التي يطلبونها.

- تشرع سواء بمبادرة منها أو بالتنسيق مع الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة في أي عمل من أعمال الترقية والدعم لصالح المتعاملين الاقتصاديين في مجال التصدير.

- تصدر أي وثيقة أو شهادة أو استمارة يقدمها أو يطلبها المنتمون أو توشرها أو تصدق عليها والتي تكون موجهة للاستعمال في الجزائر أو الخارج وتعلم الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة بذلك .

2- أجهزة غرف التجارة والصناعة :

تتضمن كل غرفة أجهزة تعتمد عليها في أداء مهامها، وتتمثل هذه الأجهزة في كل من مكتب الغرفة واللجان التقنية للغرفة.¹

أ- مكتب الغرفة:

يتكون مكتب غرفة التجارة والصناعة من أعضاء ينتخبون من بين أعضاء الجمعية العامة للغرفة الدائمين لمدة سنتين (2) قابلة للتجديد.

وتتنافى في ذلك صفة عضو مكتب الغرفة مع صفة رئيس نقابة مهنية أو جمعية ذات طابع سياسي أو وظيفة حكومية.

المادة 6 من المرسوم 96-93 المتضمن إنشاء غرف التجارة المحلية.¹

يتكون مكتب غرفة التجارة والصناعة مما يلي:

- ستة (6) أعضاء لصالح الغرفة.

- عضو إضافي عن كل شريحة كاملة من ثلاثة (3) أعضاء دائمين.

رئيس الغرفة ونائباه هم على التوالي رئيس مكتب الغرفة ونائبها .

يكون مدير الغرفة عضوا في المكتب بقوة القانون.¹

يكلف مكتب غرفة التجارة والصناعة بقيادة رئيس الغرفة لاسيما بما يأتي:

- تمثيل أجهزة الغرفة المنتخبة لدى السلطات العمومية المحلية .

- تمثيل الجمعية العامة للغرفة خلال دوراتها، ولهذا الغرض، يتخذ المبادرات والتدابير الملائمة اللازمة في هذه الفترة .

- تنفيذ توجيهات الجمعية العامة للغرفة وإرشاداتها.

- متابعة أشغال مختلف اللجان التقنية وتنسيقها.

- تقديم تقرير عن نشاطاته إلى الجمعية العامة للغرفة.²

ب- اللجان التقنية للغرفة :

اللجان التقنية هي أجهزة دائمة للتفكير والدراسة تتولى ضبط آراء الغرفة واقتراحاتها

وتوصياتها وصياغتها فيما يخص المسائل المتعلقة بمجال اختصاصها ، وذلك بعد فحصها وبعد

القيام بالاستشارات الضرورية بشأنها.³

يشرف رئيس الغرفة على أشغال اللجان التقنية وينسقها .

¹ المادة 18 من المرسوم 93-96.

² المادة 20 من المرسوم 93-96.

³ المادة 24 من المرسوم 93-96.

– يمكن أن ينشئ رئيس الغرفة بمقرر لجانا تقنية فرعية ، بناء على اقتراح رؤساء اللجان التقنية وبعد استشارة مكتب الغرفة ، وذلك قصد معالجة مسائل أو مواضيع خاصة.

تتكون اللجان التقنية مما يأتي¹:

- أعضاء يعينهم الأعضاء الدائمون من بينهم في الجمعية العامة للغرفة .
- أعضاء شركاء في الغرفة لا يتجاوز عددهم عدد الأعضاء الدائمين .
- مقرر اللجنة التقنية، يختار من بين المستخدمين الدائمين في الغرفة.
- ويعين الأعضاء الدائمون في اللجنة التقنية من بينهم رئيس اللجنة التقنية ونائبه.

3- فشل وإفلاس غرف التجارة :

حسب تقرير قامت به الهيئات المكلفة بتطوير الصادرات في الجزائر ، فإن المصدرين الذين شملهم التقييم قد أبدوا انطبعا يميل إلى الرضا عن عمل غرفة التجارة والصناعة الجزائرية خاصة فيما يتعلق بتوفير المعلومات والتي هي أحد أهم المشاكل التي يواجهها المصدرون،² كما أنها قامت بالاشتراك مع اللجنة الوطنية الجزائرية، للغرفة التجارية الدولية، بإنشاء مركز للمصالحة والتحكيم.³

ورغم هذه الأعمال، ففي حقيقة الواقع فإن غرف التجارة والصناعة في الجزائر لم تؤد الدور المنتظر منها على مستوى التجارة والصناعة ككل وعلى مستوى التصدير بصفة خاصة، وهو الأمر الذي لا يختلف عنه اثنان حيث أن كثيرا من هذه الغرف تشهد انسدادا كبيرا ولم تقم بأي نشاط يذكر ، وقد أدى إلى هذه الوضعية عدة أسباب إلا أن هناك ثلاث أسباب رئيسية يمكن ذكرها وهي:

¹ المادة 23 من المرسوم 96-93.

² Kamel Khelifa: op. cit, p. 25.

³ دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، دليل صادر عن الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ، إصدار 2015 ، ص10.

تضارب صلاحيات المدير المعين من طرف الوزارة والرئيس المنتخب، وضعف مستوى المنتخبين الممثلين المكونين للغرفة وأخيرا قلة الموارد المالية للغرفة.

أ- تداخل الصلاحيات بين المدير المعين والمدير المنتخب:

تعتبر الطريقة التي تسير بها غرف التجارة والصناعة أحد العوائق الكبرى في أداء مهامها، حيث تشهد جل غرف التجارة و الصناعة على مستوى الوطن نفس الوضعية المتمثلة في الانسداد والجمود نتيجة تضارب صلاحيات كل من المدير المعين من طرف الوزارة و الرئيس المنتخب.

حيث أن الرئيس المنتخب يرى أحقيته في تسيير شؤون الغرفة ويستمد شرعيته من انتخاب الأعضاء الذين يمثلهم ويدافع عن مصالحهم، ويحصر بذلك دور المدير المعين في التسيير الإداري فقط للغرفة.

بينما يرى المدير المعين أنه هو المسؤول الأول على الغرفة وهو من يتحمل النتائج أمام الجهة الوصية المتمثلة في وزارة التجارة والتي قامت بتعيينه.

غير أن هذا الرأي الأخير في رأينا هو نتيجة الذهنية الاشتراكية التي ما زالت تسيطر جميع القطاعات بمنطق إداري محض دون الأخذ بعين الاعتبار طبيعة الهيئة ونشاطها، الأمر الذي لا يتماشى مع التوجه الجديد للاقتصاد الجزائري المتمثل في اقتصاد السوق .

وعليه وحسب رأينا فإن المدير المنتخب هو من له الحق في تسيير شؤون الغرفة على اعتبار أنه من الوسط التجاري والصناعي وانتخب من طرف الأعضاء وهو أدري بمصالحهم ، وما يؤكد هذا الموقف هو اعتراف الناطق باسم اتحاد التجار والحرفيين الجزائريين بالدور المحتشم الذي تقوم به غرف التجارة والصناعة في الجزائر، قائلا إنه "الأضعف على المستوى المغاربي وحوض البحر

المتوسط"، مرجعا ذلك إلى "تداخل صلاحيات مدير الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة المعين من طرف الوزارة الوصية والمدير المنتخب"¹.

وفي رأينا فإنه يجب على وزارة التجارة إعادة النظر في القانون الأساسي لغرف التجارة والصناعة وإعادة تحديد مهام رؤساء الغرف حيث يجب التأكيد على أن مهامهم في التكفل بالجانب الإداري و بالتالي تجنيبهم التدخل في نشاطات المنتخبين.

ب- ضعف المنتخبين :

كثيرا ما تسفر عملية انتخاب رؤساء الغرف عن واقع مريع لهذه الهيئات متمثلا من جهة في ضعف عدد المنتسبين لهذه الهيئات وبالتالي ضعف الوعاء الانتخابي والقاعدة الممثلة لرجال الصناعة والتجارة على المستوى المحلي²، ومن جهة أخرى نقص المستوى العلمي والثقافي للأشخاص المترشحين لرئاسة الغرف، هؤلاء الأشخاص وإن كانوا ينتمون إلى قطاع التجارة والصناعة ولهم مكانتهم في هذا الوسط، إلا أن بعضا منهم لا يحملون المؤهلات اللازمة للقيام بالدور المنوط بهم خاصة مع تضخم المنظومة القانونية التجارية والصناعية وتشعبها بالنظر إلى البعد الدولي التي أصبحت تحمله التشريعات الوطنية، وتطور أساليب تسيير مثل هذه الهيئات لا سيما في جانب المفاوضات سواء مع الأشخاص أو الهيئات الوطنية أو الدولية .

وزيادة على ما سبق فإن انتخاب رؤساء الغرف يسفر في بعض منها عن نفس الأشخاص الذين سيطروا على هذه الهيئات و لعهدات متكررة، ومن المعلوم أن بقاء شخص على رأس هيئة انتخابية لمدة طويلة يخلق نوعا من التكتل حوله الأمر الذي يؤدي إلى خلق صراعات داخل الغرفة مما يعطل السير الحسن لها و يقضي على التجديد والابتكار.

¹ تصريح السيد بو لنوار الناطق باسم اتحاد التجار والحرفيين الجزائريين خلال الندوة الصحفية المنعقدة بمقر الاتحاد بالجزائر العاصمة يوم 8 أبريل 2014 .

² تصريح والي ولاية قسنطينة أثناء تنصيبه لرئيس غرفة الرمال يوم 5 جوان 2014 للإذاعة الجزائرية من قسنطينة - سيرتا.

ج- ضعف الموارد المالية للغرفة :

يعد الجانب المالي أحد الركائز التي تعتمد عليها كل مؤسسة في تسيير شؤونها بما في ذلك غرفة التجارة والصناعة ، هذه الأخيرة التي طالما عانت من ضعف مواردها المالية بسبب ضعف عدد المنتسبين لها من جهة وعدم دفع اشتراكاتهم من جهة أخرى، بالإضافة إلى افتقار الغرفة لهياكل تملكها تكون تحت تصرفها يمكن أن تدر عليها مبالغ مالية تساعد في تحسين مواردها المالية، وهو الأمر الذي كان عليه الحال قبل الاستقلال ، حيث كانت غرفة التجارة والصناعة على مستوى الجزائر العاصمة تمتلك ما يؤهلها لأداء عملها¹.

غير أن الغرفة فقدت كل ممتلكاتها لصالح الشركات الوطنية خلال الحقبة الاشتراكية ، مما جعلها تضيع جميع مواردها المالية، وأمام افتقار الغرفة للموارد المالية فقد اتخذت الوزارة عدة إجراءات من أجل تحسين هذا الجانب، ولعل أهم هذه الإجراءات تتمثل في :

- 1- تخصيص 1 % من ناتج الضريبة الجزافية،
- 2- اعتماد كفاءات جديدة في توزيع الناتج المحصل بعنوان حق الطابع المطبق حين فتح السجل التجاري أو تعديله وتخصيص 30 % لفائدة غرف التجارة والصناعة،
- 3- مساهمة المركز الوطني للسجل التجاري بدفع 20 % من ناتج حسابات نهاية السنة لفائدة الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة والغرف الولائية،

¹ كانت غرفة التجارة للجزائر العاصمة في الفترة الاستعمارية تمتلك ما يلي :
 - صاحبة امتياز متعلقة بالمناطق المينائية و المطارات (تمت مثلا توسعة ميناء الجزائر من طرف غرفة التجارة و الصناعة للجزائر) و فضاءات التظاهرات الاقتصادية و مخازن العبور.
 - صاحبة أملاك عقارية و منقولة (القصر القنصلي، بورصة الجزائر، مقرات بنوك و شركات تأمين).
 - صاحبة أجهزة للتكوين: مدارس تجارية، مدارس للخياطة، مدرسة تقنيات التبريد.
 - صاحبة قيم عقارية (مساهمات لدى عدة شركات من بينها الخطوط الجوية الفرنسية).
 ويظهر الفرق واسعا بين الممتلكات والمدخيل المالية لغرفة التجارة للجزائر في الفترة الاستعمارية وفي الوقت الراهن، وهو ما يؤثر سلبا على سيرها و سير باقي الغرف المحلية الأخرى.

4- رفع قيمة الإعانات المالية الممنوحة في إطار الميزانية السنوية للتسيير لوزارة التجارة، لتصل إلى مبلغ 63.000.000 دج.¹

غير أنه ورغم هذه الإجراءات المتخذة من طرف الوزارة لتحسين المردود المالي للغرف، إلا أن الوضع المالي لهذه الأخيرة ما زال معقداً ولا يسمح لها بالتحرك بحرية، وهو الأمر الذي يجب تداركه عن طريق خلق أساليب تتماشى مع اقتصاد السوق كالبحث عن أصول عقارية ومالية واستغلالها بالإضافة إلى المساهمة في بنوك وشركات مختلفة.

المبحث الثاني: المؤسسات المكلفة بتطوير عملية التصدير

أنشأت الدولة الجزائرية مؤسسات أوكلت لها مهمة مرافقة المصدر الجزائري في مختلف مراحل العملية التصديرية، فأنشأت مؤسسات كلفت بتقديم الدعم المالي على غرار الشركة الوطنية لتأمين وضممان الصادرات (كاجكس) والصندوق الخاص لترقية الصادرات (المطلب الأول)، و شركات مكلفة بدعم الجانب اللوجستيكي على غرار الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير و المؤسسات الوطنية للنقل بمختلف أنواعه (المطلب الثاني).

المطلب الأول : المؤسسات المكلفة بدعم الجانب المالي

يمثل الجانب المالي أحد الجوانب المهمة في عملية التصدير، فضممان حصول المصدر على مبلغ الصفقة يبقى دائما من الأخطار التي تترك المصدر و تؤثر على استمرار العملية التصديرية، ولدعم المصدر الجزائري في هذا الجانب، فقد تم إنشاء شركة كاجكس التي تقوم بتوفير خدمة تأمين الصادرات للمؤسسات الجزائرية المصدرة لتشجيعها على خوض هذا المجال (الفرع الأول)، كما أن البحث عن أسواق أجنبية والمشاركة في المعارض الدولية وما يتبعها من

¹ كلمة وزير التجارة والصناعة أثناء تنصيب رئيس و أعضاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، موقع وزارة التجارة www.mincommerce.gov.dz/arab/، شوهه يوم 28 جانفي 2016 على الساعة 21 و 15 دقيقة.

إشهار يحتاج إلى أموال قد لا يملكها المصدر الجزائري، ولهذا أنشأت الدولة الجزائرية الصندوق الخاص لترقية الصادرات لتقديم الدعم المالي للمصدر الجزائري في هذه المجالات (الفرع الثاني).

الفرع الأول: التأمين على الصادرات كوسيلة لتشجيع التصدير

يعد تأمين الصادرات من بين المجالات التي تعنى بها الدول لتشجيع صادراتها ، ونميز هنا بين ضمان الأخطار الخاصة ، الذي غالبا ما تضمنه مؤسسة تقوم بمهام خدمة عمومية وبين الحماية من الأخطار العادية والتي يتم التوجه فيها أكثر إلى شركات تأمين خاصة دولية.¹ غالبا ما تنشئ كل دولة شركة تأمين عامة تضمن للمصدر مختلف الأخطار الخاصة التي يمكن أن يصادفها أثناء عملية التصدير وتمنح الدول هذه الشركات احتكارا قانونيا في هذا المجال، وعلى غرار باقي الدول أنشأت الجزائر الشركة الوطنية لتأمين وضمان الصادرات التي تختزل في كلمة (كاجكس CAGEX) ، وأسندت لها مهمة تأمين القرض عند التصدير بعد صدور الأمر 96-206 الصادر في 05 جوان 1996 الذي ينظم هذا المجال وكذلك المرسوم التنفيذي 96-235³ والمراسيم اللاحقة له.

1- إنشاء الشركة الوطنية لتأمين وضمان الصادرات:

لقد حاولت شركات تأمين مثل CAAT و CAAR القيام بعمليات تأمين القرض عند التصدير إلا أن غياب الإطار القانوني لهذا المجال حال دون الاستمرار في ذلك ، وعليه وبعد صدور الأمر 96-06 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير، أوكلت إلى شركة كاجكس القيام بهذه المهمة .⁴

¹Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 228.

² الأمر 96-06 الصادر في 5 جوان 1996 المتعلق بتأمين القرض على التصدير ، جريدة رسمية عدد 3 الصادرة في 14 جانفي 1996.

³ المرسوم التنفيذي 96-235 مؤرخ في 2 جويلية سنة 1996 المتعلق بتحديد شروط تسيير الأخطاء المغطاة بتأمين القرض على التصدير و كفيياته، جريدة رسمية عدد 4، الصادرة في 03 جويلية 1996.

⁴ تم إنشاء الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (COTUNACE) سنة 1985 بينما تم إنشاء الشركة المغربية لتأمين الصادرات (SMAEX) سنة 1974 ويظهر التأخر الكبير الذي عرفته الجزائر في إنشاء شركة تأمين على الصادرات حيث لم يتم إنشاء شركة كاجكس إلا في سنة 1995 ولم تبدأ نشاطها إلا في سنة 1996.

أ- الإطار القانوني لشركة كاجكس:

تأسست شركة كاجكس في 03 ديسمبر سنة 1995 ، غير أن مهمة تأمين القرض عند التصدير لم توكل لها إلا في سنة 1996 وذلك بعد صدور الأمر 06-96 المؤطر لذلك ، ويعد إنشاء شركة لتأمين الصادرات في الجزائر متأخرا مقارنة بكل من تونس والمغرب.¹

تأخذ شركة كاجكس شكل مؤسسة اقتصادية عامة تتخذ شكل شركة مساهمة (SPA)²، بحيث بدأت برأسمال قدره 250,000,000 دينار جزائري ثم تضاعف ليصل إلى 450,000,000 دينار جزائري ، يتقاسم رأسمال الشركة بالتساوي خمس(05) بنوك عامة ، وخمس(05) شركات تأمين، وهي كالتالي:³

البنوك : وتتمثل في البنك الجزائري للفلاحة والتنمية الريفية ، البنك الخارجي الجزائري، بنك التنمية المحلية ، البنك الوطني الجزائري ، القرض الشعبي الجزائري .

شركات التأمين : وتتمثل في الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين، الشركة الوطنية لتأمينات النقل ، الشركة المركزية لإعادة التأمين ، الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي ، الشركة الجزائرية للتأمين.

تعمل الشركة لحسابها الخاص ولحساب الدولة بحيث تضمن شركة كاجكس الخطر السياسي وخطر عدم التحويل وخطر الكوارث لحساب الدولة وتحت رقابتها ، بينما تضمن الخطر التجاري لحسابها الخاص ولكن دائما تحت رقابة الدولة.⁴

¹ تم تبني نظام تأمين القرض في الجزائر سنة 1988 إلا أنه لم يتم العمل به ، وتم تطويره وبعثه من جديد من خلال قانون المالية لسنة 1994 وكانت عمليات تأمين القرض عند التصدير تتكفل بها الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين CAAR إلى غاية تأسيس شركة كاجكس سنة 1996 وتم إحالة هذا النشاط إليها بموجب المادة 16 من المرسوم 96-235 السابق الذكر.

² المادة 591 من القانون التجاري المعدل بالقانون رقم 02-05 المؤرخ في 6 فيفري سنة 2005 ، جريدة رسمية الصادرة في 9 فيفري 2005.

³ موقع شركة كاجكس ، شوهد يوم 14 مارس 2012 على الساعة 20 و 53 دقيقة www.cagex.dz/actionnariats.html

⁴ المادة 4 من الأمر 06-96 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير.

ب- الخدمات التي تقدمها شركة كاجكس:

تقدم شركة كاجكس ثلاث خدمات أساسية للمصدر ، وهي الخدمات التي يقدمها تأمين القرض عند التصدير في أي دولة وتتمثل هذه الخدمات في الوقاية ، تحصيل الديون و أخيرا التعويض .

- **الوقاية :** يقدم تأمين القرض عند التصدير الوقاية للمصدرين من الوقوع في الأخطار التي تتضمنها عملية التصدير وذلك من خلال مختلف المعلومات التجارية والاقتصادية التي تقدمها الشركة لزبائنها عن مختلف المتعاملين الاقتصاديين، بحيث أن شركات تأمين القرض تضم بنوك معلومات كما تشترك في شبكات بنوك معلومات عالمية متخصصة في هذا المجال، بحيث يتحصل المتعامل الاقتصادي على كل المعلومات التجارية والاقتصادية التي تهتمه وبالتالي يتحصل على المعطيات التي من خلالها يمكنه التقرير في دخول العملية التجارية أم لا .

تحصيل الديون : نظرا لصعوبة تحصيل الديون الناتجة عن العمليات التصديرية بسبب بعد بلد المصدر عن بلد المشتري واختلاف الأنظمة القانونية والعادات واللغات ، تقوم شركة كاجكس على غرار شركات تأمين الصادرات وفي هذا الإطار بتحصيل ديون المصدرين من زبائنها المكتتبين لمختلف التأمينات عندها وكذلك المصدرين الذين لا يعتبرون زبائنها ولم يكتتبوا تأمينات عندها ، بحيث تضمن الشركة هذه الخدمة عن طريق مصلحة خاصة تسمى مصلحة تحصيل الديون تتكون من خبراء ومتخصصين في هذا المجال.

- **التعويض :** تقوم شركة كاجكس في إطار تأمين الصادرات بتعويض المصدرين المكتتبين لتأمين لديها ، في حالة وقوع الحادث وذلك بحسب نوع التأمين حيث تعوض الشركة في إطار وثيقة تأمين الخطر التجاري في حدود 80 % من قيمة الصفقة التجارية بينما تقوم بالتعويض عن باقي الأخطار في حدود 90%¹.

¹ المادة 2 من القرار رقم 30 الصادر عن وزارة المالية ، المؤرخ في 21 ماي سنة 1996 يحدد الحصة المضمونة لتغطية الأخطار المرتبطة بتأمين القرض عند التصدير ، الجريدة الرسمية لسنة 1997 ، العدد رقم 36 الصادر في 01 جوان 1997.

2- الأخطار والتأمينات التي تغطيها كاجكس :

تقوم شركة كاجكس بضمان مجموعة من الأخطار المتعلقة بالصادرات ، كما توفر مجموعة من الوثائق المختلفة للتأمين .

أ- الأخطار التي تغطيها شركة كاجكس : حسب المادة الأولى من الأمر 06-96 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير فإن هذا النظام يضمن تحصيل الحقوق المتعلقة بالأخطار التجارية ، السياسية¹ ، عدم التحويل وأخيرا الأخطار الكارثية ، هذه الأخطار معرفة في المواد من 05 إلى 08 من الأمر السابق الذكر.

- **الخطر التجاري** : تنص على هذا الخطر المادة 5 من الأمر 06-96 حيث تعرفه بأنه عدم قدرة المشتري الأجنبي عن الدفع والنتيجة عن تعرض المشتري إلى حالة إعسار سواء كانت وضعية الإعسار قانونية أو فعلية وسواء كان هذا المشتري شخص طبيعي أو شخص معنوي خاص ، وبالتالي فإن هذه المادة تستبعد الأشخاص المعنوية العامة الأجنبية من هذا النوع من الضمان.

والمشتري الخاص هو الشخص الذي يقوم بعملية اقتناء السلع والخدمات بهدف استعمالها لأغراض أخرى، فقد نكون أمام تاجر أو صناعي يمارس أعمالا تجارية على وجه الاعتياد، إما بهدف إعادة البيع أو بغرض التصنيع. وهذا التاجر قد يكون شخصا طبيعيا أو شركة، فبالنسبة للشخص الطبيعي يشترط أن يكون أهلا لممارسة التجارة ، بالغال للسن القانونية المقدره في القانون الجزائري بـ 19 سنة كاملة، ويمارس أعمالا تجارية كإجراء المنقولات بقصد بيعها أو تأجيرها أو بهدف التصنيع أو شراء أدوات أو مواد تموين السفن او الطائرات أو شراء أو بيع أو تأجير السفن و الطائرات ...إلخ ، أما الشخص المعنوي فيتمثل في الشركات التجارية وهي التي في غالب الأحيان تمارس نشاط الاستيراد.²

¹ تسمى الأخطار التجارية والسياسية بأخطار عدم الدفع *risques de non-paiement* ويغطيها تأمين القرض *assurance crédit*، بينما يطلق على مجمل الأخطار في مجال التصدير أخطار الصادرات *risques d'exportations* ويغطيها ضمان الصادرات *assurance exportations*.

² إرزيل كاهنة: دور آلية تأمين القرض عند التصدير في التجارة الخارجية ، رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق جامعة مولود معمري ، تيزي وزو 2009، ص 357.

- **الخطر السياسي:** تنص على هذا النوع من الأخطار المادة 6 من الأمر 96/06 وهو الخطر الذي يحدث في حالة عدم تحصل المصدر على ديونه والراجع إلى حرب أهلية أو أجنبية أو بسبب اضطرابات أو ثورة داخل بلد المشتري أو بفعل تدابير تنظيمية اتخذتها دولته.

- **خطر عدم التحويل :** يشمل هذا النوع من الخطر كل من خطر عدم التحويل مبلغ الصفقة وخطر الصرف *risque de change* ولقد نصت المادة 07 من الأمر 96/06 على خطر عدم التحويل فقط وعرفته بأنه عندما لا يستطيع المصدر أن يستوفي حقه من المشتري الأجنبي والناجم عن أحداث سياسية أو صعوبات اقتصادية أو مستجدات تشريعية شهدتها دولة المشتري، ومن شأنها أن تعرقل عملية التحويل ، مما نستنتج أن خطر الصرف لا يندرج ضمن الأخطار التي تغطيها شركة كاجكس و يعرف هذا الأخير بأنه حدوث تغيرات فيما يخص العملة المستعملة في عملية التصدير، وذلك في يوم استحقاق الدين المنصوص عليه في العقد، ويغطي تأمين الصرف المؤمن له ضد أخطار انخفاض العملة الصعبة من يوم تقديم العرض¹، غير أن تأمين هذا الخطر هو قيد دراسة الآن من طرف شركة كاجكس التي تعتزم إصدار وثائق تأمين لصالح المصدرين الجزائريين.

- **خطر الكوارث:** نصت على هذا النوع من الخطر المادة 08 من الأمر 96-06 بحيث اعتبرت أن هذا الخطر يتحقق عندما لا يفي المشتري بدينه بسبب وقوع كارثة في بلد إقامته، مثل الزلازل، الفيضان والإعصار والظوفان والانفجار البركاني، والتي تؤثر بصفة مباشرة على نشاطه وقدرة وفائه.

ب- الوثائق التي تصدرها شركة كاجكس:

تصدر شركة كاجكس جملة من الوثائق المختلفة لتلبية الرغبات المختلفة لزبائنها ، و للاستفادة من هذه الوثائق ، يجب على المصدر تقديم طلب تأمين ، يتضمن هذا الطلب مجموعة من المعلومات التي يقدمها المصدر للشركة ، تنصب أساسا هذه المعلومات حول :

¹Hugues Kenfack : op. cit, p. 139.

- هوية المتعامل،
- النشاط،
- طبيعة الزبون،
- المنتجات المصدرة،
- شروط التعاقد.¹

وتتمثل الوثائق التي تصدرها شركة كاجكس في كل من وثيقة التأمين الفردية ، وثيقة التأمين الشاملة، و وثيقة تأمين قرض المشتري و أخيرا وثيقة البحث عن الأسواق والمشاركة في المعارض.

- **وثيقة التأمين الفردية:** تضمن هذه الوثيقة عملية واحدة تكون غالبا كبيرة و ذات أهمية متوسطة أو طويلة الأجل كما يرجع اختيارها عادة لأسباب مختلفة، ويكون دفع القسط فيها مقدما ومن حيث المقدار فهو يفوق بقليل القسط المدفوع في وثيقة التأمين الشاملة.²

- **وثيقة التأمين الشاملة:** تضمن هذه الوثيقة كامل رقم الأعمال الخاص بالتصدير المتعلق بالمنتجات الموجهة للاستهلاك أو تقديم الخدمات والتي سوف ينفذها المصدر خلال السنة ، ولهذا فهو يقدم للشركة مجمل العمليات التي يزعم القيام بها ويلتزم بإعلان وتأمين كل العقود ، يدفع المصدر ما نسبته 25 % من رقم الأعمال المحتمل للسنة مع إجراء تسوية كل ثلاث أشهر وفي آخر السنة.

لم تعتمد شركة كاجكس التنوع في وثيقة التأمين الشاملة ، وإنما اعتمدت وثيقة تأمين شاملة واحدة مخصصة لعمليات محددة تتمثل في بيع أو تصدير مواد الاستهلاك وتقديم الخدمات الممولة والمبرمة لفترات قصيرة وهو ما يظهر من عنوان الوثيقة في حد ذاتها.

¹ kamel Khelifa: op. cit, p. 62.

² يستفيد المصدر في إطار وثيقة التأمين الفردية وكذلك الشاملة و وثيقة تأمين قرض المشتري ووثيقة تأمين البحث عن الأسواق والمشاركة في المعارض من ضمانات تكميلية تأتي في إطار تعديل العقد بطلب من المؤمن له وتسمح بتغطية خطر فترة التصنيع وخطر تجميد العقد.

"Police globale: conditions générales, ventes de biens de consommation et prestations de services payables à court terme"

وبالتالي، فالعمليات الأخرى المتعلقة بمواد التجهيز أو السلع نصف المصنعة ليست محلا

للتغطية الشاملة، وهو ربما النقص الذي يمكن ملاحظته على عمل الشركة.¹

- وثيقة تأمين قرض المشتري: تضمن هذه الوثيقة لصالح البنك سداد القرض الذي منحه

للمشتري الأجنبي من أجل دفع ثمن عملية التصدير التي قام بها البائع الذي يتحصل على مبلغ

العملية نقدا، وينتقل خطر عدم الدفع إلى البنك الذي يستفيد من الضمان الذي تقدمه هذه الوثيقة

باعتباره هو من مول القرض المستعمل في عملية التصدير.

- وثيقة تأمين البحث عن الأسواق و المشاركة في المعارض: وتضمن هذه الوثيقة خطر عدم

رجوع البضائع المعروضة في المعارض أو المبيعة، بالإضافة إلى جزء من التكاليف الخاصة

بالبحث عن الأسواق، كما تدخل هذه الوثيقة في إطار تشجيع التجارة الخارجية حيث تتحمل

الدولة جزء من الأعباء التي يتكبدها المصدر من أجل البحث عن الأسواق والمشاركة في

المعارض وذلك عن طريق الصندوق الخاص لتطوير الصادرات.²

3- تأمين الصادرات تحدي مرفوع:

يواجه تأمين الصادرات في الجزائر عدة مشاكل تحول دون أداء الدور المنتظر منه كآلية

لتشجيع الصادرات، ومن أهم هذه المشاكل نجد جهل المصدرين لهذا النظام ولوجود شركة مكلفة

به، ارتفاع ثمن الأقساط، وأخيرا قلة الوثائق التي تقدمها الشركة والتي لا تنسجم مع وضعيات

وأحجام شركات التصدير.

¹ إرزيل كاهنة: المرجع السابق، ص 394.

² يقوم الصندوق الخاص لتطوير الصادرات بتعويض المصدرين عن المصاريف التي تم إنفاقها في إطار البحث عن الأسواق والمشاركة في المعارض فمثلا فيما يخص دراسة الأسواق الخارجية، إعلام المصدرين وإنجاز دراسات من أجل تحسين وتطوير نوعية المنتوجات والسلع والخدمات الموجهة للتصدير، فيتكفل صندوق ترقية الصادرات بـ:

- 50 بالمائة في حالة ما إذا كانت دراسة الأسواق الخارجية تهدف لايجاد مكان لتسويق المنتجات الجزائرية،

- 25 بالمائة في حالة ما إذا كان إعلام المصدرين حول إمكانيات وفرص التصدير،

- 50 بالمائة إذا كانت دراسات موجهة لتحسين النوعية وتكييف المنتجات والسلع والخدمات الموجهة للتصدير.

أ- جهل المصدرين لشركة كاجكس:

يعد جهل المصدرين لوجود شركة تعنى بتأمين الصادرات في الجزائر أحد أكبر العوائق في نشاط شركة كاجكس ، ورغم كثرة الملتقيات والندوات والأيام الدراسية والإعلامية التي قامت الشركة بتنظيمها أو شاركت فيها للتعريف بنفسها ومنتجاتها ، إلا أنها تبقى غير معروفة لدى أغلب المصدرين .

ويرجع السبب حسب شركة كاجكس إلى غياب ثقافة التأمين لدى المصدر الجزائري¹ ، فمنذ إنشاء شركة التأمين كاجكس سنة 1996 إلى حد الآن مازالت تعاني من مشكل غياب الثقافة التأمينية لدى المصدرين الجزائريين .

فمن أسباب فشل الشركة في بداية ممارسة نشاطها المقرر لها قانونا، رفض المصدرين التعامل معها بسبب اعتمادهم على الضمانات التقليدية الموجودة في التجارة الخارجية والتي تمثلت على وجه الخصوص في آلية الاعتماد المستندي، محتجين بقلة خبرة الشركة والأقساط الكبرى التي تفرضها، وهو ما سبب لها أضرار وصلت إلى حد التفكير في غلق الشركة.²

وقد حاولت الشركة التقرب أكثر من المصدرين ، فقد قامت بإنشاء مكاتب لها في الشرق والغرب زيادة على مقرها في الجزائر العاصمة ، حيث تم اختيار مدينة عنابة³ لتكون مقرا لمكتبها في الشرق الجزائري وهران في الغرب الجزائري نظرا لأهمية هذين المدينتين على مستوى التجارة الخارجية خاصة بوجود ميناء للتصدير في كل من المدينتين.

غير أنه في الواقع العملي فإن هذين المكاتبين هما مجرد نقطتين لإعطاء بعض المعلومات حول الخدمات التي يمكن أن تقدمها شركة كاجكس للمصدر الجزائري ، بينما إبرام العقود مازال يتم على مستوى الجزائر العاصمة ، حيث يتحتم على كل مصدر يريد إبرام عقد تأمين قرض عند

¹ فتحي وردية : " دور الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات في تطوير الصادرات الجزائرية " مداخلة في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد بجامعة مولود معمري بتيزي وزو يومي 11 و 12 مارس 2014.

² ارزيل كاهنة : المرجع السابق ، ص 581.

³ تم إغلاق مكتب عنابة لفترة معتبرة من الزمن بسبب إحالة المسؤول على هذا المكتب إلى التقاعد، الأمر الذي اضطر بسببه مصدرو ناحية الشرق للتنقل إلى العاصمة خلال هذه الفترة للتعامل مع شركة كاجكس.

التصدير أن ينتقل إلى مقر الشركة بدالي براهيم بأعالي الجزائر العاصمة حتى ولو كان مقر هذا المصدر في أقصى الجنوب أو الشرق أو الغرب الجزائري ، مما يعتبر عائقا في وجه المصدر الجزائري للحصول على خدمات هذه الشركة .

ورغم هذا التمثيل للشركة في الشرق والغرب الجزائري إلا أنه في نظرنا لا يعد كافيا في بلد مساحته تتعدى مليوني كيلومتر مربع و يضم 48 ولاية و شريط ساحلي بـ 1400 كم يحتوي على ستة موانئ كبيرة ، بالإضافة إلى مطارات في أغلب الولايات الكبرى ، حيث وبمقارنة عدد مكاتب شركة كاجكس بمكاتب شركة كوتيناس التونسية فإن هذه الأخيرة تضم فرعين جهويين لها في كل من مدينة سوسة و صفاقس تم إنشاؤهما بين سنة 1997 و 2002 رغم صغر مساحة تونس مقارنة مع الجزائر.¹

وعليه كان على شركة كاجكس وللتقرب أكثر من المصدرين الوطنيين أن تقوم بإنشاء مكتب أو فروع لها بالتدرج على مستوى غرف الصناعة والتجارة الجهوية بحسب أهمية ونشاط الجهة ، حيث يقوم المكتب أو الفرع بجميع الأعمال التي يقوم بها المركز الرئيس في الجزائر العاصمة حتى تكون بالقرب أكثر من المصدرين الجزائريين و تمكنهم من المعلومات الضرورية والوثائق اللازمة لتأمين الصادرات.

ب- المشكل المتعلق بالأقساط :

تعتبر الأقساط التي تطلبها شركة كاجكس للتأمين على مختلف الأخطار مرتفعة جدا وكثيرا ما اشتكى المصدرون من هذا الأمر، حيث أن ارتفاع الأقساط التي تطلبها كاجكس كثيرا ما تكون السبب في عزوف المصدرين على التوجه لهذه الشركة وطلب خدماتها .

¹ موقع الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (كوتيناس) على شبكة الأنترنت ، شوهد يوم 19 مارس 2012 على الساعة 23 و 31 دقيقة. <http://www.cotunace.com.tn/content/pages/rubrique.php>

وكما رأينا من قبل فإن الشركة تقوم بالتأمين لصالحها وتحت رقابة الدولة الأخطار التجارية بينما تقوم بالتأمين لصالح الدولة وتحت رقابتها الأخطار السياسية التي تضم كذلك أخطار الكوارث وأخطار البحث عن الأسواق وأخطار عدم التحويل، غير أن الأقساط في كلتا الحالتين تبقى مرتفعة وهو الأمر الذي يدعونا إلى التساؤل عن حقيقة الدور الذي تلعبه شركة كاجكس ، فهي بذلك تحولت من جهاز لدعم الصادرات إلى شركة تهدف إلى تحقيق الربح.¹

وللتغلب على مشكل الأقساط كان يمكن للمشرع الجزائري فسخ المجال أمام الخواص لتقديم خدمة تأمين القرض فيما يخص الخطر التجاري كما فعلت تونس ، حيث تنشط اليوم عدة شركات خاصة في مجال تأمين الصادرات وهو ما خلق تنافس بين هذه الشركات انعكس إيجابا على الصادرات التونسية.²

ج- قلة تنوع الوثائق الممنوحة من قبل الشركة:

تقدم شركة كاجكس للمصدر الجزائري عددا محدودا من وثائق التأمين ، أهمها وثيقة التأمين الشاملة ، وثيقة التأمين الخاصة، وثيقة تأمين قرض المشتري ووثيقة تأمين البحث عن الأسواق و المشاركة في المعارض ، ورغم أن الشركة تحاول مؤخرا التنوع من منتوجاتها كتقديم وثائق جديدة على غرار وثيقة تأمين الاعتمادات المستندية إلا أنها تبقى بعيدة عن المستوى المطلوب منها كشركة أسندت لها مهمة ترقية الصادرات عن طريق تأمين القرض عند التصدير. وبوجود هذا العدد القليل من وثائق التأمين التي تقدمها شركة كاجكس فإن عددا كبيرا من الشركات المصدرة لا سيما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تجد مبتغاها في هذه الوثائق ، مما يضطرها في كثير من الأحيان إلى العزوف عن القيام بالتصدير و الاكتفاء بالسوق المحلي ، أو القبول بالوثائق المتوفرة رغم أنها لا تنسجم مع وضعيتها وحجم نشاطها.

¹ كان يمكن لشركة كاجكس تخفيض أقساط وثائق التأمين التي تضمنها لصالح الدولة ، طالما أن هذه الأخيرة مليئة و لا تهدف إلى تحقيق الربح وإنما إلى تشجيع الصادرات .

² في تونس سنة 1997 تم الفصل بين التأمين على الأخطار التجارية وغير التجارية ، وبذلك تم فتح المجال أمام شركات التأمين للعمل في مجال تأمين الصادرات .

هذه الوضعية لا نجدها في المغرب مثلا حيث تقدم الشركة المغربية لضمان الصادرات (سمانكس SMAEX) عددا كبيرا من وثائق التأمين موجه جزء هام منها إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجد مبتغاها حسب حجمها وطبيعة نشاطها.¹

وبمقارنة عمل شركة كاجكس ككل بالشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (كوتيناس COTUNACE) نجد أن هذه الأخيرة قد قطعت شوطا كبيرا في مجال تأمين الصادرات واستطاعت أن تضمن خدمة نوعية للمصدرين التونسيين.²

الفرع الثاني : تمويل الدولة للمصدرين (المساعدات المالية للمصدرين)

تأخذ المساعدات التي تقدمها الدولة للمصدرين أشكال متعددة: تقديم معلومات، نصائح، أموال، بالإضافة إلى تحمل بعض الأخطار المرتبطة بالتصدير و يتم ذلك عن طريق هيئات الدولة أو بالتعاون مع المصالح العمومية.³

ولمساعدة المصدرين الجزائريين ودعمهم ماليا أنشأت الدولة لهذا الغرض صندوقا يسمى الصندوق الوطني الخاص بترقية الصادرات أوكلت له مهمة دعم ومساعدة المصدرين خارج مجال المحروقات.

1- إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات :

في إطار تطوير الصادرات ، أنشئ سنة 1996 الصندوق الخاص لترقية الصادرات ليقدم الدعم والمساعدة للمصدرين في مجالات محددة⁴ ، ومع مرور الوقت تطور دور هذا الصندوق ليشيف مجالات أخرى للدعم استجابة لمطالب المصدرين الجزائريين، وقد تم إنشاء الصندوق عن

¹ موقع الشركة المغربية لضمان الصادرات ، شوهد يوم 20 مارس 2012 على الساعة 22 و 23 دقيقة/ www.smaex.com

² حصلت الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (كوتيناس) في عام 2005 على شهادة إيزو 9001 نسخة 2000 ثم قامت بتجديدها سنة 2008.

³ Thierry Bonneau: op. cit., p. 435.

⁴ أنشئ صندوق ترقية الصادرات التونسي سنة 1984 بموجب قانون المالية رقم 84-84 الصادر في 31 ديسمبر 1984 ، و يظهر التأخر الكبير الذي شهده إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات الجزائري.

طريق المادة 195 من قانون المالية لسنة 1996¹ حيث جاء فيها : " يفتح في كتابات الخزينة حساب تخصيص خاص رقم 302-084 عنوانه الصندوق الخاص لترقية الصادرات .

ويقيد في هذا الحساب ما يأتي :

في باب الإيرادات :

- حصة من ناتج الرسم النوعي الإضافي

- المساهمات المحتملة التي تقدمها الهيئات العمومية والخاصة

- الهبات والوصايا

في باب النفقات :

- الأعباء المتعلقة بدراسة الأسواق الخارجية و إعلام المصدرين ودراسة كيفية تحسين نوعية

المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير .

- إعانات الدولة لترقية الصادرات عن طريق المشاركة في المعارض المقامة في الخارج.

يكون الوزير المكلف بالتجارة الأمر بصرف هذا الحساب.

تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم".

وقد صدر المرسوم التنفيذي رقم 96-205 المؤرخ في 5 جوان 1996² حيث أعادت

المادة 3 منه النص على إيرادات و نفقات هذا الصندوق كما جاءت في المادة 195 من قانون المالية

لسنة 1996 ، بينما نصت المادة 4 منه على أن يحدد الوزير المكلف بالمالية ، عند الحاجة ،

كفاءات تطبيق هذا المرسوم.

غير أنه ونظرا لمحدودية المجالات التي يمكن للصندوق تقديم المساعدات فيها ونظرا

لمطالبة المصدرين توسيع مجالات الدعم وتنويعها، فقد استجاب المشرع الجزائري لهذه الوضعية

¹ قانون المالية لسنة 1996، الجريدة الرسمية عدد 82 الصادرة في 31 ديسمبر 1995.

² المرسوم التنفيذي رقم 96-205 المؤرخ في 5 جوان 1996 ، الجريدة الرسمية عدد 35 الصادرة في 7 جوان 1996 ، ص 5 .

وقام بتعديل المرسوم التنفيذي رقم 96-205 و ذلك عن طريق المرسوم التنفيذي رقم 08-07 المؤرخ في 19 جانفي 2008¹ حيث عدلت المادة 2 منه المادة 3 من المرسوم السابق .
 لقد مس التعديل كل من باب الإيرادات وباب النفقات ، ففي باب الإيرادات عدلت الفقرة الأولى منه حيث أصبحت : حصة 10 % من الرسم الداخلي على الاستهلاك بدل حصة من ناتج الرسم النوعي الإضافي ، أما الباقي فلم يتغير، حيث كان هدف المشرع من هذا التعديل هو زيادة مداخيل هذا الصندوق لتتوافق مع النفقات الجديدة التي أضافها.

ويبدو جليا أن هذا الصندوق قد أضاف و نوع في المساعدات المقدمة للمصدرين لتشمل المراحل المختلفة التي تتطلبها عملية التصدير من تحسين المنتج والبحث عن الأسواق و المشاركة في المعارض و الإشهار والنقل وحتى التكوين في المهن المتعلقة بالتصدير.
 و فيما يخص تطبيق هذا المرسوم فقد عدلت المادة 3 منه المادة 4 من المرسوم السابق حيث نصت على أن تحدد كفاءات تطبيق هذا المرسوم، عند الاقتضاء ، بقرار مشترك بين وزير المالية ووزير التجارة ، بينما كانت المادة 4 من المرسوم السابق تعطي هذه الصلاحية للوزير المكلف بالمالية فقط.

2- المساعدات المالية في إطار الصندوق الخاص بترقية الصادرات:

يمكن أن يستفيد من المساعدات المالية المقدمة في إطار الصندوق الخاص بترقية الصادرات كل مؤسسة منتجة للسلع والخدمات وكل تاجر مسجل في السجل التجاري الوطني و ينشط في مجال التصدير² ، تشمل المساعدات المالية التي تمنحها الدولة في إطار هذا الصندوق عدة مجالات ، وقد حددت الدولة المجالات التي يمكنها الاستفادة من المساعدة كما حددت نسب الدعم وهي كالاتي:

¹ المرسوم التنفيذي رقم 08-07 المؤرخ في 19 جانفي 2008، الجريدة الرسمية عدد 05 الصادرة في 30 جانفي 2008 ، ص 5.

² موقع وزارة التجارة الجزائرية، شوهد يوم 11 مارس 2014 ، على الساعة 22 و 25 دقيقة.

<http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=takitsadi>

- المشاركة في المعارض والصالونات المتخصصة في الخارج : يتم تمويل المشاركة بنسبة:
 - 80 بالمائة في حالة المشاركة في صالونات ومعارض مسجلة ضمن البرنامج الرسمي للمشاركة الجزائرية،
 - 100 بالمائة، في حالة مشاركة تكتسي طابع استثنائي تبعا لقرار سياسي و عملا بنظام الشباك الموحد.
 - 50 بالمائة في حالة المشاركة الفردية في المعارض الأخرى التي لم تدون ضمن البرنامج السنوي الرسمي.
- ويمكن أن يقدم الدعم والمساعدة لمؤسسة تنظم تظاهرات اقتصادية في الخارج، وتمتد لتشمل المؤسسات المشاركة.

- النقل : يتكفل الصندوق الخاص بترقية الصادرات بنسبة:

- 50 بالمائة في حالة نقل دولي للمنتجات الفلاحية سريعة التلف، باستثناء التمور،
 - 25 بالمائة في حالة نقل دولي لمنتجات غير فلاحية للتصدير إلى وجهة بعيدة،
 - 80 بالمائة في حالة نقل دولي للتمور وذلك إلى جميع وجهات تصدير هذا المنتج¹.
- وقد استثنيت بعض المواد من دعم النقل على غرار النفايات، المواد المسترجعة وكذا الجلود الخام المعالجة ونصف المعالجة، والتي ليست مصنفة ضمن المواد التي تدعمها الدولة عند نقلها.
- كل السلع المصدرة في إطار اتفاق ما بين الحكومات لتحويل الديون، كما حدث ذلك مع روسيا².
- أما فيما يخص تكاليف النقل البري على مستوى التراب الوطني فلا تعوض سوى تلك التي تم نقلها على مسافة تتجاوز 150 كلم، وبنسبة خمس دنانير للطن/ وللكيلومتر الواحد.

¹ يستفيد المصدرون للتمور كذلك في إطار الصندوق الوطني لتنظيم و تطوير الفلاحة FNRDA من دعم يقدر بـ 3 دج لكل كيلوغرام مصدر من هذا المنتج.

² شربي محمد الأمين : المرجع السابق ، ص 246.

يحدد أجل إيداع الملفات من أجل تعويض تكاليف النقل عند التصدير، بـ 180 يوم بعد القيام بعملية التصدير، ووثائق التصدير هي التي تثبت ذلك¹، غير أن تكاليف النقل الدولي للسلع المصدرة، في إطار اتفاق حكومي مشترك لتسديد دين، فهي ليست مدعومة من الصندوق².

- دراسة الأسواق الخارجية ، إعلام المصدرين وإنجاز دراسات من أجل تحسين وتطوير نوعية المنتجات والسلع والخدمات الموجهة للتصدير: يتكفل صندوق ترقية الصادرات بـ :

- 50 بالمائة في حالة ما إذا كانت دراسة الأسواق الخارجية تهدف لايجاد مكان لتسويق المنتجات الجزائرية،

- 25 بالمائة في حالة ما إذا كان إعلام المصدرين حول إمكانيات و فرص التصدير،

- 50 بالمائة إذا كانت دراسات موجهة لتحسين النوعية و تكيف المنتجات والسلع والخدمات الموجهة للتصدير،

- إعداد تشخيص "تصدير" واستحداث خلية تصدير داخلية:

- 50 بالمائة من تكاليف إعداد تشخيص ودراسة تصدير،

- 50 بالمائة من تكاليف استحداث خلية تصدير داخلية في المؤسسة.

- التنقيب عن الأسواق الخارجية من طرف المصدرين وكذا المساعدة على نشر و التواجد الأولي

لمجموعات تجارية على مستوى الأسواق الخارجية:

-50 بالمائة في إطار التنقيب على أسواق خارجية للتصدير،

- 10 بالمائة في إطار التواجد الأولي على شكل تمثيل تجاري فردي،

دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية ، دليل صادر عن الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، إصدار 2015، ص 95.¹
² المرجع نفسه ، ص 97.

- 25 بالمائة من التكاليف، في إطار التواجد التجاري الجماعي على مستوى الأسواق الخارجية بالنسبة لتجمع عدد من المؤسسات.

- النشر والتوزيع لوسائط ترقية للمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير و لاستعمال تقنيات حديثة في الإعلام والاتصال: يتكفل صندوق ترقية الصادرات بـ:

- 50 بالمائة من تكاليف إنتاج وتوزيع الوسائط الترقية للمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير،

- 50 بالمائة من التكاليف المتعلقة باستعمال تقنيات حديثة للإعلام والاتصال.

- استحداث علامات تجارية، وحماية المنتجات الموجهة للتصدير في الخارج:

يتكفل الصندوق الخاص بترقية الصادرات بنسبة:

- 50 بالمائة من تكاليف استحداث علامة تجارية،

- 10 بالمائة من تكاليف حماية المنتج الموجه للتصدير في الخارج،

- تمويل جوائز ومكافآت أحسن المصدرين المتفوقين سنويا¹:

يتكفل الصندوق الخاص بترقية الصادرات بنسبة :

- 100 بالمائة من تكاليف استحداث الميداليات والمكافآت المقدمة للمصدرين الناجحين والمتفوقين،

- 100 بالمائة من تكاليف منح المكافآت للأعمال والدراسات الجامعية التي ساهمت في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

- استحداث وتنفيذ برامج تكوين موجهة لمهن التصدير: يتكفل الصندوق الخاص بترقية الصادرات بنسبة:

- 80 بالمائة في إطار تنفيذ برامج تكوين متخصصة حول تقنيات التصدير.

¹ يشارك الصندوق الخاص لترقية الصادرات في تمويل الجوائز التي يقدمها مركز التجارة الدولي الجزائر الذي قام بإنشاء جائزة أحسن مصدر جزائري سنة 2003.

أما فيما يخص إجراءات الحصول على المساعدة يجب على كل مؤسسة مصدرة ترغب في الحصول على المساعدة والدعم من طرف الدولة عبر الصندوق الوطني الخاص لترقية الصادرات في أحد المجالات المذكورة سابقا، أن تودع ملفا على مستوى مديرية المتابعة وترقية المبادلات التجارية في وزارة التجارة في أجل لا يتعدى شهران (60 يوما) من تاريخ دخول الأموال الناجمة عن العملية التجارية وفقا للتنظيم المحدد من طرف بنك الجزائر.

تختلف الوثائق المكونة للملف بحسب المجال التي شاركت أو قامت به المؤسسة و ترغب في الحصول على دعم فيه من الدولة ، إلا أن هذه الوثائق وعلى اختلافها يجب أن تكون نهائية و مقروءة و تثبت التكاليف التي تم صرفها .

وبالنسبة لدور الصندوق في حد ذاته ، فإنه كان محل مساءلة من طرف منظمة التجارة العالمية على اعتبار أنه يقدم الدعم وهذا المجال منظم من طرف المنظمة وتحكمه اتفاقية خاصة ، غير أن الصندوق الخاص بترقية الصادرات لا يتعارض مع الأحكام والشروط التي تفرضها منظمة العالمية للتجارة (OMC)، حيث تسمح هذه الأخيرة بتقديم الدعم لصادرات المنتجات الفلاحية شريطة أن لا تتجاوز صادرات هذه المنتجات حدود 10% من الصادرات الجزائرية، وهذا ما هو محقق في الجزائر حيث لا تتعدى الصادرات غير النفطية بما فيها المنتجات الفلاحية وغير الفلاحية حدود 10 % من إجمالي الصادرات.¹

3- تقييم دور الصندوق الخاص لترقية الصادرات:

تعد المساعدات التي جاء بها الصندوق الخاص لترقية الصادرات في الجزائر جد معتبرة، ويتبين ذلك من خلال إضافة مجالات جديدة تهم العملية التصديرية أصبحت بدورها تستفيد من هذه المساعدات، كما تم رصد مبالغ ضخمة لهذه العملية ، إلا أنه ورغم هذه الإجراءات فإن هناك عدة مشاكل وعراقيل مازالت تعترض المصدرين الجزائريين ، وهو الأمر الذي تحاول وزارة التجارة

¹ شربي محمد الأمين : المرجع السابق ، ص 302.

الحد منه بتحسين وتسهيل دور الصندوق الخاص لترقية الصادرات من أجل النهوض بالصادرات الجزائرية خارج المحروقات.

أ- المشاكل والعراقيل التي تعترض المصدرين في إطار الصندوق الخاص لترقية الصادرات:

منذ إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات في سنة 1996 والمصدرون الجزائريون يعبرون عن عدم رضاهم عن الدور الذي يلعبه هذا الصندوق ، وهو ما عبر عنه رئيس الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين سنة 2007 أي بعد حوالي 10 سنوات من عمل الصندوق، حيث أكد عن عدم رضا المصدرين و استيائهم لعدم فعالية الصندوق لترقية الصادرات بسبب التأخر الإداري الذي تعرفه عمليات التسديد التي تستغرق من 6 الى 18 شهرا بالنسبة لتكاليف النقل وسنة كاملة بالنسبة لتكاليف المشاركة في المعارض، مطالبين في هذا الشأن بتخصيص مساعدات مخصصة للتنقيب عن الأسواق الخارجية ولتحسين النوعية وحماية العلامة التجارية ودعمها والمساعدة على إنشاء شركات تجارية وفروع بالأسواق الخارجية وتطبيق برامج التكوين لمهن التصدير¹.

ورغم مرور ما يقارب عشرة سنوات أخرى بعد هذا التصريح فإن المصدرين الجزائريين ما زالوا يشكون من نفس الصعوبات التي يواجهونها مع هذا الصندوق ، حيث تعترضهم جملة من العراقيل تتمثل خاصة في ثقل الإجراءات المتبعة لوضع الملفات والبطء في التعامل معها وضبابيتها حيث لا يعرف ما هي المعايير المستعملة لقبول هذا الملف أو ذاك بالإضافة إلى التأخر في تعويض المصدرين ، حيث أن التعويض أصبح يصل إلى سنوات عديدة وهو الأمر الذي يتنافى ومبدأ التجارة القائم على السرعة.

¹ مقال في جريدة المساء منشور يوم 14 ديسمبر 2007 بعنوان : الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين ، المطالبة بإستراتيجية واضحة لدعم التصدير خارج المحروقات.

ومن جهة أخرى فإن بعض المصدرين أثاروا مسألة اختيار المعارض المسجلة من طرف الوزارة والتي يتم التعويض عن المشاركة فيها من قبل الصندوق الخاص لترقية الصادرات بنسب أكبر من تلك التي يشارك فيها المصدرين بصفة فردية ، حيث أن العديد من هذه المعارض لا تستجيب لنوعية المنتجات الجزائرية القابلة للتصدير و لا تشكل أي فرص تصدير للمؤسسات الجزائرية ، حيث أكد العديد من المصدرين أن الجناح الجزائري في هذه المعارض يكاد يكون شبه فارغ لعدم مشاركة المصدرين الجزائريين أوفي أحسن الأحوال عدم جدوى المشاركة وبالتالي استغراب المصدرين لإدراج مثل هذه المعارض ضمن القائمة المدعمة .

إن الصعوبات المذكورة أنفا خلقت وضعاً متناقضاً ، فقد بلغت الموارد المالية المخصصة للصندوق الخاص لدعم الصادرات ما قيمته 13 مليار دينار ، في الوقت الذي لا يزال فيه هذا الصندوق مجمداً وغير مستغل لصالح المصدرين الذي تقلص عددهم خلال الخمس سنوات الأخيرة حيث أغلقت حوالي 200 مؤسسة مصدرة أبوابها¹.

هذه الوضعية تدفعنا إلى التساؤل ، كم من شركة تعلم بوجود مساعدات للتصدير تمنحها الدولة في إطار البرنامج المسمى الصندوق الخاص لترقية الصادرات ؟ فيبدو أن عدداً كبيراً من هذه الشركات يجهل حتى اليوم وجود هذا الصندوق حسب ما ذهبت إليه نتائج التقرير الذي قامت به جمعية المصدرين الجزائريين Anexal ، وشركات أخرى لا تلجأ إليه لأنها تعتبر البطء في التعامل مع الملفات جد كبير وهو ما يلغي الفائدة من وجوده المتمثل في المساعدة بسرعة.

وآخر نوع من الشركات الذي يرى فائدة من وجود هذا الصندوق ، تتمنى حسب نفس التقرير ، التحويل الفعلي لبعض صلاحيات الصندوق ووزارة التجارة إلى الوكالة الوطنية لترقية التجارة

الخارجية Algex².

¹ مقال في جريدة الخبر الصادرة يوم 21 أكتوبر 2013 بعنوان : صندوق دعم الصادرات مجمد بموارد فاقت 13 مليار دينار، 200 مؤسسة مصدرة أغلقت أبوابها خلال خمس سنوات.

² kamel Khelifa: op. cit, p. 32.

ب- الإجراءات المتبعة لتحسين أداء الصندوق الخاص لترقية الصادرات:

عملت وزارة التجارة منذ استحداث الصندوق الخاص لتطوير الصادرات على تطوير أداء هذا الصندوق وهو الأمر الذي أقره وزير التجارة سنة 2012 حيث أكد على الطابع الاستراتيجي للدعم المقدم من قبل السلطات العمومية للشركات والمؤسسات المصدرة ، مشيرا إلى التقدم الملحوظ لدعم الآليات المصاحبة للصادرات خارج المحروقات في إطار الصندوق الخاص بترقية الصادرات، كما أكد الوزير على أن إجراءات خاصة تم اعتمادها لتدعيم صندوق ترقية الصادرات، ولكن أيضا التكفل بالأعباء المتعلقة بدراسة واستكشاف الأسواق الخارجية، والمشاركة في الصالونات والمعارض الدولية، وتطبيق برامج التكوين في المهن المختلفة الخاصة بالتصدير.¹ ونتيجة لهذه الديناميكية فقد لاحظنا بعض الإجراءات الملموسة التي تم اتخاذها في هذا الصدد نذكر منها :

- تنصيب لجنة المصادقة على تحديد معايير ومقاييس المتعاملين الاقتصاديين المستفيدين من دعم الدولة في إطار الصندوق الخاص بترقية الصادرات خارج المحروقات، و تشكل اللجنة التي يرأسها المدير العام للتجارة الخارجية بوزارة التجارة من ممثلين عن وزارات التجارة و الطاقة و المناجم و المالية و الفلاحة و التنمية الريفية و الصناعة و ترقية الاستثمارات علاوة على ممثلين عن الغرفة الوطنية للتجارة و الصناعة و الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (أجاس)، حيث أنه من شأن هذه اللجنة إضفاء مزيدا من الموضوعية والشفافية في اختيار المتعاملين الاقتصاديين الذين يمكنهم الاستفادة من الدعم وهو الانشغال الذي ما فتئ يطالب به المصدرون.

- تجسيد التوصيات التي جاءت كنتيجة لما تم الاتفاق عليه في الثلاثية سنة 2011 ، حيث أن مجموعة العمل الخاصة بترقية الصادرات خارج المحروقات قد عقدت 4 اجتماعات وخلصت إلى 62 توصية والتي تم الموافقة عليها خلال اجتماع الثلاثية ومن بين التوصيات التي تهم الصندوق

¹ موقع وزارة التجارة ، شوهذ يوم 15 أكتوبر 2012

الخاص لترقية الصادرات نذكر تسريع ملفات تعويض المصاريف المتأتية من عمليات التصدير.

- طرح فكرة إعادة هيكلة الصندوق الخاص لترقية الصادرات وتقليص مدة تعويض المصدرين، مع إمكانية تحويله على مستوى الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ألكاس).

- منح المصدرين الجزائريين إمكانية تحويل مبالغ من العملة الصعبة للخارج لدفع قيمة خدمات التسويق و الإشهار للمنتجات الجزائرية التي يقوم بها المتعاملون.

وكنتيجة لما تم اتخاذه من تدابير فقد تضاعفت المساعدات المقدمة للمصدرين حيث بلغت القيمة الإجمالية للمساعدات و التعويضات التي منحها الصندوق خلال سنة 2012 ، 766 مليون دج بالنسبة لـ 317 ملف تمت دراسته.¹

و ينشط المتعاملون الاقتصاديون الذين استفادوا من المساعدات الممنوحة من طرف الصندوق في مجال التجهيزات و منتوجات الحديد و الصلب و الميكانيك و الصناعة الغذائية و الصناعة البلاستيكية و الصناعة الكيماوية و مواد البناء و العجلات المطاطية و النسيج و التغليف و الإلكترونيك و الأدوات الكهرومنزلية و مواد التجميل و الخدمات.

و قد منحت هذه المساعدات في إطار التكفل بجزء من تكاليف النقل و العبور و شحن و تفريغ السلع الموجهة للتصدير و في إطار المشاركة في المعارض و الصالونات المتخصصة في الخارج.

وقبل الانتهاء من المساعدات المتعددة الممنوحة من طرف الدولة للمصدرين (تعويض ، مساهمات) فإنه من الجدير القول أنه يمكن لهذه المساعدات أن يكون لها تأثير إيجابي على السعر المرجعي ، وبالتالي على المنتج المصدر ، إلا أنه يمكن أن يكون لها بعض السلبيات، فأولا هذه الإجراءات تشكل نفقات ضخمة بالنسبة للدولة فيما يخص المساهمات المقدمة للمصدرين، كما أن المساعدات الحكومية قد تلقي بثقلها على الخزينة العامة، من جهة أخرى فإن المساعدات المالية

¹ موقع الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، شوهد يوم 1 أكتوبر 2011 على الساعة 20 و 15 دقيقة. www.algex.dz

الموجهة للمصدرين الوطنيين قد تجر معها آثار سلبية على النشاطات التصديرية بالنظر إلى أن المصدرين المستفيدين من هذه المساعدات قد لا يبذلون مجهودات شخصية من أجل مواجهة المنافسة الدولية ، على اعتبار أن هامش الربح مضمون وهذا قد يترجم بنفقات حكومية دائمة دون تحقيق الأهداف المسطرة.¹

أخيرا ، يمكننا القول أن الصندوق الخاص بترقية الصادرات هيئة ضرورية لدعم ومواكبة المصدرين لا يمكن الاستغناء عنها خصوصا وأن ميدان التصدير مازال غير معروف وغير متحكم فيه جيدا بالنسبة للشركات الجزائرية ، ورغم ما تم اتخاذه من إجراءات لتحسين أداء الصندوق إلا أنه مازال يحتاج إلى دفع أكبر لأداء الدور المنتظر منه ، لا سيما فيما يخص الذهاب بتدرج نحو لا مركزية تسيير الصندوق.²

المطلب الثاني : المؤسسات المكلفة بتطوير الجانب اللوجستيكي

تعمل الدولة على دعم الجانب اللوجستيكي للمؤسسات المصدرة في إطار عملية التصدير، ففي هذا الجانب تقوم وزارة التجارة بإعداد برنامج سنوي للتظاهرات الدولية والمعارض التي يمكن للمؤسسات الجزائرية العمومية منها والخاصة المشاركة فيها للتعريف بمنتجاتها في الأسواق الدولية، وقد أوكلت هذا العمل إلى المؤسسة الجزائرية للمعارض والتصدير (الفرع الأول)، كما عملت الدولة على تطوير النقل بشتى أنواعه لتوفير خدمة مناسبة وسريعة للمؤسسات المصدرة الجزائرية حتى تمكنها من إيصال منتوجاتها إلى مختلف الأسواق الدولية وبالتالي تساهم بذلك في تطوير الصادرات (الفرع الثاني) .

¹ Gamouh Abdelmadjid: la politique juridique algérienne des exportations, thèse de doctorat, Institut des sciences juridiques et administratives, université de Constantine, Février 1997. p. 187.

² تعد هذه النقطة أهم توصية خلصت إليها الورشة الثانية المتعلقة بتأطير التجارة الخارجية فيما يخص الصندوق الخاص لدعم الصادرات في إطار جلسات التجارة التي قامت بها الوزارة يومي 25 و 26 جوان من سنة 2011.

الفرع الأول : المشاركة في التظاهرات الاقتصادية الدولية للتعريف بالمنتجات الجزائرية

يعد تواجد المنتجات الوطنية في التظاهرات الاقتصادية خطوة مهمة للتعريف بالمنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية بالإضافة إلى خلق علاقات تجارية مع مختلف المتعاملين الأجانب ، ولهذا الغرض أنشأت الدولة الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير ، التي أوكلت لها هذه المهمة.

1- إنشاء الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير :

أنشأت الجزائر سنة 1971 الديوان الوطني للمعارض والذي كان يطلق عليه "أونافاكس ONAFEX" ¹ ، غير أنه في سنة 1994 تم تحويله إلى الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير " صافكس SAFEX " ، وهي شركة اقتصادية عمومية ذات أسهم ²، مقرها قصر المعارض بالصنوبر البحري بالجزائر العاصمة .

الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير مكافئة بتنظيم التظاهرات الاقتصادية في الجزائر وفي الخارج وترقية المبادلات التجارية ، وقد تطورت هذه الشركة كثيرا في السنوات الأخيرة سواء من حيث عدد المعارض التي أصبحت تنظمها أو من حيث تنوع المعارض أو من حيث ازدياد عدد المشاركين فيها.

ويمكن القول أن الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير تهدف بشكل عام إلى توفير خدمات تنظيم المعارض فهي تقوم ب: ³

- تنظيم المعارض العامة والخاصة على المستوى الدولي، الوطني ، الجهوي والمحلي،

- تنظيم المعارض الخاصة خارج البلاد،

¹ مرسوم رقم 71-83 المؤرخ في 29 ديسمبر 1971 المتضمن حل الديوان الوطني للنشاط التجاري OFALAC وتحويل صلاحياته وملكاته للديوان الوطني للمعارض ONAFEX ، جريدة رسمية عدد 10 الصادرة في 30 ديسمبر 1971.

² في سنة 2010 حولت الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير إلى شركة ذات أسهم غير تابعة تحت وصاية وزارة التجارة بموجب قرار صادر عن مجلس مساهمات الدولة يوم 28 نوفمبر 2010 تحت رقم 05-108.

³ موقع الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير ، شوهد يوم 17 فيفري 2015 على الساعة 10 و 30 د

<http://www.safex.dz/ar/quisommenous.html>

أما في مجال التجارة الخارجية فهي تهدف إلى إعانة المتعاملين الاقتصاديين في ميادين ترقية التجارة الخارجية وذلك بفضل :

- الإعلام في ميدان القوانين والتنظيمات التجارية
 - فرص التعامل الاقتصادي والتجاري مع الشركاء الأجانب
 - الإعلام الاقتصادي والتجاري
 - التقارب بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب
 - قوانين وترتيبات التصدير
 - تحرير مجلات ونشريات إعلامية اقتصادية وتجارية
 - تنظيم ملتقيات مهنية ، ندوات ومحاضرات متخصصة
 - تسيير واستغلال كل منشآت قصر المعارض.
- وما يلاحظ على الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير هو أنها تحمل في تسميتها كلمة " التصدير exportation " أي أنه يدخل ضمن نشاطها التصدير ، غير أنها لا تقوم بهذا النشاط باستثناء التصدير المؤقت للعينات في إطار التظاهرات الاقتصادية الدولية ، وإن إهمال هذا الجانب يعد تحجيماً لدورها المنصوص عليه في القانون ، وعليه يجب تعزيز نشاط هذه الشركة فيما يخص التصدير و تزويده بالإطار التنظيمي و البشري لتسهيل مهمتها فيما يخص التصدير.

2-الترويج للمنتج الوطني في مختلف التظاهرات الاقتصادية :

توجد عدة أنواع من التظاهرات التجارية التي يمكن للمصدر الجزائري المشاركة فيها للتعريف بمنتجاته على المستوى الدولي ، ولتشجيع المصدرين على التعريف بمنتجاتهم في مختلف التظاهرات الاقتصادية تقوم وزارة التجارة بالتعاون مع الشركة الجزائرية للمعارض

والتصدير كل سنة بوضع قائمة لمختلف التظاهرات الوطنية و الدولية التي يمكن للمصدر الجزائري المشاركة فيها حيث تتحمل الدولة جزء من تكاليف المشاركة الدولية.¹

تشكل التظاهرات التجارية المكان الأمثل لاكتشاف والالتقاء بزبائن جدد لم يسبق التعامل معهم من قبل، كما تشكل مكانا هاما لعرض السلع والخدمات وإبرام العقود، وتصنف مختلف هذه التظاهرات إلى المعارض الشاملة أو العامة، المعارض الخاصة والصالونات المتخصصة.

أ-المعارض الشاملة أو العامة: les foires internationales

المعارض الشاملة أو العامة هي المعارض التي تغطي مختلف القطاعات الصناعية والتجارية والخدمية، وترافق هذا النوع من المعارض نشاطات مساعدة كالحفلات الفلكلورية ذات الطابع الثقافي السياحي، ويبرز بشكل واضح الدعم الحكومي والمؤسسات الأخرى لمثل هذه الفئة. وتمتاز بأنها تعقد بصفة دورية - غالبا سنوية - وتستمر الدورة ما بين عشرة أيام إلى خمسة عشر يوما، وتشترك فيها الشركات ضمن جناح الدولة وتحت علمها، كما يمكن للشركات أن تشترك فيها بصورة فردية.

ويتم تصنيف المعارض إما حسب الدول، أو حسب الاختصاص إذا كانت شركات فردية، ويغلب على هذه المعارض الصفة الدولية.²

والمعارض العامة أو المعارض الدولية متعددة القطاعات، مفتوحة في نفس الوقت للجمهور والمهنيين، فهي تسمح بتحقيق عمليات وعلاقات عامة أكثر منها علاقات أعمال ومن أمثلتها معرض فرانكفورت، معرض هنوفر، معرض باريس.³

¹ تنظم الشركة حوالي 40 معرضا وصالونا وطنيا و تحضر ما يزيد عن 15 معرض دولي يمكن للمصدر الجزائري المشاركة فيه، موقع الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير، شوهد يوم 20 مارس 2014 على الساعة 20 و 22 دقيقة <http://www.safex.dz/index.php?lang=fr>

² نظام موسى سويدان: المشاركة في المعارض التجارية - الأسس والإستراتيجيات، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان الأردن، الطبعة الأولى 2010، ص 132.

³Karl Miville-de chène et isabelle Limoges: op.cit, p. 62.

ب- المعارض الخاصة أو الفردية :

يمتاز هذا النوع بعرضه لمنتج واحد لشركة واحدة أو عدة منتجات لشركة واحدة ، أو تقييمه الدولة لقطاع صناعي محدد أو لمختلف القطاعات الاقتصادية.

وينظم إما داخليا - أي داخل الدولة - أو في دولة أخرى، كما يمكن أن تنظمه الشركة بنفسها أو الدولة بنفسها و بواسطة شركة متخصصة بالمعارض.¹

فالمعارض التي تقيمها دولة معينة في دولة أخرى تعد من أهم المعارض الخاصة التي تدعم بها مصدريها حيث تقدم من خلالها مختلف منتوجاتها ، وتستغل مثل هذه التظاهرات في الترويج لمنتوجات الدولة العارضة وتسعى من خلالها إلى إنشاء علاقات تجارية واقتصادية مع التجار والأعوان الاقتصاديين المحليين .

وتقام أثناء هذه المعارض ندوات ولقاءات لتعزيز فرص العمل المشترك بالإضافة إلى شرح مختلف القوانين المؤطرة للعملية التجارية والاقتصادية للبلد العارض والمستضيف.

ومن أمثلة المعارض الخاصة معرض الصناعات الوطنية , معرض المنتوجات الجزائرية بداكار بالسنغال.

ج- الصالونات المتخصصة: les salons spécialisés

تنظم الصالونات المتخصصة حول موضوع معين يضم منتج واحد أو مجموعة منتوجات.²

فالصالونات المتخصصة إذا تخصص لقطاع معين، وتجمع العارضين من كل أنحاء العالم حيث تقدم نظرة شاملة عن العروض العالمية في ذلك القطاع، وهي مقتصرة على المهنيين فقط.

¹ نظام موسى سويدان : المرجع السابق، ص 133.

² Les clefs de l'exportation: centre de promotion des exportations (CEPEX), première édition janvier 2006.

فهذه الصالونات تعتبر بالأخص مقصدا للبحث عن الأسواق العالمية ، ومن أمثلتها الصالون الدولي للتغذية (SIAL) لباريس أو مونتريال.¹

ويعتبر هذا النوع من المعارض مفيدا جدا للشركات الجديدة، أو الشركات القائمة ولكن بمنتجات جديدة وخاصة في مرحلة التقديم، إذ يمكن معرفة ودراسة السوق لهذا المنتج من خلال المعرض أو البحث عن موزعين ، مع إمكانية تعديله أو تطويره ليتلاءم مع خصائص السوق ومتطلباته.²

3- تدعيم المصدرين للمشاركة في التظاهرات الاقتصادية :

تقوم وزارة التجارة بالتعاون مع الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير كل سنة بإعداد قائمة بالتظاهرات الاقتصادية والتجارية الرسمية في الجزائر وخارجها، وفيما يخص التظاهرات الدولية فقد قامت وزارة التجارة سنة 1997 بتأسيس لجنة دائمة متعددة القطاعات تتكلف بتنظيم مشاركات الجزائر في التظاهرات الاقتصادية بالخارج وأوكلت مهمة ذلك للشركة الجزائرية للمعارض والتصدير، حيث تضم هذه اللجنة أكثر من 15 عضوا : كل الوزارات المعنية و هيئات الدولة : **ALGEX** ، **ANDI** ، بنك الجزائر، المديرية العامة للضرائب، الغرفة التجارية، الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين ، الخطوط الجوية الجزائرية ، المؤسسة الوطنية للنقل البحري..... الخ، و إن دعت الحاجة فهناك إمكانية استدعاء هيئات ومؤسسات أخرى.

و تتمثل مهام هذه اللجنة فيما يلي :

- إعداد برنامج سنوي رسمي لمشاركة الجزائر في التظاهرات الاقتصادية بالخارج

و الذي يعرض على السيد الوزير ثم يتم نشره على نطاق واسع .

¹Karl Miville-de chène et isabelle Limoges: op.cit, p. 62.

² نظام موسى سويدان : المرجع السابق ، ص 133.

- السهر على تطبيق هذا البرنامج وتقتراح على السيد وزير التجارة كل التدابير التي من

شأنها تنظيم مشاركتنا في الخارج.¹

وتضم هذه القائمة المعارض الدولية ومعارض خاصة بالمنتجات الجزائرية والصالونات المتخصصة و تستفيد المؤسسات الجزائرية المصدرة التي ترغب في المشاركة في هذه التظاهرات من الدعم المالي و التأطير لمساعدتها على الدخول في الأسواق الدولية وذلك في إطار سعي الدولة لترقية الصادرات خارج المحروقات.²

غير أنه ورغم البرنامج المتنوع الذي يمتد على مدار السنة ورغم الدعم المقدم بالنسبة لنقل العينات وتأجير أماكن العرض و المطويات والملصقات... إلخ، إلا أن قائمة هذه المعارض كثيرا ما تلقى انتقادا كبيرا من طرف المؤسسات المصدرة حيث يرى بعض المتعاملين أن كثيرا من المعارض المدرجة في البرنامج الرسمي³ لا تناسب المنتجات الجزائرية وأنها لا تشكل سوقا بالنسبة لها، لدرجة أن بعض هذه المعارض يبقى فيها الجناح الجزائري فارغا وهو ما يمثل هدرا للمال العام باعتبار أن الجناح يتم حجزه ودفع قيمته مسبقا .

كما أن التعويض الذي يمنح للمتعامل الاقتصادي بمناسبة مشاركته في المعارض الرسمية كثيرا ما يتأخر ولسنوات عديدة الأمر الذي أثار استياء العديد من المتعاملين وألغى الفائدة من المشاركة في مثل هذه المعارض.

غير أنه من جهة أخرى، وحسب دراسة أعدتها شركة خاصة لصالح جمعية المصدرين الجزائريين ANEXAL، فإنه وخلافا لما كان متوقعا حول النظرة السلبية لهذه المعارض فإن البحث عن الأسواق عن طريق التظاهرات الرسمية يبدو نسبيا منتجا بالنظر إلى العدد المعتبر من

¹ موقع وزارة التجارة الجزائرية <http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=maarides> شوهذ يوم 22 مارس 2014 على الساعة 21 و 23 دقيقة.

² يقدم الدعم عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات الذي يأخذ على عاتقه بعض المصاريف المتعلقة بالمشاركة في المعارض، أنظر الفرع المتعلق بالصندوق الخاص لترقية الصادرات ص 235.

³ أنظر قائمة المعارض الرسمية لسنة 2016 في الملحق رقم 4.

المصدرين الذين أكدوا أنه ومن خلال هذه التظاهرات استطاعوا القيام بالاتصالات الأولى مع زبائنهم.¹

الفرع الثاني : النقل عامل أساسي في تطوير الصادرات

يبحث المستهلك دائما عن شراء منتج جيد ولكن أيضا منتج يصل في وقته² ، وعليه فالنقل يعد أحد أهم عناصر العملية التصديرية، ويشمل نقل البضائع بالنسبة للمصدرين ، إيصال المنتج بعد الانتهاء من تصنيعه إلى وجهته النهائية كما يشمل كذلك استيراد المواد الأولية اللازمة لصناعة البضائع وكذلك بعض المواد التي تدخل في إنتاجها ، وعليه فإن النقل يعد عنصرا هاما ومؤثرا بالنسبة للمصدر حيث يأتي في آخر عملية سلسلة الإنتاج إلا أنه - زيادة عن ذلك - قد يأتي بالنسبة لبعض المؤسسات في أول العملية، وعليه فإن التحكم في عملية النقل من حيث التكاليف والمدة يعطي أفضلية للمنتج المصدر.

وينقسم نقل البضائع إلى النقل البحري وهو أهم أنواع النقل على المستوى الدولي والوطني والنقل البري الذي يشمل النقل عبر الطرقات و السكك الحديدية وأخيرا النقل الجوي.

1- النقل البحري :

يحتل النقل البحري المكانة الأكبر في نقل البضائع على المستوى الدولي مقارنة بوسائل النقل الأخرى، لما يقدمه من خدمات لا تستطيع وسائل النقل الأخرى تقديمه، كنقل البضائع ذات الحجم الكبير ولمسافات بعيدة و تكلفته المنخفضة نسبيا.

¹"Diagnostic sur les exportations hors hydrocarbures", étude réalisée par ECOtechnics pour ANEXAL, financée par NAED (SFI) , Rapport final de la première phase février 2004,p10.

"Contre toute attente, la prospection par le biais des manifestations officielles semble relativement rentable dans la mesure où un bon nombre d'exportateurs affirment que c'est à l'occasion de ces manifestations que de premiers contacts se sont noués avec leurs clients"

²Habib Kraiem: op.cit, p. 163.

ويحتل النقل البحري للبضائع في الجزائر نفس المكانة حيث يعتبر الوسيلة الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية، ونظرا لهذه الأهمية فقد لاقى اهتماما ملحوظا في السنوات الأخيرة من قبل الحكومة.

أ- الإطار القانوني للنقل البحري:

يعتبر النقل البحري من أقدم وسائل النقل وأكثرها شيوعا وتبعاً لذلك فقد شكّل هذا النشاط موضوع عدة اتفاقيات دولية حاولت تأطيره .

إن أول اتفاقية دولية أطرت النقل البحري الدولي للبضائع كانت اتفاقية بروكسل التي تم التوقيع عليها في 25 أوت 1924 ودخلت حيز التطبيق في 2 جوان 1931، كما تعرف هذه الاتفاقية أيضا باتفاقية لاهاي ، وضعت هذه الاتفاقية بهدف توحيد بعض القواعد في مجال سند الشحن.

وقد تم تعديل هذه الاتفاقية عن طريق بروتوكول 23 فيفري 1968 المعروف باسم " قواعد فيسبي " " règles de visby " والذي دخل حيز التطبيق في 23 جوان 1976، حيث كان يهدف إلى إعطاء تعريف أحسن لمجال تطبيق اتفاقية بروكسل لسنة 1924 بالإضافة إلى وضع نظام مركب لتحديد الأضرار ، وقد جاء بروتوكول آخر لبروكسل يوم 22 ديسمبر 1979 لتبني نظام حساب التعويضات.¹

بعد ذلك وضعت لجنة الأمم المتحدة لتنمية التجارة والصناعة مشروع اتفاقية دولية جديدة لنقل البضائع عبر البحر ، التي تم تبنيها في 31 مارس 1978 تحت إسم " اتفاقية الأمم المتحدة لنقل البضائع عبر البحر " المعروفة أكثر تحت إسم " قواعد هامبورغ " "règles de Hambourg".²

¹Hugues Kenfack: op.cit, p. 126.

²Habib Kraiem:op.cit, p. 170.

إن النقل البحري للبضائع يتم بموجب عقد بين الشاحن والناقل البحري وهو ما يسمى بعقد النقل البحري للبضائع ويأخذ صورتين ، الصورة الأولى تسمى مشاركة الإيجار والثانية سند الشحن¹.

أما في الجزائر فإن النقل البحري يحكمه القانون البحري وهو الأمر رقم 76-80 الصادر في 23 أكتوبر 1976 المعدل والمتمم بالقانون رقم 98-05 الصادر في 25 جوان 1998².

ب- وضعية النقل البحري في الجزائر :

كانت تتولى عملية نقل البضائع في الجزائر المؤسسة الوطنية للملاحة البحرية CNAN، حيث كانت تغطي هذه المؤسسة نسبة كبيرة من عملية النقل خلال السبعينيات والثمانينيات³، غير أن هذه الشركة عرفت تدهورا كبيرا منذ سنوات التسعينيات وفقدت مكانتها التي كانت تحتلها سابقا لحساب الشركات الأجنبية التي أصبحت تسيطر بصفة شبه كلية على النقل البحري للبضائع المنقولة من وإلى الجزائر، مما يكبد الدولة خسائر كبيرة في العملة الصعبة، خاصة إذا علمنا أن النقل وحده يشكل ما يقارب 30 بالمائة من قيمة البضاعة المستوردة أو المصدرة وهو رقم كبير جدا، إذ بلغت تكلفة النقل سنة 2014 ما يقارب 20 مليار دولار وهو مبلغ ضخم كان يمكن أن تقتصده الخزينة العمومية إذا ما تم اللجوء إلى مؤسسات وطنية.

في الحقيقة بدأت السلطات العمومية تتفطن لهذه الوضعية، وقد تم اتخاذ تدابير لاسترجاع جزء من مجال النقل البحري للبضائع عن طريق تحديث أسطول النقل البحري، حيث تم إعادة

¹ على حسن يونس: العقود البحرية، دار الفكر العربي القاهرة 1978، ص 11.

² الأمر رقم 76-80 الصادر في 23 أكتوبر 1976 المتضمن القانون البحري الجزائري، المعدل والمتمم بالقانون رقم 98-05 الصادر في 25 جوان 1998، جريدة رسمية عدد 74 الصادرة في 27 جوان 1998.

³ كانت تضم المؤسسة الوطنية للملاحة البحرية 70 سفينة خلال الثمانينيات وتقلص العدد إلى 7 خلال نهاية التسعينيات، أما الآن وبعد المقتنيات الجديدة من السفن أصبح عددها 12 سفينة حتى نهاية 2014.

هيكل المؤسسة الوطنية للملاحة البحرية التي أصبحت في شكل مجموعة شركات CNAN¹ groupe وهي شركة مساهمة تتألف من 5 شركات مساهمة هي :

، NASHCO spa ، CNAN italia spa ، CNAN nord spa ، CNAN med spa
وأخيرا ISA ANVERS spa .

كما تم وضع برنامج يتضمن اقتناء 25 سفينة لنقل البضائع و سفينتين لنقل المسافرين إلى غاية سنة 2020 ، ويهدف هذا البرنامج إلى استرجاع 25 بالمائة من التجارة الخارجية وتم رصد له مبلغ 120 مليار دج.²

أما على صعيد الموانئ فتمتلك الجزائر 11 ميناء تجاريا منها ثلاثة تقوم بنقل البترول هي سكيكدة ، بجاية وأرزيو أما باقي الموانئ فهي الجزائر العاصمة، وهران ، عنابة ، الغزوات، جن جن ، مستغانم ، تنس ودلس.

وتسير هذه الموانئ 10 مؤسسات موانئ³ ، وهي مؤسسات عمومية اقتصادية تأخذ شكل شركات مساهمة ، وهي تقوم بجميع المهام والأنشطة المينائية ، غير أنه ومنذ تعديل القانون البحري سنة 1998⁴ فصل المشرع الجزائري بين مهمة المرفق العام التي أوكلها إلى مؤسسات مينائية جهوية، حيث تتمثل مهمتها في تسيير و صيانة والمحافظة على الدومين العام المتمثل في الميناء واستغلاله وفق الغرض الذي أنشئ من أجله، و بين الأنشطة المينائية ذات الطابع التجاري التي يمكن لكل شخص طبيعي أو معنوي، خاص أو عام أن يقوم بها.

¹ موقع المؤسسة الوطنية للملاحة البحرية CNAN GROUPE على شبكة الأنترنت ، شوهد يوم 28 جانفي 2015 على الساعة 21 و 18 دقيقة.

<http://www.cnangroup.com/cnanmed.php>

² موقع وكالة الأنباء الجزائرية على شبكة الأنترنت www.aps.dz/ar شوهد يوم 28 جانفي 2015 على الساعة 22 و 24 دقيقة.

³ رغم وجود 11 ميناء فإن هناك 10 مؤسسات موانئ فقط ، لأن ميناء دلس يخضع للتسيير من طرف مؤسسة ميناء الجزائر .

⁴ قانون رقم 05-98 الصادر في 25 جوان 2005 المعدل والمتمم للأمر 80-76 الصادر في 23 أكتوبر 1976 والمتضمن القانون البحري ، جريدة رسمية عدد 47 الصادرة في 27 جوان 1998.

وفي هذا الصدد فقد تم تسجيل دخول شركة عالمية هي موانئ دبي¹ التي أصبحت تشرف على الأنشطة التجارية لكل من مينائي الجزائر العاصمة وجن جن بجيجل ، وهي الشركة الخاصة الوحيدة التي تنشط في الجزائر في هذا المجال ؛ حيث استطاعت هذه الشركة أن تقوم بعصرنة وتطوير الخدمات المتعلقة بالحاويات ، وهو ما يعد خطوة إيجابية نحو تطوير تسيير الموانئ بما يخدم التجارة الخارجية بصفة عامة بما في ذلك التصدير.

2- النقل عبر الطرقات :

يعتبر النقل عبر الطرقات قطاعا مهما جدا بالنسبة للجزائر نظرا للموقع الاستراتيجي الذي تحتله باعتبارها تتوسط المغرب العربي وباعتبارها أحد بوابات إفريقيا خاصة بالنسبة لأوروبا، فالنقل عبر الطرقات يعد عاملا مهما بالنسبة للتجارة الخارجية للجزائر. وقد كان النقل عبر الطرقات محل تنظيم خاص على المستوى الدولي كما أنه منظم أيضا في التشريع الوطني ، ونظرا للأهمية التي يكتسبها هذا النقل في تطوير التجارة بصفة عامة، والتجارة الخارجية بصفة خاصة فقد لقي اهتماما ملحوظا في الجزائر في السنوات الأخيرة.

أ- الإطار القانوني الدولي للنقل البري للبضائع :

يحكم النقل البري الدولي اتفاقية جنيف المتعلقة بالنقل الدولي عبر الطرقات الموقعة في 19 ماي 1956 والمعروفة دوليا باختصار CMR ، وقد تكمّلها باتفاقية جنيف الموقعة في 30 سبتمبر 1957 المتعلقة بالنقل الدولي للبضائع الخطيرة ، وقد خضعت اتفاقية CMR إلى بروتوكول تعديلي هو بروتوكول جنيف وذلك في 5 جويلية 1978. والنقل الذي يخضع لهذه الاتفاقية هو النقل الذي يتم بين دولتين تكون أحدهما على الأقل موقعة على الاتفاقية ومرتبطة بها.

¹ تصريح السيد عبد الله بن معروف إلى جريدة الحوار نشر بتاريخ 25 مارس 2009 تحت عنوان " الشركة الوطنية للنقل البري للبضائع تعتمد مخططا لتأهيل إطاراتها في المعلوماتية".

وإذا تم النقل جزئياً عبر البحر، تبقى اتفاقية CMR قابلة للتطبيق، إذا لم يكن هناك انقطاع في التحميل، شاحنة أو قاطرة محملة على متن الباخرة.¹

ويجب أن تكون وسيلة النقل مركبة تسير عبر الطرقات (سيارة أو قاطرة)، كما يجب أن يكون النقل محكوما بنفس سند النقل، فإذا ما اجتمعت هذه الشروط فإن الاتفاقية هي التي تطبق حتى ولو كانت البلدان التي يمر عبرها النقل غير موقعة على الاتفاقية.²

إن الهدف من اتفاقية CMR يكمن في توحيد شروط عقد النقل الدولي للبضائع عبر الطرق، خاصة ما يتعلق منها بالوثائق المستعملة ومسؤولية الناقل.³

وإن الوثيقة التي تثبت عقد النقل بالنسبة للنقل البري هي رسالة الشحن البرية *la lettre de voiture* CMR، يقوم بتحريرها المرسل، وبمجرد إمضاءها من طرف الناقل فهو يضمن بأنه قام بشحن بضاعة بحالة جيدة ظاهرياً حسب المميزات المحددة في سند الشحن: الأوزان، عدد الطرود... إلخ وتعتبر رسالة الشحن مجرد دليل على وجود عقد النقل، و تخلفها لا يؤثر على صحة عقد النقل ولا على خضوع النقل إلى اتفاقية CMR إذا كان النقل الدولي قد أنجز دون انقطاع في التحميل.⁴

ب- وضعية النقل عبر الطرقات للبضائع في الجزائر:

يحكم النقل البري في الجزائر قانون النقل رقم 01-13⁵ المتضمن توجيه النقل البري وتنظيمه وكذلك المرسوم التنفيذي رقم 91-195 الصادر في 11 جويلية 1991 والذي يحدد الشروط العامة لممارسة نشاطات النقل البري للمسافرين والبضائع.⁶

¹Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 223.

²Hugues Kenfack: op.cit, p. 129.

³Jean-Michel Jacquet: op. cit, p. 376.

⁴Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 223.

⁵ قانون رقم 01-13 المتضمن توجيه النقل البري وتنظيمه، جريدة رسمية عدد 44 الصادرة في 8 أوت 2001.

⁶ المرسوم التنفيذي رقم 91-195 الصادر في 01 جوان 1991 يحدد الشروط العامة لممارسة نشاطات النقل البري للمسافرين والبضائع، جريدة رسمية عدد 27 الصادرة في 02 جوان 1991.

ورغم الموقع الاستراتيجي للجزائر باعتبارها تتوسط منطقة المغرب العربي ، وتعتبر أحد بوابات إفريقيا ، إلا أنها لم تستفد من هذه الميزة فيما يخص النقل البري للبضائع الذي مازال يعد متأخرا جدا، ويعود السبب في ذلك حسب رأينا إلى نقطتين، أولهما متعلق بالناقلين البريين للبضائع وثانيهما متعلق بالطرق البرية التي تربط الجزائر بالدول المجاورة .

ففيما يخص الناقلين البريين للبضائع ، فهناك الشركة الوطنية للنقل البري للبضائع إلى جانب الخواص الذين يعمل عدد كبير منهم بشكل غير معتمد وبمركبات غير آمنة وهم يشكلون منافسين غير شرعيين لباقي الناقلين وبالتالي يؤثرون بشكل سلبي على هذا القطاع، أما الشركة الوطنية للنقل البري للبضائع SNTR¹ ، فيكاد ينحصر نشاط هذه الأخيرة في نقل منتجات المؤسسات الوطنية الكبرى على غرار شركة نفطال وسوناطراك ووزارة الدفاع الوطني من شمال الجزائر إلى لجنوبها.

أما على الصعيد الدولي وهو ما يهمننا أكثر في هذا المجال، فإن الشركة الوطنية للنقل البري للبضائع قد أولت اهتماما خاصا بتطوير النقل الدولي حيث توفر للعملاء مختلف وسائل النقل والمناولة والنقل إلى تونس ، ليبيا ، النيجر ومالي².

و من أجل تحقيق التواجد الدولي وضعت الشركة استراتيجية سنة 2000، بدأتها بإنشاء ثلاث فروع متخصصة هي أجيغال ، لوجيترانس و صيانة بلوس ، كما عمدت إلى استئجار الناقلين الخواص واستقطاب ودعم الشباب في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب الذين اقتنوا شاحنات جرارة ، كما تم تزويد شاحنات الشركة بنظام جي بي أس (GPS) الذي يعد نظاما حديثا للاتصال يسمح بتحديد موقع الشاحنات في الوقت الحقيقي وتطورها بدقة بدقيقة، كما يسمح بإعطاء أبعاد تقنية تتعلق بزمان التوقف الضروري بالنسبة لسائقي الوزن الثقيل و السرعة و الوزن الزائد ، كما

¹ تأسست الشركة الوطنية للنقل البري للبضائع سنة 1967 تطبيقا للأمر 67 - 130 المتضمن النقل البري.

² تصريح السيد عبد الله بن معروف إلى جريدة الحوار نشر بتاريخ 25 مارس 2009 تحت عنوان " الشركة الوطنية للنقل البري للبضائع تعتمد مخططا لتأهيل إطاراتها في المعلوماتية".

يمكن بفضل نظام جي بي أس رفع الأداء وتقليص أخطار وقوع حوادث المرور.¹

وقد كللت هذه الاستراتيجية بحصول الشركة الوطنية للنقل البري للبضائع على شهادة إيزو 9001 سنة 2008.

وقد انتقل رقم أعمال المجمع من 5 ملايين دينار سنة 2007 إلى أزيد من 8 ملايين دينار سنة 2011 أي بزيادة 40 في المائة في غضون 4 سنوات، وتسعى الشركة التي تتوفر على أسطول يضمن 400 شاحنة جديدة وتعد 2557 موظف و 23 وحدة للشحن ، إلى الاستجابة إلى تطلعات زبائنها من خلال ضمان خدمات ذات نوعية .²

ورغم ما حققته الشركة الوطنية للنقل البري للبضائع من تطور إلا أن أداءها مازال ناقصا فيما يخص النقل الدولي الذي يحتاج إلى دعم وتطوير أكبر.

أما فيما يخص النقطة الثانية المتعلقة بالطرق البرية فإن الدولة تعتبر أن انجاز منشآت قاعدية كبيرة بما في ذلك الطريق السيار شرق غرب ، الطريق السيار للهضاب العليا و الطريق العابر للصحراء، إضافة كبيرة لبلادنا تسمح بدخولها حيز العولمة مزودة بإقليم مجهز، مهيكل و قادر على جلب الاستثمار ، وتحفيز الأنشطة الاقتصادية و تعبئة المبادرات الفعالة.³

إن انجاز الطريق السريع شرق غرب يعلق عليه أملا كبيرا لتطوير النقل الداخلي للبضائع وكذلك النقل الدولي عبر الطرق خاصة وأنه يمتد من الحدود الشرقية للجزائر مع تونس إلى الحدود الغربية مع المملكة المغربية، إلا أن عدم اكتمال هذا المشروع في شقه الشرقي باتجاه تونس بين قسنطينة وسكيكدة وعلى مستوى ولاية الطارف بسبب مروره عبر المسطحات المائية ، وغلق الحدود مع المغرب في الجهة الغربية قد رهن الفائدة من وجود هذه الطريق بالنسبة للتجارة

¹ تصريح السيد عبد الله بن معروف إلى جريدة النهار نشر بتاريخ 31 أكتوبر 2009 تحت عنوان " الشركة الوطنية للنقل البري تتوجه نحو العصرية بإدخال نظام جي بي أس".

² تصريح السيد فوزي عسلون مسؤول المبيعات في الشركة الوطنية للنقل البري للبضائع لجريدة الفجر، نشر بتاريخ 19 مارس 2015 تحت عنوان " الشركة الوطنية للنقل البري تعتمد استعادة مكانتها كرائد للنقل البري للسلع".

³ موقع وزارة الأشغال العمومية والنقل <http://www.mtp.gov.dz/arabic/permalink/3674.html> ، شوهده يوم 30 جانفي 2015 على الساعة 20 و 12 دقيقة.

الخارجية مع دول المغرب العربي خاصة مع تونس والمغرب.

وفيما يخص التجارة مع الدول الإفريقية فإن أهم طريق يمكن ذكره والذي يستغل بكثرة هو طريق الوحدة الإفريقية الذي تم إنجازه في السبعينيات من القرن الماضي ، غير أن طول هذا الطريق و قدمه وتعرضه للظروف الطبيعية الصعبة باعتباره يمر عبر الصحراء قد جعله غير صالح للاستعمال في كثير من أجزائه، بحيث أصبح يشكل خطرا حقيقيا على سائقي شاحنات نقل البضائع ، ورغم إعادة الاعتبار لأجزاء كبيرة منه إلا أن الظروف الطبيعية القاسية التي يتعرض لها هذا الطريق تجعل صيانتها صعبة ومكلفة مما أثر سلبا على التجارة مع البلدان الإفريقية، ومع ذلك مازال قطاع الأشغال العمومية يبذل جهودا معتبرة في مجال حماية شبكة الطرقات وصيانتها، مع الحرص على عصنة طرق التسيير والاستغلال.¹

وإضافة إلى عامل الطريق فإن الأحداث السياسية التي تمر بها كل من تونس وليبيا ومالي قد زاد من خطورة النقل البري نتيجة تدهور الوضع الأمني في هذه الدول الأمر الذي أثر سلبا وبشكل كبير على التجارة مع هذه البلدان.

3- النقل الدولي بالسكة الحديدية :

تعتبر السكة الحديدية من أهم وسائل النقل البرية إن لم تكن أهمها على الإطلاق، نظرا للخصوصية التي يتمتع بها هذا النوع من النقل خاصة فيما يخص انسيابية الطريق و القدرة على نقل جميع أنواع البضائع مهما كان نوعها أو حجمها أو كميتها. ويخضع النقل بالسكك الحديدية إلى تنظيم دولي كما أنه منظم في الجزائر، و نظرا للدور الكبير الذي يمكن أن يلعبه فيما يخص التجارة الداخلية والدولية فقد أعيد النظر في هذا النوع من النقل في السنوات الأخيرة بعد إهمال دام سنوات طوال.

¹ موقع وزارة الأشغال العمومية والنقل <http://www.mtp.gov.dz/arabic/permalink/3674.html> ، شوهد يوم 30 جانفي 2015 على الساعة 21 و 25 دقيقة.

أ- الإطار القانوني الدولي لنقل البضائع بالسكة الحديدية:

يعد النقل بالسكة الحديدية من أقدم مجالات النقل التي خضعت للتنظيم ، حيث يرجع ذلك إلى نهاية القرن التاسع عشر ، ففي أوروبا مثلا ترجع أول اتفاقية تنظم النقل بالسكة الحديدية إلى سنة 1890 المبرمة في مدينة بارن السويسرية.

ويحكم النقل الدولي بالسكة الحديدية على الصعيد العالمي في الوقت الحالي، الاتفاقية المتعلقة بالنقل الدولي بالسكة الحديدية المعروفة بـ COTIF المبرمة في 9 ماي 1980 ، المتضمنة القواعد الموحدة المتعلقة بعقد النقل الدولي بالسكة الحديدية للبضائع (RU-CIM) بالإضافة إلى الملاحق و البروتوكولات المعدلة لها.¹

وحتى يمكن تطبيق هذه الاتفاقية فيجب توافر شرطان:

- أن يشمل النقل بالسكة الحديدية دوليتين على الأقل موقعتين على الاتفاقية

- أن يتم النقل بواسطة سند النقل المباشر *lettre de voiture direct*

غير أنه إذا كانت محطة الإرسال والوصول تتواجدان في دولة واحدة، فلا يعتد بالعبور الذي يتم عبر دولة أخرى.

كما أن إبرام عقد النقل يخضع إلى إصدار سند نقل خاص *lettre de voiture spéciale* وفي حالة تخلف ذلك فإنه يؤدي إلى عدم تطبيق الاتفاقية ، وفي هذه الحالة فإن القانون الوطني المحدد عن طريق قواعد التنازع هو الذي يطبق.²

ب- وضعية النقل بالسكة الحديدية للبضائع في الجزائر :

يعتبر نقل البضائع بالسكة الحديدية في الجزائر من المجالات المتأخرة جدا ، ورغم التطور الملحوظ الذي شهدته الشركة الجزائرية للنقل بالسكك الحديدية في السنوات الأخيرة إلا أن هذا التطور مس بصفة أكبر نقل المسافرين ولم يمس نقل البضائع ، ونتج عن هذه الوضعية فقدان

¹Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 221.

²Hugues Kenfack: op.cit, p. 131.

الشركة لحصة كبيرة من نقل البضائع التي كانت تقوم به خلال الفترة الاشتراكية لصالح الناقلين البريين الخواص ، وشكل هذا الوضع خسارة كبيرة لهذه الشركة من جهة وضغطا كبيرا على الطرقات البرية من جهة أخرى، وهو الوضع الذي دفع بالحكومة الجزائرية إلى الاهتمام أكثر بهذا القطاع و إعادة الاعتبار له من جديد.

وفي هذا الصدد قررت الحكومة ممثلة في وزارة النقل تطوير وتحديث السكك الحديدية بشكل عام وجعلها مزدوجة ومكهربة مع تأطير وتنظيم لائق وبخدمات مرضية ، حيث سينتقل طول السكة الحديدية من 4000 كلم سنة 2014 لتصل في أفق 2016 إلى 6000 كلم وكهدف آخر في سنة 2025 سيصل طول السكة الحديدية إلى 12500 كلم.

أما فيما يخص نقل البضائع عن طريق السكة الحديدية فقد تقرر توجيه نقل البضائع : حاويات ، مواد أولية ، مواد البناء ، الحبوب والسيارات إلى شبكة السكة الحديدية التي هي بصدد الإنجاز.¹

ومن بين أهم الخطوط التي هي قيد الإنجاز خط الشرق الذي يشمل عنابة ، سوق أهراس ، تبسة ، الواد ، ورقلة ، حاسي مسعود وحتى إلى إليزي الذي سينقل بشكل خاص المواد الأولية والبتروولية بالإضافة إلى خط الغرب الذي هو قيد الدراسة وسيمر من وهران إلى تندوف إلى منطقة غار جبيلات لنقل الحديد.

زيادة عن هذه الخطوط فقد تقرر ربط جميع الموانئ البحرية الموجودة والمستقبلية التي هي قيد الدراسة كميناء الوسط وكذلك الموانئ الجافة بخط السكة الحديدية.²

إن هذه الإنجازات والمشاريع من شأنها أن تطور النقل بالسكك الحديدية للبضائع وبالتالي تشكل عاملا أساسيا لدعم وتطوير التجارة الخارجية لا سيما في جانب التصدير منه، وتكون الفائدة

¹ تصريح وزير النقل عمار غول لقناة الشروق " فوروم الشروق " الذي عرض في 17 نوفمبر 2014.
² المرجع نفسه.

أعم وأكبر إذا ما تم ربط هذه الخطوط بخطوط السكة الحديدية للدول المجاورة مما يسهل ويسرع عملية التبادل التجاري بين هذه البلدان.

4- النقل الجوي:

يمتاز النقل الجوي عن باقي أنواع النقل بالسرعة وهو ما يناسب أنواع معينة من البضائع خاصة الثمينة منها والسريعة التلف ، وقد حظي هذا النوع من النقل بالتنظيم الدولي كغيره من أنواع النقل ، كما تم تنظيمه كذلك في الجزائر، غير أن واقع النقل الجوي في الجزائر يبقى هو الأسوأ بين أنواع النقل الأخرى وبالتالي لم يستفد قطاع التصدير منه رغم الإمكانيات الكبيرة التي يمكن أن يوفرها وهو ما يستدعي تحركا أكبر من قبل السلطات المعنية .

أ- الإطار القانوني الدولي للنقل الجوي للبضائع:

يحكم النقل الجوي الدولي اتفاقيتين هما اتفاقية فرسوفيا الموقعة في 12 أكتوبر 1929 والتي تم تعديلها عن طريق بروتوكول لاهاي في 28 سبتمبر 1955¹ ، واتفاقية مونتريال الموقعة في 28 ماي 1999 والتي دخلت حيز التطبيق في 4 نوفمبر 2003² ، حيث تم عن طريق هذه الاتفاقية توحيد بعض القواعد المتعلقة بالنقل الجوي الدولي.

إن كلا الاتفاقيتين تعتبران ساريتا المفعول ، وبالنسبة للدول الموقعة على اتفاقية مونتريال فإنه يتم تطبيق اتفاقية فرسوفيا أو اتفاقية مونتريال بالنظر إلى الدولة الأجنبية المتعامل معها إذا ما كانت موقعة على الاتفاقية الأولى أو الثانية، وتطبق اتفاقية مونتريال إذا كانت كلا الاتفاقيتين ساريتا المفعول في البلد الأجنبي.³

¹ صادقت الجزائر على اتفاقية فرسوفيا عن طريق المرسوم رقم 64-74 الموقع في 2 مارس 1964، جريدة رسمية لسنة 1964 عدد 26.

² تضم اتفاقية مونتريال الخاصة بتوحيد بعض قواعد النقل الجوي الدولي 57 مادة مقسمة على 7 فصول.

³ المادة 55 من اتفاقية مونتريال الخاصة بتوحيد بعض قواعد النقل الجوي الدولي.

وما يجب التنويه له هو أن كثيرا من النصوص تتشابه أو تتطابق في كلا الاتفاقيتين (مثلا النصوص المتعلقة بسند النقل، مسؤولية الناقل في حالة التأخر رغم أن النص الجديد يحدد سقف المسؤولية، وكذلك أيضا تفعيل مسؤولية ناقل البضائع)، كما أن الاتفاقية الجديدة تحد بصفة كبيرة الإعفاء من مسؤولية الناقل، ولا يتعلق الأمر إلا بالمرسل والمرسل إليه والناقل.¹

وتعتبر الاتفاقية النقل دوليا، إذا كانت نقطة الانطلاق والوصول تتواجدان في دولتين وقعتا على الاتفاقية، أو أن هذين النقطتين تتواجدان في نفس البلد ولكن النقل تم بإجراء توقف في دولة أخرى.²

وفي كلتا الاتفاقيتين فإن عقد النقل الجوي يتم بواسطة إصدار سند النقل الجوي LTA³، حيث يتم تحديد حقوق والتزامات الأطراف من خلال هذا السند، غير أن عدم وجود هذا السند لا يؤثر في صحة العقد ولا في تطبيق الاتفاقية فعقد النقل يعتبر في كلا الاتفاقيتين عقد رضائي.

ب- وضعية النقل الجوي للبضائع في الجزائر:

صادقت الجزائر على مختلف المعاهدات الدولية والعربية المتعلقة بالنقل الجوي المدني، أما فيما يخص التشريع الوطني فإن النقل الجوي المدني في الجزائر يحكمه القانون رقم 98-06 الصادر في 27 جوان 1998.⁴

غير أن مشكلة النقل الجوي المدني في الجزائر سواء بالنسبة لنقل المسافرين أو البضائع يكمن في ضعف الأسطول الجوي الجزائري الذي يمتاز بقلّة عدد الطائرات وقدمها وسوء الخدمة، هذه الأخيرة التي يميزها قلة الوجهات الدولية وعدم انتظام الرحلات و التأخر في العديد منها وضياع في كثير من الأحيان الأمتعة وتلف البضائع دون تحمل الشركة لالتزاماتها المنصوص عليها في المعاهدات الدولية والقوانين الوطنية يضاف إلى كل ذلك ارتفاع ثمن النقل.

¹Hugues Kenfack: op.cit, p.133.

²Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 225.

³LTA: lettre de transport aérien.

⁴ القانون رقم 98-06 المتعلق بالقواعد العامة للطيران المدني، المؤرخ في ربيع الأول الموافق لـ 27 جوان 1998، جريدة رسمية عدد 48 الصادرة في 28 جوان 1998.

وقد زاد من وضعية النقل الجوي في الجزائر سوء غياب شركات النقل الدولية عن هذا المجال باستثناء عدد قليل جدا وبوجهات محدودة جدا أيضا.

هذه الوضعية لم تخدم التجارة الخارجية الجزائرية بصفة عامة والصادرات الجزائرية بصفة خاصة، لا سيما بالنسبة للبضائع ذات الحجم الصغير أو المتوسط والتي تمتاز في الغالب بكونها بضائع ثمينة أو بضائع سريعة التلف والتي تتناسب مع النقل الجوي أكثر من غيره من طرق النقل الدولية الأخرى.

لقد أدركت السلطات الجزائرية في السنوات الأخيرة مدى التأخر الذي يعانيه قطاع النقل الجوي في الجزائر، وبدأت العمل على تدارك هذا التأخر وفي هذا السياق طرحت فكرة الفضاء المفتوح أو السماء المفتوح أو ما يعرف بـ Open Space أو Open Sky أي فتح الفضاء الجوي الجزائري لشركات النقل الجوي الدولية، غير أن هذه الفكرة استبعدت في الوقت الحالي، حيث اعتبر وزير النقل أن الذهاب إلى فكرة الفضاء المفتوح Open Sky هو في صالح الشركات الأجنبية ورغم ذلك فهي حتمية ولكن لم يحن وقتها بعد، لأنها في الوقت الحالي في غير صالح الخطوط الجوية الجزائرية ولا شركة الطاسيلي الناشئة، وإنما يتم ذلك بعد تأهيل الشركة الجزائرية والرفع من مستوى شركة الطاسيلي، ويتم التعامل في الوقت الحالي مع بعض البلدان في إطار الشراكة البنينية كالإمارات العربية وقطر في إطار ما يسمى بالاتفاقيات البنينية.¹

ومن أجل تحديث الأسطول الجوي الجزائري فقد سطرت السلطات الجزائرية برنامجا طموحا من أجل تحسين مردودية الشركة وتنافسيتها يتضمن اقتناء 16 طائرة جديدة للجوية الجزائرية.²

¹ تصريح وزير النقل عمار غول لقناة الشروق " فوروم الشروق " الذي عرض في 17 نوفمبر 2014.
² مخطط التنمية قصير المدى للشركة الجزائرية للنقل الجوي (2013-2017).

يتضمن البرنامج اقتناء 7 طائرات إيرباص خلال سنة 2015 و 8 من طراز بوينغ قبل نهاية 2016 وتبلغ القيمة الإجمالية لاقتناء الأسطول الجديد للخطوط الجوية الجزائرية 1.073 مليار دولار أي ما يعادل 93.3 مليار دينار جزائري.¹

ولضمان صيانة هذه الطائرات فإنه سيتم التوقيع قريبا على اتفاقية بين وزارة التكوين المهني و وزارة النقل لتكوين الشباب لا سيما في مهن الصيانة ، كما يجري العمل على إقامة شراكة مع مؤسسة أجنبية من أجل تطوير مركز الصيانة المتواجد على مستوى مطار الجزائر.²

وفيما يخص المطارات فقد تم إنجاز العديد من المطارات على مستوى الولايات الكبرى سواء الشمالية منها أو الجنوبية ، كما تم توسعة و إعادة تأهيل بعض المطارات الدولية لتتماشى مع المعايير الدولية على غرار مطار محمد بوضياف بقسنطينة ، بالإضافة إلى إطلاق مشروع انجاز مطار الجزائر الدولي الجديد الذي ستستكمل الأشغال الخاصة به في سنة 2019 وسيسمح للشركة الوطنية بفتح 13 خطا دوليا جديدا لاسيما تجاه إفريقيا الغربية.³

إن تحقيق هذا البرنامج الطموح في مجال النقل الجوي من شأنه أن يخدم الصادرات الجزائرية بشكل جيد لا سيما فيما يخص البضائع التي تتناسب أكثر مع النقل الجوي والتي تمتاز بحجمها الصغير أو بسرعة التلف أو لقيمتها الباهظة، وبالتالي يسمح تطوير الأسطول الجوي الجزائري من فتح المجال للمؤسسات المصدرة للتعامل في مثل هذه البضائع، وهو ما يعتبر فرصة لتطوير وتنويع الصادرات الجزائرية.

في الحقيقة إن النقل في الجزائر بمختلف أنواعه و رغم كل ما تم اتخاذه يبقى ضعيفا ، وهو الانشغال الذي رفعه رؤساء المؤسسات الوطنية المصدرة في لقاءهم مع وزير التجارة ، حيث

¹ موقع وكالة الأنباء الجزائرية على شبكة الأنترنت <http://www.aps.dz/ar/economie> شوهد يوم 09 أفريل 2015 على الساعة 12 و 18 د.

² تصريح كل من وزير التكوين المهني محمد بدوي ووزير النقل عمار غول يوم 2 أفريل 2015 لوسائل الإعلام المختلفة بمناسبة تسلم طائرة A330-200 بمطار الجزائر.

³ موقع وكالة الأنباء الجزائرية على شبكة الأنترنت <http://www.aps.dz/ar/economie> شوهد يوم 09 أفريل 2015 على الساعة 12 و 18 د.

طرحوا قضية الشحن البحري و الشحن الجوي من الجزائر نحو الخارج وارتفاع الأسعار وغياب بنية تحتية تمكن من ربح رهان التصدير، مشددين على أن البعض يضطرون إلى الذهاب إلى تونس لتصدير منتجاتهم بسبب عدم وجود فضاءات مخصصة للتصدير في الموانئ والمطارات الجزائرية.¹

ويعود السبب الأكبر لتأخر النقل في الجزائر حسب رأينا إلى احتكاره من طرف الدولة في شكل شركات عمومية، ورغم أن الدولة وضعت برامج من أجل تطوير هذه الشركات خاصة فيما يخص اقتناء وسائل نقل جديدة و إطلاق مشاريع كبيرة لتهيئة البنى التحتية ، إلا أن هذه الإجراءات قد تبقى دون تجسيد نتيجة انخفاض مداخل الدولة من العملة الصعبة من جهة و طول إجراءات التنفيذ نتيجة البيروقراطية من جهة أخرى ، وعليه فإن فتح المجال أمام استثمار الخواص الوطنيين منهم والأجانب في هذه المؤسسات نعتبره عامل تطوير لوسائل النقل وبالتالي عامل مشجع للصادرات.

لقاء وزير التجارة برؤساء المؤسسات الوطنية المصدرة يوم 4 أبريل 2016.¹

الفصل الثاني: المؤسسات الخاصة

في ظل اقتصاد السوق ، يعد القطاع الخاص شريكا حقيقيا للنهوض بالاقتصاد الوطني في جميع مجالات الاقتصاد بما في ذلك التجارة الخارجية و التصدير على الأخص .

ففي قطاع التصدير تشارك المؤسسات الخاصة في تطوير الصادرات من خلال نقطتين : النقطة الأولى تتمثل في المساهمة في اتخاذ القرارات التي من شأنها أن تطور قطاع الصادرات وذلك عن طريق ممثلي مختلف الأعوان المتدخلين في عملية التصدير لدى السلطات العمومية ، حيث يمكن لهؤلاء نقل انشغالات العاملين في هذا القطاع و الكشف عن المشاكل التي تعيق تطوير الصادرات واقتراح الإجراءات والحلول المناسبة وهي النقطة التي سنتطرق لها في المبحث الأول .

أما النقطة الثانية التي يمكن للمؤسسات الخاصة أن تساهم بها في تطوير الصادرات فتتمثل في تطوير نفسها فيما يخص عملية التصدير في حد ذاتها من خلال تحسين قدراتها التصديرية من جوانب عدة وذلك من خلال تحسين المنتج من حيث النوعية والتعليب والتغليف وطرق الإنتاج و الطرق الناجعة لاقتحام الأسواق الخارجية... إلخ وهي موضوع المبحث الثاني.

وعلى ذلك فقد قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين :

المبحث الأول : دور الجمعيات المهنية في تطوير الصادرات

المبحث الثاني : دور المؤسسات الخاصة المصدرة في تحسين قدراتها التصديرية

المبحث الأول : دور الجمعيات المهنية في تطوير الصادرات

قبل الحديث على مساهمة القطاع الخاص في مجال التصدير فإنه تجدر الإشارة إلى أن هذا الأخير ، لطالما كان مهمشا و ينظر إليه نظرة اتهام في الجزائر ، أو على الأقل أنه نمت في ظل القطاع العام¹ ، غير أنه مع تغير النهج الاقتصادي في بداية التسعينات ، بدأت هذه النظرة والمكانة تتغير و بدأت الجمعيات المهنية والمؤسسات الخاصة تلعب دورها الطبيعي المنوط بها في ظل نظام اقتصاد السوق.

فالجمعيات المهنية والمؤسسات الخاصة تعد في ظل نظام اقتصاد السوق شريكا استراتيجيا تعتمد عليه الدولة للنهوض بالقطاعات التي تنتمي إليها ، و هو الأمر الذي لا يخلو منه قطاع الصادرات ، ففي الجزائر هناك ثلاث جمعيات كبرى تعمل من أجل تطوير عملية التصدير وهي جمعية المصدرين الجزائريين وهي أهم جمعية ولهذا أفردنا لها المطلب الأول ، و جمعية مستشاري التصدير و الاتحاد الوطني لمكاتب العبور وهي موضوع المطلب الثاني.

المطلب الأول: جمعية المصدرين، الصوت الوحيد للمصدرين

تم تأسيس جمعية المصدرين يوم 10 جوان 2001 ، في ظل القانون القديم للجمعيات رقم 31-90 تحت إسم الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين والتي تختزل بالفرنسية باسم " ANEXAL " ، وتعد الجمعية الجهاز الوحيد الذي يدافع على حقوق ومصالح المصدرين الجزائريين بشكل مباشر، حيث سطرت الجمعية جملة من الأهداف وتقوم بعدة نشاطات من أجل تطوير الصادرات الجزائرية .

¹ Gamouh Abdelmadjid: la politique juridique algérienne des exportations, thèse de doctorat, institut des sciences juridiques et administratives, université de Constantine, février 1997. p. 99.

الفرع الأول: تنظيم الجمعية

تخضع الجمعية وقانونها الداخلي إلى القانون الذي يحكم الجمعيات الآن وهو قانون 12-106 ، وتضم الجمعية عدة أجهزة تقوم بمهام مختلفة : الإدارة ، المداولات ، الاستشارة والمساعدة، كما حددت لنفسها عدة مهام تتماشى مع الأهداف التي سطرته لنفسها.

1- أجهزة الجمعية ودورها:

تضم الجمعية عدة أجهزة لكل منها دور محدد وتتمثل هذه الأجهزة في:

- الجمعية العامة: وهي هيئة تداولية حيث تعنى بالمهام الأساسية التالية:

- المصادقة على الأنظمة وحصيلة النشاطات

- القيام بانتخاب جهاز الإدارة وتجديده

- قبول الهبات والهدايا طبقا للتنظيم المعمول به

- تحديد مبالغ الاشتراكات السنوية.

- المكتب التنفيذي : وهو بمثابة هيئة الإدارة بالنسبة للجمعية ويتشكل من :

- الرئيس

- نواب الرئيس وعددهم 4

- أمين المال

- 6 مساعدين

يتم انتخاب أعضاء المكتب من طرف الجمعية العامة لعهدة تمتد لثلاث (3) سنوات.

- هيئات الاستشارة و المساعدة : وتتمثل في اللجان الدائمة أو المؤقتة التي تقوم بدراسة جميع

المسائل المتعلقة بأهداف الجمعية.

¹ قانون رقم 12-06 المؤرخ في 12 جانفي 2012 المتعلق بالجمعيات ، جريدة رسمية عدد 2 الصادرة يوم 15 جانفي 2012.

2- مهام المكتب التنفيذي:

تتمثل مهام المكتب التنفيذي فيما يلي:

- تنفيذ قرارات الجمعية العامة
 - تطبيق النصوص النظامية
 - وضع مشروع القانون الداخلي
 - تسيير الذمة المالية للجمعية
 - تبادل الخبرات وتقديم المساعدة ما بين المؤسسات الجزائرية المصدرة
 - الدفاع عن مصالح الأعضاء
 - خلق شبكة علاقات على المستوى الوطني والدولي
 - تطوير النشاطات المشتركة من أجل تحسين التصدير
 - المشاركة في نشاطات تطوير الصادرات خارج المحروقات
 - خلق التآزر والتعاون بين الأعضاء
 - دعم الشراكة مع برنامج الدعم NAED/SFI للبنك العالمي و برنامج ميذا لمساعدة المؤسسات الجزائرية.
 - دعم وتشجيع نشاطات إعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
 - دعم الشراكة مع غرف التجارة وخلق لجان جهوية
 - تشجيع وتطوير أكبر عدد من الأعضاء.
- ولضمان بقاء الجمعية وتحقيق مهامها طبقا لأهدافها المحددة، فإن الجمعية قامت بتعيين مكتب دائم يكلف بتطبيق الحلول المعتمدة من طرف المكتب التنفيذي، تجسيد أعمال التسيير اليومية، ضمان انسجام نشاطات الجمعية، السهر على متابعة كل دراسة تقنية مرتبطة بنشاط الجمعية...إلخ.

الفرع الثاني: أهداف ونشاطات الجمعية

سطرت جمعية المصدرين الجزائريين لنفسها جملة من الأهداف خدمة للمصدر الجزائري، وفي سبيل تحقيق ذلك فقد قامت بعدة نشاطات تصب كلها في تطوير المصدر الجزائري والصادرات الجزائرية.

1- أهداف الجمعية :

للجمعية عدة أهداف أهمها:¹

- جمع المصدرين الجزائريين،
- الدفاع عن مصالح المصدرين المادية والمعنوية،
- المساهمة في التعريف بإستراتيجية تطوير الصادرات،
- مساعدة و تحسيس المتعاملين الاقتصاديين،
- تطوير البحث عن الشراكة من خلال شبكات المعلومات،
- تنشيط برامج التكوين في تقنيات التصدير،
- التنظيم والمشاركة في الصالونات الخاصة و التظاهرات الاقتصادية في الجزائر و الخارج،
- المشاركة في تحسين وسائل الانتاج من أجل تطوير القدرات التصديرية خاصة عن طريق البحث عن أنجع الحلول اللوجيستكية،
- تطوير تبادل الخبرات بين الأعضاء.

2- أهم نشاطات الجمعية :

قامت جمعية المصدرين الجزائريين بعدة نشاطات من أجل مساعدة المصدرين في مهامهم إلا أن أهم ما قامت به في السنوات الأخيرة يكمن في نقطتين : الأولى تتمثل في السعي لتغيير نظرة

¹ موقع جمعية المصدرين الجزائريين على الأنترنت ، شوهذ يوم 12 فيفري 2015 على الساعة 22 و 33 دقيقة
<http://www.exportateur-algerie.org/presentation-bienvenue-anexal/anexal-presentation.html>

السلطات العمومية للمصدر الجزائري، والثانية تتمثل في العمل على تواجد المؤسسات الجزائرية في الأسواق الدولية.

أ- العمل على تغيير نظرة السلطات العمومية للمصدر الجزائري:

حسب جمعية المصدرين فإن المصدرين خارج المحروقات في الجزائر يعانون من النظرة المتفق عليها لدى جميع السلطات بأن كل المصدرين مجرمون، ولهذا فإن الجمعية ركزت نشاطها في السعي لدى السلطات العمومية إلى تغيير هذه النظرة التي جاءت نتيجة بعض الحالات التي لم يتمكن فيها بعض المصدرين من إعادة الأموال المقابلة للبضاعة المصدرة إلى الوطن في الوقت المحدد، حيث أن القانون ينص على إعادة أموال التصدير في أجل لا يتعدى 180 يوم كحد أقصى، ويرجع السبب في عدم احترام هذه المواعيد إلى تعقيدات عملية البيع الدولي في حد ذاته وأخرى مرتبطة بالمشتري الأجنبي.

ورغم اعتراف الجمعية بوجود بعض المصدرين الذين لا يحترمون القوانين، وهو الأمر الذي لا يخلوا منه أي قطاع، إلا أن الملاحظ أن الكثير من المصدرين يعملون بشفافية واحترام كلي للقانون، وهي الصورة التي عملت الجمعية على إيصالها للسلطات العمومية في جميع المناسبات.

ب- العمل على تواجد المؤسسات الجزائرية في الأسواق الدولية :

تعاني المؤسسات الجزائرية من عدم القدرة على التواجد في الأسواق الدولية فهي لا تستطيع فرض منتجها في هذه الأسواق، خاصة مع وجود عدة فضاءات دولية متعددة مثل المغرب العربي و المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر والسوق الأوروبية، وفي هذا الإطار أرجعت جمعية المصدرين السبب إلى عدم قدرة الجزائر على تحديد الكيفية التي تسمح بالاندماج في الفضاءات المختلفة التي فتحتها، وللخروج من هذا الوضع فقد حثت جمعية المصدرين مرارا وتكرارا السلطات العمومية على التعاون مع المؤسسات المصدرة لوضع خارطة طريق واضحة

لفرض المنتجات الجزائرية في الأسواق العالمية ، على غرار ما قامت به تونس على سبيل المثال حيث تمكنت من الوصول إلى تصدير 19 مليار دولار بفضل خارطة الطريق التي وضعها المجلس الوطني للتجارة الخارجية والتي تحمل الكيفية التي يجب اعتمادها لدخول الأسواق العالمية وفرض المنتج بها.¹

الفرع الثالث: معوقات التصدير حسب جمعية المصدرين

كثيرا ما اشتكى المصدرون من المشاكل التي يعانونها أثناء قيامهم بعملية التصدير ، ورغم المؤسسات العديدة التي أنشئت من أجل تسهيل فعل التصدير بالإضافة إلى الدعم المالي المقدم لهم من طرف الصندوق الخاص لترقية الصادرات، غير أن الكثير من المصدرين مازالوا غير راضين عن أداء هذه المؤسسات التي حسب رأيهم لم تقدم لهم المساعدة والدعم اللازمين وهو ما جعل الصادرات خارج المحروقات تراوح مكانها منذ عشرات السنين، ويرجع السبب في عدم تطور الصادرات حسب جمعية المصدرين إلى أسباب عدة أهمها: غياب استراتيجية واضحة، عدم وجود رؤية دولية بالنسبة للمؤسسات وأخيرا غياب شبكات التوزيع.²

1- غياب استراتيجية واضحة:

يتميز قطاع الصادرات في الجزائر بعدم وجود استراتيجية واضحة المعالم ، ففي الجزائر لم يتم تحديد القطاعات المصدرة أو تلك التي يمكن النهوض بها وتوجيهها نحو التصدير والتي من المفروض أن تلقى دعما من طرف الحكومة ، وبالتالي وجد الخواص أنفسهم وحيدين فيما يخص التوجه نحو التصدير، وفي ظل غياب استراتيجية واضحة من طرف الدولة تعرض كثير من الخواص إلى جملة من الصعوبات نتيجة تقلب موقف الحكومة من بعض القطاعات أو من بعض

¹ تصريح رئيس جمعية المصدرين الجزائريين علي باي نصري للقناة الثالثة بتاريخ 21 مارس 2015.

² موقع جمعية المصدرين الجزائريين على الأنترنت ، شوهد يوم 15 فيفري 2015 على الساعة 23 و 37 دقيقة

<http://www.exportateur-algerie.org/presentation-bienvenue-anexal/anexal-presentation.html>

الإجراءات المتعلقة بالتصدير وهو الأمر الذي أدى بكثير من المصدرين الخواص إلى التوقف عن التصدير.¹

وحسب جمعية المصدرين فإنه إذا ما قارنا أنفسنا مع الأشقاء من الدول الأخرى نجد تصديرهم أقوى، و السبب يعود إلى عدم وجود إستراتيجية واضحة لدينا.²

2- عدم وجود رؤية دولية بالنسبة للمؤسسات :

إن ما يميز معظم المؤسسات الجزائرية هو اكتفائها بالسوق المحلية وعدم انفتاحها على الأسواق الدولية، حيث يغيب عن برنامج وأهداف هذه المؤسسات التواجد على مستوى الأسواق الأجنبية واقتحامها.

ومن المعروف أن من بين العوامل المهمة التي يمكنها أن تشجع صادرات بلد ما ، فإن دراسة الأسواق الخارجية تشكل أحد العناصر الأساسية لكل المجهودات الموجهة لتطوير الصادرات، إلا أنه رغم أهمية هذا الإجراء من أجل ترقية الصادرات ، فإن هذا العنصر لم يؤخذ بعين الاعتبار بما فيه الكفاية في الجزائر، رغم أنه أنطلقا من الدراسة الدائمة لهذه الأسواق يمكننا اكتشاف تطور متطلبات الزبائن الأجانب.³

ويعود السبب إلى عدم بحث المؤسسات الجزائرية بين عن الأسواق الأجنبية إلى رواج منتجات هذه المؤسسات ونفاذها في الأسواق المحلية مقابل جهل كبير بالأسواق الأجنبية وتخوف من المنافسة الدولية وعدم القدرة على معرفة متطلبات هذه السوق والتكيف معها و مع مسلماتها، وهو الأمر الذي مازال بعيد المنال بالنسبة لكثير من المؤسسات الوطنية.

¹ يعد تعامل الحكومة مع الإعتماد المستندي كوسيلة للدفع في التجارة الخارجية أحسن مثال على تقلب موقف الحكومة وعدم استقراره وهو ما يعكس غياب استراتيجية واضحة كان من نتائجها تعقيد عملية التصدير الأمر الذي أدى إلى تناقص عدد المصدرين.

² Ali bey Nasri " les contraintes de l'exportation en Algérie" communication présentée lors de la journée d'étude sur la promotion des exportations hors hydrocarbures. Constantine le 7.11.2013.

³ Gamouh Abdelmadjid: op. cit, p. 241.

3- غياب شبكات التوزيع:

تعاني المنتوجات الجزائرية القابلة للتصدير أو التي لها تنافسية على المستوى الدولي من غياب شبكات التوزيع ، وهو ما صعب من تصريف هذه المنتوجات إلى الأسواق الدولية لا سيما المنتوجات الفلاحية ، حيث أنه لا توجد للجزائر شبكة لترويج السلع الموجهة للتصدير، فتصدير المواد الفلاحية مثلا يتطلب ثلاثة شروط و هي الجودة والكمية و الشبكة، و أن الجزائر لا تتوفر على هذه العوامل¹.

ونتيجة لهذه الأسباب ترى جمعية المصدرين الجزائريين أن الجزائر بلد غير مصدر، فالأرقام توضح أنه في سنة 2012 تم تصدير ما قيمته 02 مليار دولار و النسبة المئوية بالنسبة لجميع الصادرات الجزائرية هي حوالي 03 في المائة و هذه النسبة لم تتغير منذ 20 سنة، ففي الواقع العملي هناك 03 مصدرين جزائريين يمثلون 82 بالمائة من اقتصاد الصادرات وهم سوناطراك ففي 2012 صدرت 942 مليون دولار أي نصف الصادرات خارج المحروقات و ثاني مصدر هو شركة مختلطة جزائرية -اسبانية تصدر الأسمدة المستخلصة من المحروقات و ثالث مصدر شركة خاصة منتجة للسكر.

ويبلغ عدد المصدرين المسجلين في الجمعية 450 مصدر "معظمهم يصدر القليل" ماعدا الثلاثة المذكورين آنفا².

وفي الأخير وفيما يخص جمعية المصدرين ، ورغم الجهود الكبيرة التي تبذلها إلا أن تجاهل السلطات المعنية لهذه الجمعية وعدم إشراكها في وضع استراتيجية للنهوض بالصادرات وكذلك القوانين المؤطرة لهذه العملية، جعل تأثيرها محدودا.

¹ لقاء إذاعي مع السيد على باي نصري رئيس جمعية المصدرين الجزائريين في الإذاعة الأولى يوم الخميس 6 جوان 2013.
² Ali bey Nasri " les contraintes de l'exportation en Algérie" communication présentée lors de la journée d'étude sur la promotion des exportations hors hydrocarbures. Constantine le 7.11.2013.

المطلب الثاني: جمعية مستشاري التصدير و الاتحاد الوطني لمكاتب العبور و المحافظين لدى الجمارك

إلى جانب جمعية المصدرين الجزائريين هناك جمعيتين أخرتين تعملان على تطوير عملية التصدير تتمثلان في كل من جمعية مستشاري التصدير وهي جمعية وطنية تتشكل من خبراء في مجال التصدير (الفرع الأول)، والاتحاد الوطني لمكاتب العبور والمحافظين لدى الجمارك (الفرع الثاني).

الفرع الأول: جمعية مستشاري التصدير :

جمعية مستشاري التصدير هي جمعية وطنية مهنية تتألف من خبراء مستشارين و مكونين في مجال التصدير تعمل من أجل تفعيل ومرافقة المؤسسات الوطنية الراغبة في دخول العالمية . فجمعية مستشاري التصدير المعروفة اختصارا بـ (ACE)¹ ، تطمح لجمع المستشارين والمكونين لكي تصبح شريك مميز في مرافقة وتجسيد سياسة التصدير في الجزائر.

1- أهداف الجمعية :

تهدف جمعية مستشاري التصدير إلى:²

- أن تكون شريك استراتيجي في تطبيق سياسة التصدير في الجزائر،
- المساعدة في تطوير وتقوية مؤهلات المؤسسات الوطنية في الخارج،
- المساهمة في وضع ميثاق وطني للمصدر،
- تأطير و تكوين أهم الفاعلين في المؤسسات المصدرة،
- المشاركة في مختلف التظاهرات في مجال التصدير،

¹ ACE: Algérie Conseil Export.

² موقع جمعية مستشاري التصدير على شبكة الأنترنت <http://www.algerieconseilexport.com> /شاهد يوم 18 مارس 2014 على الساعة 20 و 43 د.

- تنظيم أبواب مفتوحة تحسيسية في مجال التصدير،
- خلق خلايا تفكير مع شركاء آخرين فيما يخص التشريع في مجال التصدير.

2- مهام الجمعية :

- تتمثل أهم مهام الجمعية في:
- تقديم الاستشارة ، وذلك من خلال :
- تشخيص التصدير
- البحث عن التمويل
- الترشيد والتسيير المالي
- مقارنة الأسواق والبحث عن الصفقات
- المرافقة : وذلك من خلال، التأهيل والمتابعة التجارية ، تنظيم وتأطير مهام تجارية ، المرافقة في المفاوضات وإنهاء العقود، تنظيم الملتقيات ومنتديات الأعمال .
- التأطير : من خلال توظيف المتعاونين والمتابعة التجارية، تكوين مسيرين في التصدير.
- وأخيرا التطوير: وذلك من خلال : تقديم النصائح حول كفاءات التواجد في الخارج واختيار شبكات التوزيع ، متابعة التشريع التجاري و المنافسة.

رغم الأهداف الطموحة التي سطرتهها جمعية مستشاري التصدير ورغم المهام المتنوعة والهامة التي تقوم بها، ورغم أن جمعية مستشاري التصدير تضم خبراء في مجال التصدير، ورغم أنها تسعى لكي تكون شريك مميز في مرافقة وتجسيد سياسة التصدير في الجزائر، غير أن السلطات العمومية وعلى رأسها وزارة التجارة لم تهتم بهذه الجمعية ولم تستشرها لا في وضع القوانين ولا السياسات المتعلقة بالتصدير ، وهو التهميش الذي نددت به الجمعية في العديد من

المناسبات¹ ، وهذا الوضع في الحقيقة يعكس الأسلوب المنفرد و الموروث عن النظام الاشتراكي الذي مازالت تتعامل به السلطات العمومية وهو الأمر الذي يجب أن تتداركه .

ومن جهة أخرى فإن المستشارين الذين تلجأ إليهم السلطات العمومية لا يحملون أفكارا جديدة ويتهمهم البعض بأنهم جزء من المشكل ويجب التخلي عنهم واللجوء إلى مستشارين جدد.²

الفرع الثاني:الاتحاد الوطني لمكاتب العبور و المحافظين لدى الجمارك

يضم الاتحاد كل من أصحاب مكاتب العبور بالإضافة إلى المحافظين المعتمدين لدى الجمارك ، وقد تم تأسيس الاتحاد في بداية التسعينات أي في بداية توجه الجزائر إلى اقتصاد السوق، و يساهم كل من مكاتب العبور والمحافظين لدى الجمارك بحسب طبيعة نشاطهما بشكل كبير و مهم في عملية التصدير.

1- نشأة الاتحاد وأهدافه:

أ- نشأة الاتحاد الوطني لمكاتب العبور والمحافظين لدى الجمارك :

نشأ الاتحاد الوطني لمكاتب العبور والمحافظين لدى الجمارك على أنقاض الجمعية الوطنية لمكاتب العبور والناقلين التي تم وضع ملف تأسيسها من طرف الأعضاء المؤسسين يوم 29 ماي 1991 لدى وزارة العمل طبقا للقانون 90-14 الصادر في 2 جوان 1990 المتعلق بشروط ممارسة الحق النقابي³ وتم تسجيلها في 14 جويلية 1991 تحت رقم 39 RE طبقا للقانون المذكور أعلاه.

¹ تصريح رئيس جمعية مستشاري التصدير لقناة النهار يوم 31 مارس 2016 بمناسبة إنعقاد الندوة الوطنية للتجارة الخارجية يومي 30 و 31 مارس 2015 بقصر الأمم.

² تصريح الخبير كمال رزيق لقناة النهار يوم 19 سبتمبر 2016 بمناسبة اجتماع المجلس الاقتصادي والاجتماعي.

³ قانون رقم 90-14 المؤرخ في 2 جوان 1990 المتعلق بشروط ممارسة الحق النقابي ، جريدة رسمية عدد 23 الصادرة في 6 جوان 1990.

وقد تم تعويض الجمعية بالاتحاد الوطني لمكاتب العبور والمحافظين لدى الجمارك يوم 9 فيفري سنة 1998، وهو يوم إنشائه.¹

يمكن لكل شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاط محافظ لدى الجمارك و بصورة إرادية أن ينتسب للاتحاد إذا ما رغب في ذلك متى استوفى الشروط القانونية، وعليه أن يقدم طلب في هذا الشأن وأن يسدد اشتراكا محددًا من طرف الجمعية العامة.

تمنح للمعني بطاقة انخراط تخول له صفة عضو منخرط ، وبهذا يستفيد من جميع الامتيازات المرتبطة بهذه العضوية مثل (الوثائق ، القوانين والتشريعات المستحدثة ، المشاركة في الملتقيات والأيام الدراسية ...إلخ).

ب - أهداف الاتحاد الوطني لمكاتب العبور والمحافظين لدى الجمارك:

يهدف الاتحاد حسب نظامه التأسيسي إلى لم شمل أعضاء المهنة وخلق علاقات تضامن وتعاون بينهم والدفاع عن حقوق الأعضاء و مصالحهم المهنية المادية والمعنوية في إطار قانون أخلاقيات المهنة .

ويمكن للاتحاد اتخاذ أي تدبير أو القيام بأي عمل من شأنه تسهيل نشاط أعضائه و من أجل ضمان احترام قواعد وأعراف المهنة .

2- الهيكل التنظيمي للاتحاد:

من أجل تحقيق أهداف الاتحاد و للتنسيق بين أعضائه على مستوى القطر الجزائري تم إنشاء الهياكل التالية : المكتب التنفيذي ، اللجان الداخلية ، المفوضيات الجهوية وأخيرا لجنة الطعن والتأديب .

¹ موقع الإتحاد الوطني لمكاتب العبور والمحافظين لدى الجمارك على شبكة الأنترنت /<http://www.untca.org/> شوهد يوم 23 أكتوبر 2014 على الساعة 13 و 14 دقيقة.

أ- **المكتب التنفيذي** : يكلف المكتب التنفيذي بضمان احترام تنفيذ النصوص التأسيسية، النظام الداخلي وقرارات الجمعية العامة وبصفة عامة فهو مسؤول على الانسجام داخل الاتحاد وعلى الدفاع على مبادئه وشرفه.

ب- **اللجان الداخلية** : يعين المكتب التنفيذي من أجل تحضير وتنظيم أعماله مجموعة من اللجان هناك أربعة لجان تقنية دائمة يتم تعيينها من بين أعضائه هي :

- لجنة الترقية والاتصال

- لجنة تقنية (التنظيمات والتشريع الجمركي).

- لجنة الإعلام (SIGAD) والتكوين .

- لجنة التعاون والعلاقات الخارجية (سلطات الموانئ، شرطة الحدود، الناقلين، البنوك، شركات التأمين...إلخ).

ج- **المفوضيات الجهوية** : تم إنشاء ممثلات جهوية على أساس التقسيم الجغرافي وتهدف تحت مسؤولية نائب الرئيس إلى تنسيق أعمال الاتحاد ودعم نشاطاته ، غير أن الاتحاد ممثل بواسطة مفوضين جهويين منتخبين دورهم العمل بالتنسيق مع نواب الرئيس ومهنيي المنطقة على تنشيط المشاورات والاجتماعات الدورية التي يجب عليهم المحافظة عليها بصورة منتظمة .

د - **لجنة الطعون والتأديب** : تصدر هذه اللجنة رأيها الذي يكون نافذا في حق الغير فيما يخص الطعون (رفض أو سحب الترخيص) والتأديب (فحص و اتخاذ القرار بناء على الاقتراحات

بالنسبة للأخطاء المنصوص عليها في القانون والتي تؤدي إلى تعليق الرخصة من طرف إدارة الجمارك) وتجتمع هذه اللجنة على مستوى مديرية الجمارك.¹

من خلال ما سبق يتبين لنا مدى تنظيم ونشاط اتحاد مكاتب العبور والمحافظين لدى الجمارك، ورغم أهمية النشاط الذي تمارسه هذه الفئة إلا أن دورها في تطوير التصدير يبقى ضعيفا نظرا بالدرجة الأولى لتهميش السلطات المعنية لهذا الاتحاد وعدم التعامل معه، وهي في الحقيقة نفس وضعية التهميش التي تعيشها جمعية مستشاري التصدير وحتى جمعية المصدرين .

إذا فالمؤسسات المصدرة الخاصة ورغم تنظيمها في شكل جمعيات مهنية لمختلف الأنشطة المتعلقة بالتصدير ، إلا أن تجاهل الدولة لها و عدم إشراكها في اتخاذ القرارات المتعلقة بالتصدير جعل الكثير من القرارات المتخذة من طرف الدولة فيما يخص الصادرات غير مرحب بها من طرف هذه الهيئات ولا ترقى لطموحاتها , و هو الأمر الذي نعتبره نقطة ضعف في نظام تشجيع الصادرات في الجزائر، بحيث ينبغي على الدولة الانفتاح أكثر وإشراك هذه الهيئات في اتخاذ القرارات المتعلقة بالتصدير، على غرار ما هو معمول به في الدول الغربية وحتى في كل من تونس والمغرب أين يجد ممثلو هذه الهيئات أذان صاغية من طرف السلطات العمومية ويتم إشراكهم في القرارات المتعلقة بالتصدير .

المبحث الثاني : النشاطات الموجهة لتطوير المؤسسة المصدرة

يجب على المؤسسات الوطنية الخاصة لكي يكون منتوجها قابلا للتصدير أن يرتقي إلى الأسواق الدولية وذلك من خلال ملاءمته للمقاييس الدولية المطلوبة بالإضافة إلى الترويج له على مستوى هذه الأسواق وهو موضوع المطلب الأول ، كما يتوجب على المؤسسات الوطنية استغلال

¹ موقع الإتحاد الوطني لمكاتب العبور والمحافظين لدى الجمارك على شبكة الأنترنت /<http://www.untca.org> شوهد يوم 23 أكتوبر 2014 على الساعة 13 و 14 دقيقة.

طرق التواجد المختلفة في الأسواق الدولية حتى يمكنها اقتحام هذه الأخيرة وهو موضوع المطلب الثاني.

المطلب الأول : ترقية تواجد المنتج الجزائري في الأسواق الدولية

يتطلب ترقية تواجد المنتج الجزائري في الأسواق الدولية ضرورة ملاءمة المنتج الوطني مع المقاييس العالمية (الفرع الأول) كما تتطلب أيضا عملية ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية الدخول في طرق التوزيع العالمية لضمان أحسن تسويق (الفرع الثاني).

الفرع الأول: ضرورة ملاءمة المنتج الوطني مع المقاييس العالمية

تعاني كثيرا المنتوجات الجزائرية - باستثناء بعض المنتجات الفلاحية- من عدم مطابقتها للمقاييس الدولية سواء من حيث التصنيع، أو من حيث العناصر المكونة لها، أو حتى من حيث التغليف والتعليب، و لتجاوز هذه العقبة يتوجب على المنتج الجزائري الخضوع لما يعرف بالتقييس و الجودة ومطابقته للمعايير الدولية، وقد أنشأ المشرع الجزائري في هذا الشأن مؤسسات وهيئات وطنية تعنى بالتقييس والجودة بحيث يمكن للمؤسسات المصدرة اللجوء إليها لتجاوز هذه العقبة وضمان منتوجات ذات جودة.

1- التقييس:

أ- تعريف التقييس وضروريته:

تطرقت المادة 2 من القانون 04-04¹ الذي يهدف إلى تحديد الإطار العام للتقييس إلى مفهوم التقييس وعرفته بأنه: "النشاط الخاص المتعلق بوضع أحكام ذات استعمال موحد ومتكرر في مواجهة مشاكل حقيقية أو محتملة يكون الغرض منها تحقيق الدرجة المثلى من التنظيم في إطار معين ، ويقدم وثائق مرجعية تحتوي على حلول لمشاكل تقنية وتجارية تخص المنتجات

¹ قانون رقم 04-04 مؤرخ في 23 جوان 2004 يتعلق بالتقييس ، جريدة رسمية عدد 41 الصادرة يوم 27 جوان 2004.

والسلع والخدمات التي تطرح بصفة متكررة في العلاقات بين الشركاء الاقتصاديين والعلميين والتقنيين والاجتماعيين".

ويعد التقييس ضروري للمؤسسة لضمان جودة منتجاتها من السلع والخدمات، ولذلك قامت المؤسسات الاقتصادية الكبرى في كل من أمريكا وأوروبا واليابان بوضع استراتيجيات في ميدان التقييس مكنتها من دعم صادراتها وزيادة حصصها في الأسواق الدولية، الأمر الذي أدى إلى زيادة حدة التنافس التجاري والضغط الاقتصادي على المؤسسات الاقتصادية في البلدان السائرة في طريق النمو والتي تنتمي إليها الجزائر مما أصبح يهدد مختلف المؤسسات الصناعية و الخدماتية ويجعل أمر بقائها واستمرارها بالأسواق مشروطا بقدرتها التنافسية.

إن القدرة التنافسية لا تتأتى إلا عن طريق اعتماد إستراتيجية شاملة في مجال التقييس والمواصفات على مختلف المستويات سواء على مستوى المؤسسة ذاتها أو على المستوى الوطني أو على المستوى الإقليمي(العربي) أو الدولي . كل ذلك يفرض على مختلف المؤسسات الاقتصادية أن تركز اهتمامها وجهودها للحصول على شهادات الجودة المحلية والإقليمية والدولية. ومن أشهر شهادات الجودة على المستوى الدولي نجد الشهادة التي تمنحها المنظمة الدولية للتقييس " إيزو ISO " ¹ وهذه الشهادة أصبحت بمثابة وثيقة مرور للسلع والخدمات لمختلف الأسواق الإقليمية والدولية، حيث تضم منظمة إيزو أكثر 162 عضو تمثل هيئات التقييس الوطنية.²

وقد بدأت العديد من المؤسسات الجزائرية اتخاذ هذا المنحى واستطاعت الحصول على شهادات الجودة وبذلك تمكنت من دخول الأسواق العالمية وخاصة الأوروبية منها، ولعل أحسن مثال على ذلك فرع العصائر والمشروبات الغازية الذي سجل تواجدا ملحوظا في الأسواق الأوروبية.

¹ ISO: International Organisation of Standardization.

² موقع منظمة ISO، <https://www.iso.org/fr/about-us.html>، شوهد يوم 18 ماي 2015 على الساعة 18 و 50 دقيقة.

ب- مؤسسات التقييس في القانون الجزائري :

عدد المرسوم التنفيذي رقم 05-464 المتعلق بتنظيم التقييس وسيره¹ ، الهيئات المشرفة على التقييس في الجزائر² حيث نص على أربع هيئات و هذه الهيئات هي : المجلس الوطني للتقييس، المعهد الجزائري للتقييس ، اللجان الوطنية التقنية وأخيرا الهيئات ذات النشاطات.

فقد نصت على إنشاء المجلس الوطني للتقييس المادة 3 من المرسوم 05-464 حيث جاء فيها " ينشأ جهاز للاستشارة والنصح في ميدان التقييس يدعى " المجلس الوطني للتقييس " ويكلف باقتراح عناصر السياسة الوطنية" ، كما حددت نفس المادة 3 مهام المجلس³.

وفي إطار إنجاز عمله ، يمكن أن يستعين المجلس الوطني للتقييس بأي شخص من شأنه أن ينيره في أداء أعماله ، بحكم كفاءته⁴.

أما المعهد الجزائري للتقييس فهو هيئة عمومية ذات طابع صناعي و تجاري يعمل تحت إشراف وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، و تم إنشاؤه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 98-69 المؤرخ في 21 فيفري 1998 المعدل والمتمم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 11-20 المؤرخ في 25 جانفي 2011 ،⁵ وقد حددت المادة 7 منه مهام المعهد¹.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 05-464 المؤرخ في 06 ديسمبر 2005 المتعلق بتنظيم التقييس وتسييره ، جريدة رسمية عدد 80 الصادرة في 11 ديسمبر 2005.

² المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 05-464 " تعد أجهزة للتقييس :

- المجلس الوطني للتقييس
- المعهد الجزائري للتقييس
- اللجان التقنية الوطنية

- الهيئات ذات النشاطات التقييسية

- الوزارات ضمن نشاطاتها في إعداد اللوائح الفنية"

³ تتمثل مهام المجلس الوطني للتقييس حسب المادة 3 في :

- اقتراح الاستراتيجيات والتدابير الكفيلة بتطوير النظام الوطني للتقييس وترقيته ،

- تحديد الأهداف المتوسطة والبعيدة المدى في مجال التقييس،

- دراسة مشاريع البرامج الوطنية للتقييس المعروضة عليه لإبداء الرأي،

- متابعة البرامج الوطنية للتقييس وتقييم تطبيقها.

⁴ المادة 4 من المرسوم التنفيذي رقم 05-464 المؤرخ في 06 ديسمبر 2005 المتعلق بتنظيم التقييس وتسييره .

⁵ المرسوم التنفيذي 98-69 المؤرخ في 21 فيفري 1998 المتضمن إنشاء المعهد الجزائري للتقييس ويحدد قانونه الأساسي المعدلة

بالمادة 4 من المرسوم التنفيذي رقم 11-20 المؤرخ في 25 جانفي 2011 ، فإن مهام المعهد تتمثل فيما يلي :

- تحضير إظهار و نشر المعايير الجزائرية؛

- التنسيق لجميع أعمال التقييس التي باشرتها الهيكل القائمة وتلك التي سيتم إنشاؤها لهذا الغرض؛

- اعتماد العلامات التجارية المطابقة للمعايير الجزائرية وتسميات ذات نوعية، فضلا عن الإذن بتسليم تصريح باستخدام هذه العلامات

التجارية، ومراقبة استخدامها في إطار التشريع المعمول به؛

وفيما يخص اللجان الوطنية التقنية فقد نظمت المواد 8، 9 و 10 من المرسوم 464-05 إنشاء وعمل اللجان الوطنية التقنية حيث جاء في المادة 8 " تنشأ لكل نشاط أو مجموعة أنشطة تقييسية ، لجنة تقنية وطنية.

تنشأ اللجان التقنية الوطنية ، بمقرر من الوزير المكلف بالتقييس، بناء على اقتراح من المدير العام للمعهد الجزائري للتقييس ، و تحل حسب كل الأشكال نفسها.

تمارس هذه اللجان التقنية الوطنية مهامها تحت مسؤولية المعهد الجزائري للتقييس".

أما فيما يخص مضمون مهام هذه اللجان فقد تم تحديدها عن طريق المادة 10 من المرسوم نفسه².

وأخيرا وفيما يخص الهيئات ذات النشاطات التقييسية فقد نظمت المواد 11، 12 و 13 من المرسوم 464-05 هذه الهيئات ، فتعتبر هيئة ذات نشاط تقييسي ، كل كيان يثبت كفاءته التقنية

- ترقية الاعمال، والبحوث، والتجارب في الجزائر أو في الخارج وكذلك وضع مرافق الاختبارات اللازمة لإنشاء المعايير وضمان تنفيذها،

- إبقاء تحت تصرف الجمهور أي توثيق أو معلومات تتعلق بالتقييس؛

- التكوين و التحسيس في مجالات التقييس.

- تطبيق الاتفاقيات الدولية في ميادين التقييس، التي تكون الجزائر طرفا فيها؛

- إدارة المركز الوطني للمعلومات حول العوائق التقنية للتجارة، الذي يدرج تحت غطاء منظمة التجارة العالمية ؛ وبالإضافة إلى ذلك فإن المعهد يشارك في أشغال المنظمات الدولية والإقليمية للتقييس ويمثل الجزائر عند الاقتضاء.

¹ حسب المادة 7 من المرسوم التنفيذي 69-98 فإن مهام المعهد تتمثل فيما يلي :

- تحضير إشهار و نشر المعايير الجزائرية؛

- التنسيق لجميع أعمال التقييس التي يشرتها الهيكل القائمة وتلك التي سيتم إنشاؤها لهذا الغرض؛

- اعتماد العلامات التجارية المطابقة للمعايير الجزائرية وتسميات ذات نوعية، فضلا عن الإذن بتسليم تصريح باستخدام هذه العلامات التجارية، ومراقبة استخدامها في إطار التشريع المعمول به؛

- ترقية الاعمال، والبحوث، والتجارب في الجزائر أو في الخارج وكذلك وضع مرافق الاختبارات اللازمة لإنشاء المعايير وضمان تنفيذها،

- إبقاء تحت تصرف الجمهور أي توثيق أو معلومات تتعلق بالتقييس؛

- التكوين و التحسيس في مجالات التقييس.

- تطبيق الاتفاقيات الدولية في ميادين التقييس، التي تكون الجزائر طرفا فيها؛

- إدارة المركز الوطني للمعلومات حول العوائق التقنية للتجارة، الذي يدرج تحت غطاء منظمة التجارة العالمية ؛ وبالإضافة إلى ذلك فإن المعهد يشارك في أشغال المنظمات الدولية والإقليمية للتقييس ويمثل الجزائر عند الاقتضاء.

² حسب المادة 10 من المرسوم 464-05 فإن مهام اللجان التقنية تتمثل في:

- إعداد مشاريع برامج التقييس،

- إعداد مشاريع المواصفات،

- تبليغ مشاريع المواصفات إلى المعهد الجزائري للتقييس، قصد إخضاعها للتحقيق العمومي،

- القيام بالفحص الدوري للمواصفات الوطنية ،

- فحص مشاريع المواصفات الدولية والجهوية الواردة من اللجان التقنية المماثلة التابعة للهيئات الدولية والجهوية، والتي تكون الجزائر طرفا فيها،

- المشاركة في أشغال التقييس الدولي والجهوي،

- المساهمة في إعداد اللوائح الفنية بناء على طلب الدوائر المعنية.

لتنشيط الأشغال في ميدان التقييس ، ويلتزم بقبول مبادئ حسن الممارسة المنصوص عليها في المعاهدات الدولية.¹

وتتمثل مهام الهيئات ذات النشاطات التقييسية في إعداد المواصفات القطاعية وتبليغها إلى المعهد الجزائري للتقييس، والسهر على توزيعها بكل وسيلة ملائمة.²

2- الجودة في الصادرات الجزائرية :

سوف نتطرق في هذا العنصر إلى تعريف الجودة ثم إلى مراقبة الجودة في الجزائر.

أ- تعريف الجودة :

عرفت الجودة بعدة تعاريف تختلف بحسب المنظور الذي ينظر إليه فقد تم تعريفها على

أنها : "مدى تطابق المنتجات أو الخدمات مع الحاجات المعبر عنها من قبل الزبائن والتي

تعهد الموردون بتحقيقها"³.

كما تم تعريفها بالنظر إلى المكونات الأساسية الداخلة في تركيب المنتج ، فعرفت بذلك الجودة على أنها : " عبارة عن مجموعة من أوصاف المنتج تحدد مدى ملاءمة المنتج لكي يقوم بتأدية الوظيفة المطلوبة منه كما يتوقعها المستهلك"⁴.

وقد تم تعريف الجودة أيضا بالنظر إلى الاحتياجات التي تحققها ، فعرفت بأنها : " إجمالي السمات

وخواص المنتج أو الخدمة التي تحمل على مقدرتها لتحقيق احتياجات مشمولة أو محددة"⁵.

¹ المادة 11 من المرسوم 464-05.

² المادة 12 من المرسوم 464-05.

³ G.Stora, J.Montonge : La qualité total dans l'entreprise. édition organisation Paris, 1987.P. 45.

⁴ سلامة عبد القادر: الضبط المتكامل، الجودة و الإنتاج ، وكالة المطبوعات الكويت 1976 ، ص 19.

⁵ بستر فيلد دال: الرقابة على الجودة ، ترجمة ومراجعة سرور علي ابراهيم سرور، المكتبة الأكاديمية، القاهرة ، مصر 1995 ، ص 25.

وقد عرفتها الجمعية الأمريكية لمراقبة الجودة بأنها : " الجودة هي السمات والخصائص الكلية للسلعة أو الخدمة التي تطابق قدرتها الوفاء بالمطلوب أو الحاجات الضمنية"¹

إن الاهتمام الفعلي بموضوع الجودة يرجع إلى بداية القرن العشرين ، والوصول إلى مفهوم الإدارة الشاملة ما هو في الحقيقة إلى نتيجة منطقية لسلسلة من التطورات والمراحل التاريخية المتلاحقة ابتدأت بالفحص (سنة 1890) ، ثم انتقلت إلى مراقبة الجودة (سنة 1930) ، ف ضمان الجودة (سنة 1950) وأخيرا مرحلة إدارة الجودة الشاملة (ابتداء من سنة 1970)².

ب- ترقية الجودة في مجال الصادرات في الجزائر:

يعد المركز الجزائري لمراقبة النوعية والرزم المؤسسة المكلفة بمراقبة النوعية في الجزائر ، فالمركز هو مؤسسة عمومية ذات طابع إداري موضوع تحت وصاية وزارة التجارة تم إنشائه بموجب مرسوم تنفيذي رقم 318-03 المؤرخ في 30 سبتمبر 2003³ ويضم 24 مخبرا تحليليا عمليا موزعة على كامل التراب الوطني، ويعد المركز من المؤسسات التي تساهم في تجسيد السياسة الوطنية للمراقبة وترقية الجودة ، وللمركز مهام متعددة تتمثل أهمها فيما يخص مجال بحثنا في :

- المراقبة التحليلية التي تركز على التحقق من مطابقة المنتج مع المعايير والمتطلبات القانونية او التنظيمية الذي تميزه .

- تسيير، تطوير و تشغيل مخابر تحاليل الجودة.

- ترقية نوعية الإنتاج من السلع والخدمات.

¹ فريد عبد الفتاح زين الدين : المنهج العلمي لتطبيق إدارة الجودة الشاملة في المؤسسات العربية ، مصر 1996، ص 16.

² منصف ملوك: أثر إشهاد الجودة على المؤسسات الجزائرية حالة المواصفة 2000 إيزو 9001 ، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماجستير في علوم التسيير ، جامعة فرحات عباس سطيف ، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير ، قسم علوم التسيير، السنة الجامعية 2009-2010.

³ المرسوم التنفيذي رقم 318-03 المؤرخ في 30 سبتمبر 2003 المعدل والمكمل للمرسوم 147-89 المؤرخ في 1989 ، المتضمن إنشاء المركز الجزائري لمراقبة النوعية والرزم، جريدة رسمية عدد 59 الصادرة في 5 أكتوبر 2003.

- مساعدة ودعم المتعاملين الاقتصاديين لإعطاء جودة للمنتج والخدمات التي تعرض في السوق.

ويلعب المركز الجزائري لمراقبة النوعية والرزوم دور هام في مجال التصدير ، فهو يقوم بمهام مرافقة المصدرين ، ففي إطار ترقية التجارة الخارجية ووفقا لتعليمات والتزامات وزارة التجارة، أظهر المركز الجزائري لمراقبة النوعية والرزوم استعداده لمرافقة المتعاملين الاقتصاديين في مجال التصدير وذلك من خلال إجراء التحاليل للمنتجات المعنية في هذا المجال، إصدار شهادات المطابقة في حدود الإمكانيات التقنية، أيضا المركز يوفر كل المعلومات ذات الصلة بالنوعية ومطابقة المنتجات التي يمكن أن تحسن ظروف التكفل بعمليات التصدير.¹

ولاستصدار شهادة المطابقة يقوم المصدر بتقديم طلب إلى المركز يتضمن كل المعلومات الضرورية المتعلقة بالبضاعة الموجهة للتصدير ككميتها و تاريخ إنتاجها وتاريخ انتهاء صلاحيتها ومواصفاتها بالإضافة إلى بلد التصدير، ثم يحول بعد ذلك طلبه إلى المديرية العامة في المركز و مديرية التجارة لولايته من أجل أخذ عينات من البضاعة ثم استصدار شهادة مطابقة للبضاعة.

3- تقييم دور هيئات التقييس والجودة بالنسبة للمنتوج المصدر :

رغم وجود إطار قانوني و خلق مؤسسات تعنى بالتقييس والجودة في الجزائر ، ورغم وجود إجراء لتشجيع إنشاء العلامات التجارية وحمايتها في الخارج من أجل ترقية المنتوج الجزائري في شكل مساعدات مالية يقدمها الصندوق الخاص لترقية الصادرات² إلا أن المنتوجات الجزائرية تبقى تفتقد للنوعية الدولية المطلوبة وتعاني من عدم ملاءمتها للمعايير الدولية فيما يخص التصدير.

¹ موقع المركز الجزائري لمراقبة النوعية والرزوم ، شوهد يوم 20 ماي 2015 على الساعة 9 و 28 دقيقة .

http://www.cacqe.org/cacqe_ar/presentation.asp

² تتراوح نسبة المساعدات المقدمة في إطار الصندوق الخاص لترقية الصادرات للمصدرين من أجل إنشاء العلامات التجارية وحمايتها في الخارج بين 10.1 و 100 بالمائة .

فمؤسسات التقييس المختلفة لم تستطع مساعدة المؤسسات الوطنية العمومية والخاصة المصدرة من الحصول على شهادات الجودة اللازمة التي تمنح الزبائن الأجانب الثقة في المؤسسة المصدرة الجزائرية ومنتوجها، و رغم الدور المهم الذي يلعبه المركز الجزائري لمراقبة النوعية والرزق في مجال منح شهادة المطابقة التي تعد من الوثائق الضرورية في مجال التصدير ، إلا أن محدودية إمكانياته لا تسمح له بأداء هذا الدور على أكمل وجه.

إن هذه المشاكل هي نفسها التي يؤكد لها مركز التجارة العالمية بالنسبة للمؤسسات الإفريقية بشكل عام بما فيها الجزائر، وفي هذا الصدد يعتبر مركز التجارة العالمية أن مصدري الدول السائرة في طريق النمو يتعرضون بالأساس إلى أربعة صعوبات كبرى للتغلب على المعوقات التقنية أو الفنية للتجارة و للوصول إلى أسواق جديدة وتتمثل هذه الصعوبات في :

- الحصول على معلومات حول المواصفات التقنية اللازمة والمعايير المطبقة إراديا في الدول المستوردة.
- أقلمة منتوجاتهم للاستجابة إلى هذه المواصفات.
- إظهار أن منتوجاتهم تستجيب للمواصفات السارية المفعول.
- الحصول على المساعدة الضرورية من الهيئات الوطنية للنوعية في كل مرحلة من مراحل العملية¹.

وللتغلب على هذه المشاكل يجب على الهيئات التي تعنى بالتقييس والجودة في الجزائر تطوير نفسها و كذلك أداءها ، للعب دورها الحقيقي بفعالية لمساعدة المصدرين ومرافقتهم في تحسين أداء مؤسساتهم و ترقية منتوجاتهم من خلال تخطي مشكل الاستجابة للمواصفات من أجل الوصول إلى أسواق جديدة.

¹ موقع مركز التجارة العالمية / <http://www.intracen.org/itc/exportateurs/gestion-de-la-qualite/> شوهذ يوم 17 مارس 2014 على الساعة 18 و 50 دقيقة.

الفرع الثاني : استعمال طرق التوزيع العالمية

تعتبر طرق التوزيع العالمية ، من أشهر الطرق التي يستعملها المنتجون لتصريف منتجاتهم في الأسواق الوطنية و الدولية ، و من بين هذه الطرق نجد التمثيل التجاري، الفرشيز الدولي والتوزيع الاختياري¹ ، ونظرا لفاعلية هذه الطرق فيمكن للمصدرين الجزائريين استعمالها لترويج منتجاتهم في الأسواق العالمية .

1- التمثيل التجاري:

يعتبر التمثيل التجاري من الممارسات التجارية التي لاقت رواجاً كبيراً في العالم فهي تعد من طرق التوزيع الأكثر استعمالاً خاصة على الصعيد الدولي لتصريف المنتجات في الأسواق العالمية ، فهي طريقة يضمن بها المنتجون تسويق منتجاتهم في بلدان أجنبية دون ضرورة تواجدهم فيها .

أ- تعريف التمثيل التجاري:

يمكن تعريف عقد التمثيل التجاري بأنه عقد بموجبه يلتزم المرخص ببيع منتجاته للممثل ، حتى يتمكن هذا الأخير بأن يوزعها باسمه ولحسابه وذلك باتباع الكيفيات المحددة بين الطرفين.² كما يعرف كذلك عقد التمثيل التجاري بأنه العقد الذي بموجبه يضع تاجر يسمى المرخص له مؤسسته التوزيعية في خدمة تاجر أو صناعي يسمى المرخص ، وذلك من أجل ضمان توزيع المنتجات التي يخول له احتكار إعادة بيعها في إقليم محدد.³ ومن خلال التعريفين يمكننا أن نستنتج أن التمثيل التجاري يمكن أن يكون غير حصري كما يمكن أن يكون حصرياً وهذا النوع الثاني هو الأكثر رواجاً من الناحية العملية والأكثر جدلاً من الناحية القانونية.

¹ تطلق على طرق التوزيع المختلفة باللغة العربية مصطلحات متعددة تختلف من دولة إلى أخرى ، فيطلق على Franchise نفس الكلمة معربة فرنشيز ويطلق عليه كذلك عقد الامتياز التجاري كما يطلق عليه أيضاً عقد استغلال العلامات التجارية و غيرها من المصطلحات، أما La distribution sélective فيطلق عليها التوزيع الاختياري كما يطلق عليها أيضاً التوزيع الانتقائي.

²Mostéfa Trari Tani, William Pissort, et Patrick Saerens : op.cit, p. 272.

³Jacques Mestre et Marie-Eve Pancrazi : op.cit, p. 663.

ب- التمثيل التجاري الحصري :

تعتبر مسألة الحصرية l'exclusivité مسألة مهمة جدا بالنسبة للتمثيل التجاري، حيث اختلف فيها المشرعون ، حيث أن هناك من الدول من اعتبرت الحصرية هي أساس وجود التمثيل التجاري وبالتالي فإن الأصل هو أن التمثيل التجاري حصري وأن الاستثناء أن يكون غير حصري، بينما دول أخرى اعتبرت أن التمثيل التجاري غير حصري واستثناء يمكن أن يكون كذلك ، بينما ذهبت دول أخرى إلى منع التمثيل التجاري الحصري أصلا واعتبرته ماسا بالمنافسة. و تبدوا أهمية التمثيل التجاري الحصري من الناحية التجارية في الاستحواذ من جهة على كامل الزبائن المتواجدين في منطقة معينة ، ومن جهة أخرى الاستحواذ على استعمال علامة تجارية لصانع معين بالإضافة إلى الدعم فيما يخص المعرفة الفنية والمساعدة التقنية على مستوى نفس المنطقة و هذا الاستحواذ المزدوج يستفيد منه في الحالتين شخص واحد فقط، الأمر الذي يدر عليه أموالا طائلة في حالة رواج المنتج.

وفي الأخير ونظرا لما تحققه تقنية التمثيل التجاري من أرباح للمنتجين فيمكن للمصدرين الجزائريين إذا أن يستعينوا بالتمثيل التجاري لتصريف منتوجاتهم في الأسواق الدولية ، غير أنه يجب عليهم وأثناء إبرامهم لعقد التمثيل التجاري الحصري أن يحترموا قواعد المنافسة في دولة الممثل، وكننتيجة لذلك يجب الانتباه بدقة لاحترام القواعد المحلية للمنافسة ، سواء المتعلقة بقانون الاتفاقات أو وضعية الهيمنة أو التعسف في التبعية الاقتصادية¹، لأن بعض الدول بما فيها الجزائر تمنع هذا النوع من العقود وتعتبره ماسا بقواعد المنافسة².

¹Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 161.

² المادة 10 من قانون المنافسة المعدل والمتمم.

2- الفرانشيز الدولي :

الفرانشيز الدولي تقنية تعاقدية حديثة ويكثر استعمالها في التجارة الخارجية ، تجمع بين متعاملين مستقلين من الناحية القانونية، المرخص و مرخص له واحد أو عدة مرخصين لهم¹ وهي تتمثل في تعاون وثيق بين التاجر الأجنبي و المصدر هذا الأخير الذي يتنازل عن علامته التجارية ، و مجموعة من منتوجاته وكذلك خبرته التجارية (تقنيات البيع ، التسويق...إلخ) وجملة من الخدمات ، كل ذلك يتم استغلاله في نقاط بيع تحمل رمز المصدر في مقابل مبلغ مالي يتمثل في حق الدخول يدفعه المرخص له إضافة إلى عمولات عن المبيعات المحققة.²

ويمكن استعمال أحد الأنواع الثلاث للفرانشيز : فرانشيز التسويق franchise de distribution، فرانشيز الخدمات franchise de service وفرانشيز الصناعة franchise industrielle لتسويق المنتوجات الجزائرية في الخارج ويتم اختيار ذلك بحسب طبيعة المنتوج المصدر، فمثلا يمكن للمصدرين الجزائريين استعمال تقنية فرانشيز التسويق franchise de distribution لتسويق منتوجاتهم ، حيث أن هناك منتوجات جزائرية يتم تسويقها إلى الخارج بطرق غير شرعية تسيء للمنتوج والمصدر الجزائري على حد سواء، فمثلا يمكن استعمال هذه التقنية لتسويق دفلة نور التي أصبحت مطلوبة في كثير من الدول الإسلامية كأندونيسيا و الهند والباكستان أو في الدول التي تتواجد فيها جالية مسلمة كبيرة على غرار فرنسا وإسبانيا و إنجلترا، حيث يمكن عن طريق هذه التقنية القضاء على التقليد الذي يعاني منه هذا النوع من التمور و الحد من المتدخلين غير الشرعيين في تسويق هذا المنتوج .

وما يجب التنويه له فيما يخص تقنية الفرانشيز الدولي أنه لا يوجد إطار قانوني دولي يحكم هذه التقنية³ وعليه يجب على الأطراف النص في العقد على القانون الواجب التطبيق، وفي حالة

¹Hugues Kenfack: op.cit, p.164.

²Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 147.

³ هناك وثيقتين يمكن اعتبارهما كمرجع بالنسبة للفرانشيز الدولي هما : قانون أخلاقيات الفرانشيز الصادر عن الجمعية الدولية للفرانشيز IFA ، و الدليل الصادر عن المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص UNIDROIT المتعلق باتفاقات الفرانشيز الدولي.

عدم القيام بذلك فإن التوجه الغالب هو تطبيق قانون دولة متلقي الخدمة وعليه فعلى المصدرين الجزائريين الانتباه جيدا عند تحرير عقد الفرنشيز الدولي.¹

3-التوزيع الاختياري:

التوزيع الاختياري هو عقد يلتزم بموجبه صانع بتمويل تجار تجزئة الذين يختارهم بالنظر لنوعيتهم، حيث لا يفرض عليهم أي التزام بالاستئثار أو عدم المنافسة. ويسمح هذا العقد للمصدر بأن يختار من بين تجار الجملة أو التجزئة المحليين من يرغب في التعامل معهم، وهو يأخذ شكل ترخيص agrément يمنح من طرف المصدر لهؤلاء الآخرين الذين يمكنهم الانتفاع من زبائنهم.²

ففي هذا العقد يحدد عدد الموزعين المعتمدين كما يحدد كذلك إمكانية إعادة البيع ، وتحديد عدد الأشخاص الذين يخول لهم إعادة البيع مرتبط بمعايير اختيار لها صلة بطبيعة المنتج، وعادة ما يلجأ إلى التوزيع الانتقائي لتوزيع المنتجات الرائجة جدا كالعطور المتميزة و الألبسة الفاخرة³.

وحتى يكون التوزيع الانتقائي قانوني يجب أن يركز على معايير انتقاء موضوعية تدون في دفتر الشروط ، هذه المعايير يمكن أن تتعلق أساسا بفريق البيع (التكوين و المستخدمين)، مكان تواجد المحل ، كيفية تقديم المنتج و الخصائص المتعلقة بنقاط البيع (المساحة و الديكور). وعلى صعيد الصادرات الجزائرية يمكن اللجوء إلى تقنية التوزيع الانتقائي لتصدير مثلا المنتجات التقليدية الجزائرية ذات النوعية الرفيعة على غرار الألبسة التقليدية الفاخرة والزرابي المتميزة والحلي الثمينة ، خاصة وأن عدد كبير من الجالية الجزائرية والمغربية بصفة عامة وحتى الأوروبيين أصبحوا يقبلون على مثل هذه المنتجات.

¹ يمكن للمصدرين الجزائريين الاستعانة بالعقود النموذجية للفرنشيز الصادرة عن غرفة التجارة الدولية أثناء تحريرهم للعقد.

²Pierre Eckly: droit du commerce international, édition ellipses, 2005, p. 30.

³Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 161.

المطلب الثاني: استغلال طرق التواجد المختلفة للمؤسسة الوطنية في الأسواق الدولية

تتبع المؤسسات المصدرة عادة طرقا عديدة للتواجد في الأسواق الدولية ، تختلف هذه الطرق من مؤسسة إلى أخرى تبعا لحجمها ونوع المنتج المصدر ومن أهم هذه الطرق نجد ، البيع المباشر والمتمثل في البيع عن طريق ممثل أجير و البيع باستعمال الوسائط الإلكترونية (الفرع الأول) كما يمكن للمؤسسة المصدرة استعمال تقنيات البيع غير المباشر كالبيع عن طريق وسيط المتمثل في السمسار ، الوكيل بالعمولة وأخيرا الوكيل التجاري (الفرع الثاني)، ويمكن للمؤسسة المصدرة استغلال هذه الطرق للتواجد في الأسواق الدولية.

الفرع الأول: البيع المباشر

يمكن للمؤسسات الجزائرية المصدرة من أجل تصريف منتوجاتها في الأسواق الدولية أن تتبع تقنية البيع المباشرة، سواء عن طريق اللجوء إلى ممثل أجير خاص بالتصدير ، كما يمكنها كذلك أن تستعمل شبكة الانترنت وتقوم بالبيع عن طريق المراسلة.

1- البيع عن طريق ممثل أجير:

عادة ما يتم إبرام عقد البيع من طرف مسير المؤسسة المصدرة، ولكن غالبا ما يتم في البيع المباشر عن طريق عامل أجير خاص بالتصدير، يرتبط الممثل الأجير مع المؤسسة المصدرة بواسطة عقد عمل.

يختص العامل الأجير بمنتجات معينة ، ويمكن أن يحمل جنسية البلد المستورد (وهو ما يضمن معرفة أكبر بالزبائن والسوق) كما يمكنه أن يحمل جنسية البلد المصدر (وهو ما يسهل العلاقات مع المؤسسة المصدرة ولكنه يحتاج إلى الحصول على رخصة عمل)¹.

¹Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 144.

يمكن أن يعمل هذا الأجير لحساب مؤسسة وحيدة وفي سوق محدد فيكون في هذه الحالة ممثل حصري لمؤسسة ما على مستوى سوق معين، غير أنه يمكن أن يعمل كذلك لحساب مؤسسات متعددة وهنا يكون له وضع قانوني خاص.¹

ويشترط لاعتبار العامل ممثل أجير عدة شروط تنص عليها قوانين الدول المختلفة ومن بين هذه الشروط:

- 1- النشاط المهني الممارس يجب أن يكون نشاطا تمثيلا تجاريا،
- 2- التمثيل التجاري إجباري سواء لحساب مؤسسة واحدة أو عدة مؤسسات،
- 3- لا يجوز للممثل التجاري أن يقوم بعمليات تجارية لحسابه الخاص.
- 4- يجب على الممثل التجاري أن يقوم بهذه المهنة بصفة حصرية وثابتة، غير أنه يمكنه القيام بنشاط آخر ثانوي إذا كان يدخل ضمن نشاطه الأساسي المتمثل في التمثيل التجاري.
- 5- يجب مسبقا تحديد مع المستخدم طبيعة الخدمات التي يجب تحقيقها أو البضائع التي يجب عرضها للبيع أو الشراء ، أو المنطقة التي يتم النشاط فيها ، أو طبيعة الزبائن التي يجب عليه زيارتهم وكذلك نسبة الأرباح.²

إن الممثل الأجير سواء الذي يعمل لحساب مستخدم واحد Monocarte أو عدة مستخدمين Multicartes يوفر عدة امتيازات لمستخدميه خاصة إذا كان ينتمي إلى منطقة نشاطه، فيكون بذلك عالما بالزبائن وثقافتهم ومتطلباتهم واحتياجاتهم، وعليه يمكن للمصدرين الجزائريين الاستفادة من هذه التقنية عن طريق التعاقد مع ممثل أجير لتمثيل عدة علامات تجارية جزائرية في

¹ يتمتع العامل في هذه الحالة بالنظام القانوني المسمى le statut de VRP multicartes وهذا النظام معترف به في بعض الدول الأوروبية وعلى رأسها فرنسا و يحكمها القانون 1-7311 وما يليه من قانون العمل الفرنسي و الاتفاق الوطني بين المهنيين الصادر في 3 أكتوبر 1975.

المادة 3-7311-1 من قانون العمل الفرنسي.

منطقة معينة، وبذلك يمكن الاشتراك في دفع أجر هذا الممثل مما يقلل من تكلفة البحث عن الأسواق وضمان نتيجة أفضل.

2- البيع عن طريق الوسائط الالكترونية :

لاشيء يضاهاى اليوم التطور الذي مس التجارة الدولية و عولمة المبادلات كالبيع بالمراسلة عن طريق شبكة الانترنت ، إن ظهور الشبكة العالمية للانترنت سمحت ببروز ما أصبح يعرف باسم التجارة الالكترونية ، والذي ما هو في الحقيقة إلا بيع للبضائع أو الخدمات الكلاسيكية . في الحقيقة فإن الانترنت يشكل قاعدة جديدة للمؤسسة، سواء في علاقتها مع المستهلكين " التجارة للمستهلكين" والتي تختزل بـ B2C¹، أو في علاقتها مع المؤسسات الأخرى " التجارة للتجارة " والتي تختزل بـ B2B².

تثير مسألة بيع البضائع أو تقديم الخدمات عن طريق الانترنت مسألة جده مهمة تتمثل في النظام القانوني المطبق على التجارة الالكترونية ، وفيما يخص هذه النقطة ، فإنه يجب التنويه بأن الحلول المقترحة على المستوى الفرنسي والأوروبي تميل لصالح توسيع تطبيق القواعد التقليدية، بينما دول أخرى كالولايات المتحدة الأمريكية بالإضافة إلى منظمات أخرى ذات طبيعة دولية تتجه إلى تبني قواعد خاصة³.

غير أنه زيادة على مشكل القانون الواجب التطبيق على هذا النوع من البيوع والجهة القضائية المختصة بنظر النزاع ، فإن هذا النوع من البيوع مازال مستبعدا في الجزائر نظرا لعدم وجود نظام دفع إلكتروني متطور في الجزائر، وهو ما يعيق المؤسسات المصدرة من بيع منتوجها سواء للمستهلك الأجنبي مباشرة أو للمؤسسات الأجنبية نظرا لعدم وجود إطار قانوني وتقني يؤطر هذه العملية في الجزائر.

¹B2C: Business to Consumer; B2B: Business to Business.

²Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 144.

³id. op.cit, p. 145.

الفرع الثاني: البيع عن طريق وسيط

هذا النوع من البيع يتم عن طريق وسيط خبير في مجال التجارة ، الثقافة واللغة و يعرف جيدا السوق (طرق النقل ، الزبائن، الممولين ، شبكات التوزيع ، التشريع ...إلخ) مثل الوكلاء المحليون ، تجار التصدير أو شركات التجارة الدولية ، الذين يتحملون كل أو جزء من العملية التجارية.¹

هذا النوع من البيوع يستبعد تماما نقل ملكية البضائع للوسيط حيث يبقى خطر الزبون على عاتق المصدر.²

يمكن للمؤسسة الوطنية المصدرة سواء العامة أو الخاصة اللجوء لمثل هؤلاء الوسطاء لإيصال منتجاتها إلى الأسواق الدولية، حيث يمكنها اللجوء إلى خدمات السماسرة ، العملاء والوكلاء التجاريين.

1- السمسار: le courtier

يعرف عقد السمسرة بأنه عقد يلتزم السمسار بمقتضاه بإرشاد الطرف الآخر إلى فرصة للتعاقد أو بالوساطة في مفاوضات التعاقد وذلك مقابل أجر.³ والسمسار وسيط يربط علاقة بين أشخاص يريدون التعاقد مع بعضهم ، فهو لا ينشئ العقد بنفسه، فهو وسيط تجاري بالمعنى البسيط⁴ .

فالسمسار إذا وسيط مهمته تقريب البائع من المشتري، يعمل لاسمه الخاص ولا يعتبر طرفا في العقد.⁵

فالسمسار دائما مستقل عن الأشخاص الذين يربط بينهم علاقة ، فهو لا يمثل لا هذا و لا ذاك، ولا يقدم تقريرا لأي منهم عكس الوسطاء الآخرين، وهو لا ينتمي إلى شبكة أي مستخدم وإنما يتدخل

¹ Habib Kraim: op.cit, p.112.

² Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 146.

³ مصطفى كمال طه و علي البارودي : المرجع السابق، ص 537.

⁴ Hugues Kenfack: op. cit, p. 162.

⁵ Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 147.

لصالح عدد من المستخدمين على التوالي ولكن بكل استقلالية¹ ، فالسمسار يباشر نشاطه بحرية تامة وعلى وجه الاستقلال . وهذا ما يميز السمسار عن المستخدم أو الممثل التجاري الذي يرتبط بالتاجر برابطة التبعية ويخضع لإشرافه وتوجيهه.²

يتحصل السمسار على عمولة تشكل نسبة من رقم الأعمال الذي حققه لصالح مستخدم معين، غير أن هذه النسبة غالبا ما تكون ضعيفة بالنظر إلى رقم الأعمال المحقق، ويتم الاتفاق بين السمسار والمستخدم على هذه النسبة مسبقا ، ومن الناحية القانونية لا يحكم عقد السمسرة الدولي أي تنظيم خاص ، وإنما يخضع إلى اتفاقية لاهاي الصادرة في 14 مارس 1978 المتعلقة بالقانون الواجب التطبيق على عقود الوساطة والتمثيل.³

ومن حيث طبيعة عقد السمسرة فهو عقد تجاري سواء بالنسبة للسمسار أو التاجر، وبالتالي يجوز إثباته بكافة طرق الإثبات المعروفة في القانون التجاري.

2- الوكيل بالعمولة : le commissionnaire

على الرغم من تقدم المواصلات واعتماد المنشآت التجارية الكبيرة على ممثليها التجاريين وفروعها في المراكز الهامة، فما زالت الوكالة بالعمولة محتفظة بأهميتها في التجارة وفي التجارة الدولية بوجه خاص نظرا لما تقدمه من مزايا عديدة للمتعاملين ، ذلك أن الوكالة بالعمولة تيسر على التاجر إبرام الصفقات في مكان بعيد دون حاجة للانتقال فيحقق اقتصادا في الوقت والنفقات.⁴

فالوكيل بالعمولة هو من ينجز عملية تجارية أو أكثر باسمه ولكن لصالح مستخدم ، ويستمد العقد الدولي للعميل وبشكل كبير قواعده من النظام الذي يحكم هذا العقد في القوانين الداخلية، والعمليات التي يقوم بها العميل هي غالبا نفسها التي يقوم بها الوكيل.⁵

¹ Mostéfa Trari Tani, William Pissort, et Patrick Saerens: op.cit, p. 266.

² مصطفى كمال طه و علي البارودي : المرجع السابق ، ص 538.

³ دخلت الاتفاقية المتعلقة بالقانون الواجب التطبيق على عقود الوساطة والتمثيل حيز التطبيق في 1 ماي 1992.

⁴ مصطفى كمال طه و علي البارودي : المرجع السابق ، ص 517.

⁵ Hugues Kenfack: op. cit, p. 162.

وعلى المستوى الدولي نجد عملاء البيع وعملاء الشراء ، فعميل البيع يتواجد في بلد المصدر ويعمل لحساب هذا الأخير، ويتكفل بالبحث عن الأسواق، البيع ، الفوترة والتحصيل و إشهار المنتج لدى المشتري الأجنبي.

أما عميل الشراء فهو موكل من طرف المشتري الأجنبي، ويتحصل على عمولة بالنظر إلى مبلغ المشتريات المحقق، فهو ينجز كل التفاصيل المتعلقة بالشراء (البحث، الشكليات، الإرسال... إلخ) لحساب المستورد.¹

3- الوكيل التجاري : l'agent commercial

يمكن للمصدر الجزائري اللجوء إلى خدمات الوكيل التجاري لتصريف منتوجاته في الأسواق الدولية ، و الوكيل التجاري يعمل باسم المستخدم ولحسابه .

لقد تناول المشرع الجزائري عقد الوكالة التجارية في القانون التجاري لسنة 1975 في الباب الرابع المعنون بالعقود التجارية، في الفصل الثالث، و قد خصص لها مادة وحيدة هي المادة 34. حيث تناولت المادة 34 في فقرتها الأولى تعريف عقد الوكالة التجارية حيث جاء فيها " يعتبر عقد الوكالة التجارية اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص عادة بإبرام أو بإعداد البيوع أو الشراءات ، و بوجه عام جميع العمليات التجارية باسم و لحساب التاجر و القيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص و لكن دون أن يكون مرتبطا بعقد إجارة الخدمات ".

والوكيل التجاري نائب مستقل يتكفل بصفة مستمرة بالتفاوض ، كما يمكنه إبرام عقود البيع ، الشراء ، الإيجار أو تقديم الخدمات لحساب مؤسسة ما (منتجون ، صناعيون ، تجار) أو لحساب وكلاء تجاريين آخرين، و يمكن أن يكون شخصا طبيعيا او شخصا معنويا.²

¹Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 147.

²Hugues Kenfack: op. cit , p. 160.

لقد تناولت اتفاقية لاهاي لسنة 1978 السابقة الذكر في مادتها الأولى مجال تطبيق هذه الاتفاقية ، حيث نصت على أن الاتفاقية تحدد القانون الواجب التطبيق على العلاقات ذات الطابع الدولي التي تتم عن طريق الوسيط الذي يعمل لحساب شخص آخر.

وبالرجوع إلى المادة 05 من الاتفاقية نجدها تنص على أن القانون الداخلي المختار من قبل الأطراف هو الذي ينظم العلاقات الناشئة بين كل من الوكيل و الموكل.

و يكون اختيار هذا القانون إما بطريقة صريحة و إما عن طريق استنتاجه من ظروف العقد، على أنه في حالة ما إذا لم يتم اختيار القانون الواجب التطبيق من قبل الأطراف ، فإن القانون الواجب التطبيق هو القانون الداخلي للدولة التي يوجد بها مقر المؤسسة المهنية للوكيل ، أو مكان إقامته المعتادة وقت إنشاء أو إبرام علاقة التوسيط¹.

و يلزم أن يطبق القانون الداخلي للدولة التي يمارس فيها الوكيل نشاطه ، إذا كان مقر المؤسسة المهنية للوكيل أو مكان إقامته المعتادة في هذه الدولة.

وعليه يجب على متعامل التجارة الخارجية الجزائري أن يكون مطلعاً على القانون المتعلق بالوكالة في الدولة التي يتواجد بها مقر الوكيل إذا كانت الوكالة تمارس هناك ، وذلك في حالة لم يتم تحديد القانون الجزائري بأنه القانون الواجب التطبيق حتى يكون أكثر حرصاً على مصالحه.

وبخصوص انتهاء الوكالة، فحسب الفقرة الثانية من المادة 34 من القانون التجاري الجزائري إذا كان عقد الوكالة التجاري غير محدد بمدة معينة فلا يجوز لكلا الطرفين فسخه دون إخبار مسبق و مطابق للأعراف إلا في حالة صدور خطأ من أحد الطرفين.

و بمفهوم المخالفة أن عقد الوكالة التجارية حسب القانون الجزائري يمكن فسخه إذا كان غير محدد المدة دون إخطار مسبق، وهو الأمر الذي يجب أن يتنبه له المصدر الجزائري إذا كان القانون الجزائري هو الواجب التطبيق.

¹ المادة 6 من اتفاقية لاهاي لسنة 1978.

وفي الأخير فإنه يجب القول أن استغلال الطرق القانونية المختلفة للتواجد في الأسواق الدولية سواء المباشرة منها أو غير المباشرة و ملائمة المنتج الجزائري مع المعايير الدولية و استعمال طرق التوزيع الحديثة و دعم الجوانب العملية المختلفة للتصدير كتأمين القرض أو تقديم المساهمة للمصدرين أو حتى الترويج للمنتج الجزائري في التظاهرات الاقتصادية و توفير النقل اللازم ، لا يكون ذو نجاعة كبيرة بسبب -من جهة - عدم وجود دبلوماسية تجارية قوية وهو ما حاولت الجزائر استدراكه من خلال تعليمة وزير الخارجية في 2016 والذي طالب فيها السفراء و التمثيليات الدبلوماسية في الخارج و عبر العالم بتوفير الخدمات اللازمة لكل المتعاملين الاقتصاديين والمصدرين الجزائريين الراغبين في ولوج الأسواق الأجنبية ، وعليه فإن السفارات والتمثيليات الدبلوماسية مطالبة من أن تؤدي دورها في خدمة المصدر الجزائري وترقية العلامة الجزائرية في الخارج و الترويج لها انطلاقا من السفارات، كما تطالب التعليمة العاملين في السفارات بمساعدة المصدرين والمتعاملين ومرافقتهم في عملية البحث عن الأسواق والتواصل وتسوية جميع الإجراءات والتعاملات في البلد المعني.¹

ومن جهة أخرى في ولوج الأسواق الأجنبية لا يتم إلا في ظل تموقع دولي يضمن للمنتجات الجزائرية امتيازات على مستوى أسواق هذه الدول .

وعليه فإن تواجد و اندماج الجزائر في المؤسسات الإقليمية والدولية يعد أكثر من ضروري لضمان انسياب المنتوجات الوطنية في هذه الأسواق، وهو الأمر الذي سعت إليه الدولة الجزائرية والذي سوف نتأكد من مدى نجاعته في الفصل الثالث والرابع .

¹ تعليمة وزير الخارجية المؤرخة يوم 8 مارس 2016.

الفصل الثالث : المؤسسات الإقليمية

ساهمت الجزائر منذ استقلالها في السعي نحو التقارب الإقليمي وكان أولها التكامل العربي، حيث كان ينظر للتجارة البينية العربية كأحد جوانب هذا التكامل ، وعليه لعبت الجزائر دورا كبيرا في خلق العديد من المؤسسات العربية السياسية منها و الاقتصادية ، كان أولها اتحاد المغرب العربي وختاما لهذا المسار فقد انضمت الجزائر إلى المنطقة العربية الكبرى للتجارة الحرة في 2009 .

وعلى مستوى آخر فقد عملت الجزائر على التواجد على مستوى القارة الإفريقية وكان لها تأثيرا كبيرا ، غير أن هذا التأثير كان سياسيا أكثر منه اقتصاديا.

غير أنه ورغم هذا المسعى فإن الصادرات الجزائرية نحو هذه البلدان لا تزال ضعيفة، وعليه يمكن القول أن الإطار الحالي للتجارة الخارجية يعد غير فعال أو على الأقل غير كاف، ومنه وجب على الدولة الجزائرية تفعيل المؤسسات و الهيئات المتواجدة فيها ، و أكثر من ذلك وجب عليها البحث عن فضاءات أخرى مكملة لما هو موجود ، حيث تشكل في رأينا الدول الإفريقية والإسلامية فرصة حقيقية يمكنها أن تشكل الإطار الإقليمي المستقبلي للجزائر فيما يخص التجارة الخارجية وخاصة الصادرات، ولبحث كل هذا قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين :

المبحث الأول: الإطار الإقليمي الحالي

المبحث الثاني: الإطار الإقليمي المستقبلي

المبحث الأول: الإطار الإقليمي الحالي

يعد الإطار الإقليمي لكل دولة أول وأهم تموقع تستغله الدول فيما يخص مبادلاتها التجارية الخارجية، ويضم الإطار الإقليمي الحالي للجزائر كلا من اتحاد المغرب العربي (المطلب الأول) والمنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر (المطلب الثاني)، ويعد تفعيل هذين الفضائين من بين أهم فرص النهوض بالصادرات الجزائرية، ولهذا خصصت وزارة التجارة مديرية فرعية خاصة بكل فضاء من هذين الفضائين.

المطلب الأول : تفعيل اتحاد المغرب العربي

تربط الجزائر مصالح متبادلة مع دول شتى في أرجاء العالم في حين أن التكامل الحقيقي يسمح للجزائر بعقد علاقات مع دول الجوار ، تكون بمثابة علاقات أبدية ، تجنبها عناء البعد والتكاليف ، وما ينجر من عواقب لبعد مسافة الدول المتعامل معها ، لدى فإن التكامل المغربي والإفريقي يعدان أفضل حل للدولة الجزائرية لتكون علاقتها الدولية المستقبلية مبنية على أسس واقعية وحقيقية، بدلا من الدخول في شراكات غير متكافئة مع أطراف لا هم لها إلا مصلحتها ولو على مصلحة الدول الضعيفة.¹

وقد جاء إنشاء اتحاد المغرب العربي بهدف تعزيز الروابط الاقتصادية وتنمية المجالات الصناعية والزراعية بين دول اتحاد المغرب العربي ، غير أنه شهد جمودا لفترة طويلة ، ثم تم بعثه من جديد بشكل محتشم.

الفرع الأول: المغرب العربي بين الجمود والتفعيل

يعتبر اتحاد المغرب العربي الإطار الإقليمي الأول الذي تم التفكير فيه بالنسبة للجزائر، حيث ترجع فكرته إلى الحقبة الاستعمارية ، غير أن إنشائه جاء بعد سنوات من الاستقلال .

¹ نذير بطاطاش: التعاون الأوروبي- الإفريقي بين الشراكة و التبعية : الجزائر نموذجا : مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تخصص قانون تعاون دولي، المركز الجامعي أكلي ولد الحاج - البويرة ، معهد القانون ، السنة الجامعية 2009-2010 ، ص 113.

فيعتبر حلم إنشاء كتكتل يضم دول شمال إفريقيا ، أحد مراجع الحركات الوطنية في كل من تونس والجزائر والمغرب ، بل وتضمنته البيانات التاريخية والديباجة الدستورية لمعظم دول الشمال الإفريقي ، ومع مرور الزمن نشأ هذا التكتل ، وحدد أهدافا لتنفيذها على أرض الواقع إلا أن هذا الواقع اصطدم بعدة عراقيل وحواجز وقفت أمام تجسيد حلم إقامة مغرب عربي كبير.¹

1- إنشاء اتحاد المغرب العربي:

ترجع جذور فكرة إنشاء اتحاد المغرب العربي إلى فترة الاستعمار حيث تم انعقاد أول مؤتمر للأحزاب المغاربية في مدينة طنجة من 28 إلى 30 أبريل 1958 والذي ضم ممثلين عن حزب جبهة التحرير الوطني الجزائرية وحزب الاستقلال المغربي وحزب الدستور التونسي . بعد الاستقلال تم إنشاء اللجنة الاستشارية للمغرب العربي سنة 1964 وهي أول خطوة نحو التقارب والتعاون المغاربي حيث كان الهدف منها تنشيط الروابط الاقتصادية بين هذه الدول، بعد ذلك تم خلق اتحادات متفرقة بين دول المغرب العربي على غرار بيان جربة الودودي بين تونس وليبيا سنة 1974 ، معاهدة الإخاء والوفاق بين الجزائر، تونس وموريتانيا سنة 1983 ، معاهدة مستغانم بين ليبيا والجزائر، الاتحاد العربي الإفريقي سنة 1984 بين المغرب وليبيا ، إلا أن هذه الاتحادات ماتت في مهدها أو بعد فترة وجيزة من إنشائها.

ويعد اجتماع زرالدة بالجزائر الذي انعقد في 10 جوان 1988 بين قادة الدول المغاربية الخمسة الانطلاق الحقيقي نحو إنشاء اتحاد المغرب العربي بشكله الحالي، حيث أعلن في هذا الاجتماع عن عودة العلاقات بين المغرب والجزائر كما تم الإعلان عن تشكيل لجنة مغاربية للبحث عن وسائل تحقيق وحدة المغرب العربي² ، هذه اللجنة اجتمعت يوم 13 جويلية بالجزائر العاصمة

¹ نذير بطاطاش: التعاون الأوروبي- الإفريقي بين الشراكة و التبعية : الجزائر نموذجا : مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تخصص قانون تعاون دولي، المركز الجامعي أكلي ولد الحاج - البويرة ، معهد القانون ، السنة الجامعية 2009-2010 ، ص 115.

² موقع الأمانة العامة للمغرب العربي ، شوهذ يوم 2 أكتوبر 2014 على الساعة 15 و 48 د

<http://www.maghrebarabe.org/ar/zeralda.cfm>

حيث تقرر إنشاء خمس لجان فرعية متخصصة للدراسة و تقديم المقترحات وتم إسناد لكل دولة لجنة تسهر عليها وكان توزيع كالاتي :

- اللجنة الاقتصادية، الجزائر

- لجنة المسائل الهيكلية، ليبيا

- اللجنة المالية والجمارك، المغرب

- لجنة المسائل الأمنية والإنسانية، تونس

- لجنة التربية والثقافة والإعلام، موريتانيا

وقد اجتمعت هذه اللجنة مرتين بعد ذلك في كل من الرباط بالمغرب يوم 27 و 28 أكتوبر 1988، ثم في تونس يوم 24 جانفي 1989 حيث تم التمهيد للقمّة المغاربية الثانية ، وبعدها بيومين وفي تونس دائما اجتمع وزراء خارجية دول المغرب العربي لمناقشة الدراسات والمقترحات التي تقدمت بها اللجنة المغاربية كما ناقشوا المعاهدة التأسيسية للعمل الوحدوي .

و في 17 فيفري من سنة 1989 وبمدينة مراكش المغربية تم الإعلان عن إنشاء المغرب العربي وتم التصديق على ثلاث وثائق هي وثيقة إعلان قيام اتحاد المغرب العربي ومعاهدة إنشاء المغرب العربي ووثيقة المصادقة على أعمال اللجنة المغاربية وتوصيات ومقترحات لجانها الفرعية . وقد حددت أهداف الاتحاد فيما يأتي:

- تمثين أوامر الأخوة التي تربط الدول الأعضاء وشعوبها ببعضها ببعض.

-تحقيق تقدّم ورفاهية مجتمعاتها والدفاع عن حقوقها.

-المساهمة في صيانة السلام القائم على العدل والإنصاف.

-نهج سياسة مشتركة في مختلف الميادين.

-العمل تدريجيا على تحقيق حرية تنقل الأشخاص وانتقال الخدمات والسلع ورؤوس الأموال بينها.

وتهدف السياسة المشتركة المشار إليها أعلاه إلى تحقيق الأغراض التالية :

- في الميدان الدولي :تحقيق الوفاق بين الدول الأعضاء وإقامة تعاون دبلوماسي وثيق بينها يقوم على أساس الحوار .

- في ميدان الدفاع : صيانة استقلال كل دولة من الدول الأعضاء .

- في الميدان الاقتصادي: تحقيق التنمية الصناعية والزراعية والتجارية والاجتماعية للدول الأعضاء واتخاذ ما يلزم اتخاذه من وسائل لهذه الغاية، خصوصا بإنشاء مشروعات مشتركة وإعداد برامج عامة ونوعية في هذا الصدد .

- في الميدان الثقافي :إقامة تعاون يرمي إلى تنمية التعليم على كافة مستوياته وإلى الحفاظ على القيم الروحية والخلقية والمستمدة من تعاليم الإسلام السمحة وصيانة الهوية القومية العربية واتخاذ ما يلزم اتخاذه من وسائل لبلوغ هذه الأهداف، خصوصا بتبادل الأساتذة والطلبة وإنشاء مؤسسات جامعية وثقافية ومؤسسات متخصصة في البحث تكون مشتركة بين الدول الأعضاء .

ويضم اتحاد المغرب العربي الهياكل التالية :

- الأجهزة: مجلس الرئاسة، مجلس وزراء الخارجية، لجنة المتابعة واللجان المتخصصة.

- المؤسسات : الأمانة العامة ، مجلس الشورى ، الهيئة القضائية ، الأكاديمية المغربية للعلوم ، الجامعة المغربية و المصرف المغربي للاستثمار والتجارة المغربية.

2- تجميد اتحاد المغرب العربي:

بعد الإعلان عن قيام اتحاد المغرب العربي ظهرت ديناميكية واضحة من أجل تجسيد هذا الاتحاد وتجلي ذلك في تنصيب و إقامة مختلف هيئات ومؤسسات هذا الاتحاد بالإضافة إلى التوقيع على العديد من الاتفاقيات ، غير أن الأحداث السياسية التي مرت بها الجزائر في مطلع التسعينيات جعلتها في معزل نوعا ما عن العالم وحتى عن دول الجوار التي لم تجد منها المساندة، و أدى ذلك إلى تباطؤ وتيرة العمل داخل اتحاد المغرب العربي ، غير أن السبب المباشر الذي أدى إلى تجميد العمل به هو حادثة مراكش ، إذ بعد التفجير التي عرفته هذه المدينة المغربية ، اتهمت السلطات

المغربية الدولة الجزائرية بمحاولة تصدير الإرهاب لها وفرضت التأشيرة على المواطنين الجزائريين ، وكرد فعل عن هذا القرار أغلقت السلطات الجزائرية الحدود مع المغرب وكنتيجة لذلك تقدمت المغرب سنة 1995 بطلب يتضمن تجميد العمل باتحاد المغرب العربي ومنذ ذلك الوقت اعتبر الاتحاد مجمدا.

الفرع الثاني: تنمية التجارة الخارجية في إطار اتحاد المغرب العربي

بالرجوع إلى الأهداف التي تم تسطيرها في إطار اتحاد المغرب العربي نجد أن الهدف الأخير ينص على العمل تدريجيا على تحقيق حرية تنقل الأشخاص وانتقال الخدمات والسلع ورؤوس الأموال بين دول الاتحاد ، وفي إطار الهدف المتمثل في نهج سياسة مشتركة في مختلف الميادين نجد أنه في الميدان الاقتصادي كان الهدف يتمثل في تحقيق التنمية الصناعية والزراعية والتجارية والاجتماعية للدول الأعضاء واتخاذ ما يلزم اتخاذه من وسائل لهذه الغاية، خصوصا بإنشاء مشروعات مشتركة وإعداد برامج عامة ونوعية في هذا الصدد .

إلا أنه ورغم هذا الطموح الكبير في المجال الاقتصادي إلا أن أهم نقطتين عمليتين يستحقان التركيز عليهما يتمثلان في إنشاء المصرف المغربي للاستثمار والتجارة الخارجية و إنشاء منطقة التبادل الحر بين دول المغرب العربي.

1- المصرف المغربي للاستثمار والتجارة الخارجية:

تم إنشاء المصرف المغربي للاستثمار والتجارة الخارجية بموجب اتفاقية بين دول الاتحاد وذلك بتاريخ 1991/03/10 برأس لانوف بليبيا¹ ، وحسب الاتفاقية فإن المصرف يهدف إلى المساهمة في إقامة اقتصاد مغربي مترابط ومندمج ومن ذلك إعداد وإنجاز وتمويل المشاريع ذات المصلحة المشتركة الفلاحية والصناعية وغيرها في البلدان المغربية وكذلك في تشجيع انسياب

¹ موقع بوابة التشريع - تونس ، شوهذ يوم 10 أكتوبر 2014 على الساعة 23 و 38 دقيقة.
<http://www.legislation.tn/content/>

رؤوس الأموال وتوظيفها في المشاريع ذات الجدوى الاقتصادية والمردود المالي وتنمية المبادلات

التجارية والمدفوعات الجارية المترتبة عنها.¹

و يقوم المصرف بالخصوص بالعمليات التالية:²

1- تمويل المشاريع الإنتاجية ذات المصلحة المشتركة مع اعتبار مردودها المالي وجدواها

الاقتصادية عن طريق :

أ- دراسة أو تمويل للمشاريع ، دراسة الجدوى الاقتصادية والفنية .

ب- المساهمة في رأس المال.

ج- الإقراض.

ويقصد بالمشاريع ذات المصلحة المشتركة:

- المشاريع التي تشارك في رأس مالها عدة أطراف مغربية.

- المشاريع التي تنتج لسد حاجيات أسواق دول الإتحاد.

- المشاريع التي تمكن من تصنيع مواد متأتية من بلد مغربي غير الذي تقام فيه المشاريع.

- المشاريع التي تستعمل تقنيات مغربية .

2- دراسة فرص تكثيف المبادلات التجارية بين دول الإتحاد.

3- تمويل التجارة البينية لدول الإتحاد.

4- تمويل التجارة الخارجية لدول الإتحاد .

5- المساهمة في إنشاء الشركات التي من أهدافها تنمية المبادلات بين دول الإتحاد وصادرات هذه

الدول وتحقيق التكامل الاقتصادي.

6- تقديم المساعدة والمشورة الفنية .

7- استقطاب مساهمات أجنبية بهدف تمويل المشاريع المشتركة.

¹ المادة 2 من اتفاقية إنشاء المصرف المغربي للاستثمار والتجارة الخارجية.

² المادة 4 من اتفاقية إنشاء المصرف المغربي للاستثمار والتجارة الخارجية.

يقوم المصرف بجميع الأعمال المصرفية داخل وخارج دول الإتحاد. وقد تم اختيار مدينة تونس كمقر للمصرف ، غير أنه يمكن للمصرف أن ينشئ فروعاً أو وكالات أو مكاتب داخل أو خارج دول الإتحاد وذلك بمقتضى قرار من مجلس الإدارة وتتمتع تلك الفروع والوكالات والمكاتب بجميع الامتيازات التي يتمتع بها المقر الرئيسي للمصرف¹.

غير أن المصرف قد عرف نفس الجمود الذي عرفه اتحاد المغرب العربي، حيث أنه لم يتم بعثه من جديد إلا في سنة 2006 و 2007 من خلال الاجتماعات المنتظمة لوزراء المالية ومحافظو البنوك لدول الإتحاد من أجل وضع آليات تجسيد هذا المصرف ، وفي سنة 2010 تم عقد اجتماع بطرابلس لتباحث الأمر ولم يتم عقد اجتماع آخر بعده إلا في سنة 2013 نظراً لتباعد الرأي الاقتصادية والتجارية ، وفي الاجتماع الأخير لوزراء المالية لدول المغرب العربي² تم وضع الخطوات العملية للإسراع في تجسيد هذا المصرف الذي كان من المفروض أن يدخل حيز العمل سنة 2014 ، غير أن هناك بعض المعوقات التي مازالت تحول دون إنطلاقه ولتجاوزها اقترح وزراء المالية لدول الإتحاد ضرورة تجسيد مجلس للتعاون الجمركي و رفع الازدواج الضريبي وتوحيد السياسة المالية لدول الأعضاء، غير أن هذه المقترحات مازالت بعيدة التجسيد في ظل الظروف التي تعيشها دول المغرب العربي خاصة تونس وليبيا.

2- إنشاء منطقة التبادل الحر بين دول المغرب العربي :

سعيًا لتحقيق الوحدة الاقتصادية في إطار المغرب العربي، وكخطوة أولى هامة نحو تحقيق ذلك، تم الإعلان على إنشاء منطقة للتبادل الحر خلال اجتماع مجلس وزراء خارجية دول اتحاد المغرب العربي المنعقد بتونس في دورته العادية الرابعة عشرة بتاريخ 3 فيفري 1994.

¹ المادة 14 من اتفاقية إنشاء المصرف المغاربي للاستثمار و التجارة الخارجية.

² الدورة الثامنة للمجلس الوزاري المغاربي المكلف بالمالية والنقد المنعقد بمراكش على هامش المؤتمر العام الافريقي للتنمية المنعقد من 27 إلى 31 ماي 2013.

حيث تم الإعلان عما يلي:¹

- العمل على إقامة منطقة للتبادل الحر بصفة تدريجية بين دول اتحاد المغرب العربي.
- الاتفاق على شمول هذه المنطقة لكل المنتجات ذات المنشأ المغربي مع إمكانية توسيعها إلى مجالات أخرى بما في ذلك قطاع الخدمات.
- السعي المشترك لتوفير ظروف المنافسة السليمة بين المتعاملين الاقتصاديين في دول الإتحاد.
- التنسيق بين السياسات التجارية والجمركية المطبقة في دول الإتحاد.
- تكوين فريق عمل بغية إعداد الإتفاقية المغربية لإنشاء منطقة للتبادل الحر ووضع الوثائق اللازمة لإنشائها ومتابعة الدراسات في هذا المجال، على أن تجري أشغال هذا الفريق خلال سنة 1994.

وقد تم التأكيد خلال هذا الإعلان على ضرورة وضع الآليات الكفيلة بتطبيق الاتفاقية التجارية والتعريفية واتفاقية تبادل المنتجات الفلاحية المبرمتين بين دول اتحاد المغرب العربي بغية تكثيف المبادلات التجارية وانسياب السلع والخدمات بين الدول الأعضاء.

غير أنه وللأسف فإن هذه المنطقة لم تر النور و لم يتم العمل على تجسيدها حيث تم تجميد العمل باتحاد المغرب العربي كاملا في نفس السنة بعد حادثة المغرب ، وبعد دخول منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حيز التطبيق لم يعد لمنطقة التبادل الحر بين دول المغرب العربي أية معنى، إلا إذا تم تطويرها إلى تكتل أكبر كالاتحاد الجمركي مثلا .

إن عدم تجسيد منطقة التبادل الحر وكذلك تعثر المصرف المغربي للاستثمار والتجارة الخارجية يعد إخفاقا في تجسيد الإنجازات المسطرة ضمن الاتحاد ، ودون تفصيل ما تم انجازه مغاربيا، لا سيما في مجال الاستراتيجية المغربية للأمن الغذائي، والبرنامج المغربي لمقاومة التصحر والمحافظة على المحيط والتعاون المتقدم في مجال التعاون الصحي البشري ، والنهوض بالصحة الحيوانية والنباتية ، فإن البرامج المغربية في مجال تدعيم البنية التحتية حققت قدرا من

¹ نص الإعلان عن إنشاء منطقة التبادل الحر.

الإنجازات الملموسة ، لا سيما في تهيئة عدة مقاطع من الطريق السيار المغاربية ، وتشغيل الربط الهاتفي عبر كابل " ابن خلدون " للألياف البصرية ، وتعزيز التعاون في مجال النقل البري والجوي والبحري والسككي ، كدعامة لتحقيق حرية تنقل البشر والسلع والخدمات ، الواردة ضمن الأهداف الكبرى لمعاهدة مراكش التأسيسية¹ ، ورغم هذه الإنجازات إلا أن التجسيد الفعلي للاتحاد مازال بعيدا والمعوقات مازالت كثيرة ، ورغم كل ذلك فإن مستقبل التجارة بين دول المغرب العربي مازال واعدا.

الفرع الثالث: معوقات و مستقبل التجارة الخارجية في المغرب العربي

تواجه التجارة البينية بين دول المغرب العربي عدة معوقات أهمها اختلاف الأنظمة الاقتصادية واختلاف التوجهات السياسية ، ومشكلة الصحراء الغربية والاتفاقات المنفردة مع الاتحاد الأوروبي، ورغم كل هذه المعوقات فإن مستقبل التجارة بين دول المغرب العربي يبقى واعدا نظرا لعدة عوامل منها سياسة وأخرى اقتصادية.

1- المعوقات :

تتمثل أهم معوقات التجارة بين دول المغرب العربي فيما يلي:

أ- اختلاف الأنظمة الاقتصادية لدول اتحاد المغرب العربي :

تنقسم دول المغرب العربي من حيث الاقتصاد إلى دول نفطية وأخرى غير نفطية ، فالدول النفطية تتمثل في كل من الجزائر وليبيا ، بينما الدول غير النفطية فتتمثل في كل من المغرب ، تونس وموريتانيا ، ونتيجة لذلك فإن كل من الجزائر وليبيا تعتمدان في اقتصادهما بصفة كلية على تصدير المحروقات ومشتقاتها ، بينما تشترك كل من تونس والمغرب وموريتانيا في اعتماد

¹ الأمانة العامة للمغرب العربي : من وثائق اتحاد المغرب العربي: بيان الأمانة العامة بمناسبة الذكرى العشرين لتأسيس المغرب العربي، مقال منشور في مجلة الجامعة المغربية، ليبيا، العدد السابع ، السنة الرابعة، 2009. ص 6 .

اقتصادهما على السياحة والزراعة وبعض الصناعات مثل الأنسجة وإن كان الاقتصاد الموريتاني يأتي في درجة أقل من تونس والمغرب .

هذا الوضع يجعل اقتصاد هذه الدول متكاملًا وليس متماثلًا ، غير أن دول الاتحاد لم تستفد من هذه الفرصة ، حيث أن المغرب يستورد ما يحتاجه من المحروقات من المملكة العربية السعودية مما يجعل ثمنه مرتفعًا وهو نفس الارتفاع الذي تشهده أسعار المحروقات في تونس الأمر الذي يؤثر على الصناعة والزراعة وعلى المستوى المعيشي بشكل عام للمواطن في هذه الدول ، بينما نجد أسعار المحروقات في كل من الجزائر وليبيا منخفضة جدا ، ويتم تصديرها بشكل أساسي إلى أوروبا، ومن جهة أخرى تستورد الجزائر و ليبيا منتجاتها الزراعية والنسجية من دول أوروبية وآسيوية ولا تستوردها من جاراتها المغرب وتونس التي تقومان بدورهما بتصدير منتجاتهما بشكل أساسي إلى الدول الأوروبية ، وعليه فإن المبادلات التجارية لدول المغرب العربي تتم بشكل كبير مع أوروبا أكثر من المبادلات البينية بينها ، وهذا الوضع يعد غريبًا وغير منطقي ويجب تداركه في إطار اتحاد المغرب العربي.

ب - اختلاف التوجه السياسي والاقتصادي لفترة طويلة:

بعد استقلال دول المغرب العربي انقسمت هذه الأخيرة في توجهاتها الاقتصادية والسياسية حيث تبنت كل من ليبيا والجزائر النهج الاشتراكي المتميز بتدخل الدولة في المجال الاقتصادي ، بينما انتهجت كل من تونس والمغرب النهج الرأسمالي واعتمدت في اقتصادها على الاقتصاد الحر، هذا التوجه جر معه الانحياز إلى سياسة التكتل ، حيث أصبحت كل من ليبيا والجزائر منحازة وتتعامل بشكل أكبر مع المعسكر الشرقي بزعامة الاتحاد السوفياتي ، بينما تونس والمغرب انحازت إلى المعسكر الغربي بزعامة الولايات المتحدة الأمريكية، وأثر هذا الانقسام على المواقف السياسية لبلدان المغرب العربي اتجاه القضايا المختلفة مما زاد في تباعد الرؤى بينها ، الأمر الذي أثر سلبًا على التكامل الاقتصادي لهذه الدول.

ج- إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي بصفة منفردة:

أبرمت دول المغرب العربي اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي بصفة منفردة، حيث أبرمت تونس الاتفاق في سنة 1995¹ والمغرب سنة 1996² ، أما الجزائر فقد أبرمت اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سنة 2002³، وقد جاء إبرام اتفاق الجزائر مع الاتحاد الأوروبي بعد عشرية سوداء مرت بها الجزائر و حصار غير مغلن من أغلبية الدول بما فيها الدول الأوروبية جعلها في عزلة عن العالم، وعليه فإن الجزائر كانت تبحث عن مخرج دولي يمكنها من التواجد والتعامل على الصعيد السياسي والاقتصادي، وهو ما يفسر ميل الاتفاق لصالح الاتحاد الأوروبي . وبإمضاء اتفاق الشراكة بصفة منفردة ، ضيقت دول الاتحاد المغربي فرصة التفاوض ككتلة واحدة وبالتالي ضيقت على نفسها امتيازات عديدة كان يمكن الاستفادة منها.

د- تأثير النزاع حول الصحراء الغربية و بعض الأحداث السياسية:

يعتبر النزاع حول الصحراء الغربية أحد أهم معوقات قيام المغرب العربي ، حيث أن المغرب تعتبر الصحراء الغربية جزء لا يتجزأ من المملكة المغربية وهي تسعى للمحافظة على إقليمها كاملا ، بينما ترى الجزائر أن الصحراء الغربية واقعة تحت الاحتلال المغربي وباعتبار أن الجزائر كانت دائما تسعى إلى تصفية الاستعمار في كل دول العالم وخاصة في أفريقيا فالأولى بها أن تساند الصحراء الغربية في تقرير مصيرها وهي دولة عربية وإسلامية ومجاورة للجزائر ، هذا الاختلاف في المواقف تطور إلى حرب باردة بين الدولتين وكاد أن يتحول إلى حرب حقيقية في منتصف السبعينات ، الأمر الذي أثر سلبا على العلاقات السياسية والاقتصادية بين الجزائر والمغرب و أثر على علاقات باقي دول المغرب العربي مما رهن التعاون السياسي والتكامل الاقتصادي بين دول المغرب العربي.

¹ تم إبرام اتفاق الشراكة بين تونس والاتحاد الأوروبي في 17 جويلية 1995 ودخل حيز التطبيق في 1 مارس 1998.

² تم إبرام اتفاق الشراكة بين المغرب والاتحاد الأوروبي في 26 فيفري 1996 ودخل حيز التطبيق في 1 مارس 2000.

³ تم إبرام اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في 22 أفريل 2002 ودخل حيز التطبيق في 1 سبتمبر 2005.

زيادة على مشكلة الصحراء الغربية فإن أحداثاً أخرى أثرت على قيام اتحاد المغرب العربي ، حيث تعتبر حادثة لوكربي أحد النقاط التي زادت في التباعد بين دول المغرب العربي إذ اعتبرت ليبيا أن الدول العربية بما فيها دول المغرب العربي لم تساندها في هذه القضية ، مما جعل الرئيس الليبي السابق معمر القذافي يدير ظهره إلى الدول العربية و يتجه إلى إفريقيا الذي وجد منها مساندة أكبر ويعلن أنه إفريقي قبل أن يكون عربي.

كما تعتبر كذلك الأحداث التي مرت بها الجزائر أحد العوامل التي ساعدت في التباعد بين دول المغرب العربي ، حيث اعتبرت الجزائر أن دول الجوار لم تقف معها في محاربتها للإرهاب وذهبت أبعد من ذلك حيث كانت تتهم المغرب بدعمه وتمويله للجماعات الإرهابية ، بينما المغرب كانت تتهم الجزائر بمحاولة زعزعة استقراره ، وقد جاءت حادثة التفجير التي تعرضت لها في مراكش سنة 1994 لتضع علاقات الدولتين على المحك حيث فرض المغرب التأشيرة على الجزائريين وقابلته الجزائر بغلق الحدود ، وبعد هذه الواقعة ومنذ 1995 تم تجسيد اتحاد المغرب العربي.

وكنتيجة لكل ما سبق فإن المعوقات السياسية هي التي عرقلت أساسا المشروع المغربي، وحالت دون خروجه من المنغلق الذي لا يزال يسجنه منذ عدة سنوات¹ ، إلا أن هذا الوضع بدأ بالتغير نتيجة الأحداث السياسية التي عرفتها المنطقة العربية بالإضافة للأزمة العالمية والتي حتمت على أوروبا خاصة إعادة النظر في تعاملها مع دول المغرب العربي.

2- مستقبل التجارة الخارجية بين دول المغرب العربي:

رغم المعوقات الكثيرة التي واجهت قيام اتحاد المغرب العربي إلا أن مستقبل التعاون بين هذه الدول يبدو واعدا نظرا لعدة أسباب نوجزها في ما يلي:

¹ فتح الله ولعلو : المشروع المغربي والشراكة الأوروبية ومتوسطة ، دار توبقال للنشر ، الدار البيضاء ، المغرب الطبعة الأولى 1997 ، ص 199.

أ- تحول الجزائر وليبيا إلى نظام اقتصاد السوق :

لقد كانت كل من الجزائر وليبيا تنتهجان النظام الاشتراكي مشددين على التدخل الكبير للدولة في الاقتصاد ، عكس كل من المغرب وتونس الذين ينتهجان النظام الرأسمالي و يدعمان الاقتصاد الحر، و هو الأمر الذي أعاق التعاون الاقتصادي بين هذه الدول نظرا للاختلاف العميق بين التوجهين ، غير أن تحول الجزائر في بداية التسعينات إلى النظام الحر وكذلك ليبيا مؤخرا بعد سقوط نظام معمر القذافي من شأنه أن يساعد أكثر على التكامل الاقتصادي نظرا لانتهاج جميع دول المغرب العربي للنهج الرأسمالي واعتمادهم على نفس المفاهيم الاقتصادية لا سيما انسحاب الدولة من الاقتصاد وترك المبادرة للخواص وحرية المنافسة ودعم الاستثمار الوطني والأجنبي... إلخ .

ب- اقتناع دول المغرب العربي بضرورة إعادة بعث اتحاد المغرب العربي من جديد:

أثرت الأحداث الأخيرة التي شهدتها المنطقة العربية والتي تعرف بالربيع العربي ، في القرارات السياسية والاقتصادية والاجتماعية للدول العربية سواء التي مسها الربيع العربي أو تلك التي كانت بعيدة عنه ، حيث أبدت الأنظمة الحاكمة في هذه الدول مرونة أكبر في الجانب السياسي و اهتماما أكبر بالجوانب الاقتصادية والاجتماعية بما يخدم مصلحة المواطن العربي ليس في دولته فقط وإنما في إطار التكتلات المختلفة ، وهو الأمر الذي ينطبق كذلك على دول المغرب العربي حيث شهد حراكا في مختلف المجالات ، ومن بين ما تم القيام به هو محاولة إعادة بعث اتحاد المغرب العربي من جديد ويتجلى ذلك في الزيارات العديدة التي قام بها الرئيس التونسي المؤقت منصف المرزوقي إلى بلدان المغرب العربي مباشرة بعد انتخابه سنة 2012 من أجل تحقيق ذلك ، حيث دعا إلى تحقيق المصالحة بين الجزائر والمغرب كما دعا إلى عقد قمة في تونس¹ ، وقد أبدت كل دول المغرب العربي تجاوبا لهذا المقترح حيث تم عقد لقاءات على مستوى وزراء المالية خلال

¹ لقاء صحفي خاص مع الرئيس التونسي المؤقت منصف المرزوقي لقناة النهار ، بث يوم 25 أكتوبر 2012.

سنة 2013 تميزت عن سابقتها بجدية أكبر ترجمت من خلال البحث و التشاور حول وضع الخطوات العملية لتحقيق الاتحاد وقد تم التشاور حول نقاط محددة كالضرائب والجمارك والتأمين كما تم التطرق إلى سبل بعث المصرف المغربي للاستثمار والتجارة الخارجية¹.

ج - الضغوط الأجنبية لتفعيل اتحاد المغرب العربي:

لم تعد الأصوات المنادية لتفعيل اتحاد المغرب العربي تأتي من داخل هذه الدول فقط ، بل تعدتها إلى جهات خارجية فاعلة، ففي سنة 1997 اقترحت الولايات المتحدة الأمريكية على كل من تونس والمغرب والجزائر اتفاق شراكة أطلق عليه اسم إزنشانت وكان من بين شروطه إقامة منطقة تبادل حر بين هذه الدول لتفعيل التبادل التجاري مع الولايات المتحدة الأمريكية ، كما أن كل من البنك العالمي و صندوق النقد الدولي قد حث الدول المغربية في السنوات الأخيرة إلى ضرورة التكتل من أجل تحقيق التكامل الاقتصادي بين هذه الدول وهذا لتسهيل الاندماج في الاقتصادي العالمي ، كما أن الاتحاد الأوروبي وبعد أن عقد اتفاقيات منفردة مع دول المغرب العربي ، أصبح يؤكد على ضرورة قيام اتحاد المغرب العربي و يحث الدول الأعضاء على الإسراع في تجسيد ذلك من أجل خلق فضاء سياسي واقتصادي يسهل التعامل معه ككتلة واحدة، فمن جهة يمثل هذا الفضاء بالنسبة للاتحاد الأوروبي سوق كبيرة يسهل التفاوض معها لتحقيق مصالحه الاقتصادية ومن جهة أخرى فضاء يمكن من خلاله مواجهة الأزمات و المشاكل الإقليمية التي لا يمكن حلها بصفة انفرادية مع كل دولة كالهجرة غير الشرعية والأمن و البطالة والفقر .

د- وجود تجارة باطنية (غير شرعية) بين دول الاتحاد:

تعرف المناطق الحدودية بين مختلف دول الاتحاد نشاطا تجاريا كبيرا لكنه غير شرعي، وهو ما يعكسه الوضع في ما يخص الحدود الشرقية الجزائرية مع تونس والحدود الغربية مع

¹ الدورة الثامنة للمجلس الوزاري المغربي المكلف بالمالية والنقد المنعقد بمراكش على هامش المؤتمر العام الإفريقي للتنمية المنعقد من 27 إلى 31 ماي 2013.

المغرب حيث تشهد هذه المناطق مبادلات تجارية جد مهمة ، وإن كان هناك اختلاف حول تأثير هذه النشاطات على اقتصاد الجزائر أو باقي الدول فإن الشيء المؤكد هو أن هذا النشاط جاء للاستجابة للمتطلبات الضرورية للأفراد الذين يعيشون في هذه المناطق والذين لم تستطع القنوات الرسمية أن توفر لهم الإطار الشرعي ، وعليه فإن وجود هذه التجارة الباطنية يدل على وجود تكامل حقيقي بين الاقتصاديات المغاربية، وهو التكامل الذي ما يزال يتجاهله نظام المبادلات المنظم، لذا فإن الاندماج التدريجي للتجارة الباطنية في النظام المؤسسي قد يساعد بدوره في تكوين أسس منطقة تبادل حر داخل الفضاء المغربي.¹

المطلب الثاني: الانضمام إلى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر

تعتبر المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر أحد أهم الانجازات الكبرى على الصعيد العربي في مجال التعاون الاقتصادي ، وقد تم إنشاء هذه المنطقة من أجل دفع التعاون والتكامل الاقتصادي بين الدول العربية ، حيث انضمت الجزائر إلى هذا الفضاء التجاري تحقيقاً لهذا الغرض الذي من شأنه أن يعزز الصادرات الجزائرية نحو البلدان العربية ، غير أن هذا الانجاز لم يخل من بعض المشاكل التي تحد من الوصول إلى الغرض الذي أنشأ من أجله.

الفرع الأول : تجسيد المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر

تم إنشاء المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر في أول جانفي سنة 2005 ، وذلك قبل الموعد الذي كان محدد لها في سنة 2008 ، وجاء هذا الإسراع نتيجة وعي الدول العربية بضرورة هذه المنطقة، و من أجل تفعيل هذا الإنجاز، فقد تم وضع برنامج عملي للإسراع في تجسيد المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر.²

¹ فتح الله ولعلو : المرجع السابق، ص125.

² يتم التوقيع على البرنامج العملي للإسراع في تجسيد المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر في نفس الوقت الذي يتم التوقيع فيه على الانضمام للمنطقة وهذا لضمان التجسيد الفعلي لهذا المشروع من طرف الدول الموقعة وتجنب التماطل الذي شهدته المشاريع العربية الأخرى ، وهو ما أدى في الأخير إلى تجسيد المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر في 2005 و قبل الموعد المحدد لها في 2008.

1- تأسيس المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر :

تم إنشاء المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر عن طريق القرار رقم 1317 الصادر عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية بتاريخ 19 فيفري 1997¹ ، وقد جاء ذلك بعد مناقشة الجوانب التنظيمية لهذه المنطقة في الدورات السابقة للمجلس الاقتصادي والاجتماعي المنعقدة سنة 1995 و 1996. وقد نص القرار رقم 1317 على العمل على تبني البرنامج التنفيذي لاتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية² بهدف الوصول إلى إقامة منطقة تجارة عربية حرة كبرى تتماشى مع أوضاع واحتياجات الدول العربية جميعها، وقد جاء البرنامج التنفيذي ليعكس الأسلوب المتدرج في تحرير التجارة كما أنه يتطلب أن تكون منطقة التجارة الحرة العربية متوافقة مع منظمة التجارة العالمية والاستفادة من فترة السماح المتعلقة بالاندماج الاقتصادي العالمي³، وقد تم الاتفاق على أن يتم إنشاء المنطقة العربية الكبرى خلال عشر سنوات ابتداء من أول جانفي 1998 .

وقد جاء في القرار رقم 1317 المتضمن الإعلان عن إنشاء منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى النقاط التالية:

1- الإعلان عن قيام منطقة تجارة حرة عربية كبرى خلال عشر سنوات ابتداء من 1/1/1998، حيث تنص اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، على الالتزام بقواعد منظمة التجارة العالمية وبما يتوافق مع شروط التكامل الإقليمي، التي وضعتها منظمة التجارة العالمية في المادة 24، وبموجب أحكام المنظمة ينبغي أن لا تتجاوز فترة التنفيذ لمنطقة التجارة الحرة عشرة (10) سنوات⁴.

¹ القرار الصادر عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية في الدورة العادية التاسعة والخمسين المنعقدة بعمان بتاريخ التاسع عشر فيفري سنة ألف وتسع مائة وسبعة وتسعين تحت رقم 1317.

² اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية الموافق عليها بموجب قرار المجلس الاقتصادي والاجتماعي رقم 848 في دورته 30 بتاريخ 27 فيفري 1982.

³ حبيب محمود: "منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى و أفاق التكامل الاقتصادي العربي" ، مجلة جامعة دمشق ، المجلد 16، العدد الثاني، دمشق، سوريا. 2000. ص 274.

⁴ تواتي بن علي فاطمة : " مستقبل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحديات الاقتصادية الإقليمية والعالمية ، مجلة الباحث، العدد 06 ، الشلف ، الجزائر 2008. ص 192.

- 2- الموافقة على البرنامج التنفيذي لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في صيغته المرفقة.
 - 3- تكليف الأمانة العامة باتخاذ الإجراءات الملائمة وتطوير عمل ومهام الإدارة العامة للشئون الاقتصادية بما يتواءم وتحقيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى .
 - 4- تدعى اللجان المكلفة والمنصوص عليها في البرنامج إلى مباشرة مهامها وتضع برامجها التنفيذية والزامية من أجل تحقيق هدف إقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في موعدها المقرر، وتعرض تقاريرها أولاً بأول على المجلس الاقتصادي والاجتماعي.
 - 5- تكليف المنظمات العربية المتخصصة والمؤسسات المالية العربية المشتركة والاتحادات العربية كل في مجال اختصاصه في متابعة تنفيذ هذا القرار والعمل على تطوير نظمها ومهامها بما يتواءم وتحقيق إقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.
 - 6- تكليف الأمانة العامة بترتيب إعداد دراسة وافية عن المناطق الحرة القائمة في الدول العربية وعرضها على المجلس الاقتصادي الاجتماعي قبل نهاية عام 1998 لاتخاذ قرار بشأن معاملة منتجاتها في إطار البرنامج التنفيذي.
 - 7- دعوة اللجنة السداسية الوزارية لمواصلة أعمالها خلال المراحل الأولى من تطبيق البرنامج التنفيذي لمعالجة أية عقبات تعترض تطبيقه مع انضمام الجمهورية التونسية لعضوية اللجنة .
 - 8- يكون موضوع تنفيذ التجارة الحرة العربية الكبرى محوراً لأعمال المجلس في دوراته القادمة إلى أن يتم استكمال بنائها.
- وقد تم الاتفاق على وضع برنامج عملي من أجل تجسيد منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ولا يقبل الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة إلا بالمصادقة عليه.

2- برنامج تجسيد المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر:

لقد جاء إقرار البرنامج التنفيذي لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى من قبل المجلس الاقتصادي والاجتماعي تأكيداً لأهمية مدخل التجارة العربي في إنجاز التكامل الاقتصادي،

ويتضح ذلك من استناد البرنامج التنفيذي بصورة أساسية إلى تفعيل اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري فيما بين الدول العربية والتي تم إقرارها من قبل المجلس الاقتصادي والاجتماعي عام 1981 وأقرته حتى الآن 18 دولة عربية ، وارتأى المجلس المذكور أن هذه الاتفاقية تشكل إطاراً قانونياً مناسباً ، مما يمكن معه تفادي وضع اتفاقية جديدة قد يستغرق إعدادها وإقرارها من قبل الأجهزة الدستورية في كل دولة عربية وقتاً طويلاً.¹

وقد نص القرار رقم 1317 المنشأ للمنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر على البرنامج

العملي لتجسيد هذه المنطقة حيث تضمن هذا البرنامج 9 نقاط أساسية وهي:

أولاً- القواعد والأسس

ثانياً- تحرير التبادل التجاري بين الأطراف

ثالثاً- القيود غير الجمركية

رابعاً- قواعد المنشأ

خامساً- تبادل المعلومات والبيانات

سادساً- تسوية المنازعات

سابعاً- المعاملة الخاصة للدول العربية الأقل نمواً

ثامناً- التشاور بين الأطراف حول نقاط محددة بسبب ارتباط التجارة بالنشاطات الاقتصادية الأخرى.

تاسعاً- آلية المتابعة والتنفيذ وفض المنازعات الناجمة عن تنفيذ البرنامج

وقد تم إنشاء ثلاث لجان تنفيذية تساعد المجلس الاقتصادي والاجتماعي في متابعة و تجسيد هذا البرنامج وهي: لجنة التنفيذ والمتابعة، لجنة المفاوضات التجارية و لجنة قواعد المنشأ العربية كما تم إسناد الأمانة الفنية للإدارة العامة للشؤون الاقتصادية.

¹ حبيب محمود : "منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى و آفاق التكامل الاقتصادي العربي" ، مجلة جامعة دمشق ، المجلد 16، العدد الثاني، دمشق، سوريا. 2000. ص 283.

وقد تم الإعلان عن قيام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في أول جانفي سنة 2005 أي قبل الموعد المحدد لها في 2008 وقد انضمت إليها (الأردن ، الإمارات ، البحرين، سورية ، تونس، السعودية ، العراق ، سلطنة عمان، فلسطين، قطر ، الكويت ، لبنان ، ليبيا ، مصر، المغرب و اليمن) وبقيت خمس دول لم تنضم بعد إلى المنطقة من بينها أربع دول مصنفة ضمن مجموعة الدول العربية الأقل نموا (جيبوتي ، الصومال ، جزر القمر المتحدة ، موريتانيا) بالإضافة إلى الجزائر.¹

الفرع الثاني: الانضمام المتأخر للجزائر للمنطقة العربية للتبادل الحر

تعتبر الجزائر من الدول المتأخرة في الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حيث قامت بالتصديق على اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية في 28 أوت 2004² وهو الشرط الأول للانضمام لمنطقة التجارة الحرة إضافة إلى التصديق على برنامج تجسيد منطقة التجارة الحرة ، وقد تم إيداع وثائق التصديق يوم 31 ديسمبر 2008 أثناء اللقاء الذي جمع مندوب الجزائر الدائم لدى الجامعة العربية وسفيرها بالقاهرة آنذاك عبد القادر حجار بالأمين العام للجامعة العربية السابق عمرو موسى.

وقد انضمت الجزائر رسميا إلى منطقة التجارة الحرة في أول جانفي من سنة 2009 أي بعد أربع سنوات من دخولها حيز التطبيق، وتم الإعلان عن ذلك خلال القمة الاقتصادية المنعقدة في الكويت في نفس الشهر والسنة .

ويرجع تأخر انضمام الجزائر إلى منطقة التجارة الحرة إلى تخوف المؤسسات الوطنية العامة والخاصة من عدم جاهزيتها لمنافسة منتوجات الدول العربية، خاصة تلك التي تتواجد بها

¹ صندوق النقد العربي ، التقرير الاقتصادي الموحد 2005.
² الجريدة الرسمية عدد 49 الصادرة يوم 08 أوت 2004.

استثمارات أجنبية على غرار مصر ، تونس ، المغرب و دول الخليج حيث تمتاز منتوجات هذه الدول بجودة تفوق جودة المنتوجات الوطنية .

هذا التخوف عبر عنه منتدى أرباب العمل الجزائريين الذي طالب الحكومة شهر قبل الانضمام بتأجيل الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة لعامين آخرين لتمكين المؤسسات من تحضير نفسها. في الحقيقة هذه المخاوف تتكرر كلما اتجهت الجزائر إلى الانفتاح على التجارة العالمية ، حيث نفس الموقف تم التعبير عنه أثناء إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وأثناء بعث المفاوضات من جديد مع المنظمة العالمية للتجارة.

ورغم أنه في اتفاق الشراكة منحت مهلة للمؤسسات الوطنية لإعادة تأهيلها، ووضعت الحكومة برنامجا لتحقيق ذلك إضافة إلى البرنامج الذي تم وضعه من طرف الاتحاد الأوروبي¹ ، إلا أن المؤسسات الوطنية بقيت بعيدة عن مستوى المنافسة المطلوب رغم الأموال الكثيرة التي أنفقت من أجل ذلك .

وفي رأينا لم يعد يمكن التسليم بعدم جاهزية المؤسسات الوطنية للمنافسة الأجنبية، خاصة في ظل الانفتاح الكبير الذي أصبحت تشهده التجارة العالمية و بالنظر إلى ازدياد التكتلات الاقتصادية وازدياد تأثيرها، وعليه يجب عدم التخوف كثيرا من المنتوجات العربية وما على المؤسسات الوطنية العامة والخاصة سوى خوض تجربة المنافسة لأنها في رأينا الدافع الفعلي لتحسين أداء المؤسسات الوطنية وتحسين منتوجها وليس برامج إعادة التأهيل المتعددة التي استهلكت أموال ضخمة ولم تؤد إلى نتيجة تذكر.

الفرع الثالث: المنطقة العربية الكبرى، فضاء واعد

تعتبر منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى فرصة حقيقية لتصريف المنتوجات الجزائرية وبالتالي زيادة الصادرات الوطنية ، غير أن هذه المنطقة تعرف مشاكل عديدة ومختلفة يكمن أهمها

¹ البرنامج الأوروبي لمساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي امتد على مدار 5 سنوات والذي حددت له ميزانية قدرها 62.9 مليون أورو. أنظر العنصر الخاص بتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفصل الرابع صفحة رقم 368.

في تشابه الأنظمة الاقتصادية العربية وتفشي البيروقراطية بالإضافة إلى مشكل تزوير شهادة المنشأ، إلا أن إمكانية تجاوز هذه المشاكل تعد كبيرة جدا مما يجعل مستقبل المنطقة واعدا.

1- معوقات المنطقة العربية الكبرى للتجارة الحرة:

تعاني المنطقة العربية الكبرى للتجارة الحرة من مجموعة من المعوقات أهمها تشابه الأنظمة الاقتصادية للدول العربية، البيروقراطية والفساد الإداري، القيود غير الجمركية وأخيرا شهادة المنشأ التي تعد بحق مشكلا حقيقيا.

أ- تشابه الأنظمة الاقتصادية (أنظمة قائمة على الريع):

تمتاز أغلب الدول العربية بنظام اقتصادي متشابه مبني على الريع النفطي، حيث يعتبر النفط ومشتقاته أهم صادراتها ومن جهة أخرى تشترك الدول العربية في كثير من السلع المستوردة وعلى رأسها المواد الغذائية والزراعية كالحبوب والخضر والفواكه، بالإضافة إلى المواد المصنعة حيث تمتاز أغلب الدول العربية بالعجز في إنتاج هذه السلع الأمر الذي يدفعها إلى استيرادها من الدول الأوروبية والأمريكية والآسيوية، وهذه الجهات هي نفسها التي تستورد من الدول العربية النفط، وعلى الرغم من النمو الكبير في حجم التجارة البينية العربية خلال الأعوام القليلة الماضية، لا تزال نسبتها منخفضة، إذ بلغت حصة الصادرات البينية العربية 9.9 % من الصادرات العربية الإجمالية في 2014، في حين بلغت حصة الواردات البينية العربية 13.7 % من الواردات العربية الإجمالية في العام عينه.¹

هذا الوضع يجعل أغلب المبادلات التجارية للدول العربية تتم خارج المنطقة العربية حيث لم تتعد التجارة العربية البينية خلال السنوات الأخيرة 10 بالمائة من مجموع التجارة الخارجية العربية.

¹ إحصائيات صندوق النقد العربي لسنة 2015.

ورغم أن مناطق التجارة الحرة تعتبر وجهة النظر الاقتصادية، أدوات مهمة لتوسيع الأسواق من خلال إزالة الحواجز الجمركية بين الدول الموقعة على اتفاقية المناطق، إلا أن تعزيز الأسواق من خلال تحرير التجارة لا بد وأن يسبقه، أو على الأقل يتوازى معه، تطور ملموس في جانب العرض من السلع والخدمات المنتجة محليا حتى تكون محلا للتبادل التجاري. ولعل هذا المآخذ يعتبر من أهم، إن لم يكن أهم المآخذ، على تجارب مناطق التجارة الحرة عموما والعربية خصوصا، وهو الأمر الذي انعكس على تواضع التبادل التجاري بفعل ضعف الهياكل الإنتاجية (أو القطاعات الحقيقية والسلعية والخدمية) كما ونوعا وبالتالي مازالت معدلات التبادل التجاري العربي-العربي متواضعة إلى حد كبير.¹

ولتغيير هذا الوضع فإن الحل يكمن في دفع عجلة الإنتاج في الدول العربية مع تنويع للسلع المنتجة وتحسين النوعية مع توفير الكم اللازم، ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم العوامل لدفع عجلة الإنتاج في الوطن العربي، وعليه فعلى الدول العربية بما فيها الجزائر الاستفادة من الأزمة العالمية الحالية والعمل على استقطاب هذا النوع من الاستثمار، لا سيما الاستثمارات الأوروبية والأسبوية نظرا لقربها من أغلب الدول العربية التي تتوفر في معظمها على المواد الأولية والطاقة اللازمة للصناعة وتتوفر على الأموال خاصة منطقة الخليج، بينما تتوافر الدول الأوروبية والأسبوية المصنعة على التكنولوجيا مما يعجل الشراكة مربحة للجانبين.

ب- البيروقراطية:

تعتبر البيروقراطية والفساد الإداري والمالي من المشاكل المشتركة في الدول العربية وهي من أكبر المعوقات التي تشهدها المنطقة التجارية الحرة العربية الكبرى. حيث أن كثيرا من المتعاملين في التجارة الخارجية يشكون من كثرة التعقيدات المتعلقة بالمعاملات المالية والجمركية مما يؤثر سلبا على سرعة تدفق السلع بالإضافة إلى ارتفاع ثمنها.

¹ أحمد الكواز: "مناطق التجارة الحرة"، مقال منشور في مجلة جسر التنمية الصادرة عن المعهد العربي للتخطيط، العدد 92، الكويت أبريل 2010، ص 12.

ج - غياب الشفافية والمعلومات حول التعامل التجاري:

وهو ما يترك آثار سلبية على التطبيق الفعلي لعمل المنطقة ، إذ طالما يواجه المنتج و المصدر والمستورد تغيرات في الإجراءات والسياسات التجارية أو تغييرا في نسب الرسوم و الضرائب المفروضة.¹

د- القيود غير الجمركية:

تطرق برنامج تنفيذ المنطقة الحرة إلى مسألة القيود غير الجمركية حيث تضمنتها الفقرة الثالثة منه، وقد تقرر إزالة هذه القيود فورا اعتبارا من أول عام 1998.

وتشمل القيود غير الجمركية الحواجز والعراقيل والمعوقات التالية:

- **القيود الفنية** : مثل المبالغة في القيود على المواصفات والوزن وشهادات المطابقة والتعقيدات الفنية للكشف والمعاينة .

- **القيود الإدارية** : مثل منع دخول السلع العربية والتعقيدات المرتبطة بشهادات المنشأ، والمبالغة بإعادة التقييم الجمركي (التثمين)، وطول مدة العبور، وطول إجراءات فحص العينات والتفتيش، وتعدد الجهات الإدارية المانحة لترخيص الاستيراد.

- **القيود المالية** : مثل تجاوز رسوم الترانزيت لنسبة 4 بالألف المتفق عليها في " اتفاقية النقل بالعبور بين الدول العربية " والتعقيدات المصاحبة لفتح الاعتمادات المصرفية.²

غير أن الواقع يبين أن كثيرا من هذه القيود مازالت تمارس من طرف بعض الدول المنضمة إلى المنطقة الحرة وتؤثر بشكل كبير على التبادل التجاري بين الدول العربية.

¹ العاني و أسامة عبد المجيد : " التكامل الاقتصادي العربي في ضوء منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، مقال منشور في مجلة دراسات وبحوث الوطن العربي ، ص 153 ، العدد 13 ، 2003.

² مقال بعنوان " منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى " منشور في موقع موسوعة التكامل الاقتصادي العربي الإفريقي

<http://www.enaraf.org>

شاهد يوم 2014/09/24 على الساعة 22 و 30 د .

هـ- مشكل شهادة المنشأ:

تعتبر شهادة المنشأ من بين النقاط الرئيسية التي تم التطرق إليها في برنامج تجسيد منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حيث تضمنها البند الرابع الذي جاء فيه " يشترط لاعتبار السلعة عربية لأغراض تطبيق هذا البرنامج أن تتوفر فيها قواعد المنشأ التي يقرها المجلس الاقتصادي والاجتماعي وتنفيذاً لذلك فإن كافة السلع التي تدخل التبادل الحر أو التحرير المتدرج، والتي منشؤها إحدى الدول العربية الأطراف، تخضع لقواعد منشأ تضعها لجنة قواعد المنشأ التي أنشأها المجلس الاقتصادي والاجتماعي بموجب قراره رقم 1249 في دورته 56 بتاريخ 1996/9/13¹ ولحين إقرار ما تتوصل إليه اللجنة يتم العمل بقواعد المنشأ التي أقرها المجلس الاقتصادي

والاجتماعي بموجب قراره رقم 1269 المتخذ في دورته السابعة والخمسين².

حيث أن السلعة تعتبر حسب اتفاقية تيسير التبادل التجاري لسنة 1981 ذات منشأ عربي عندما تضيف إليها دولة عربية قيمة جديدة لا تقل عن 40 % من قيمتها النهائية، وتخفيض النسبة إلى 20% في حالة الصناعات التجميعية.

وقد أقر المجلس الاقتصادي والاجتماعي في دورته الثانية والسبعين وعن طريق قراره رقم 1431 إلغاء التصديق على شهادات المنشأ و على الفواتير والمستندات المصاحبة لها من قبل السفارات والقنصليات العامة³.

ورغم هذه الإجراءات المشجعة فإن شهادة المنشأ تبقى من بين المشاكل التي تواجهها المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، حيث أن كثيراً من مؤسسات التجارة الدولية في الدول العربية تقوم بتزوير شهادات المنشأ، وذلك باستقدام سلع من دول مختلفة ثم تطرحها في السوق العربية

¹ القرار الصادر عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية في الدورة العادية السادسة والخمسين المنعقدة بتاريخ الثالث عشر سبتمبر سنة ألف وتسع مائة وستة وتسعين تحت رقم 1249.

² القرار الصادر عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية في الدورة العادية السابعة والخمسين المنعقدة سنة ألف وتسع مائة وسبعة وتسعين تحت رقم 1269.

³ القرار الصادر عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية في الدورة العادية الثانية والسبعون المنعقدة بتاريخ 14 أبريل سنة ألفين وثلاثة تحت رقم 1431 .

على أساس أنها سلعة عربية لتستفيد من التخفيضات والإعفاءات الجمركية في إطار المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، وهو ما يرهن الهدف من إنشاء هذه المنطقة طالما يمكن استيراد هذه السلع من بلدانها الأصلية وبأثمان أقل.

وقد ترتب على ذلك مشكلة (تشابك) إتفاقيات مناطق التجارة الحرة، وما ترتب عليها من تضارب في قواعد المنشأ¹ الواردة في هذه الاتفاقيات، وتزايد التكاليف بسبب الالتزامات الإدارية المرتبطة بانجاز وتدقيق قواعد المنشأ لعدد كبير من اتفاقيات مناطق التجارة الحرة. وهو الأمر الذي نتج عنه مشاكل تطبيقية عديدة يصعب حلها إلا من خلال تجميع هذه الاتفاقيات في اتفاقية واحدة.¹

وقد نادى عدة جهات عاملة في مجال التجارة الدولية إلى لفت الانتباه حول هذا المشكل، ففي هذا الصدد اعتبر رئيس الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين "أن انضمام الجزائر إلى السوق العربية الحرّة أمر إيجابي إذا احترمت قواعد السوق، وأنها شيء سلبي إذا لم تحترم" في إشارة إلى قضية شهادة المنشأ بالنسبة للمنتوجات العربية، مضيفاً "أن عملية إثبات منشأ السلع ما تزال عملية صعبة للغاية"².

ولمواجهة هذا المشكل فيجب على الدول تفعيل أجهزة الرقابة أكثر فيما يخص منشأ السلع، وهو المطلب الذي تشترك فيه كثيرا من المؤسسات العاملة في مجال التجارة الدولية للدول المنضمة للمنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، وفي حالة عدم التمكن من ذلك فإن هذا المشكل سيرهن لا محالة مستقبل هذه المنطقة.

2- مستقبل المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر :

رغم العراقيل التي تواجه المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، إلا أن مستقبل هذه المنطقة يعد واعدًا نظراً لتوافر عوامل نجاح هذه المنطقة من اتساع السوق العربية وتوافر العنصر البشري وفرص الاستثمار المتعددة وتوافر رؤوس الأموال.

¹ أحمد الكواز: "مناطق التجارة الحرة"، مقال منشور في مجلة جسر التنمية الصادرة عن المعهد العربي للتخطيط، العدد 92، الكويت أبريل 2010، ص 13.

² تصريح السيد زهير بن سليم رئيس جمعية المصدرين الجزائريين لجريدة الخبر ليوم 11 فيفري 2009.

وتبدو الوتيرة التي تتم بها معالجة العراقيل ضمن هذه المنطقة جد مشجعة ومن أمثلتها وضع آلية لحل النزاعات المرتبطة بتجسيد المنطقة و إلغاء الاستثناءات فيما يخص التخفيضات الجمركية و تحديد قواعد صارمة فيما يخص تحديد المنشأ .

ولقد لعبت الأحداث السياسية التي عرفتها العديد من الدول العربية ، تأثيرا واضحا في تعامل الدول العربية فيما بينها في الجانب السياسي و التجاري ، حيث كشفت هذه الأحداث عن هشاشة العلاقات العربية السياسية بصفة عامة والتجارية بشكل أخص ، وهو الوضع الذي دفع بالعديد من البلدان العربية إلى البحث عن السبل الفعالة لدفع اقتصادياتها وخلق علاقات حقيقية بعيدة عن الشعارات، وقد زاد في هذه القناعة الهزة الكبيرة التي عرفتها أسعار البترول سنة 2014 وتداعياتها على اقتصاديات الدول العربية المنتجة له ، والعمل على بوتيرة جديّة وسريعة لخلق اقتصاد حقيقي خارج هذه المادة ، وبالتالي استغلال المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر كأحد العناصر الأساسية لتجسيد هذا التوجه الجديد، ومن أمثلة هذا العمل، التعاون بين الجزائر ومصر الذين وقعا مذكرة التفاهم في مجال تنمية الصادرات سنة 2014.¹

ولتحقيق نجاح مستقبل المنطقة العربية لا بد من تفعيل هذه المنطقة من خلال إعادة ترتيب العلاقات العربية وذلك باحتواء الأجواء العربية وفصل العلاقات السياسية عن القرارات الاقتصادية والتخلي عن مفهوم وجود تناقضات بين المصالح القطرية والقومية ، فضلا عن إزالة كافة المعوقات التي تحد من نشاط القطاع الخاص وإطلاق الحرية لانتقال الأشخاص ورؤوس الأموال العربية وتبادل البضائع و المنتجات إضافة إلى ضرورة جذب المزيد من الاستثمارات العربية

¹ مرسوم رئاسي رقم 16-94 المؤرخ في 03 مارس 2016 ، يتضمن التصديق على مذكرة التفاهم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وجمهورية مصر العربية في مجال تنمية الصادرات ، الموقع بالقاءرة في 13 نوفمبر 2014، جريدة رسمية عدد 16 الصادرة في 13 مارس 2016.

والأجنبية وذلك من خلال تحسين مناخ الاستثمار كونه المحرك الأساسي لتحرير التجارة العربية
البيئية والمحرك لعملية التنمية الاقتصادية.¹
إلا أنه من جهة أخرى ينبغي عدم قصر الاهتمام في هذه المنطقة على التجارة البيئية في السلع،
وإنما يجب الاهتمام بتجارة الخدمات أيضاً، فهناك فرصة للدول العربية لتطوير قطاع الخدمات
وزيادة مقدرتها التنافسية من خلال الانفتاح التدريجي فيما بينها في إطار منطقة التجارة الحرة
العربية الكبرى.²

المبحث الثاني: الإطار الإقليمي المستقبلي (إفريقيا والدول الإسلامية)

تعتبر كل من إفريقيا و البلدان الإسلامية فضاء اقتصاديا واعداً، فالبلدان الإسلامية تتوزع
على أغلب قارات العالم (إفريقيا، آسيا وأوروبا)، وتمتاز بعددها الكبير وتنوع اقتصادياتها مما
يخلق فرص كبيرة للمبادلات التجارية يمكن للجزائر الاستفادة منه وهو ما سنتطرق له في المطلب
الأول.

أما البلدان الإفريقية فقد كانت ولعقود طويلة مهمشة من حيث المبادلات التجارية، غير أنه
وفي العشرية الأخيرة أصبحت الدول الإفريقية محل أنظار العديد من الاقتصاديات المتطورة
كالولايات المتحدة الأمريكية والصين وحتى الاقتصاديات الصاعدة كتركيا و كوريا الجنوبية، غير
أن بعد هذه البلدان وارتفاع أسعار منتوجاتها يصب في صالح الجزائر التي يمكنها استغلال ما
يميزها من قرب الموقع و منتوجاتها ذات الأسعار والجودة المقبولة، وعلاقتها الجيدة مع معظم
البلدان الإفريقية في تطوير صادراتها نحوها، وهو موضوع المطلب الثاني.

¹ نسيب سلمان و أسامة عبد المجيد : " منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل المتغيرات الدولية " المؤتمر العلمي الثالث المنعقد
يومي 14 و 15 أيار 2002. كلية الاقتصاد والعلوم الادارية، جامعة أربد الخاصة . ص 198.

² برهان الدجاني: " منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وآفاق المستقبل" بحث مقدم خلال ندوة مجلس اتحاد الاقتصاديين العرب بعنوان :
السوق العربية المشتركة وآفاق المستقبل، دمشق ،سوريا 1996 .

المطلب الأول: التعاون بين الدول المسلمة

يمتلك العالم الإسلامي العديد من المقومات الاقتصادية كالثروات الطبيعية والموارد البشرية الكبيرة التي تمكّنه من تكوين هياكل إنتاجية ضخمة، وسوقاً واسعة لتبادل منتجات العمل، كما يمكن أن يكون مراكز مالية عالمية للتمويل والاقتراض والاستثمار. وهذا يؤيد إمكانية تكتل اقتصادي إسلامي عالمي يقوي من إمكاناته التفاوضية مع التكتلات الاقتصادية العالمية القائمة حالياً.¹

وقد عملت الدول الإسلامية منذ النصف الثاني من القرن الماضي على خلق أطر للتعاون من خلال إنشاء مؤسسات وهيئات تعنى بالتجارة لتطوير هذا القطاع فيما بينها (الفرع الأول) ، و وتشكل المبادلات التجارية بين الجزائر والدول المسلمة فرصة يجب على الجزائر استغلالها وتطويرها فهي أحد الفضاءات المستقبلية الواعدة للتجارة الخارجية الجزائرية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: مؤسسات التجارة الإسلامية

من أجل تطوير التجارة بين الدول المسلمة أنشأت هذه الأخيرة مجموعة من المؤسسات والهيئات تعنى بالتجارة من جوانبها المختلفة ومن بين أهم هذه الهيئات نجد: منظمة التعاون الإسلامي، الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والبنك الإسلامي للتنمية، و تعد الجزائر عضواً في هذه الهيئات التي سنتطرق لها تباعاً بشيء من التفصيل.

1- منظمة التعاون الإسلامي:

يبلغ عدد الدول الإسلامية المنضوية تحت منظمة المؤتمر الإسلامي حالياً 57 دولة وتمتد في أربع قارات، من ألبانيا في الشمال (أوروبا)، وموزمبيق في الجنوب (أفريقيا)، وجيانا في الغرب (أمريكا اللاتينية) إلى أندونيسيا في الشرق (آسيا). وتحتل الدول الإسلامية 16.7% من

¹ مصطفى محمود محمد عبد العال: " التجارة الإسلامية بين الدول الإسلامية ودورها في قيام تكتل اقتصادي إسلامي " مقال منشور في مجلة الكلمة ، العدد 66 السنة السابعة عشر ،، بيروت لبنان، 2010. ص 5.

مساحة العالم، ويبلغ عدد سكانها حوالي 20% من سكان العالم، وبذلك تعتبر منظمة المؤتمر الإسلامي أكبر منظمة دولية بعد هيئة الأمم المتحدة¹.

أ- نشأة منظمة التعاون الإسلامي:

بعد إحراق المسجد الأقصى في القدس الشريف يوم 21 أوت 1969 عقد في الرباط بالمغرب ما بين 22 و 25 سبتمبر 1969 أول مؤتمر قمة إسلامي، كرد فعل على هذه الجريمة ، ولم تشارك في هذا المؤتمر كل الدول التي وجهت إليها الدعوة حيث حضرت 26 دولة فقط، وقد ظهر اتجاهان عندما بدأ المؤتمر أشغاله ، الأول يدعو إلى إقامة منظمة دولية إسلامية دائمة يكون لها ميثاق وأمانة عامة وأجهزة ، بينما يرى الثاني أن تقتصر أعمال المؤتمر على استنكار إحراق المسجد الأقصى وإصدار بيان بدعم كفاح الشعب الفلسطيني في استرداد أرضه وحقوقه المشروعة، وللتوفيق بين التيارين نص البيان الختامي على أهمية التعاون والتشاور بين الدول الإسلامية في المجالات الاقتصادية والسياسية والثقافية ، وطلب من وزراء خارجية الدول الممثلة في المؤتمر بحث مسألة إنشاء أمانة دائمة للاتصال بالحكومات الممثلة في المؤتمر والتنسيق بين أعمالها².

انعقد الاجتماع الأول لوزراء خارجية الدول الإسلامية بجدة مارس 1970 و الاجتماع الثاني بكراتشي في ديسمبر 1970 لدراسة المقترحات الأولية والتي تطورت إلى مشروع ميثاق لتأسيس منظمة إسلامية على مستوى الدول. وفي اجتماع وزراء الخارجية الثالث بجدة (مارس 1972م / محرم 1392 هـ) تم إقرار ميثاق منظمة المؤتمر الإسلامي³.

¹ مصطفى محمود محمد عبد العال: المرجع السابق . ص 6.
² بلخير فواد : التعاون في إطار منظمة المؤتمر الإسلامي ، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في القانون، فرع القانون الدولي و العلاقات الدولية ، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة ، كلية الحقوق، السنة الجامعة 2009-2010، ص 8 و 9.
³ أو هيبه خديجة : موقف منظمة المؤتمر الإسلامي من قضية القدس، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في التاريخ الحديث والمعاصر ، تخصص علاقات دولية، جامعة وهران 1 أحمد بن بلة، كلية العلوم الإنسانية والحضارة الإسلامية ، السنة الجامعية 2009 -2010، ص7.

وقد اعتمد الميثاق الحالي لمنظمة التعاون الإسلامي في القمة الإسلامية الحادية عشرة التي عقدت في دكار يومي 13 و 14 مارس 2008، وقد حدد الميثاق الجديد أهداف المنظمة ومبادئها وغاياتها الأساسية المتمثلة في تعزيز التضامن والتعاون فيما بين الدول الأعضاء.

وتواجه الدول الأعضاء في المنظمة تحديات متعددة في القرن الحادي والعشرين، ومن أجل معالجة هذه التحديات، وضعت الدورة الاستثنائية الثالثة لمؤتمر القمة الإسلامي التي عقدت في مكة المكرمة في ديسمبر 2005 خطة في شكل برنامج عمل عشري يرمي إلى تعزيز العمل المشترك بين الدول الأعضاء ودعم التسامح والاعتدال والحداثة وإحداث إصلاحات كبرى في جميع مجالات النشاط، بما في ذلك العلوم والتكنولوجيا، والتعليم، وتحسين مستوى التجارة. كما يشدد البرنامج على أهمية الحكم الرشيد وتعزيز حقوق الإنسان في العالم الإسلامي، ولاسيما فيما يتعلق بحقوق الطفل، والمرأة، وقيم الأسرة المتأصلة في الشريعة الإسلامية.¹

ب- أهداف منظمة المؤتمر الإسلامي:

ترمي المنظمة حسب ميثاقها إلى بلوغ الأهداف التالية:²

- تعزيز ودعم أواصر الأخوة والتضامن بين الدول الأعضاء،
- صون وحماية المصالح المشتركة، ومناصرة القضايا العادلة للدول الأعضاء، وتنسيق جهود الدول الأعضاء وتوحيدها بغية التصدي للتحديات التي تواجه العالم الإسلامي خاصة والمجتمع الدولي عامة،
- احترام حق تقرير المصير وعدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول الأعضاء، واحترام سيادة الدول الأعضاء واستقلال ووحدة أراضي كل دولة عضو،

¹ موقع منظمة التعاون الإسلامي http://www.oic-oci.org/oicv2/page/?p_id=56&p_ref=26&lan=ar شوهد يوم 10 نوفمبر 2014 على الساعة 20 و 17 دقيقة.

² المادة 1 من ميثاق منظمة التعاون الإسلامي الحالي الذي تم تبنيه في القمة الإسلامية الحادية عشرة بدكار يومي 13 و 14 مارس 2008.

- ضمان المشاركة الفاعلة للدول الأعضاء في عمليات اتخاذ القرار على المستوى العالمي في المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية لضمان مصالحها المشتركة،
- تأكيد دعمها لحقوق الشعوب المنصوص عليها في ميثاق الأمم المتحدة والقانون الدولي،
- تعزيز التعاون الاقتصادي والتجاري بين الدول الإسلامية من أجل تحقيق التكامل الاقتصادي فيما بينها بما يفضي إلى إنشاء سوق إسلامية مشتركة،
- بذل الجهود لتحقيق التنمية البشرية المستدامة والشاملة والرفاه الاقتصادي في الدول الأعضاء،
- حماية صورة الإسلام الحقيقية والدفاع عنها والتصدي لتشويه صورة الإسلام وتشجيع الحوار بين الحضارات والأديان،
- الرقي بالعلوم والتكنولوجيا وتطويرها وتشجيع البحوث والتعاون بين الدول الأعضاء في هذه المجالات،
- وفي سبيل بلوغ هذه الأهداف، تتصرف الدول الأعضاء، من بين أمور أخرى، وفقا للمبادئ التالية:¹

- تلتزم جميع الدول الأعضاء بمبادئ ميثاق الأمم المتحدة ومقاصده؛
- الدول الأعضاء دول ذات سيادة وتتساوى في الحقوق والواجبات،
- تقوم جميع الدول الأعضاء بحل نزاعاتها بالطرق السلمية، وتمتنع عن استخدام القوة أو التهديد باستخدامها في علاقاتها،
- تتعهد جميع الدول الأعضاء باحترام السيادة الوطنية والاستقلال ووحدة الأراضي لكل منها وعدم التدخل في الشؤون الداخلية للآخرين،
- تعزز الدول الأعضاء وتساند على الصعيدين الوطني والدولي الحكم الرشيد والديمقراطية وحقوق الإنسان والحريات الأساسية وسيادة القانون.
- تسعى الدول إلى حماية البيئة والمحافظة عليها.

¹ المادة 2 من ميثاق منظمة المؤتمر الإسلامي الجديد.

يلاحظ على هذه المبادئ أنها نفس مبادئ الميثاق السابق ، ماعدا بعض المبادئ التي أصبحت راسخة في ضمير المجتمع الدولي مثل تعزيز الديمقراطية والحكم الرشيد وحقوق الإنسان وهذا تطور جيد يحسب للمنظمة ، إضافة لذلك قد أدخل الميثاق المعدل بعدا جديدا أصبح مهما في القانون الدولي المعاصر وهو البعد البيئي حيث تلتزم الدول الأعضاء المحافظة على البيئة وحمايتها وهذا لما تحتله من أهمية في الشريعة الإسلامية أو في القانون الدولي.¹

وما يلاحظ على منظمة التعاون الإسلامي هو كبر هذه المنظمة و كثرة و أهمية أهدافها ورغم ذلك مازالت التجارة البينية الإسلامية ضعيفة ويرجع السبب إلى عدة مشكلات ، إلا أن المشكلة الأولى التي تواجه التكتل الاقتصادي بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي وتشكل عائقا حقيقيا أمامه ، تتمثل في الافتقار إلى شعور بالوعي بوجود أمة إسلامية والانتماء إليها وغياب الإرادة السياسية.²

2- الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة:

الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة هي إحدى المؤسسات المنتمية لمنظمة المؤتمر الإسلامي وهي تمثل القطاع الخاص لـ 57 بلد عضو، وقد تم تأسيسها في منتصف السبعينيات من القرن الماضي، وتهدف إلى تحقيق عدة أهداف مستمدة من مبادئ الشريعة الإسلامية.

أ- تأسيس الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة:

جاءت فكرة إنشاء الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة من تركيا وذلك خلال المؤتمر الإسلامي السابع لوزراء الخارجية الذي انعقد في مايو 1976 في اسطنبول، تركيا. واعتمد الفكرة

¹ بلخير فؤاد : التعاون في إطار منظمة المؤتمر الإسلامي ، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في القانون، فرع القانون الدولي و العلاقات الدولية ، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة ، كلية الحقوق، السنة الجامعة 2009-2010. ص 21.

² مصطفى محمود محمد عبد العال: " التجارة الإسلامية بين الدول الإسلامية ودورها في قيام تكتل اقتصادي إسلامي" مقال منشور في مجلة الكلمة ، العدد 66 السنة السابعة عشر، بيروت لبنان، شتاء 2010.

المؤتمر الأول لغرف التجارة والصناعة الذي انعقد في أكتوبر 1977 في اسطنبول ومن ثم اعتمد نظامها الأساسي المؤتمر الثاني لغرف التجارة و الصناعة الذي انعقد في ديسمبر 1978 في كراتشي، باكستان.

تنشد الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة توثيق التعاون في مجالات التجارة وتقنية المعلومات والتأمين وإعادة التأمين والشحن البحري والقطاع المصرفي وتعزيز الاستثمار وفرص المشاريع المشتركة في البلدان الأعضاء، وتتألف عضويتها من الغرف الوطنية/اتحادات غرف التجارة والصناعة في البلدان الأعضاء.¹

لا يخفى على أحد أن التنمية في العالم الإسلامي تعاني من اختلالات و مشكلات عدة تتعلق بعملية التنمية نفسها سواء على مستوى الرؤية العامة أو على مستوى التخطيط ، ومن هنا فإن رسالة الغرفة هي إحياء و إعمار الأرض ، من خلال الفكر الإسلامي القائم على العطاء والتكافل الاجتماعي، عن طريق منظومة اقتصادية تدفع بدول العالم الإسلامي الى التكامل.

ب- أهداف الغرفة :

للغرفة عدة أهداف تنطلق من المبادئ الإسلامية التي قامت عليها، وتنقسم أهداف الغرفة إلى أهداف أخلاقية و أهداف عملية وأخيرا أهداف عامة.²

- الأهداف الأخلاقية:

- إحياء القيم الأخلاقية في المعاملات التجارية.

- نشر الوعي بعلم الاقتصاد الإسلامي.

- تعميق التضامن والأخوة.

1. عمر سعد الله: قانون التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 123.
2 موقع الغرفة الإسلامية للتجارة و الصناعة والزراعة ، شوهذ يوم 12 نوفمبر 2014 على الساعة 11 و 23 دقيقة.
<http://iccia.com/?q=ar/home>

- نشر اللغة العربية.

- الأهداف العملية:

- تنمية حجم تبادل العمالة.

- تنمية حجم السياحة.

- النهوض بحجم الاستثمارات.

- زيادة حجم التبادلات التجارية.

- زيادة الإنتاج الوطني.

- تطوير المقررات التعليمية وفقا لاحتياجات السوق ومقتضيات التنمية.

- إيلاء الاهتمام اللازم بصناعة الإعلام بالاشتراك بين المسلمين و غير المسلمين.

- إيلاء الاهتمام اللازم بالدراسات والبحوث وتشجيع الابتكار و الاختراع.

- تبني طموحات شباب الأمة وفتح فرص أعمال لهم.

- الأهداف العامة:

- التعاون والتنسيق مع منظمة المؤتمر الإسلامي ومؤسساتها المعنية لتحقيق التضامن الإسلامي

ومواجهة التحديات التي تواجه الأمة الإسلامية.

- تشجيع التعاون لإبرام اتفاقات بين المنظمة و الاتحادات الاقتصادية في البلدان الإسلامية.

- تعزيز العلاقات مع المنظمات الدولية.

- تشجيع التعاون في أعمال القطاع المصرفي الإسلامي وتسهيل حركة رأس المال.

- تسوية النزاعات التجارية والصناعية من خلال التحكيم.

- تنظيم مؤتمرات ومحاضرات و منتديات من شأنها خدمة البلدان الأعضاء وتعزيز التنسيق بينها.

- تعزيز العلاقات مع المنظمات الدولية مثلا الأمم المتحدة ومؤسساتها المتخصصة ومنظمة التجارة

الدولية بغية تعزيز دور القطاع الخاص في عملية التنمية الاجتماعية الاقتصادية.

- توفير موارد للأعمال التجارية، بما في ذلك إنشاء صندوق وقف خاص، ومحاظف تمويل تجارية بغية تعزيز التجارة الإسلامية البينية، وتنظيم معارض تجارية لترويج البضائع و الخدمات، من أجل الاحتفاظ بموارد دخل مستقرة ومستمرة من الوقف المقترح للغرفة والاستفادة من ريع الوقف المقترح في دعم مشاريع تنشأ تنمية المجتمعات والجماعات المسلمة وخدمة أهداف الغرفة الإسلامية.

- إقامة منتديات لرجال الأعمال المسلمين في البلدان الإسلامية والمجتمعات المسلمة على نطاق عالمي للتعريف بمهامها وامتيازاتها.

ورغم الأهداف الكبيرة للغرفة الإسلامية للتجارة ، غير أن التجارة بين الدول المسلمة مازالت ضعيفة فهناك مشكلات كبيرة تحول دون التعاون التجاري بين الدول الإسلامية والوصول إلى أسواق هذه الدول ، و أهم مشكلات الوصول إلى أسواق الدول الإسلامية، هي الحواجز الجمركية وغير الجمركية ونقص التمويل التجاري والحواجز المؤسسية وقصور البيانات الأساسية ونقص المعلومات والموارد البشرية الماهرة، إضافة إلى صعوبات تأشيرات الدخول.¹

3- البنك الإسلامي للتنمية :

يعد البنك الإسلامي من أبرز المؤسسات الإسلامية المالية على الصعيد الدولي ، وستتطرق في هذا العنصر إلى نشأته وأهدافه ثم إلى تركيبته وعمله .

أ- نشأة البنك الإسلامي للتنمية:

البنك الإسلامي للتنمية مؤسسة مالية دولية أنشئت تطبيقاً لبيان العزم الصادر عن مؤتمر وزراء مالية الدول الإسلامية، الذي عُقد في ذي القعدة 1393هـ (ديسمبر 1973م) بمدينة جدة. وعقد

¹ مصطفى محمود محمد عبد العال: " التجارة الإسلامية بين الدول الإسلامية ودورها في قيام كتلة اقتصادي إسلامي" مقال منشور في مجلة الكلمة ، العدد 66 السنة السابعة عشر ،، بيروت لبنان، 2010.

الاجتماع الافتتاحي لمجلس المحافظين في رجب 1395 هـ (يوليو 1975م) وبدأ أنشطته رسمياً في 15 شوال 1395 هـ (20 أكتوبر 1975م).

و يتطلع البنك الإسلامي للتنمية في رؤيته إلى أن يكون، بحلول عام 1440 هـ (2020م)، بنكا إنمائياً عالمياً الطراز، إسلامياً المبادئ، وأن يكون قد ساهم كثيراً في تغيير وجه التنمية البشرية الشاملة في العالم الإسلامي وساعد هذا العالم على استعادة كرامته.

و تتمثل رسالة البنك في النهوض بالتنمية البشرية الشاملة، ولا سيما في المجالات ذات الأولوية وهي: التخفيف من وطأة الفقر، والارتقاء بالصحة، والنهوض بالتعليم، وتحسين الحوكمة، وتحقيق الازدهار للشعوب¹.

ب- تركيبة البنك وعمله:

يضم البنك حالياً 56 دولة عضواً موزعة بين العديد من مناطق العالم، والشرط الأساسي للانضمام إليه هو أن تكون الدولة المرشحة لذلك عضواً في "منظمة التعاون الإسلامي"، وتسدّد القسط الأول من الحد الأدنى من اكتتابها في أسهم رأسمال "البنك"، وتقبل ما قد يقرره مجلس المحافظين من شروط وأحكام.

ويبلغ رأس المال المصرح به 30 مليار دينار إسلامي، ورأس المال المصدر 18 مليار دينار إسلامي، اكتُتب منه بمبلغ 17.8 مليار دينار إسلامي ودُفع منه حتى نهاية سنة 1432 هـ 4.4 مليار دينار إسلامي.

¹ موقع بنك الإسلامي للتنمية <http://www.isdb.org/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=navurl> شوهد يوم 10 نوفمبر 2014 على الساعة 21 و 24 دقيقة.

وتتألف مجموعة البنك الإسلامي للتنمية: من خمسة كيانات هي: "البنك الإسلامي للتنمية" و"المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب" و"المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات" و"المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص" و"المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة".

و يقع مقر "البنك" في جدة بالمملكة العربية السعودية ولـ"البنك" أربعة مكاتب إقليمية: في الرباط (عاصمة المملكة المغربية) وكوالالمبور (عاصمة ماليزيا) وألماني (إحدى مدن كازاخستان) وداكار (عاصمة السنغال).

ويعتمد البنك كسنة مالية السنة الهجرية (القمرية)، والوحدة الحسابية للبنك هي الدينار الإسلامي. وهو يعادل وحدة من وحدات حقوق السحب الخاصة لدى "صندوق النقد الدولي" كما أن العربية هي اللغة الرسمية في "البنك"، أما اللغتان الإنجليزية والفرنسية، فهما لغتان للعمل.¹

وفيما يخص تعاون البنك الإسلامي للتنمية مع الجزائر فقد تم الاتفاق على فتح خط تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا تقديم مساعدة فنية متكاملة لدعم استحداث نظم معلوماتية ودراسة سبل تأهيل الصناعات الوطنية لمواكبة متطلبات العولمة و المنافسة، وإحداث محاضن (مشاتل) نموذجية لرعاية وتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتطوير التعاون مع الدول الأعضاء والتي تملك تجارب متقدمة في الميدان كماليزيا و أندونيسيا وتركيا...²، إلا أن تأثير هذا التعاون لم يظهر على مستوى الاقتصاد الوطني بشكل عام والصادرات بالأخص.

¹ موقع بنك الإسلامي للتنمية <http://www.isdb.org/irj/portal/anonymouse?NavigationTarget=navurl> شوهذ يوم 10 نوفمبر 2014 على الساعة 22 و 33 دقيقة.

² خباية عبد الله : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة ، دار الجامعية الجديدة ، الإسكندرية، مصر 2013. ص 107.

الفرع الثاني: مستقبل التجارة مع الدول المسلمة و فرصة استغلالها

تعد التجارة مع الدول الإسلامية أو تلك التي فيها جالية إسلامية كبيرة فرصة حقيقية لتوسيع الصادرات الجزائرية ، لا سيما فيما يتعلق بالمنتجات الحلال ، حيث يمكن للمصدرين الجزائريين التركيز على هذه المنتجات وتطويرها من أجل تسويقها إلى مثل هذه الدول .
و يمكن للمصدرين الجزائريين تحقيق ذلك بالعمل و التعاون مع المنظمات الإسلامية المختلفة التي تدعم وتشجع التجارة الإسلامية.

1- تطوير تجارة المنتجات الإسلامية و المنتجات الحلال:

أصبحت المنتجات الإسلامية و المنتجات الحلال من المنتجات الرائجة في العالم بأسره فلم تعد مقتصرة على الدول الإسلامية فقط، بل تعدتها إلى الدول غير الإسلامية نظرا لوجود جاليات مسلمة كبيرة فيها تقبل على مثل هذه المنتجات ، وقد تعدى هذا الإقبال إلى غير المسلمين أيضا لما توفره هذه المنتجات من خصائص لا توفرها المنتجات المماثلة .

أ-الأغذية الحلال:

تعد الأغذية الحلال أهم منتج حلال وأكثرها رواجاً في العالم حيث أن سوق صناعة الأغذية الحلال ينمو بواقع تقريبي سنوي بلغ 17 % ، و متوقع أن تتجاوز تريليوني دولار في 2018 ، بعد أن بلغت 1.1 تريليون دولار أمريكي في 2013.¹
ورغم كبر حجم تجارة هذا القطاع غير أنه يواجه تحديات عديدة على المستوى العالمي تتضمن عدم كفاءة العاملين في هذا القطاع ، وعدم وجود هيئة تشرف عليه وتنظّمه ، إضافة لتحديات تَوَر المواد الخام، ونقص رأس المال البشري، وانخفاض ثقة المستهلكين.

¹ موقع العربية نت ، شوهد يوم 26 أوت 2016 على الساعة 12 و 39 دقيقة
<http://www.alarabiya.net/ar/aswaq/2015/01/12/10->

كل هذا يحتم ضرورة وضع معايير دولية موحدة لهذه المنتوجات ، مما يتطلب وجود هيئة عالمية ترعى تلك التحديات وتذللها.

و فيما يخص صادرات الجزائر من هذه المنتوجات، فرغم أن الأغذية الجزائرية هي أغذية حلال بطبيعتها إلا أنه لا يستفاد من تسويقها إلى مثل هذه الدول على عكس تونس والمغرب أين نجد كثيرا من منتوجاتهم تباع في الأسواق الأوروبية، وهو ما يشكل نقصا في الصادرات الجزائرية يجب تداركه¹، ولتدارك هذا النقص فقد تم اقتراح إنشاء لجنة وطنية مختصة بالمنتجات الحلال على مستوى وزارة التجارة تقوم بمراقبة المنتوجات الحلال المستوردة وتصادق على المنتوجات الحلال الموجهة للتصدير، ومن شأن هذا الإجراء أن يعطي دفعا لتصدير المنتوجات الغذائية الجزائرية .

ب- منتجات الحلال غير الغذائية :

في حين تعتبر المواد الغذائية هي محور الاهتمام الرئيسي بالنسبة لمنتجات الحلال ، غير أنه لا تقتصر المنتوجات الحلال على تلك البنود التي يتناولها الناس في طعامهم وشرابهم ، ونظرا لأن الحيوانات تستخدم في منتجات أخرى، فيمكن تصنيف بعض البنود غير الغذائية والأنظمة باعتبارها حلالا أو حرام ، وفيما يلي بعض الأمثلة :

- المنتجات في مجال الأزياء والزينة

- المنتجات في مجال مستحضرات التجميل و منتجات العناية الشخصية

- المنتجات في مجال الصيدلة والعقاقير الطبية

- المنتجات في مجال السفر الترفيه².

وتعتبر هذه المنتوجات جد رائجة في الأسواق العالمية ، فقد أصبحت مثلا الملابس و الأزياء الإسلامية كالحجابات والخمارات والعباءات و الأقمصة... إلخ تشكل بحق سوقا حقيقية وفرعا

¹ صدر في 2015 قرار وزاري مشترك يلزم المتعاملين الاقتصاديين والتجار فصل المنتوجات الحلال وغير الحلال أثناء التوضيب والتحويل والتخزين والنقل والعرض ، وذلك كخطوة أولى في طريق إلزامهم بوضع وسم حلال على هذه المنتوجات .

² موقع المنتدى الدولي لهيئات اعتماد الحلال ، شوهد يوم 08 نوفمبر 2014 على الساعة 14 و 21 دقيقة ،

/http://ihaf.org.ae/about-halal-ar/non-halal-food-ar

مستقلا من الملابس يتطور يوما بعد يوم¹، فقد ارتفع حجم هذه التجارة حتى في الدول غير الإسلامية ، ومن بين أهم الدول المصدرة لهذا النوع من الملابس نجد تركيا ، الهند، المغرب والخليج العربي بصفة عامة، بينما تبقى الجزائر بعيدة جدا عن صناعة الملابس بشكل عام وتصديرها بما فيها الملابس الإسلامية.

ومن أجل تطوير تجارة الحلال في الدول الإسلامية، اعتمد مجلس إدارة الغرف الإسلامية أثناء انعقاده في دورته الثانية والعشرين في القاهرة لفكرة تأسيس هيئة تتولى تنفيذ مشروع الحلال وإقامة ورش عمل متخصصة حول موضوع الحلال بالتعاون مع اتحاد غرف مجلس التعاون الخليجي وعقد المؤتمر الأول للحلال في جدة على هامش اجتماعات الغرفة الإسلامية ما بين 5 و 7 أبريل 2016 ، وتأتي هذه المساعي من أجل إنشاء هيئة الحلال في إطار مشروع حلال.

2- استغلال وتفعيل الفرص الممنوحة في إطار المؤسسات الإسلامية المختلفة :

تمتاز التجارة الإسلامية بكبر السوق التي تمثلها فهي تضم عدد كبير من الدول موزعة على القارات الخمس ، كما تمتاز بوجود عدد كبير من المؤسسات المختلفة التي تعنى بها ، سواء من حيث التمويل على غرار بنك التنمية الإسلامي أو من حيث التنظيم على غرار الغرفة الإسلامية للتجارة أو من حيث التنمية البنينية على غرار منظمة التعاون الإسلامي ، بالإضافة إلى عدد لا يحصى من المؤسسات والاتفاقيات في القطاعات المختلفة التي تتعلق بالتجارة الخارجية كالنقل وتأمين الصادرات وغيرها .

ورغم كل هذه المؤسسات والاتفاقيات إلا أن حجم المبادلات التجارية بين الدول المسلمة لا يتعدى 8 % بينما يصل حجم المبادلات التجارية مع الدول الغربية 92 % ، كما أن 90 % من رؤوس

¹ من أمثلة الملابس الإسلامية الحديثة ، لباس السباحة الخاص بالنساء أو ما يعرف بالبوركيني ورغم منعه في بعض الأماكن في فرنسا، إلا أنه لقي رواجا كبيرا في العالم الإسلامي والغربي على حد سواء، رغم أن مصممه الأصلية أسترالية غير مسلمة ، وقد استغلت بعض الدول الإسلامية هذا اللباس وأصبحت تنتجه بشكل صناعي وتسوقه للعالم على غرار تركيا.

الأموال الإسلامية تستثمر في الخارج.¹

وفي الألفية الجديدة تم طرح فكرة إنشاء سوق إسلامية مشتركة بين الدول الإسلامية، غير أن المعوقات والعقبات في وجه هذا المشروع تبدو كثيرة، ويصعب تطبيق هذا النموذج بين تلك الدول وذلك لأنه يلائم دولا متقدمة إقتصاديا في جميع القطاعات الاقتصادية (زراعة، صناعة، خدمات مالية، بناء وتشبيد، سياحة... إلخ) وترغب في تبادل المنافع مع بعضها البعض لذلك تنشئ هذا النوع من التكامل الذي يتناسب وطبيعتها الاقتصادية ولكن بالنظر للدول الإسلامية فهي تحتاج لنموذج تكاملي إنمائي يختلف في مراحلها عن النموذج الكلاسيكي (السوق المشتركة) حيث أن النموذج الكلاسيكي وضع أعباء كبيرة من تعرفه جمركية موحدة وشهادة المنشأ وكثيرا من القيود الإجرائية والتنظيمية لغرض تحويل التجارة وخلق التجارة داخل دول السوق.²

ولمواجهة هذه الوضعية فقد تم إعداد برنامج من طرف المركز الإسلامي لتنمية التجارة لمساعدة الدول الأقل نموا عبر تشجيع إنشاء مراكز لتطوير الصادرات والتكنولوجيات الحديثة والتجارة الإلكترونية لتمكين مختلف الدول من تفعيل مبادلاتها مع الدول الإسلامية، كما يعمل المركز على دعم وتشجيع الاستثمار البيئي خاصة الموجه منه إلى الرفع من مستوى الإنتاج القابل للتصدير في الدول الإسلامية.³

وقد عرفت بعض الدول الإسلامية كيف تستفيد من السوق الإسلامية ومن مختلف المؤسسات المؤطرة والمشجعة لها، على عكس الجزائر والتي رغم أنها عضو في جميع هذه المؤسسات الإسلامية وقد صادقت على أغلب الاتفاقيات المبرمة بين الدول الإسلامية، إلا أنها لم تستفد من هذه المؤسسات على غرار بعض الدول المجاورة كتونس والمغرب أو دول المشرق

¹ موقع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية IBRC على شبكة الانترنت <http://www.kantakji.com/economics> /شاهد يوم 10 نوفمبر 2014 على 10 و 48.

² أيمن صالح فاضل: " السوق الإسلامية المشتركة المعوقات والحلول "، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الإسلامي، مركز النشر العلمي، المجلد 24 العدد 1، جدة، السعودية 2011.

³ تصريح مدير المركز الإسلامي لتنمية التجارة السيد علال راشدي لجريدة الشرق الأوسط بتاريخ 14 مارس 2001، العدد 8142.

العربي كالأردن ومصر ، حيث تستفيد هذه الدول في هذا الإطار من التمويل المالي للعديد من المشاريع الاقتصادية والتي تصدر منتجاتها إلى الدول الإسلامية خاصة منها دول الخليج العربي.

كما تستفيد هذه الدول من تمويل المشاريع التنموية و البنى التحتية على غرار الطرق والموانئ والمطارات التي تساعد في دعم الاقتصاد والتجارة الخارجية، بالإضافة إلى استفادة إدارات هذه الدول من دورات التكوين وتبادل الخبرات التي تنظمها هذه المؤسسات في مجالات التجارة الدولية والتي نجد أن الجزائر غالبا ما تكون غائبة عن مثل هذه التظاهرات .

ويكاد يقتصر دور الجزائر في المؤسسات الإسلامية المختلفة على دفع الاشتراكات السنوية وحضور الاجتماعات الرسمية وهو حضور شكلي دون تفعيل هذا الحضور والاستفادة منه في دفع التعاون والتجارة مع الدول المسلمة رغم الفرص الكثيرة التي توفرها هذه السوق، وأن أحسن دليل على هذه الوضعية هو الطلب المتزايد على منتج التمر الجزائري من طرف دول مثل أندونيسيا والهند وماليزيا وعدم تحرك السلطات الجزائرية للعمل على تغطية هذا الطلب.

وما ينقص الجزائر هو وجود إرادة حقيقية للانفتاح على السوق الإسلامية، لأن هذه السوق تعتبر واعدة بالنسبة للجزائر وتشكل أحد الأقطاب المهمة المستقبلية للتجارة الخارجية الجزائرية.

المطلب الثاني: التعاون مع الدول الإفريقية

سعت البلدان الإفريقية بعد تخلصها من الاستعمار إلى إيجاد إطار قانوني للتعاون الاقتصادي والتبادل التجاري، سواء فيما بينها أو بين العالم ، وهكذا ظهرت في سنة 1963 منظمة الوحدة الإفريقية التي تحولت في سنة 2002 إلى الاتحاد الإفريقي (الفرع الأول) ، كما تم إبرام اتفاقيات جماعية و إنشاء منظمات جهوية في قلب القارة على غرار منظمة توحيد قانون الأعمال في إفريقيا و الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا(الفرع الثاني)، وكل هذه الفضاءات هي فرص للجزائر لدعم صادراتها.

الفرع الأول : الاتحاد الإفريقي

يعد الاتحاد الإفريقي أكبر تجمع في القارة الإفريقية ، وسوف نتطرق في هذا الفرع إلى نشأة الاتحاد ثم إلى أهدافه ومؤسساته.

1- إنشاء الاتحاد الإفريقي:

نشأ الاتحاد الإفريقي في 9 يوليو 2002 خلفا لمنظمة الوحدة الإفريقية ، حيث تأسست منظمة الوحدة الإفريقية عام 1963 وقد تم التوقيع على ميثاقها في 26 ماي من العام المذكور وذلك في أعقاب أول قمة إفريقية انعقدت في أديس أبابا وحضرها ممثلون عن 30 دولة إفريقية مستقلة.¹ ونص هذا الميثاق على عدم التدخل في شؤون الدول الداخلية واحترام سيادة الدول الأعضاء في المنظمة وحرمة حدودها .

وقد ارتفع عدد الدول الأعضاء في المنظمة من ثلاثين دولة عام 1963 إلى 53 دولة عام 2002 تاريخ نشأة الاتحاد .

تتخذ أهم قرارات الاتحاد في اجتماع نصف سنوي لرؤساء الدول وممثلي حكومات الدول الأعضاء من خلال ما يسمى بالجمعية العامة للاتحاد الإفريقي.² ويقع مقر الأمانة العامة ولجنة الاتحاد الإفريقي في أديس أبابا بأثيوبيا.

2- أهداف ومؤسسات الاتحاد :

سطر الاتحاد مجموعة من الأهداف تتوافق و الشكل الجديد الذي اتخذه ، كما أنشأ مجموعة من المؤسسات من أجل تحقيق هذه الأهداف.

¹ موقع الاتحاد الإفريقي ، شوهد يوم 24 أكتوبر 2015 على الساعة 15 و 23 دقيقة. <http://www.au.int/ar/>
² المادة 4 من القانون التأسيسي للاتحاد الإفريقي ، الذي صدر في لومي ، التوجو في 11 جويلية 2000 .

أ - أهداف الاتحاد :

من بين أهداف مؤسسات الاتحاد الأفريقي الأساسية تسريع وتسهيل الاندماج السياسي والاجتماعي الاقتصادي للقارة، وذلك لتعزيز مواقف إفريقيا المشتركة بشأن القضايا التي تهم القارة وشعوبها، تحقيقا للسلام والأمن، ومساندة للديموقراطية وحقوق الإنسان.

يتكون الاتحاد الأفريقي من جزئين أحدهما سياسي والآخر إداري، ويعرف أكبر صانع للقرارات في الاتحاد الأفريقي بالجمعية العامة التي تتألف من رؤساء الدول الأعضاء أو ممثلي حكوماتها.

ب- مؤسسات الاتحاد الإفريقي وأعضائه :

يحتوي الاتحاد الإفريقي على مجموعة من المؤسسات على غرار البرلمان الإفريقي والمجلس التنفيذي والمجلس الاقتصادي والاجتماعي، كما أن جميع دول إفريقيا هم أعضاء في هذا الاتحاد ما عدى المغرب.

- **مؤسسات الاتحاد :** لدى الاتحاد الأفريقي هيئة تمثيلية تعرف بالبرلمان الإفريقي (برلمان عموم أفريقيا)، الذي يتألف من 265 عضواً ينتخبون من قبل البرلمانات الوطنية للدول الأعضاء .

كما يوجد أيضاً لدى الاتحاد الأفريقي مؤسسات سياسية أخرى، مثل المجلس التنفيذي والذي يضم مجلس وزراء الدول الأعضاء، ومن المهام الرئيسية للمجلس تهيئة القرارات لتميرها للجمعية العامة والهيئة التمثيلية للاتحاد التي تضم سفراء الدول الأعضاء في أديس أبابا.¹

يوجد أيضاً المجلس الاقتصادي والاجتماعي (ECOSOC) والذي يهتم بالناحية المدنية للدول.

¹ موقع الاتحاد الإفريقي ، شوهه يوم 24 أكتوبر على الساعة 20 و 18 دقيقة <http://www.au.int/ar/>

وتعتبر مدينة أديس أبابا في أثيوبيا العاصمة الإدارية والرئيسية للاتحاد الأفريقي، حيث يقع فيها المقر الرئيسي للجنة الإتحاد الإفريقي، و تستضيف مدن ودول أخرى عدداً آخر من هياكل الإتحاد ، فعلى سبيل المثال بانجول، يوجد بها المقر اللجنتة الإفريقية لحقوق الإنسان وحقوق الشعوب، غامبيا التي تستضيف أمانتي آلية مراجعة النظراء الأفارقة والشراكة الجديدة من أجل تنمية إفريقيا ، فضلاً عن البرلمان الإفريقي والذي يقع في مدينة ميدراند الجنوب إفريقية.

- **أعضاء الإتحاد الإفريقي :** يضم الإتحاد الأفريقي جميع دول القارة كأعضاء، باستثناء المغرب، التي عارضت عضوية الصحراء الغربية باعتبارها الجمهورية العربية الصحراوية الغربية ، مع ذلك للمغرب وضعا خاصا داخل الإتحاد الأفريقي، من ناحية الاستفادة من الخدمات المتاحة لجميع أعضاء الإتحاد الأفريقي من المؤسسات التابعة له، مثل مصرف التنمية الإفريقية كما يشارك المندوبون المغاربة أيضاً في وظائف الإتحاد المهمة ، و يعملون أيضاً على مواصلة المفاوضات في محاولة لحل النزاع القائم مع جبهة البوليساريو في تندوف الجزائرية وأجزاء من الصحراء الغربية، ويحاول المغرب في السنوات الأخيرة العودة إلى الإتحاد الإفريقي.

اعتمد الإتحاد الأفريقي عددا من الوثائق الهامة والتي ترسي معايير جديدة على صعيد القارة السوداء، وذلك لتكملة الوثائق المعمول بها بالفعل عند إنشائها ، وتشمل اتفاقية الإتحاد الإفريقي لمنع ومكافحة الفساد (2003)، والميثاق الإفريقي للديمقراطية والانتخابات والحكم (2007)، فضلا عن الشراكة الجديدة من أجل تنمية أفريقيا (NEPAD) وما يرتبط بها من الإعلان حول الديمقراطية والسياسة والاقتصاد وحوكمة الشركات.

الفرع الثاني : منظمة توحيد قانون الأعمال في إفريقيا والاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا

تجتمع الدول المتقاربة سياسيا أو جغرافيا في شكل كتلتات اقتصادية لدعم اندماجها الاقتصادي وتقوية تواجدها على المستوى الدولي ، وهو ما قامت به العديد من الدول الإفريقية

خاصة مع بداية التسعينات من القرن الماضي ، ولعل أهم هذه التكتلات منظمة توحيد قانون الأعمال في إفريقيا و الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا .

1- منظمة توحيد قانون الأعمال في إفريقيا : (OHADA)

تم إنشاء منظمة توحيد قانون الأعمال في إفريقيا (OHADA) عن طريق المعاهدة الموقعة في 17 أكتوبر 1993 ، في بور لويس و المصادق عليها من طرف 16 دولة إفريقية وهي: البنين، بوركينا فاسو، الكامرون، إفريقيا الوسطى، جزر القمر، الكونغو، ساحل العاج ، الغابون، غينيا ، غينيا بيساو، غينيا الإستوائية ، مالي ، النيجر، السينغال، تشاد والطوغو، وقد تم تعديل الاتفاقية في 17 أكتوبر 2008 بكيباك ، كندا.¹

و يكمن الهدف الأساسي من هذه المنظمة في توحيد قانون الأعمال للدول الموقعة ، كما يهدف إلى ضمان حل ناجع للمنازعات التي تنشأ عن النشاطات الموحدة ، ولتحقيق هذا الهدف ، أنشأت المنظمة محكمة مشتركة للقضاء والتحكيم وهي الهيئة العليا في مكان المحاكم العليا الوطنية.² وقد جاءت هذه المعاهدة لمعالجة مسألة عدم الأمن القانوني والقضائي *l'insécurité juridique et judiciaire* الذي يشوب الدول الأعضاء ، فعدم الأمن القانوني يفسر خاصة بإهمال النصوص القانونية السارية المفعول : حيث أن أغلبها يعود للحقبة الاستعمارية و لا يتلاءم إطلاقا مع الوضعية الاقتصادية والعلاقات الدولية الحالية.

وعدم الأمن القضائي يأتي من تدهور العدالة ، سواء من حيث القانون أو الأخلاقيات ، خاصة بسبب نقص الإمكانيات المادية ونقص تكوين القضاة والمهين المساعدة للقضاء.³

و قد وحدت الاتفاقية مجموعة من النشاطات ، والنشاطات الموحدة تعتبر قابلة للتطبيق مباشرة في الدول الأعضاء، وهي تتعلق بـ :

¹ موقع اتفاقية توحيد قانون الأعمال في إفريقيا ، شوهد يوم 26 أكتوبر 2015 على الساعة 11 و 39 دقيقة.
<http://www.ohada.com/traite.html>

² Hugues Kenfack: op.cit, p. 76.

³Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 41.

- القانون التجاري العام

- قانون الشركات التجارية والتجمعات ذات المنفعة الاقتصادية

- الإجراءات

- التأمينات

- إجراءات التحصيل وطرق التنفيذ

- التحكيم

- تنظيم وتوحيد الحسابات بالنسبة للمؤسسات.

وتكمن خصوصية منظمة توحيد قانون الأعمال في أفريقيا بأنها بدأت بتوحيد القانون قبل الاتحاد

الاقتصادي، بينما في الغالب يتم عكس ذلك.¹

وقد سهلت هذه الاتفاقية التعامل مع الدول الموقعة عليها ، وهذه الاتفاقية تشكل فرصة

جيدة للجزائر لتطوير مبادلاتها التجارية مع الدول الموقعة، وهو الأمر الذي بدأت الدولة الجزائرية

تعمل عليه ، فقد تم توجيه ومساعدة مجموعة من الخواص للتعامل مع هذه الدول ، غير أن هناك

دول عربية سبقت التواجد في هذه الدول من بينها المغرب التي نسجت علاقات لا بأس بها معها.

2- الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا:

سنتطرق في هذا العنصر إلى نشأة الاتحاد و أهدافه.

أ- نشأة الاتحاد:

أنشأ الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا في 10 جانفي 1994 ، ويهدف أساسا إلى

إنشاء فضاء اقتصادي موحد ومدمج في إفريقيا الغربية.

¹ Hugues Kenfack: op.cit, p. 76.

يتشكل الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا من ثمانية دول ساحلية و صحراوية مرتبطة فيما بينها باستعمال عملة موحدة ، وتستفيد الاتحاد من تقاليد ثقافية مشتركة ، و يتشكل الاتحاد من الدول التالية : البينين ، بوركينا فاسو، ساحل العاليج ، غينيا بيسا ، مالي ، النيجر ، السينيغال و الطوغو. يغطي الاتحاد مساحة قدرها 3.506.126 كم مربع ويضم 112 مليون ساكن، و قد بلغت نسبة نمو الناتج المحلي الخام للاتحاد سنة 2015 ، 7 بالمائة.¹

ب- أهداف الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا :

تكمّن أهداف الاتحاد فيما يلي:²

- تقوية تنافسية النشاطات الاقتصادية و المالية للدول الأعضاء في إطار السوق المفتوحة والتنافسية، وفي ظل مناخ قانوني عقلاني ومنسجم.
- ضمان توافق القدرات والسياسات الاقتصادية للدول الأعضاء بخلق إجراءات رقابية متعددة الأطراف.
- إنشاء بين الدول الأعضاء سوق مشتركة قائمة على حرية تنقل الأشخاص ، الأموال، الخدمات، رؤوس الأموال والحق في تواجدهم أشخاص يمارسون نشاطا مستقلا أو مأجورا ونفس الشيء بالنسبة لإقرار سعر خارجي مشترك والسياسة التجارية .
- إنشاء تنسيقية للسياسات القطاعية الوطنية عن طريق وضع نشاطات مشتركة واحتماليا سياسات مشتركة ، خاصة في الميادين التالية : الموارد البشرية ، تهيئة الإقليم ، الزراعة، الطاقة، الصناعة ، المناجم، النقل ، المنشآت القاعدية والاتصالات.
- توحيد تشريع دول الأعضاء لاسيما نظام جبائية، إذا كانت هناك ضرورة للسير الحسن للسوق المشتركة .

¹ موقع الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا ، شوهده يوم 26 أكتوبر 2015 على الساعة 14 و 16 دقيقة.
² المادة 4 من اتفاقية إنشاء الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا.

وقد حقق الاتحاد النقدي هدفه في 1 جانفي 2000 بإنشائه اتحاد جمركي ، في انتظار دفع هذا

الاندماج إلى الأمام أكثر على شاكلة الاتحاد الأوروبي.¹

ويشكل الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا بالإضافة إلى منظمة توحيد قانون الأعمال لإفريقيا و الاتحاد الإفريقي ، المؤسسات المشكلة للفضاء الإفريقي الذي على الدولة الجزائرية الانفتاح عليه والتعامل معه أكثر ، فهو يشكل في رأينا أحد أقطاب مستقبل التجارة الإقليمية للجزائر إلى جانب الدول الإسلامية وبالتالي أحد أهم فرص تطوير الصادرات الجزائرية.

غير أنه ورغم أهمية هذه الفضاءات الاقتصادية الإقليمية ، إلا أن الانفتاح على العالم أصبح أكثر من ضرورة تملئها العولمة والنظام الاقتصادي العالمي الجديد ، و أول فضاء اقتصادي دولي مهم بالنسبة للجزائر يتمثل في الاتحاد الأوروبي الذي يمثل الشريك الاقتصادي الأول للجزائر، حيث أبرمت الجزائر معه اتفاق الشراكة سنة 2002 .

كما أن التجارة مع باقي الدول مهما بعدت أصبحت ممكنة في ظل تطور وسائل النقل والتكنولوجيا، و أحسن وسيلة لدخول أسواق هذه الدول ، هي الدخول في المنظمة العالمية للتجارة التي تعد أكبر مؤسسة على المستوى العالمي تهتم بالتجارة الدولية والتي بعثت الجزائر مسار الانضمام إليها من جديد، بالإضافة إلى التعاون مع المؤسسات الدولية الأخرى والمؤسسات القارية ، وهو ما سنبحثه في الفصل الرابع من هذا الباب.

¹ Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 40.

الفصل الرابع: المؤسسات الدولية

تسعى الدول إلى التواجد على مستوى الأسواق الدولية بأفضل الشروط ، ويعد هذا الأمر أحد العوامل الأساسية لتطوير التجارة الخارجية و ترقية الصادرات على الخصوص ، ومن هذا المنطلق فإن إبرام اتفاقيات مع التكتلات الاقتصادية الدولية و الانضمام إلى المنظمات والهيئات العالمية يعد السبيل الأمثل للتواجد على مستوى هذه الأسواق.

لقد سعت الجزائر للتواجد على المستوى الدولي ، و قد قامت بخطوات هامة لتحقيق هذا الهدف ، أهمها إبرام سنة 2002 اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي الذي يعد الشريك الأول للجزائر، كما أعادت بعث مسار الانضمام لمنظمة التجارة العالمية وبوتيرة سريعة.

ومن جهة أخرى فقد نسجت الجزائر علاقات مع أغلب المنظمات و الهيئات التي تعنى بالتجارة الدولية ، سواء منها التابعة لمنظمة الأمم المتحدة أو غيرها ، كما أبدت الجزائر مؤخرًا انفتاحًا أكبر نحو الدول الآسيوية وعلى رأسها الصين، بالإضافة إلى إبرام اتفاق تفضيلي مع الولايات المتحدة الأمريكية.

كل هذه الخطوات يمكننا تقسيمها إلى قسمين ، نفردها لكل منها مبحث كالآتي :

المبحث الأول: الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي ومنظمة التجارة العالمية

المبحث الثاني: التعاون مع مختلف المؤسسات الدولية

المبحث الأول: الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي ومنظمة التجارة العالمية

يعد كلا من الاتحاد الأوروبي و منظمة التجارة العالمية أكبر وأهم محورين للتجارة الخارجية الجزائرية ، فالاتحاد الأوروبي يعد الشريك الأول للجزائر في هذا القطاع ، بينما تعد منظمة التجارة العالمية أكبر إطار عالمي للتجارة الدولية ، ورغم أن الجزائر لم تنظم بعد إلى هذه المنظمة إلا أنها تسعى إلى ذلك منذ حوالي ثلاث عقود .

ويعد تأثير هاتين المنظمتين كبير جدا على التجارة الخارجية الجزائرية ، لا سيما في جانب التصدير حيث يشكلان فرصة حقيقية للنهوض بالصادرات الجزائرية إذا ما تم استغلال هذين الفضاءين بشكل جيد.

المطلب الأول: اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

تميزت علاقة الجزائر بالاتحاد الأوروبي بالتطور المستمر، ففي السبعينات أبرمت الجزائر اتفاقية مع الاتحاد الأوروبي على غرار دول جنوب البحر الأبيض المتوسط، ثم بعد ذلك دخلت مع الاتحاد فيما يسمى بمسار برشلونة إلى أن انتهت في الأخير بإبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي .

الفرع الأول: علاقات قديمة واتفاق حديث

تربط الجزائر بدول الاتحاد الأوروبي علاقات ترجع إلى الفترة الاستعمارية واستمرت إلى ما بعد الاستقلال سواء في مرحلة ما بعد الاستقلال مباشرة، أو خلال الفترة الاشتراكية ثم بعدها في مرحلة الانفتاح الاقتصادي، غير أن اتفاق الشراكة لم يبرم بين الطرفين إلا في سنة 2002 ولم يدخل حيز التنفيذ إلا في سنة 2005.

1- العلاقات السابقة للجزائر مع الاتحاد الأوروبي :

بعد الاستقلال حافظت الجزائر على علاقات متميزة مع أوربا والتي كانت تتمتع بها باعتبارها مستعمرة فرنسية، هذه الوضعية أمنت لها مكانة خاصة بحيث جعلتها في وضعية البلد المشارك دون الحاجة إلى أي معاهدة، فاستطاعت بذلك التملص من توقيع اتفاق التعاون مع المجموعة الأوروبية¹، غير أن الأمر اختلف مع بداية السبعينات أين تبنت المجموعة الأوروبية السياسة المتوسطة الشاملة² والتي كرست إبرام اتفاق تعاون مع العديد من دول البحر الأبيض المتوسط.

ففي منتصف السبعينات قامت المجموعة الأوروبية بإبرام عدد من اتفاقيات التعاون مع دول الضفة الجنوبية للبحر الأبيض المتوسط على غرار لبنان ، تونس والمغرب ولم تستثن الجزائر من هذا التوجه ، حيث تم إبرام اتفاقية تعاون مع المجموعة الأوروبية سنة 1976 وكان الهدف من هذه الاتفاقية هو تعزيز التعاون الشامل بين الطرفين المتعاقدين، بغرض الإسهام في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للطرفين، والمساعدة على تقوية العلاقات بينهما.³

وقد تحدد هذا التعاون من خلال ثلاثة محاور رئيسية: التعاون التجاري، التعاون القطاعي، والتعاون المالي.⁴

ففي مجال التعاون التجاري كان يهدف هذا التعاون بصفة عامة إلى تشجيع المبادلات التجارية بين الطرفين، وهذا من خلال تحسين شروط دخول السلع الجزائرية إلى أسواق المجموعة الأوروبية وترقية توازن المبادلات بين الطرفين.

وقد تضمن هذا التعاون أحكام خاصة وعامة تطبق على المنتجات الفلاحية والصناعية الجزائرية داخل المجموعة الأوروبية.

¹Benkennich Otmane : la coopération entre l'union européenne et l'Algérie : l'accord d'association, office nationale des publications, Alger, 2006, p29.

² تم تبني السياسة المتوسطة الشاملة من طرف المجموعة الأوروبية سنة 1972.

³ المادة الأولى من اتفاقية التعاون مع المجموعة الأوروبية لسنة 1976.

⁴ فتح الله و لعلو، المشروع المغربي والشراكة الأورو متوسطية، دارتوبقال للنشر، الدار البيضاء، المغرب، 1997، ص156.

أما في مجال التعاون الاقتصادي والصناعي، فبالنسبة للتعاون الاقتصادي فيتمثل في محاولة المجموعة الأوروبية دعم الجزائر لتطوير نشاطها الإنتاجي وتحسين هيكلها الاقتصادية، بهدف تنويع الروابط للمبادلات بينها وبين المجموعة الأوروبية، أما بخصوص التعاون الصناعي، فقد كان يتمحور أساسا حول تحسين مستوى الإطارات من خلال القيام بدورات تكوينية وتبادل الخبرات، بالإضافة إلى أنه يهدف إلى ترقية التنمية الصناعية من خلال الدخول في تعاون في المجالات العلمية والتكنولوجية وغيرها.¹

كما تم التركيز أيضا على مجال الطاقة باعتبار هذه الأخيرة تشكل أهم قطاع في الاقتصاد الجزائري، ولأجل ذلك فقد تم الاتفاق على مساهمة متعاملوا المجموعة الأوروبية في برنامج البحث، في الإنتاج وفي تحويل الموارد الطاقوية، وكذلك في تسعير هذه الموارد وذلك بهدف تطوير الصناعات في هذا المجال وتحقيق أكبر استفادة ممكنة من هذه الثروات.

أما بخصوص مجال التعاون الأخير المتمثل في التعاون المالي، فقد تجسد هذا في البروتوكولات المالية الممنوحة من طرف المجموعة الأوروبية إلى الجزائر على غرار باقي الدول المتوسطة.

وقد دخلت هذه البروتوكولات حيز التنفيذ سنة 1978، وكانت سارية المفعول لمدة 5 سنوات قابلة للتجديد في كل فترة.²

وأهم ما يميز هذه البروتوكولات أن المبالغ الممنوحة في إطارها تأخذ ثلاثة أشكال:³

- قروض ممنوحة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار BEI بشروط ميسرة؛
- قروض بشروط خاصة لمدة 40 سنة وبفائدة 1%؛

¹ عبيد كمال: المرجع السابق، ص53.

² عبيد كمال: المرجع السابق، ص54.

³Bichara Khader : Le grand Maghreb et l'Europe : Enjeux et perspective , Ed. Publisud, Paris, 1992, p. 15.

- مبالغ ممنوحة في شكل مساعدات غير قابلة للسداد من طرف موارد ميزانية المجموعة. وقد استفادت الجزائر من بروتوكولين في الفترة الممتدة من 1978 إلى 1986، حيث يمتد البروتوكول الأول من 1978 إلى 1981، والبروتوكول الثاني من 1982 إلى 1986 حيث استهدفت هذه المساعدات بصفة خاصة وحسب الأهمية مجال البنى الأساسية، قطاع الري، التعاون العلمي، التجارة الصناعية وأخيرا الفلاحة، وإن ما يمكن ملاحظته بالنسبة لقيمة هذه المساعدات أن مجموع ما أخذته الجزائر من خلال هذين البروتوكولين أقل مما استفادت منه كلاً من المغرب وتونس.

ورغم ما ميز العلاقات الثنائية بين الجزائر والمجموعة الأوروبية في السبعينات والنصف الأول من الثمانينات، لكن النتائج التي حققتها هذه السياسة لم تكن كافية على المستويين الاقتصادي والمالي، وشكلت بعدها فترة منتصف الثمانينات نقطة تحول في علاقة الجزائر بالمجموعة الأوروبية، فمن جهة أثرت أزمة النفط على الجزائر تأثيراً كبيراً باعتباره المورد الرئيسي للدولة الجزائرية مما جعلها تعيد النظر في سياستها الاقتصادية وبالتالي سياستها مع المجموعة الأوروبية، أما هذه الأخيرة فقد عرفت انضمام كل من اليونان، البرتغال وإسبانيا، وقد زاد من هذا التحول ضعف النتائج المنبثقة عن السياسة القديمة، الأمر الذي أدى بالمجلس الأوروبي إلى تبني سياسة جديدة في سنة 1990 أطلق عليها تسمية السياسة المتوسطة الجديدة في محاولة منه احتواء المعطيات الدولية الجديدة.

2- إمضاء اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي:

تندرج هذه الاتفاقية في إطار مشوار برشلونة الذي دعت إليه المجموعة الأوروبية بغرض تطوير علاقات التعاون مع بلدان الضفة الجنوبية للبحر الأبيض المتوسط و بغرض إنشاء "منطقة ازدهار مشتركة" على المدى الطويل.

تلك الاتفاقية التي تم الإضاء عليها في فالنسيا (اسبانيا) بتاريخ 22 أبريل 2002 لا تنحصر على إنشاء منطقة التبادل الحر فحسب بل تشمل كذلك جوانب اقتصادية (فرع تجاري، تعاون اقتصادي و مالي، تدفقات استثمارية) و جوانب سياسية و اجتماعية و ثقافية ضرورية لتنمية مستدامة.

تتمثل أهمية هذه الاتفاقية بالنسبة للجزائر في التعاملات التجارية الخارجية التي تبلغ نسبة 60 % مع المجموعة الأوروبية.

لقد دخلت اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ في 01 سبتمبر 2005 و لم ترد أي مشكلة ذات صعوبة تذكر عند وضعها حيز التطبيق بفضل التحضير الجيد الذي قامت به الحكومة بشأن هذا الملف من خلال إقامة لجنة دائمة مكلفة بتحضير و متابعة تنفيذها بتاريخ 30 ديسمبر 2004 ، والتي تشرف عليها وزارة الخارجية¹.

كما تم إقامة لجنة تقنية مكلفة بمتابعة هذا الاتفاق ميدانيا، بتاريخ 23 أوت 2005.

وأخيرا تجدر الإشارة إلى أنه اتخذت إجراءات لحماية المنتوجات الوطنية ، وذلك عبر :

- إجراءات ضد إغراق الأسواق بالسلع (المادة 22 من الاتفاقية)

- إجراءات تعويضية (المادة 23)

- إجراءات حمائية (المادة 24)

- إجراءات استثنائية لصالح الصناعات الحديثة النشأة أو بعض القطاعات التي تعاد هيكلتها

(المادة 11).

¹ موقع وزارة التجارة <http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=itifakiachar> شوهد يوم 23 أبريل 2015 على الساعة 23 و 27 دقيقة.

إنّ شروط و كفاءات تطبيق الإجراءات الحمائية و التعويضية والمضادة لإغراق الأسواق تمّ تحديدها بموجب مراسيم تنفيذية نشرت في الجريدة الرسمية رقم 43 بتاريخ 22 جوان 2005.¹

الفرع الثاني: مضمون اتفاق الشراكة في المجال التجاري

شمل اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي عدة مجالات غير أن أهم ما يميزه في الجانب التجاري هو إقامة منطقة تبادل حر و برنامج تأهيل المؤسسات الوطنية حتى يمكنها منافسة نظيراتها الأوروبية.

1- إنشاء منطقة للتبادل الحر:

تطرق الباب الثاني من الاتفاق لمسألة تحرير حركة تنقل السلع في الفضاء المتكون من الأقاليم الجمركية للطرفين، بمعنى أن الجزائر مطالبة بالالتزام بمتطلبات النظام التجاري الدولي الجديد وذلك في أجل أقصاه 12 سنة تتخللها مرحلة انتقالية يبدأ حسابها من تاريخ دخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ، مع منح سنتين تأجيل على غرار الدول المغاربية الأخرى.²

تتمثل القاعدة الأساسية لهذا النظام في حرية تنقل السلع في أسواق الدول الأعضاء دون أي حاجز أو تمييز، فالجزائر التي كانت تستفيد من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ومن المعاملة التفضيلية لمنتجاتها وفق اتفاقيات 1976، ستفتح أسواقها الآن لاستقبال منتجات أحسن جودة وبأقل تكلفة وأقل سعراً³، هذا الأمر من شأنه أن يضع المؤسسة الاقتصادية الوطنية أمام منافسة حادة لم تتعود عليها، وهران صعب يتحتم عليها كسبه.

لذلك فإن إقبال الجزائر على إبرام هذا الاتفاق تطلب منها شجاعة وإرادة قوية، فهو يحمل

مجازفة تهدد اقتصادها الناشئ وتوازنها الاجتماعي الجاري تدعيمه.

¹ أنظر المبحث الأول من الرسالة، العنصر الخاص بالتدابير الدفاع التجارية، ص 30.

² عايد لمين: الشراكة الأورو-متوسطة وأثارها المتوقعة على تطوير القطاع الصناعي في الجزائر، المرجع السابق، ص 27.

³ بوشارب أحمد: "تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في ظل منطق التبادل الحر الأورو-متوسطي"، المرجع السابق، ص 89.

غير أنه من جهة أخرى ستحظى المنتجات الجزائرية بفرصة النفاذ إلى الأسواق الأوروبية في ظل هذه المنطقة - خاصة الغاز الطبيعي- فقد أعد الاتحاد الأوروبي استراتيجية طاقوية تعترف بالدور الاستراتيجي والمنتامي للجزائر في هذا المجال، وحث على إقامة شراكة إستراتيجية تهدف إلى ضمان أمن وانتظام تموين أوروبا بالغاز الطبيعي المميع¹ ، وانطلاقا من الشراكة في هذه المادة الطاقوية الحيوية يمكن إنشاء على غرارها شراكة في المنتجات غير الطاقوية وتأخذ من الشراكة في مجال الغاز الطبيعي نموذجا لها تحثي به.

أ-إجراءات إقامة منطقة التبادل الحر:

- من أجل تنمية منطقة التبادل الحر، تم إعداد مجموعة من الإجراءات وهي:
 - الإلغاء التدريجي للحواجز التعريفية وغير التعريفية المتعلقة بمبادلات المنتجات الصناعية.
 - تحرير تجارة المنتجات الزراعية وتجارة الخدمات تدريجيا.
 - تبني التدابير الملائمة فيما يخص قواعد المنشأ وحماية الملكية الفكرية والملكية الصناعية وسياسة المنافسة.
 - متابعة وتنمية سياسات الاقتصاد الحر .
 - الإقدام على تسوية وتحديث البنيات الاقتصادية والاجتماعية مع إعطاء الأولوية لتطوير القطاع الخاص.
 - تشجيع نقل التكنولوجيا .
- وقد عملت الجزائر من جهتها على تحقيق هذه الإجراءات منذ إبرام عقد الشراكة ، وإن كانت بوتيرة بطيئة نوعا ما، إلا أن هذه الوتيرة شهدت تسارعا ملحوظا بعد انخفاض أسعار البترول ابتداء من سنة 2014.

¹ مجلس الشراكة الجزائر-الاتحاد الأوروبي، نحو بحث التعاون المؤسسي، مقال متوفر على موقع وزارة الشؤون الخارجية : www.mae.gov.dz شوهد يوم 22 مارس 2014 على الساعة 10.00.

ب - أهداف إنشاء منطقة التبادل الحر:

- إن إنشاء منطقة للتبادل الحر، ينتج عنه بصفة عامة ما يلي:
- تطبيق سياسة تجارية مفتوحة وحررة من قبل كل الأعضاء في المنطقة.
 - إلغاء الضرائب والرسوم الجمركية وكذا الحواجز على التجارة الخارجية.
 - منع التمييز والتفرقة ما بين الدول فيما يخص المبادلات التجارية، سواء تلك التي يتم الاستيراد منها أو التي يتم التصدير إليها وتسمى هذه القاعدة "بالدولة الأولى بالرعاية".
 - تطابق السلع والخدمات التي يتم مبادلتها مع المعايير الدولية فيما يخص الجودة والنوعية، إضافة إلى احترام القواعد الصحية وكذا قواعد حماية البيئة.

إلا أنه وبالنظر إلى الوتيرة التي تسير بها الجزائر فإن الإعلان عن منطقة التبادل الحر سيكون له الأثر الوخيم على الاقتصاد الجزائري ككل والتجارة الجزائرية بالأخص نظرا لعدم تمكن الجزائر من هيكلتها اقتصاديا و تقويته خلال كل هذه السنوات بالنظر إلى قوة الطرف الأوروبي.

ونظرا لهذه الوضعية فإن الجانب الجزائري طالب بأن يكون دخول منطقة التبادل الحر حيز التطبيق سنة 2020 بدل سنة 2017 و هذا لإعطاء فرصة أكبر للجانب الجزائري لتعزيز اقتصاده.

2- البرنامج الأوروبي لمساندة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

تم وضع البرنامج الأوروبي لمساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف الاتحاد الأوروبي ويتمويل شبه كلي من هذا الأخير ، ويهدف تجسيد هذا البرنامج إلى تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث من نتائجه تقديم الدعم المباشر للمؤسسات الخاصة التابعة للقطاع الصناعي فقط، و تسيير الحصول على التمويل من طرف هذه المؤسسات .

أ- تجسيد البرنامج:

انطلق هذا البرنامج رسميا في سبتمبر 2002، وهو بقيادة كل من وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والصناعات التقليدية ونيابة اللجنة الأوروبية في الجزائر بالتنسيق مع ممثلي الجمعيات الكبرى، المهتمة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يضم حوالي 25 خبير دائم منهم 21 خبير جزائري و4 خبراء أوروبيين.

هذا البرنامج الأوروبي يمتد على مدار 5 سنوات بغلاف مالي يقدر بـ 62,9 مليون أورو، حيث نجد 57 مليون أورو مقدمة من طرف اللجنة الأوروبية و3,4 مليون أورو مقدمة من طرف الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حين أن 2,5 مليون أورو تقدم من طرف المؤسسات المستفيدة من هذا البرنامج.

ويتعلق البرنامج الأوروبي بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخدماتية المتعلقة بالصناعة التابعة للقطاع الخاص، والمنتمية للقطاعات التالية¹:

- الصناعات الميكانيكية والحديدية؛
- مواد البناء؛
- الصناعات الغذائية؛
- الكهرباء والصناعات الإلكترونية؛
- الصناعات الكيميائية؛
- قطاع النسيج وصناعة الملابس؛
- قطاع الجلود وصناعة الأحذية؛

¹ بن يعقوب الطاهر : "آثار اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مداخلة في إطار الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006، جامعة سطيف، الجزائر، ص13.

- قطاع الخشب وصناعة الأثاث.
 - والتي يجب أن تتوفر فيها الشروط التالية:¹
 - توظف ما بين 10 إلى 250 عامل؛
 - تنشط على الأقل 3 سنوات ؛
 - منخرطة في صندوق الضمان الاجتماعي؛
 - تصرح بضرائها بشكل عادي ومنتظم.
- عموما فإن هذا البرنامج يهدف إلى تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من

خلال:²

- تبني تطبيق جيد للتسيير ؛
 - تدعيم الموارد البشرية من خلال التأطير والتكوين ؛
 - إدراك واحتلال موقع جيد في السوق ؛
 - تطبيق إستراتيجية للتنمية؛
 - البحث الدائم عن التجديد.
- وهو يتدخل انطلاقا من:
- دعم مباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق عملية التشخيص وعملية التأهيل؛
 - تسيير الوصول إلى البنوك من أجل الحصول على التمويل عن طريق مساندة صناديق الضمان؛

¹ Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie, Espace entreprise, « Le dispositif de mise à niveau en Algérie », Op.cit.

²Prog. Meda « Programme d'appui aux PME/PMI Algérienne : Euro développement PME », www.pmeart.dz.24/04/2014.22:00.

- الدعم المباشر لمحيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، منظمات أرباب العمل والجمعيات المهنية الخاصة بالفروع وغرف التجارة والصناعة.

ب- نتائج البرنامج :

يمكن إدراج أهم النتائج التي سطرها هذا البرنامج، وهذا طبعا حسب وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية على النحو التالي :

- بالنسبة للدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المؤسسات الخاصة التابعة للقطاع الصناعي):

- 552 عملية تشخيص أولي؛

- 470 عملية تشخيص؛

- 847 عملية تأهيل؛

- 7 عمليات متنوعة؛

- 133 عملية ملغاة.

أي أنه منذ سبتمبر 2002 تم القيام ب 2009 عملية على مستوى كامل التراب الوطني وبالنسبة لجميع فروع الصناعة بالإضافة إلى المؤسسات الخدمية المتعلقة بالصناعة، وهي عمليات استهدفت 5 ميادين في المؤسسة تمثلت في الإدارة، الإنتاج، التسويق، النوعية والتسيير المالي والمحاسبي.¹

¹ موقع وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة و المتوسطة شوهذ يوم 15 مارس 2015 على الساعة 18 و 20 دقيقة
<http://www.mdipi.gov.dz/?->

أما فيما يخص تأثير عملية التأهيل على هذه المؤسسات، فإنه حسب الاستقصاء الذي تم القيام به في 2006 على مستوى 716 مؤسسة صناعية صغيرة ومتوسطة، دائما حسب الوزارة أفاد بما يلي:

- التأهيل يمس الجميع؛

- تأثير العمليات بصفة عامة يتناسب مع تطور المؤسسة؛

- هذا التأثير الإيجابي يتجسد خاصة في التطور الإداري، تنظيم وتأطير المؤسسة، إشراك الأشخاص، وكل هذا من شأنه أن يجعل المؤسسة أكثر حركية؛

- بالنسبة لعدد كبير من رؤساء المؤسسات فإنه من الصعب قياس الأثر الكمية لعمليات التأهيل على إنتاجية وتنافسية المؤسسة وهذا ليس لأنه لا يوجد ارتفاع في التنافسية ولكن محتمل أن توجد عوامل أخرى تتدخل في هذه المتغيرات.

كما أنه حسب الاستقصاء، فإن معظم المؤسسات الصناعية الخاصة المنخرطة في التأهيل سجلت ارتفاعا في رقم الأعمال، في الإنتاجية، في الأشخاص، وخاصة الإطارات، إضافة إلى الانخفاض في تكاليف الإنتاج.

- بالنسبة لتسيير الحصول على التمويل من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

استفادت في هذا المجال عدة هيئات تمثلت في 4 مؤسسات مالية و5 بنوك خاصة إضافة

إلى 135 مؤسسة صغيرة ومتوسطة وهذا من خلال¹ :

- 3 عمليات تشخيص؛

- 56 عملية تأهيل؛

- 119 دراسة تقنية، اقتصادية ومالية؛

¹ شلغوم سهيلة: "تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية للاندماج في الاقتصاد العالمي في ظل الشراكة الأورو-جزائرية"، المرجع السابق، ص 169.

- 66 ملف ضمان من طرف صناديق الضمان؛
 - 537 مؤسسة صغيرة ومتوسطة استفادت من الحصص؛
 - عمليتين متنوعتين؛
 - 11 عملية ملغاة.
- أي حوالي 794 عملية تم تنفيذها منذ سبتمبر 2002.

أما عن نظام الحصص فقد تم إعداده من طرف البرنامج من أجل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، بمساندة رابطة البنوك والمؤسسات المالية¹.

وتعتبر هذه الحصص ذات منفعة كبيرة للبنوك في قياس الأخطار كما أنها وسيلة جد مهمة لرئيس المؤسسة إذ تمنحه فرصة استطلاع السوق ومعرفة موقع مؤسسته بالمقارنة مع المؤسسات الأخرى.

الفرع الثالث: آثار عقد الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

أدى إبرام عقد الشراكة مع الاتحاد الأوروبي إلى آثار عديدة و مختلفة على الاقتصاد الجزائري ككل وعلى التجارة الخارجية بالأخص، غير أن أهم أثرين كبيرين يمكننا ذكرهما فيما يخص بحثنا هما انخفاض مداخل الدولة من جراء تفكيك التعريفات الجمركية من جهة، ومن جهة أخرى عدم ارتفاع الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي .

¹ شلغوم سهيلة : المرجع السابق ، ص 169.

1- انخفاض مداخيل الدولة جراء تفكيك التعريفات الجمركية :

قررت الجزائر أن تبرم مع الاتحاد الأوروبي اتفاق الشراكة ومن أجل ذلك بذلت جهودا معتبرة من حيث سياستها التجارية، فقد خفضت بنسبة كبيرة من تعريفاتها الجمركية بمناسبة قانون المالية التكميلي للسنوات اللاحقة لإبرام الاتفاق.

وبمناسبة دخول الاتفاق حيز التنفيذ، فإنه لا يجوز إدخال أية ضريبة جمركية جديدة، ولا يجوز أيضا رفع نسبتها مع إلغاء كل القيود الكمية على الاستيراد، إن هذا التفكيك التعريفي أدى إلى انعكاسات على الاقتصاد ككل والإيرادات الجمركية و على المبادلات التجارية بصفة عامة.

أ- انعكاسات التفكيك التعريفي على الاقتصاد ككل :

في مقابل التفكيك الجمركي الذي هو في صالح الاتحاد الأوروبي ، قدم هذا الأخير مساعدات للجزائر من أجل النهوض باقتصادها ، ونتيجة لتفكيك التعريفات الجمركية أصبحت كافة قطاعات الاقتصاد الوطني تقريبا تحظى بمساعدات فنية ومالية من الاتحاد الأوروبي هدفها مساعدة الحكومة في برنامجها الإصلاحي، وقد تم تقديم حوالي 230 مليون أورو بمقتضى برنامج "ميديا" منذ عام 2000.

وقد شمل البرنامج خلال الفترة ما بين عامي 2002 و2004 العمل في أربع مجالات رئيسية ومن بينها دعم الإصلاحات الاقتصادية في مجال دعم سيادة القانون والحكم الرشيد¹. وجرى تخصيص مبلغ 106 مليون أورو أخرى بمقتضى الشراكة لفترة (2005-2006). وقد حملت هذه الشراكة الأورو- جزائرية في طياتها أثارا تعود بالنفع على الاقتصاد الوطني وأخرى تنعكس سلبا على توازنه.

وهذا التفكيك أدى إلى تضرر عدة قطاعات من بينها القطاع الصناعي، وهذا راجع لعدم مراعاته للمواصفات والجودة مقارنة بالمنتوج الأوروبي الذي له فرص اقتحام السوق الجزائري

¹ شلغوم سهيلة: المرجع السابق ، ص39.

مما يمثل تحديا حقيقيا أمام الصناعة الجزائرية، حيث سيكون التفكيك الجمركي من جانب واحد إزاء السلع الصناعية القادمة من الاتحاد الأوروبي وهذا بسبب زيادة الواردات من السلع الصناعية القادمة من أوروبا بوتيرة أكبر من الصادرات في المدى القصير.

وبالمقابل لن تستفيد الجزائر من أي مزايا تفضيلية على صادراتها اتجاه السوق الأوروبية وذلك بسبب أن الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات في الدول الأوروبية متدنية¹.

ب- انعكاسات التفكيك التعريفي على الإيرادات الجمركية:

شكلت الإيرادات الجمركية للجزائر منذ فترة طويلة موارد هامة لتمويل ميزانية الدولة ، و في المقابل نصت الاتفاقية المبرمة بين الجزائر والمجموعة الأوروبية المتعلقة بالشراكة على إلغاء الحقوق الجمركية عند الاستيراد (الحقوق الجمركية ذات الطابع الجبائي) وهو ما يعتبر ثغرة كبيرة تسبب في خسارة خزينة الدولة لملايير الدولارات سنويا².

ورغم أن الاتفاق يلغي التعريفات الجمركية في وجه الصادرات الجزائرية نحو أوروبا ، بينما الصادرات الأوروبية نحو الجزائر تواجه تفكيكا تدريجيا يمتد لسنوات عديدة³ ، وهو ما يبدو للوهلة الأولى في صالح الجزائر، غير أن علم الاتحاد الأوروبي بمدى ضعف الصادرات الجزائرية وعدم جودتها وقدرتها على منافسة منتوجات الدول الأوروبية ، دفعها إلى اتخاذ هذا الموقف من أجل ربح السوق الجزائرية وهو ما يعبر عن تجربة الطرف الأوروبي في التفاوض.

ومرة أخرى ، تظهر مهارة الطرف الأوروبي عندما استحدث مادة أخرى تتيح للجزائر إمكانية اتخاذ تدابير استثنائية في شكل زيادة الحقوق الجمركية ، إلا أن الطرف الأوروبي جعل من

¹ سميحة عزيزة: "الشراكة الأورو- جزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة"، مجلة الباحث، عدد 9، 2011، بسكرة، ص156.

² نذير بطاطاش: التعاون الأوروبي- الإفريقي بين الشراكة و التبعية : الجزائر نموذجا : مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تخصص قانون تعاون دولي، المركز الجامعي أكلي ولد الحاج - البويرة ، معهد القانون ، السنة الجامعية 2009-2010 ، ص 95 .

³ المادة2 فقرة 9 من اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

هذه المادة ظرفية وموقته لفترة محدودة . والأكثر من هذا تم حصر هذا الاستثناء في بعض القطاعات فقط ، إضافة إلى فرض سقف 25 بالمائة كحد أقصى للزيادة في الرسم المذكور.¹

وبدخول اتفاق الشراكة حيز التطبيق نتج عنه انخفاض في الإيرادات الجمركية حيث تمثل الإيرادات الجمركية للجزائر نسبة 23,4% من مجموع الإيرادات (أي نسبة 2,7% من الناتج المحلي الإجمالي)، وأن حصة الاتحاد الأوروبي من مجموع الواردات للجزائر تمثل 65% حيث تمثل نسبة الإيرادات الجمركية لهذه الواردات 15,02% من مجموع الإيرادات أي بنسبة 1,8% من الناتج المحلي الإجمالي.²

وكنتيجة عامة عن انعكاسات التفكيك التعريفي بالنسبة للجزائر ، فإن نزع الحواجز الجمركية يترتب عنها خسائر مادية تقدر ما بين 4.1 إلى 7.1 مليار دولار ، وهو ما يؤدي إلى تدني إيرادات الموازنة العامة للجزائر.³ و في سنة 2013 مثلا أدى تطبيق اتفاقية الشراكة، إلى انخفاض قيمة المحاصيل الجمركية، والذي وصل إلى حدود 8,48 مليار في السنة الثانية عشر من القيمة الإجمالية 62,27 مليار دينار جزائري.⁴

ج- انعكاسات التفكيك التعريفي على المبادلات التجارية:

على صعيد المعاملات الخارجية ، فإن اتفاق الشراكة لا يقدم شيئا إضافيا للمنتجات الجزائرية بل على العكس فإن الأوضاع الجديدة في أوروبا والظروف التي خلقتها جولة الأوروغواي ستزيد من تعقيد الأمور أمام المنتجات الجزائرية التي ستجد نفسها في مواجهة

¹ نذير بطاطاش: التعاون الأوروبي- الإفريقي بين الشراكة و التبعية : الجزائر نموذجا : مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تخصص قانون تعاون دولي، المركز الجامعي ألكي ولد الحاج - البويرة ، معهد القانون ، السنة الجامعية 2009-2010 ، ص 95 .

² سمينة عزيزة: المرجع السابق ، ص158.

³ نذير بطاطاش: المرجع السابق ، ص 41.

⁴ الموقع الإلكتروني لوزارة الصناعة والمساهمة وترقية الاستثمار ، شوهذ يوم 23 أبريل 2014 ، على الساعة الثامنة مساء

www.mppi.dz

منتجات دول أوروبا الوسطى والشرقية التي انضمت أخيرا إلى الاتحاد الأوروبي ، إضافة إلى بقية منتجات العالم.¹

ورغم دخول الصين كأحد الشركاء الفاعلين في التجارة الخارجية الجزائرية في السنوات الأخيرة ، إلا أنه ما زالت تعتبر الدول الأوروبية والتي تمثل منطقة الأورو المورد والربون الرئيسي للجزائر حيث أن 60 % من وارداتها مصدرها دول الاتحاد.

وفي هذا الصدد فإن الجزائر سجلت فائض تجاري بقيمة 2,6 مليار دولار في الثلاثي الأول لسنة 2014 مقابل 3,36 مليار دولار في نفس الفترة لسنة 2013، فقد بلغت صادرات الجزائر 16,43 مليار دولار خلال الثلاثي الأول من سنة 2014، مقابل 17,48 مليار دولار، في نفس الفترة من سنة 2013 مسجلة انخفاضا قدره 6,02 بسبب تراجع صادرات المحروقات بـ 6,8% ، كما تراجعت الواردات الجزائرية بـ 2,03% لتبلغ 13,83 مليار دولار مقابل حوالي 14,12 مليار دولار في نفس الفترة، وبلغت نسبة تغطية الصادرات 119% خلال الأشهر الثلاثة الأولى لهذه السنة مقابل 124% في نفس الفترة من السنة الماضية.²

2- عدم ارتفاع الصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي:

بالنظر إلى الامتيازات التي يقدمها اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي لا سيما فيما يتعلق بتفكيك التعريفة الجمركية فيما يخص التصدير نحو الاتحاد الأوروبي و دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية و إمكانية توجيه رؤوس الأموال الأوروبية للاستثمار في الجزائر ، فإنه كان من المتوقع أن ترتفع الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي بشكل ملحوظ ، غير أنه وبعد مرور أكثر من عشر سنوات من توقيع الاتفاق فإن الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي لم تشهد تطورا كبيرا كما وقع في كل من تونس والمغرب، و انعكس اتفاق الشراكة سلبا على الجزائر

¹ زعباط عبد الحميد : الشراكة الأورو- متوسطة وأثرها على الاقتصاد الجزائري ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا العدد الأول، السداسي الثاني 2004، ص 63 .
المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء ، إحصائيات سنة 2016.²

سواء من الناحية الاقتصادية أو من الناحية السياسية ويخشى المتتبعون أن تكون آثارها وخيمة على الاقتصاد بل وحتى على السيادة الوطنية.¹

وعلى صعيد الصادرات بقيت المحروقات تسيطر على الصادرات الجزائرية بشكل كبير جدا ، ففيما يخص الصادرات خارج المحروقات بشكل عام فبقيت ضعيفة خلال جميع السنوات التي تلت الاتفاق إلى يومنا هذا ، ففي سنة 2016 مثلت الصادرات خارج المحروقات 6.16 % فقط من إجمالي حجم الصادرات أي ما يعادل 1.78 مليار دولار، مع تسجيل انخفاض بـ 9.55 % مقارنة مع 2015.²

وفي سنة 2016 بقي الاتحاد الأوروبي الشريك الرئيسي للجزائر ، حيث تمثل الواردات نحو الاتحاد 47.47 % بينما الصادرات 57.95 % ، وإذا قارنا هذه الأرقام مع سنة 2015 ، نجد أن الواردات انخفضت بنسبة 12.97 % أي من 25.48 مليار دولار أمريكي سنة 2015 إلى 22.18 مليار دولار أمريكي سنة 2016، كما انخفضت كذلك الصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي بنسبة 27.15 % أي ما يعادل 6.24 مليار دولار أمريكي.³

وباعتبار المحروقات تخرج عن عملية التحرير التجاري الذي يتضمنه اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، فإنه يمكن القول أن الصادرات الجزائرية خارج المحروقات لم تشهد ارتفاعا نحو الاتحاد الأوروبي، سواء المنتجات الصناعية أو الفلاحية وهي القطاعات التي سنحاول مناقشتها على التوالي.

أ- المنتجات الصناعية :

ينص اتفاق الشراكة على أن المنتجات الصناعية الجزائرية المستوردة من طرف الاتحاد الأوروبي تعفى من جميع الحقوق الجمركية ومن الرسوم التي لها أثر مكافئ وكذا من كل قيد كمي

¹ عمورة جمال : دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقيات الشراكة، العربية الأورو - متوسطة، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، فرع تحليل اقتصادي ، كلية الاقتصاد ، جامعة الجزائر ، السنة الجامعية 2005-2006 ، ص 80.

² المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء ، إحصائيات سنة 2016.

³ المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء ، إحصائيات سنة 2016.

أو أي إجراء له أثر مكافئ¹، غير أن هذا الامتياز لم يزد في صادرات المنتجات الصناعية الجزائرية ، و في حقيقة الواقع لا يمكن التحدث عن منتجات صناعية حقيقية تصدر للاتحاد الأوروبي، وإنما ما يمكن اعتباره كذلك هي المنتجات المشتقة من المحروقات كبعض الغازات الصناعية والمنتجات الكيماوية غير العضوية والمواد المعدنية الخام... إلخ ، وهذه المنتجات تتمتع فيها الجزائر تقليديا بميزة نسبية باعتبارها بلد مصدر للمحروقات على عكس دول البحر الأبيض المتوسط خاصة الدول العربية منها، وبالتالي فإن اتفاق الشراكة لم يضيف جديدا لهذا النوع من الصادرات الجزائرية التي تمتاز بطلب كبير من الاتحاد الأوروبي منذ القديم.

وبالنظر إلى السلع التي يتم تصديرها خارج مجال المحروقات بشكل عام نجد :

- المنتجات النصف مصنعة التي تمثل حصة 4.5 % من الحجم الإجمالي للصادرات، أي ما

يعادل 1.3 مليار أمريكي.

- السلع الغذائية بحصة 1.13 % ، أي ما يعادل 327 مليون دولار أمريكي.

- المواد الخام بحصة 0.29 % بقيمة مطلقة تقدر بـ 48 مليون دولار أمريكي.

- سلع المعدات الصناعية بحصة 0.18 % .

- السلع الاستهلاكية غير الغذائية بحصة 0.06 %².

ولن تتأثر الصادرات الصناعية الجزائرية من منطقة التبادل الحر بسبب اختلافها عن صادرات الدول المتوسطة الموجهة للاتحاد الأوروبي، غير أنه يمكن الاستفادة أكبر من هذا القطاع بتطوير الصناعات التحويلية للمنتجات البترولية والذي تستفيد منه حتى الآن الدول المستوردة للبترول الخام الجزائري والشركات المتعددة الجنسيات المنتجة للمواد البترولية.

¹ زعباط عبد الحميد : الشراكة الأورو- متوسطة وأثرها على الاقتصاد الجزائري ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا العدد الأول، السداسي الثاني 2004، ص 57.

² المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء ، إحصائيات سنة 2016.

ب- المنتجات الفلاحية :

لم يتم الاتفاق على التحرير الكلي لها ، وقد أعطيت امتيازات خاصة متبادلة لكلا الطرفين:

- الخضر، الفواكه ، زيت الزيتون، المصبرات ، عصير الفواكه ، الخمور، فيما يتعلق بصادرات الجزائر إلى أوروبا .

- اللحوم ، الحليب ، التبغ ، المواد الزيتية ، فيما يخص صادرات الإتحاد الأوروبي إلى الجزائر.¹

في الواقع تعد المنتجات الفلاحية بحق المنتجات التي يمكنها أن تحتل مكانة هامة في الصادرات الجزائرية نظرا للمزايا النسبية التي تتمتع بها من حيث السعر المنخفض وعدم استخدام الأسمدة الكيماوية بكثرة مما يجعلها قريبة من المنتجات المصنفة منتجات عضوية طبيعية " BIO " صف إلى ذلك المناخ المناسب وهو ما يجعل المنتجات الفلاحية الجزائرية ذات جودة عالية وتنافسية.

إلا أنه ورغم البرامج المتعددة للنهوض بالقطاع الفلاحي ورغم الأموال الكبيرة التي رصدت لهذا القطاع غير أنه مازال ضعيفا، فالمنتجات الفلاحية لا تغطي السوق الوطنية كما أن إنتاجها يمتاز بعدم الاستقرار وهي مازالت رهينة التقلبات الجوية و الطرق التقليدية .

وقد انعكس إيجابا انخفاض أسعار البترول على القطاع الفلاحي، حيث وفي غياب الأموال المتأتية من النفط والتي كانت تستعمل نسبة كبيرة منها في استيراد المواد الغذائية و الفلاحية، وارتفاع أسعار المواد المستوردة خاصة من الإتحاد الأوروبي، اضطر مستوردو هذه المنتجات إلى التخلي عن قطاع الاستيراد والتوجه إلى القطاع الفلاحي، هذا الأخير الذي شهد انتعاشا ملحوظا وإنتاجا فاق الاستهلاك المحلي في 2015 خاصة منتج البطاطا والطماطم والبصل والذي صدر جزء منه إلى أوروبا وروسيا ودول الخليج.

¹ بوزكري جمال: الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي وتأثيرها على الاقتصاد الجزائري ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية ، علوم التسيير و العلوم التجارية ، جامعة وهران، السنة الجامعية 2013-2012 ، ص 147.

ورغم وجود منتوجات فلاحية قابلة للتصدير إلا أن غياب التغليف والتعليب الجيد ، وشروط التخزين و غياب شبكة توزيع واسعة وقوية رهن تصدير هذه المنتوجات وهو الأمر الذي يتوجب على السلطات المعنية تجاوزه بالتعاون مع الفلاحين والمصدرين.

وكتقييم كلي لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي فإنه لم يخدم الجزائر ، وفي الحقيقة فالاتفاق بحد ذاته تعتبره الجزائر مكسبا سياسيا لها ، أكثر منه اقتصادي إذ أخرجها من حالة التهميش و العزلة الدوليتين التي عانت منها منذ 1992¹. فالاتفاق إذا كان يهدف أكثر إلى فك العزلة السياسية التي كانت تعيشها الجزائر ، و ليس لتطوير الاقتصادي الجزائري ولا لتطوير الصادرات نحو أوروبا ، وعليه فمن الناحية العملية فإن الجزائر لم تحصل على أية امتيازات إضافية وسيكون اقتصادنا عرضة لمنافسة شديدة وغير متكافئة قد تؤدي إلى إفلاس العديد من المؤسسات الاقتصادية وزوال الكثير من الأنشطة الاقتصادية المحلية .

إلا أن زوال الحماية سيحمل المؤسسات المتبقية - بعد تأهيلها - على تحديث وسائل عملها ، والاستفادة من الفرص التي تتيحها الشراكة مع القطاع الخاص عموما والأوروبي خصوصا في جميع الميادين : التمويل ، التسيير ، التسويق ، الاستثمار ، الإبداع والتطوير والبحث ، التحكم في التكنولوجيا، إذا حدث هذا فإن ذلك من شأنه أن يحدث نقلة نوعية في تنافسية المنتجات الجزائرية وفي إعادة القطار إلى السكة ، وإلا فإن الاقتصاد الوطني سيفقد وجوده ككيان مستقل².

المطلب الثاني : الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية

تشكل منظمة التجارة العالمية أكبر وأقوى تجمع تجاري على المستوى الدولي، فهي تسيطر على ما يزيد عن 90 بالمائة من التجارة في العالم ، وهي بذلك تشكل فضاء حقيقيا لتصريف

¹ ثلجون شميصة : الشراكة كوسيلة قانونية لتفعيل الاستثمار الأجنبي في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون ، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق ، جامعة بومرداس ، السنة الجامعية 2005-2006 ، ص 78.

² زعباط عبد الحميد : الشراكة الأورو-متوسطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا العدد الأول، السداسي الثاني 2004. ص 66.

المنتوجات التجارية ، غير أن نشأتها جاءت وفق مسار طويل يرجع إلى أعقاب الحرب العالمية الثانية (الفرع الأول) ، و الجزائر كغيرها من الدول سعت إلى الإنضمام إلى هذه المنظمة وذلك منذ منتصف الثمانينات ، غير أن المفاوضات لم تنته بعد ، كما أن التخوف من تبعات هذا الانضمام على الاقتصاد الوطني ما زال يطبع المسار الجزائري (الفرع الثاني).

الفرع الأول: التعريف بمنظمة التجارة العالمية

جاءت نشأة منظمة التجارة العالمية كامتداد للاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة، من خلال جولات مفاوضات متعددة الجوانب انتهت بالإعلان عن إنشاء المنظمة في 1994 وفق مبادئ وأهداف حددتها خدمة للتجارة العالمية.

1- إنشاء منظمة التجارة العالمية:

تعود أصول منظمة التجارة العالمية إلى الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة المعروفة بالجات¹GAAT ، وقد تحولت الجات إلى منظمة التجارة العالمية بعد جولات تفاوضية عديدة.

أ- منظمة التجارة العالمية و الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة :

تعود فكرة قيام منظمة تعنى بالتجارة الدولية إلى مداولات مؤتمر "بريتون وودز" الذي أقر قيام صندوق النقد الدولي FMI و البنك الدولي للإنشاء و التعمير BIRD، وقد قامت الولايات المتحدة الأمريكية باتخاذ الترتيبات اللازمة و دعت إلى مؤتمر دولي في جنيف عام 1947 للمداولة حول التجارة الدولية، أفضى إلى توقيع الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة وليس إنشاء

¹GAAT : General Agreement on Tariffs and trade " L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce."

منظمة عالمية ، و ذلك في أكتوبر من سنة 1947 ودخلت حيز التطبيق في 1 جانفي 1948¹، وقد اشتملت هذه الاتفاقية على المبادئ و الأسس و القواعد التي تحكم النظام التجاري العالمي الجديد لمرحلة ما بعد الحرب.

وقد دفعت الرغبة في تحرير التجارة الدولية أكثر وجعلها أكثر انسيابا بالدول الأعضاء لاسيما الدائمين منهم إلى العمل على تقريب وجهات النظر وإيجاد الحلول للمشاكل العالقة وذلك من خلال جولات المفاوضات التي تم تنظيمها ابتداء من سنة 1947 بجنيف.

ب- جولات المفاوضات والنتائج المترتبة عنها:

قبل الوصول إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية ، تم القيام بعدة مفاوضات في شكل جولات امتدت من سنة 1947 إلى 1994 تاريخ إنشاء منظمة التجارة العالمية ، وتتمثل هذه الجوات في: جولة جنيف 1947 ، جولة أنسي 1949 ، جولة توركاوي 1950-1951 ، جولة جنيف 1955-1956 ، جولة ديلون 1961-1962 ، جولة كينيدي 1963-1967 ، جولة طوكيو 1973-1979 وجولة الأورغواي 1986-1994.²

وقد اختلفت مواضيع هذه الجولات، فالجولات الأولى إلى غاية جولة كينيدي كان موضوعها التخفيضات الجمركية ، بينما شهدت جولة كينيدي إضافة إلى التخفيض الجمركي الذي أخذ لأول مرة شكل نسبة معينة على السلعة ، شيئا جديدا حيث تم التوصل في هذه الجولة إلى اتفاق مكافحة الإغراق.³

¹Hugues Kenfack: op. cit, p. 63.

² عمر سعد الله: قانون التجارة الدولية، المرجع السابق ، ص 229.

³ سليم سداوي : الجزائر ومنظمة التجارة العالمية - معوقات الانضمام وأفاقه ، دار الخلدونية ، الطبعة الأولى ،الجزائر 2008، ص14.

أما جولة طوكيو فقد سمحت بتخفيض مهم جدا للحقوق الجمركية وتوسيع المفاوضات فيما يخص المعوقات غير التعريفية ، غير أنه تبقى أهم جولة هي جولة الأورغواي التي تضمنت نتيجتين مهمتين على صعيدين :

- الصعيد القانوني: تم توسيع مجال المفاوضات لتشمل الخدمات مع الاتفاقية العامة للتجارة والخدمات (GATS (General agreement on trade and service)، وإلى الملكية الفكرية مع التجارة المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية TRIPS.¹

- الصعيد المؤسسي : سمح اتفاق متعدد الجوانب بخلق منظمة عالمية للتجارة ، صنفت كإطار مؤسسي مشترك من أجل مسايرة العلاقات التجارية . (اتفاق مراكش في 15 أبريل 1994).

وهكذا انتهت المفاوضات بإنشاء منظمة التجارة العالمية في سنة 1995 بمراكش المغربية.

إن المرور من منظمة الجات إلى منظمة التجارة العالمية يمكن وضعه في إطار الاستمرارية وليس القطيعة ، لأنه تم الحفاظ على الفلسفة القاعدية للجات وتوسيع مجال استعمالها، وإن هذا التوسع جاء بطريقتين : فهو أولا توسع جغرافي مبرر بالعدد الكبير من البلدان التي تهتم بشدة بتحرير المبادلات، وكذلك فهو توسع في مجال تطبيق مبادئ الجات، فنحن نتجه نحو تنظيم وتحرير يتجاوز بكثير تجارة البضائع.²

وهكذا وبالرغم من أن منظمة التجارة العالمية مازالت حديثة فإن النظام التجاري متعدد الأطراف الذي تم وضعه في الأصل تحت الجات قد بلغ عمره خمسون عاماً .

¹ TRIPS: Trade related intellectual property rights.

²Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 259.

لقد شهدت العشريتين الأخيرتين نموا كبيرا واستثنائيا في التجارة العالمية، فقد ساعدت الجات ومنظمة التجارة العالمية على إنشاء نظام تجاري قوي ومزدهر مما ساهم في نمو غير مسيوق ، ورغم هذا التطور إلا أن المفاوضات لم تنته عند هذا الحد، بل استمرت بعض المفاوضات بعد نهاية جولة أوروغواي.

ففي فبراير 1997 تم الوصول إلى اتفاقية بخصوص خدمات الاتصالات السلكية و اللاسلكية مع موافقة 69 حكومة على إجراءات تحريرية واسعة المدى تعدت تلك التي تم الاتفاق عليها في جولة أوروغواي، وفي نفس العام أتمت أربعون حكومة بنجاح مفاوضات خاصة بالتجارة بدون تعريفات خاصة بمنتجات تكنولوجيا المعلومات، كما أتمت سبعون من الدول الأعضاء اتفاقا خاصا بالخدمات المالية يغطي أكثر من 95% من التجارة البنكية والتأمين والأوراق المالية .

كما وافق أعضاء منظمة التجارة العالمية في الاجتماع الوزاري في ماي 1998 على دراسة مواضع التجارة الناشئة من التجارة الإلكترونية العالمية، وفي عام 2000 بدأت مفاوضات جديدة خاصة بالزراعة والخدمات.

و تشمل عضوية منظمة التجارة العالمية اليوم أكثر من 140 عضو يمثلون أكثر من

90% من التجارة العالمية ، كما أن 30 آخرون يتفاوضون بخصوص العضوية.¹

2- المبادئ والأهداف التي تقوم عليها منظمة التجارة العالمية:

تقوم منظمة التجارة العالمية على ثلاث مبادئ أساسية هي عدم التمييز بين الدول الأعضاء، إزالة كافة القيود على التجارة و اللجوء إلى التفاوض ، كما تقوم كذلك على جملة من الأهداف.

¹ موقع منظمة التجارة العالمية على شبكة الأنترنت

http://www.wtoarab.org/page.aspx?page_key=about_us&lang=ar شوهذ يوم 10 نوفمبر 2014.

أ- المبادئ: هناك ثلاث مبادئ أساسية بنيت عليها هذه الاتفاقية.

المبدأ الأول: عدم التمييز بين الدول الأعضاء

معناه أن منتجات أي دولة طرف في الجات يجب أن تلقى نفس المعاملة التي تلقاها منتجات أية دولة متعاقدة أخرى، و يضمن هذا المبدأ شرط المعاملة التجارية المساوية بين الدول الأطراف في الجات، و يمنع الجوء للحواجز التجارية بصورة انتقائية.

المبدأ الثاني: إزالة كافة القيود على التجارة

ويقصد بالقيود تلك القيود الجمركية أو غير الجمركية، مثل الحصص الكمية، و لكن يستثنى من ذلك تجارة السلع الزراعية و تجارة الدول التي تعاني من عجز جوهري مستمر في ميزان المدفوعات، حيث يحق لها في هذه الحالة فرض القيود اللازمة على تجارتها.

المبدأ الثالث: اللجوء إلى التفاوض

وذلك لغرض فض المنازعات التجارية الدولية بدلا من اللجوء إلى الإجراءات الانتقامية التي تتسبب في تقليل حجم التجارة الدولية.

ب- أهداف المنظمة:

تسعى منظمة التجارة العالمية إلى تحقيق جملة من الأهداف أهمها :

- تسهل تنفيذ و إدارة اتفاقيات "الجات" متعددة الأطراف
- الإدارة و الإشراف على الاتفاقية المنشأة لجهاز تسوية المنازعات و التي تحدد طبيعة عمل و أسلوب تشكيل لجان التحكيم و جهاز الاستئناف و حقوق و التزامات الدول في إطار الجهاز المذكور

- إدارة جهاز مراجعة السياسات الخارجية للدول الأعضاء و التي يجب أن تتم وفقا للفترات الزمنية المحددة (كل عامين للدول النامية، و كل أربعة أعوام للدول المتقدمة) بهدف معرفة أي تغييرات تتم في هذا المضمار، و مدى توافقها مع أحكام "الجات" و تعميم المعلومات بهذا الشأن على جميع الدول الأعضاء ضمانا لتحقيق مبدأ الشفافية.
- تتعاون المنظمة على النحو المناسب مع صندوق النقد الدولي و البنك الدولي للإتشاء و التعمير و الوكالات التابعة له.

الفرع الثاني: مسار انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية

إن انضمام أي دولة إلى منظمة التجارة العالمية يكون بشكل حر ، فالانضمام للمنظمات الدولية عمل داخلي يحدده دستور كل دولة ، كما يحدد الجهة التي يحق لها الانضمام للمنظمات الدولية، والدولة حرة في الانضمام للمنظمة أو عدمه¹، وقد عبرت الجزائر عن رغبتها في الانضمام منذ سنة 1987 غير أن المفاوضات مازالت سارية والمسار لم يكتمل بعد و الانضمام لم يتم .

1- الترشح للانضمام للمنظمة :

لقد أبدت الجزائر سنة 1987 نيتها الانخراط في نظام التجارة متعدد الأطراف المتمثل في الاتفاقية العامة للتجارة و التعريفية الجمركية ، حيث تم تكوين فوج العمل لانضمام الجزائر إلى الاتفاقية العامة للتجارة و التعريفية الجمركية في 17 جوان 1987.

و في سنة 1995 تم تحويل هذا الفوج إلى فوج عمل المنظمة العالمية للتجارة المكلف بانضمام الجزائر و عقد أول اجتماع له في أفريل 1998.²

¹ سهيل حسين الفتلاوي : منظمة التجارة العالمية ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، الطبعة الأولى الإصدار الثاني ، عمان الأردن 2009. ص 69.

² موقع وزارة التجارة الجزائرية <http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=moufawdatema> شوهد يوم 14 أكتوبر 2014 على الساعة 20 و 32 دقيقة.

وقد كانت المهام الموكلة لفوج العمل تتمثل في تقديم تقرير بخصوص أعماله، بروتوكول الانضمام وكذا مشروع قرار الانضمام إلى هيئة اتخاذ القرار و التي هي المؤتمر الوزاري، وقد تولى رئاسة فوج العمل خلال الفترة 1994 - 1998 السيد Sanchez ARNAU، سفير الأرجنتين، بعدها سفير الأروغواي، السيد Carlos Perez DEL CASTILLO خلال الفترة 1998 - 2004 و السيد Guillermo VALLES خلال الفترة 2004 - 2010، و منذ نوفمبر 2011 أسندت إلى السيد François ROUX سفير مملكة بلجيكا، و يرأسه حالياً سفير الأرجنتين السيد Alberto D'ALOTTO. حيث يشارك في أعمال هذا الفوج أزيد من 40 عضوا.

عقد فوج عمل المنظمة العالمية للتجارة المكلف بانضمام الجزائر - منذ تأسيسه سنة 1995- أكثر من عشرة (10) اجتماعات رسمية و اجتماعين (02) غير رسميين آخرها كان في 30 مارس 2012 ، و عقد الاجتماع الحادي عشر مطلع أبريل 2013 ، واستمرت الاجتماعات سنة 2014 لتستمر إلى غاية سنة 2015.

أثناء هذه الفترات، قام فوج العمل بدراسة النظام التجاري الجزائري، وقد تم إعداد أول مشروع تقرير سنة 2006 وتمت مراجعته في 2008، و آخر مراجعة لمشروع التقرير تم توزيعها بمناسبة الاجتماع الثاني عشر ، وخلال الاجتماعات القادمة لفوج العمل سوف يتم دراسة إلى جانب مشروع التقرير المراجع، أجوبة الجزائر على الأسئلة الإضافية للأعضاء و كذا التقدم فيما يخص مطابقة النظام التجاري الجزائري و المفاوضات الثنائية بخصوص التسقيفات التعريفية و الالتزامات الخاصة بتجارة الخدمات.¹

¹ موقع وزارة التجارة الجزائرية <http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=moufawdatema> شوهذ يوم 14 أكتوبر 2015 على الساعة 21 و 18 دقيقة.

كما تتواصل دراسة نظام التجارة الجزائري بخصوص نظام رخص الاستيراد، العوائق التقنية للتجارة، وضع حيز التنفيذ إجراءات الصحة و الصحة النباتية، تطبيق الرسوم الداخلية، المؤسسات العمومية و الخصخصة، الإعانات و بعض من جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة. كما أن حوالي عشرون مشاريع فقرات التزامات خاصة بالمسائل المنهجية هي بصدد المحادثات.

أما بخصوص المفاوضات الثنائية فهي متواصلة مع ثلاثة عشر (13) دولة وقد تم تسجيل تقدما معتبرا مع أكثر من نصف هذه الدول ، وقد تم من جهة أخرى، إمضاء ستة (06) اتفاقيات ثنائية مع كل من كوبا، فنزويلا، البرازيل، الأروغواي، سويسرا و الأرجنتين¹.

2- مصير المفاوضات بين الجزائر و منظمة التجارة العالمية :

مازالت مفاوضات الجزائر من أجل الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية مستمرة ، و قد تم إطلاق الجولة ال13 من المفاوضات المتعددة الأطراف الخاصة بانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية بداية من أول سنة 2015 ، بعدما تمت الإجابة على الأسئلة الإضافية في شهر نوفمبر والتي على إثرها تم برمجة الاجتماع المتعدد الأطراف الذي تم عقده خلال النصف الأول من شهر جانفي من سنة 2015.²

واستلمت الجزائر منذ الجولة ال12 للمفاوضات في مارس 2014 بجنيف أسئلة إضافية من طرف كل من الإتحاد الأوروبي و كندا و الولايات المتحدة الأمريكية و نيوزلندا و استراليا.

¹ موقع وزارة التجارة الجزائرية <http://www.mincommerce.gov.dz/arab/?mincom=moufawdatema> شوهذ يوم 15 أكتوبر 2014 على الساعة 18 و 12 دقيقة.

² تم التحضير للإجابة على الأسئلة في شهر نوفمبر بعد لقاء وزير التجارة الجزائري مع رئيس فوج العمل المكلف بانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية الأرجنتيني ألبرتو دالوتو في منتصف سنة 2014.

وفي هذا السياق، أوضح وزير التجارة أنه في مسار المفاوضات و المحادثات يحق لكل بلد عضو في منظمة التجارة العالمية طرح أسئلة تجيب عليها الجزائر بالتدرج.¹

وبحلول سنة 2018 تعتبر الجزائر قد قضت أكثر من 30 سنة منذ إعلان نيتها في الانضمام إلى الجات سنة 1987 وهو المسار الأطول في تاريخ منظمة التجارة العالمية .

إن هذه الوضعية تدفعنا إلى التساؤل عن جدية الدولة الجزائرية في الانضمام إلى هذه المنظمة العالمية ، وفي هذا السياق اعتبر السيد "دالوتو" المكلف بانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية "أن الجزائر حققت فعلا تقدما و تستمر في التقدم في مسار مفاوضاتها غير أنه يتوجب عليها بذل المزيد من الجهود للانضمام إلى المنظمة ، و أن الحكومة الجزائرية أكدت إرادتها للانضمام (إلى المنظمة) و إذا ما بذلت الدولة الجهود اللازمة نستطيع إتمام هذا المسار بنهاية السنة المقبلة ، وأن الرسالة الأساسية التي أحملها اليوم هي حث الطرف الجزائري على العمل على بعض جوانب الانضمام لاسيما الإصلاحات اللازمة حتى نستطيع أن نصل بنجاح السنة المقبلة".²

وحسب السيد دالوتو فإن هناك عدة مجالات يجب إدخال إصلاحات عليها و تتمثل أساسا في نظام الاستثمار و الفلاحة بعد أن بذلت الجزائر جهودا فيما يتعلق بالمنتجات و الخدمات ، كما أكد أنه "إذا بذلت الجزائر المجهودات اللازمة في هذه المسائل نستطيع أن نصل- خلال الندوة الوزارية للمنظمة في نهاية 2015- بملف كامل" موضحا أن محيط المنظمة يسوده جو من التفاؤل حيال احتمال انضمام الجزائر في 2015.³

¹ موقع وكالة الأنباء الجزائرية <http://www.aps.dz/ar/economie/8722-2015> شوهد يوم 30 أكتوبر 2014.
² تصريح السيد البرتو دالوتو لوسائل الإعلام خلال الندوة الصحفية التي أقيمت على هامش لقائه مع اللجنة الجزائرية المكلفة بملف انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية.
³ المرجع نفسه .

إلا أنه وبعد كل هذه الجولات مازالت الجزائر لم تنظم بعد إلى منظمة التجارة العالمية وهو في الحقيقة ما يعبر عن تخوف الطرف الجزائري من النتائج السلبية التي يمكن أن تترتب على هذا الانضمام.

الفرع الثالث: الآثار المحتملة للانضمام للجزائر إلى منظمة التجارة العالمية

إن الجزائر التي لم تنضم بعد إلى المنظمة العالمية للتجارة لا يمكنها أن تبقى على هامش هذا التطور الهام إذا أرادت مواكبة التحولات الناجمة عنه ، مما يفرض عليها الاستعداد للتصدي لهذا الوضع الجديد الذي سيفرض عليها عدة انعكاسات ربما تكون عواقبها وخيمة على الاقتصاد الوطني، هذا الأخير الذي كان إلى عهد قريب يعاني من مشاكل كثيرة أفرزتها سياسات اقتصادية حكم عليها فيما بعد بالفشل .

فالجزائر ليست على استعداد لمواجهة صعوبات على جميع الأصعدة، فمنتجاتها الوطنية ليست بالجودة التي تمكنها من منافسة المنتوجات الأجنبية، وخدماتها ليست على المستوى العالي الذي يمكن أن تجلب نحوه المتعاملين إذا ما قورن بمستوى الخدمات المقدمة من طرف الدول المتقدمة التي تعتبر رائدة في هذا المجال ، وعلى ضوء هذه المعطيات يمكن عرض الانعكاسات المتوقعة على أهم القطاعات الحساسة (الصناعة - المحروقات - الزراعة - الخدمات) .

1- الانعكاسات على القطاع الصناعي :

تملك الجزائر موارد اقتصادية وبشرية هامة ولها سوق استهلاكي آخذ في التوسع ، من جهة أخرى يشمل القطاع الصناعي الجزائري حوالي 23.000 مؤسسة تنقسم إلى 125 مؤسسة عمومية وطنية ، 1247 مؤسسة عمومية محلية و 1000 مؤسسة خاصة تشغل أكثر من 20 عاملا

و 22000 مؤسسة تشغل أقل من 20 عاملا¹ هذا ما يجعلها في موقع متميز على المدى البعيد ، ومع انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يتوقع حدوث الانعكاسات التالية على هذا القطاع.²

أ- الانعكاسات الإيجابية :

ينتظر أن يكون لتحرير التجارة و إنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة عدة تأثيرات إيجابية على القطاع الصناعي في الجزائر نذكر منها :

- تحسين كفاءة وفعالية المؤسسة الصناعية تحت ضغط المنافسة الدولية.
- توفر سلع صناعية تتمتع بجودة عالية وتكاليف منخفضة.
- تطوير الجهاز الإنتاجي الجزائري بالاستثمار الأجنبي المباشر وخلق مجالات إنتاج جديدة مما يؤدي إلى وجود مناصب عمل وبالتالي خفض معدل البطالة لرفع مستوى الصناعة الجزائرية.

ب- الانعكاسات السلبية:

إن المؤسسات الجزائرية ليس لها القدرة في الوضع الحالي على دخول المنافسة الدولية

وذلك راجع للأسباب التالية:

- ضعف المؤسسات الصناعية الجزائرية في مجال التسويق.
- ارتفاع تكاليف الإنتاج .
- قلة رشاد المسيرين وضعف الرقابة في المؤسسات الإنتاجية.
- تأخر التكنولوجيا المستعملة .
- اختلال التوازنات المالية في المؤسسات .

¹ موقع وزارة التجارة <http://www.mincommerce.gov.dz/arab> شوهد يوم 23 أبريل 2016 على الساعة 23 و 27 دقيقة.
² محمد قويدري: "انعكاسات تحرير التجارة العالمية على إقتصاديات الدول النامية"، المرجع السابق ، ص 342.

وعلى ضوء هذه المعطيات فإن النتائج قد تكون خطيرة على الاقتصاد الوطني عامة وعلى القطاع الصناعي بصفة خاصة نذكر منها :

- عدم قدرة المنتجات الوطنية على منافسة المنتجات الأجنبية .
- عدم صمود المؤسسات الوطنية في ميدان المنافسة مما يؤدي إلى فشلها و بالتالي إيقاف نشاطها .

2- الانعكاسات على القطاع الزراعي:

من أهم نتائج جولة أورغواي تخفيض الدعم الممنوح لمنتجي السلع الزراعية، ويكون هذا الدعم عن طريق الإعفاءات الضريبية أو عن طريق مبالغ تخصص في ميزانية الدولة فتقدم كإعانات للفلاحين، وتعتبر الجزائر من الدول النامية المستوردة للمنتجات الزراعية والغذائية لذا فإن إجراءات المنظمة التي تهدف إلى رفع الحواجز على المبادلات التجارية وإزالة العراقيل التي تمنع تحرير التجارة العالمية وتخفيض الدعم الممنوح لمنتجي السلع الزراعية فإنها إذا ما طبقت على الجزائر فإن نتائجها ستكون حتما على القطاع الزراعي في الجزائر وعلى مستقبله.¹

غير أنه من جهة أخرى فإن المنتج الزراعي الجزائري يمتاز بجودة لا بأس بها ، كما يمتاز بالتواجد في غير موسمه وهي ميزة مهمة جدا ، فإذا ما تم توفيره بمكيات كبيرة وتم التحكم في التخزين والتعليب بشكل جيد ، فإن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية سوف يفتح الباب على مصراعيه للمنتجات الزراعية الجزائرية لتصديرها إلى كل أنحاء العالم.

¹ شايب فاطمة الزهراء : المرجع السابق ، ص 330 .

3- الإنعكاسات على قطاع الخدمات :

تشكل تجارة الخدمات 20% من التجارة العالمية ونظرا لأهميتها المتزايدة في الاقتصاد العالمي تم إدراجها ضمن اتفاقات التجارة العالمية من خلال الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات والتي تعتبر من أهم نتائج جولة الأورغواي¹ والتي تحدد القواعد العامة للسياسات التي تتحكم في أسواق الخدمات وسوف نحاول توضيح انعكاسات انضمام الجزائر على قطاع الخدمات المالية والمصرفية وعلى باقي القطاعات الخدماتية الأخرى .

أ- القطاع المالي والمصرفي:

مازال القطاع المالي والمصرفي في الجزائر من القطاعات العمومية المسيرة بشكل كبير من طرف الدولة ولكن بمجرد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وجب تحرير هذا القطاع استنادا إلى مبادئ الاتفاقية العامة للخدمات ، وهذا ما قد يؤدي إلى النتائج التالية :

- إن دخول المؤسسات المالية الأجنبية التي تمتاز بخبرات عالية هذا القطاع يؤدي إلى تطور وانتعاش هذا القطاع و يمكن بالتالي أن تستفيد منها المؤسسات الوطنية .
- إن مستوى الخدمات المقدمة من طرف المؤسسات المالية الأجنبية يفرض على المؤسسات الوطنية تحسين خدماتها لما يفرضه قانون المنافسة، لكن التخوف يكمن في عجز المؤسسات الوطنية عن منافسة نظيراتها الأجنبية أمام المستوى العالي للأداء من طرف المؤسسات المالية الأجنبية، وبالتالي قد تدفع هذه الوضعية المؤسسات الوطنية إلى الدخول في أنشطة تنسم بالمخاطرة للهروب من المنافسة الأمر الذي يعرضها إلى الخسارة والإفلاس .

¹Hugues Kenfack: op. cit , p.63.

ب- الانعكاسات على القطاعات الخدمائية الأخرى:

يقصد بالخدمات الأخرى قطاعات : النقل ، الاتصال ، السياحة... إلخ ، وسوف يؤدي تحرير تجارة هذه الخدمات إلى منافسة في السوق المحلي نظرا لصعوبة منافسة الخدمات الجزائرية لخدمات الدول المتقدمة ، ففي مجال الاتصال على سبيل المثال فيلزم الاتفاق الموقع الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة بتوفير شروط ومحيط عمل مربح لموردي الخدمات الأجانب المسموح لهم بممارسة أنشطة خدماتيه في إقليم الدولة المعنية ومنحهم نفس الامتيازات والتسهيلات الممنوحة للموردين المحليين دون تفرقة أو تمييز وذلك بالنسبة لكل القطاعات التي تلتزم الدولة بتحريرها ، وفي مجال النقل الجوي فيستثني الاتفاق الموقع في مجال الخدمات حقوق النقل الجوي المنظمة باتفاقيات ثنائية من الالتزامات الهامة التي جاءت في نصه، بينما يقضي نفس الاتفاق بتطبيق أحكامه على خدمات النقل الجوي مثل إصلاح وصيانة الطائرات ، خدمة تسويق النقل الجوي... إلخ . وذلك مع إمكانية تطبيق أحكام الاتفاق على كل قطاع النقل الجوي حقوقا وخدمات بعد جولات تفاوضية أخرى.

وفي الأخير وفيما يخص انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية فإن الإحصائيات تؤكد أنه لا يوجد حاليا أي دولة عضو في المنظمة غير منظمة إلى تجمع اقتصادي إقليمي ، لذلك كان على الجزائر وهي على أبواب الانضمام إلى هذه المنظمة أن تفكر جديا في السعي إلى إقامة تكتلات إقليمية أو تفعيل تكتلات هي منضمة إليها سلفا للاستفادة من الاستثناءات التي تمنحها OMC للتجارة البينية للدول النامية ولعل من أهم التكتلات التي يجب على الجزائر تفعيلها اتحاد المغرب العربي بالإضافة إلى إعادة النظر في الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي.

المبحث الثاني: التعاون مؤسسات الأمم المتحدة

يمكن لهيئات الدولة المشرفة على التجارة الخارجية كما يمكن للمؤسسات المصدرة الجزائرية العمل والتعاون مع المؤسسات الدولية المختلفة المهتمة بالتجارة للاستفادة من خبرتها ودعمها ، ويأتي على رأس هذه المؤسسات ، المؤسسات التابعة للأمم المتحدة لما لهذه الأخيرة من دور بارز في تطوير التجارة لا سيما بالنسبة للدول السائرة في طريق النمو كالجائر وهو ما سنتطرق له في المطلب الأول.

كما يمكن لهيئات الدولة كذلك والمؤسسات المصدرة الجزائرية التعاون مع المؤسسات المالية الدولية التابعة للأمم المتحدة على غرار البنك العالمي وصندوق النقد الدولي وهو ما سنتطرق له في المطلب الثاني.

المطلب الأول: التعاون مع الأجهزة المختلفة للأمم المتحدة المهتمة بالتجارة والتنمية

أنشأت الأمم المتحدة عدة لجان وهيئات تهتم بالتجارة والتنمية أهمها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ولجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية (الفرع الأول) وبرنامج الأمم المتحدة للتنمية و مركز التجارة الدولية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية و لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية
يعتبر كل من مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ولجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية من أهم الهيئات العالمية التي تعنى بالتجارة ، فالأولى تهتم بالتجارة كنشاط اقتصادي من أجل تنمية البلدان ، والثانية تهتم بتطوير التجارة الدولية من خلال تطوير الجانب القانوني الذي يوطرها.

1- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد):

Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

تأسس مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية المعروف باللغة الإنجليزية بالأونكتاد عام 1964م و هو الهيئة الرئيسية التابعة للجمعية العامة في ميدان قطاع الأعمال التجارية الدولية¹ ومقره جنيف بسويسرا، وقد تم إنشاء المؤتمر بعد التوقيع على الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات (الجات) عام 1947 م التي كان هدفها تحرير التجارة الدولية ووضع القواعد التي تعمل على تنميتها بين الدول الأعضاء حيث أخذت سلبيات هذه الاتفاقية في الظهور وأبرزها تحكم الدول المتقدمة في الاقتصاد العالمي وآلياته، والمعاملة التمييزية فيما يتعلق بانسياب التجارة الدولية، فكان على هيئة الأمم المتحدة أن تنشئ منظمة تدعم موقف الدول النامية وتساعد على مواجهة تحديات العولمة، وهكذا تم إنشاء الأونكتاد بعد استقلال العديد من الأقاليم التي كانت محتلة وهو مرتبط بالحركات التي تعمل من أجل استعادة السيادة الاقتصادية للدول الجديدة ، حيث يعتبر الأونكتاد الذي أغلب أعضائه من الدول السائرة في طريق النمو، ملتقى دولي حقيقي لمناقشة المشاكل الكبرى الناجمة عن عدم المساواة الاقتصادية بين الدول.²

أ- أهداف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية:

يهدف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية إلى :

- بناء توافق في الآراء باعتبارها منتدى للمداولات الحكومية الدولية والتي تدعمها مناقشات الخبراء وتبادل الخبرات.

- إعداد البحوث وتحليل السياسات وجمع البيانات لمناقشات ممثلي الحكومات والخبراء.

¹ عمر سعد الله: القانون الدولي للأعمال، ص 261.

²Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 22.

- توفير المساعدة التقنية التي تناسب الاحتياجات المحددة للبلدان النامية مع الاهتمام الخاص لاحتياجات البلدان الأقل نمواً والاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية.

كما تعمل أمانة الاونكتاد جنبا إلى جنب مع الدول الأعضاء وتتفاعل مع هيئات منظمة الأمم المتحدة واللجان الإقليمية و كذلك مع المؤسسات الحكومية والمنظمات الغير حكومية والقطاع الخاص بما في ذلك الجمعيات ومعاهد البحوث والجامعات في جميع أنحاء العالم.

ب - أجهزة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية:

تضم أجهزة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية كل من المؤتمر و مجلس التجارة والتنمية:¹

- **المؤتمر:** هو أعلى هيئة لصنع القرار ويعقد كل أربع سنوات ومن خلاله تقيم الدول الأعضاء السياسات تجاه قضايا التجارة والتنمية ومناقشة خيارات السياسة العامة وصياغة السياسات العالمية. والمؤتمر هو هيئة فرعية تابعة للجمعية العامة للأمم المتحدة وله وظيفة سياسية هامة حيث يتيح للدول بناء توافق في الآراء بشأن حالة الاقتصاد العالمي وسياسات التنمية ويلعب المؤتمر دوراً رئيسياً في تحديد دور الأمم المتحدة والاونكتاد في معالجة مشاكل التنمية الاقتصادية.

- **مجلس التجارة والتنمية:** مجلس التجارة والتنمية هو مجلس عضويته مفتوحة لجميع الدول الأعضاء في الأونكتاد والمنظمات الدولية الرسمية والمنظمات غير الحكومية تتمتع بمركز مراقب وهو يرشد وينظم الخطط التي أتمدها المؤتمر ويجتمع المجلس مرة واحدة في جنيف كل عام إذا كانت الدورة عادية وقد تصل أجماعته إلى ثلاث مرات بالعام إذا كانت هناك دورات تنفيذية مخصصة للتعامل مع قضايا السياسة العامة والمؤسسات.

¹ موقع مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، شوهد يوم 24 فيفري 2015 على الساعة 11 و 21 دقيقة <http://unctad.org/fr/pages/AboutUs.aspx>

- اللجان: وتضم كل من :

- لجنة التجارة في السلع والخدمات والسلع الأساسية.

- لجنة الاستثمار والتكنولوجيا والقضايا المالية ذات الصلة.

- لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية.

تقوم هذه اللجان مع الحكومات بتبادل وجهات النظر بشأن قضايا السياسة العامة كما هو الحال في جميع هيئات الأونكتاد الحكومية الدولية ، وقرارات اللجنة تتخذ بتوافق الآراء، وبالتالي التوصيات المتفق عليها تعكس الإرادة السياسية الجماعية لأعضاء الأونكتاد.

ج- مهام مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية:

يقوم المؤتمر بأعمال البحث والتحليل و تنظيم النشاطات لتعزيز القدرات المحلية والتعاون

التقني في المجالات التالية:¹

- التجارة الدولية: مساعدة الدول السائرة في طريق النمو على المساهمة بفعالية في المفاوضات التجارية متعددة الأطراف من أجل اندماج أفضل في النظام التجاري الدولي، و يدعم قدرات هذه الدول في مجال الخدمات ، يشجع الاندماج التجاري، البيئي والتنموي ، يساعد الدول المالكة للمواد الأولية على تقليص تبعيتها لهذه المواد عن طريق تنويع منتوجاتها وتسيير الأخطار و مساعدتها للاستفادة من الفرص الناشئة بما في ذلك تعزيز القدرات التصديرية والنهوض من أجل تحقيق التنمية المستدامة وتحليل القضايا المرتبطة بقانون وسياسة المنافسة ومساعدة البلدان على صياغة سياسات وتشريعات وبناء المؤسسات.

¹ Habib Kraiem: op.cit, p 217.

- الاستثمار والتكنولوجيا وتنمية المشاريع : بحث الاتجاهات العامة للاستثمار الأجنبي المباشر والعلاقات المتبادلة بينه وبين التجارة والتكنولوجيا والتنمية ، والآثار الإنمائية الناشئة عن إمكانية إيجاد إطار متعدد الأطراف بشأن الاستثمار وتحليل سياسات وآليات الدعم لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ، ومساعدة هذه البلدان على جذب الاستثمارات الأجنبية وتحسين المناخ التي تعمل فيها ، ودعم البرامج التدريبية بشأن إنشاء وتنمية المشاريع في البلدان النامية.

- العولمة واستراتيجيات التنمية : بحث اتجاهات الاقتصاد العالمي وتقييم أثرها على عملية التنمية، وتحليل التنمية الناجحة واستنباط الدروس للبلدان النامية.

- الهياكل الأساسية للخدمات والكفاءة في التجارة : مساعدة البلدان النامية وتحسين كفاءة الخدمات الداعمة للتجارة من خلال التعاون الفني والنهوض بالتجارة الإلكترونية العالمية عن طريق تسهيل الوصول للمعلومات التكنولوجية لكل الفاعلين في التجارة الدولية .

مما سبق يتبين لنا الدور الكبير الذي يقوم به المؤتمر في مساعدة الدول السائرة في طريق النمو، غير أن نتائجه تعتبر أحيانا مخيبة على المستوى القانوني لأن القوانين التي تم إبرامها ليس لها أية قيمة إلزامية، بينما تقاريره السنوية فهي ذات مصداقية.¹

وفيما يخص تعامل الجزائر مع المؤتمر فإننا لم نسجل أي استفادة واضحة للدولة الجزائرية أو مؤسساتها من الخدمات التي يقدمها المؤتمر.

2- لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (cnudci):

La Commission des Nations Unies pour le Droit du Commerce International

تعتبر لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي أو ما يعرف بالأنسترال (UNICTRAL) أهم هيئة للأمم المتحدة في مجال قانون التجارة الدولية .

¹Hugues Kenfack: op. cit, p. 72.

تضم لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي في عضويتها غالبية دول العالم الممثلة لمختلف النظم القانونية الرئيسية، و غرضها الرئيس تحقيق الانسجام والتوائم بين القواعد القانونية الناضجة للتجارة الدولية¹، من بين أعمالها اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولية للبضائع المعروفة باتفاقية فيينا لسنة 1980، وكذلك القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي ، بالإضافة إلى أعمالها البارزة في مجال التجارة الإلكترونية وتتمثل خاصة في القانون النموذجي للتجارة الإلكترونية لسنة 1990 والقانون النموذجي حول التوقيع الإلكتروني لسنة 1996 .

أ- نشأة لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي:

أنشأت الجمعية العامة للأمم المتحدة، لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال) في عام 1966 عن طريق القرار المؤرخ في 17 ديسمبر 1966.² ولدى إنشاء اللجنة، سلمت الجمعية العامة بأن التفاوتات في القوانين الوطنية التي تنظم التجارة الدولية تضع عوائق أمام تدفق التجارة، واعتبرت أن اللجنة هي الوسيلة التي تستطيع بها الأمم المتحدة القيام بدور أنشط في تقليل هذه العوائق وإزالتها.

وقد منحت الجمعية العامة للجنة الولاية العامة لتعزيز المواءمة والتوحيد التدريجيين لقانون التجارة الدولية، وأصبحت اللجنة منذ إنشائها الهيئة القانونية الأساسية بمنظومة الأمم المتحدة في مجال القانون التجاري الدولي³.

وتتكوّن اللجنة من ستين دولة عضواً تنتخبها الجمعية العامة. وقد نظمت العضوية بحيث تكون ممثلة للأقاليم الجغرافية المختلفة في العالم ونظمه الاقتصادية والقانونية الرئيسية وينتخب أعضاء اللجنة لفترة ولاية مدتها ست سنوات، وتنتهي فترة ولاية نصف الأعضاء كل ثلاث سنوات.

¹ عمر سعد الله: قانون التجارة الدولية، ص 244.

² قرار رقم 2205 الدورة 21.

³ موقع لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولي ، شوهذ يوم 6 جوان 2015 على الساعة 14 و 22 دقيقة <http://www.uncitral.org/uncitral/ar/index.html>

ب - طريقة وفرق عمل اللجنة :

تنظم اللجنة عملها في شكل دورات سنوية تعقد في سنوات متعاقبة في مقر الأمم المتحدة بنيويورك وفي مركز فيينا الدولي بفيينا ، و يعقد كل فريق عمل تابع للجنة دورة أو دورتين في السنة، تبعا للمواضيع التي سينتاولها، وتتعاقد هذه الدورات أيضا بين نيويورك وفيينا. وعلاوة على الدول الأعضاء، تدعى جميع الدول غير الأعضاء في اللجنة، وكذلك المنظمات الدولية المهمة، إلى حضور دورات اللجنة ودورات فرقها العاملة، بصفة مراقبين. ويسمح للمراقبين بالمشاركة في المناقشات في دورات اللجنة وفرقها العاملة بنفس القدر المسموح به للأعضاء.

وتضم اللجنة ستة فرق تجسد برنامج عمل اللجنة، ويتكوّن كل فريق عامل من جميع الدول الأعضاء في اللجنة، وتتوزع هذه الفرق على المواضيع التالية:

- الفريق الأول : المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

- الفريق الثاني : التحكيم والتوفيق

- الفريق الثالث: تسوية النزاعات بالاتصال الحاسوبي المباشر

- الفريق الرابع: التجارة الإلكترونية

- الفريق الخامس: الإعسار القانوني.

- الفريق السادس: المصالح الضمانية.

باعتبار أن التبادل التجاري يعني تحقيق نمو أسرع ومستويات معيشة أعلى وإتاحة فرص جديدة من خلال التجارة، وبغية زيادة هذه الفرص على نطاق عالمي، تعمل الأونسيترال على صوغ قواعد عصرية وعادلة ومتوائمة بشأن المعاملات التجارية، وهي تشمل ما يلي:

- اتفاقيات وقوانين نموذجية وقواعد مقبولة عالميا
- أدلة قانونية وتشريعية وتوصيات ذات قيمة عملية كبيرة
- معلومات محدثة عن السوابق القضائية وسن قوانين تجارية موحدة
- مساعدة تقنية في مشاريع إصلاح القوانين
- حلقات دراسية إقليمية ووطنية في مجال القوانين التجارية الموحدة.¹

وفيما يخص إنجازات اللجنة ، فاللجنة لها دور مهم فقد ساهمت في وضع عدد كبير من النصوص القانونية ، أشهرها إتفاقية الأمم المتحدة حول عقد البيع الدولي للبضائع المعروفة باتفاقية فيينا الصادرة في 11 أبريل 1980 والتي دخلت حيز التطبيق في 1 جانفي 1988. كما يمكن كذلك ذكر:

- إتفاقية نيويورك الصادرة في 14 جوان 1974 حول التقادم في مجال البيع الدولي للبضائع (عدلت في 1980) ودخلت حيز التطبيق في 1 أوت 1988.
- إتفاقية الأمم المتحدة حول النقل البحري للبضائع لسنة 1978 (قواعد همبورغ) دخلت حيز التطبيق في 1 نوفمبر 1992.
- القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي لسنة 1985.
- القانون النموذجي للتحويلات الدولية لسنة 1992.
- إتفاقية الأمم المتحدة حول عقد النقل الدولي للبضائع المنجز كليا أو جزئيا عن طريق البحر) قواعد روتردام) لسنة 2008 (لم تدخل بعد حيز التطبيق).
- القانون النموذجي للتجارة الإلكترونية لسنة 1996.
- القانون النموذجي لعدم الملاءة الدولية لسنة 1997 و دليل تجسيده في القوانين الداخلية.
- القانون النموذجي للتوقيعات الإلكترونية لسنة 2001.²

¹ موقع لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولي ، شوه يوم 6 جوان 2015 على الساعة 15 و 52 دقيقة
<http://www.uncitral.org/uncitral/ar/index.html>

²Hugues Kenfack: op. cit, p. 72.

الفرع الثاني: برنامج الأمم المتحدة للتنمية و مركز التجارة العالمية

يعتبر برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) شبكة التنمية العالمية التابعة للأمم المتحدة، بينما مركز التجارة العالمية المؤسسة التي تعنى بتطوير التجارة العالمية خاصة عن طريق تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في الدول النامية.

1- برنامج الأمم المتحدة للتنمية :

يدعو برنامج الأمم المتحدة للتنمية إلى التغيير وربط الدول وتحقيق نفاذ البلدان إلى المعرفة والخبرة والموارد وذلك من أجل مساعدة الشعوب على بناء حياة أفضل فهو يعتبر شبكة التنمية العالمية التابعة للأمم المتحدة، حيث تنتشر مكاتب برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) في 166 بلداً، وتتعاون مع هذه البلدان لمساعدتها في تطبيق الحلول التي أوجدتها لمواجهة تحديات التنمية العالمية والوطنية.

وقد تعهد قادة العالم بتحقيق الأهداف الإنمائية للألفية، وتنسق شبكة برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) بين الجهود العالمية والمحلية من أجل تحقيق هذه الأهداف ، ويساعد البرنامج البلدان النامية على جذب المعونات واستخدامها بفاعلية. أحرز برنامج الأمم المتحدة الإنمائي تقدماً ملحوظاً من خلال زيادة التركيز في البرامج على مستوى البلد، وذلك تماشياً مع إطار النتائج الإستراتيجية خاصة الإطار السياسي المتمثل في الأهداف الإنمائية للألفية من خلال الإجماع الدولي الذي حققه مؤتمر القمة العالمي للتنمية المستدامة و المؤتمر الدولي لتمويل التنمية اللذين وجها عمل البرنامج في ما بعد.

حددت أهداف برنامج الأمم المتحدة الإنمائي في " المخطط الإستراتيجي من العام 2008 حتى عام 2011" ، الذي صادقت عليه الدول الأعضاء في المجلس التنفيذي التابع لبرنامج الأمم

المتحدة الإنمائي في العام 2007 ، وانصب اهتمام البرامج حول "مناطق تركيز التنمية" الموصوفة أدناه باختصار:¹

أ- إدارة الحكم الديمقراطي : من خلال

تعزيز المشاركة الشاملة

تقوية المؤسسات الحاكمة المستجيبة

تعزيز ممارسات الحكم الناشئة عن مبادئ دولية

ب - الحد من الفقر ودعم الأهداف الإنمائية للألفية: من خلال،

- تعزيز النمو الشامل والمساواة بين الجنسين وتحقيق الأهداف الإنمائية للألفية

- تعزيز العولمة الشاملة

- التخفيف من تأثير فيروس نقص المناعة البشرية الإيدز على التنمية البشرية

ج- البيئة والتنمية المستدامة :

- توجيه البيئة والطاقة

- توجيه التمويل المتعلق بالبيئة

- تعزيز تكييف التغيرات المناخية

- تطوير قدرة محلية على إدارة البيئة وتوسيع مدى النفاذ إلى خدمة توزيع الطاقة

د - منع الأزمات والنهوض

- تعزيز القدرات على إدارة مخاطر النزاعات والكوارث

- تقوية وظائف الحكم ما بعد النزاعات

- ترميم المؤسسات المعنية بالتنمية على المستوى المحلي .

¹ موقع برنامج الأمم المتحدة للتنمية، شوهد يوم 22 أكتوبر 2015 على الساعة 15 و 40 دقيقة.
http://www.undp.org.lb/about/AboutUNDP_ar.cfm

يتمحور عمل برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) حول هذه القضايا بشكل مستمر بهدف تعزيز دوره التشغيلي وتأمين الدعم التقني والسياسات للبلدان التي يشملها البرنامج من خلال العمل على التحديات المتعددة القطاعات والدفاع عنها، المتمثلة في الحد من الفقر والحكم الديمقراطي ومنع الأزمات والنهوض والبيئة والتنمية المستدامة. بالإضافة إلى ذلك، سيعمل البرنامج على تعزيز المساواة بين الجنسين وتمكين المرأة ومساعدة البلدان التي يغطيها البرنامج على تقوية قدراتها الخاصة لتصميم استراتيجيات تنمية تعكس ظروفًا وطنية معينة وأهدافاً وطنية وتحقيقها، ضمن إطار الأهداف الإنمائية للألفية المتفق عليها دولياً.

2- مركز التجارة العالمية CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

يعد مركز التجارة العالمية المعروف اختصاراً بـ WTC¹، من أهم المؤسسات الدولية التي تسعى إلى تطوير التجارة الدولية في العالم وهي هيئة مشتركة بين المنظمة العالمية للتجارة وهيئة الأمم المتحدة، وتهتم أكثر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية والاقتصاديات المتحولة، وسنتطرق في هذا العنصر إلى مهام مركز التجارة العالمية ثم إلى أهم الأنشطة التي يقدمها فيما يخص التصدير.

أ- مهام مركز التجارة العالمية:

يتواجد مركز التجارة العالمية في أكثر من 90 دولة، وتكمن مهمة المركز في تشجيع التنمية الاقتصادية المستدامة والمساهمة في تحقيق أهداف الألفية المتعلقة بالتنمية في البلدان النامية والاقتصاديات المتحولة عن طريق تنمية وتطوير التجارة الخارجية. فمهمة مركز التجارة العالمية هي إنجاح صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق ربط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للدول النامية والاقتصاديات المتحولة بالنظام الدولي للتجارة.

¹WTC : World Trade Center.

إن مركز التجارة العالمية يهتم بصفة خاصة بتجسيد البرامج في البلدان الأقل تقدماً، وفي البلدان النامية غير الساحلية وفي البلدان التي هي عبارة عن جزر صغيرة والتي هي في طريق النمو وفي بلدان جنوب الصحراء الإفريقية¹.

وفي كل سنة ينشر المركز تقريراً حول برامجه ونشاطاته و كل ما يتعلق بتطورات التجارة الدولية.

ب- نشاطات المركز فيما يخص التصدير:

- لمركز التجارة العالمية عدة أنشطة تخص التجارة الدولية، غير أن ما يهمنا في بحثنا هذا نشاطات المركز المتعلقة بالتصدير، و في هذا الصدد يقوم المركز بما يلي:²
- **تسيير الصادرات:** يقدم المركز خدمات التكوين و الاستشارة للمؤسسات التي تطمح للتصدير ، وتوجد تكوينات لدعم المصدرين و أخرى لمستشاري التصدير.
 - **إجراء بحوث حول أسواق الصادرات:** يعرض المركز جملة من الأدوات عبر الانترنت لتحليل الأسواق لمساعدة المصدرين والمستوردين لاتخاذ قرارات واضحة حول الأسواق، المنتوجات والمتعاملين.
 - **تسيير سلسلة التموين:** يوفر المركز برنامجاً خاصاً به فيما يخص تحسين تنافسية المؤسسات فيما يخص تسيير سلسلة التموين.
 - **تسيير النوعية:** يوفر برنامج تسيير الجودة للتصدير الصادر عن مركز التجارة العالمية خدمة التكوين والاستشارة للمؤسسات ، وإلى هيئات تقييم المطابقة و المسؤولين السياسيين.
 - **التغليف:** يتوفر مركز التجارة العالمية على أكبر قاعدة معلومات وأوسع المعارف المتعلقة بتقنيات التغليف من أجل التصدير، يضعها تحت تصرف المؤسسات.

¹ موقع مركز التجارة العالمية / <http://www.intracen.org> شوهد يوم 25 مارس 2014 على الساعة 22 و 10 دقائق

² موقع مركز التجارة العالمية / <http://www.intracen.org> شوهد يوم 25 مارس 2014 على الساعة 18 و 31 دقيقة.

- **التسويق وصور العلامات:** تسمح خدمات الاستشارة لمركز التجارة العالمية المتعلقة بالبيع، التسويق والعلامات والصور للمصدرين بتبني مقاربات موجهة نحو الأسواق وتضمن نجاح المؤسسات بصفة مستمرة.
 - **العقود النموذجية:** طور مركز التجارة العالمية مع خبراء متخصصين في القانون ثمانية أنواع من العقود النموذجية، تتضمن المعايير والقوانين الدولية المعترف بها بالنسبة لأغلبية الحالات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة.
 - **الحصول على قروض التصدير:** يطور مركز التجارة العالمية المؤهلات فيما يخص التسيير المالي لأصحاب المؤسسات ، ويعمل مع البنوك من أجل تطوير أدوات و ميكانيزمات تتناسب أكثر واحتياجات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المصدرة.
 - **استعمال أدوات التجارة الإلكترونية:** يضع مركز التجارة العالمية جملة من التكوينات، خدمات الاستشارة ومنتجات إعلامية، من أجل السماح للمصدرين باغتنام فرص التجارة الإلكترونية ، التسويق الإلكتروني .
- وفيما يخص علاقة مركز التجارة العالمية بالجزائر فقد تم افتتاح مؤخرا فرع له بالجزائر العاصمة، وهو يعمل بالتعاون والتنسيق مع الهيئات الوطنية الداعمة للتصدير على غرار ألكس ALGEX و غرفة التجارة و الصناعة الجزائرية CACI بالإضافة إلى جمعية المصدرين الجزائريين ANEXAL، ومن بين الأنشطة التي قام بها المركز بالتعاون مع الهيئات السابقة استحداث جوائز لتشجيع المصدرين على رأسها جائزة مصدر السنة ، بالإضافة إلى برمجة دورات تكوينية لفائدة المصدرين بشكل عام والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص في مجالات مختلفة متعلقة بالتصدير.

غير أنه ورغم ما يقدمه مركز التجارة العالمية كهيئة دولية من خدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورغم الدراسات العديدة التي قام بها بالتعاون مع منظمة التجارة العالمية حول المشاكل التي يعاني منها المصدرون الأفارقة بشكل عام، ووضع الحلول المناسبة لها، إلا أن الجزائر لم تستفد من هذه الخدمات بالقدر المطلوب على عكس نظيراتها تونس والمغرب التي استفادت مؤسساتها من مثل هذه الخدمات و طورت نفسها كثيرا بالتعاون مع المركز حتى أصبحت تتحكم في العملية التصديرية وتصدر منتوجاتها إلى أسواق بعيدة جدا.

الفرع الثالث : التعاون مع المؤسسات المالية التابعة للأمم المتحدة

يمثل كل من البنك الدولي (BM) و صندوق النقد الدولي (FMI)، أهم مؤسستين ماليتين في العالم وهما المؤسستان اللتين تتحكمان في كثير من الحكومات والمشاريع الدولية، وسنفرّد لكل واحد منهما عنصر خاص للتعريف به وعلاقته بالجزائر.

1- البنك الدولي:

يعتبر البنك الدولي لإعادة الإعمار والتنمية (BIRD) المعروف باسم البنك الدولي أحد أعمدة المؤسسات المالية الدولية وهو مؤسسة متخصصة تابعة لمنظمة الأمم المتحدة، تم إنشاؤه في جويلية عام 1944 أثناء انعقاد مؤتمر بريتون وودز¹، وقد كان إنشاؤه في البداية بهدف توفير المعونة في إعادة بناء أوروبا في أعقاب الحرب العالمية الثانية، أما اليوم فيتكون البنك الدولي من عدة مؤسسات تشكل في مجموعها مجموعة البنك الدولي.

وبغض النظر عن تسميته بالبنك الدولي، فإنه ليس بنكا وإنما مؤسسة تساهم بواسطة أجهزتها المختلفة في تنمية الدول الأقل غنا².

¹Habib kraiem: op.cit. p. 225.

²Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 26.

وللبنك الدولي مؤسستان موجهتان للتمويل الدولي وهما البنك الدولي للإنشاء والتعمير ومؤسسة التنمية الدولية، أما بالنسبة لمؤسسة التمويل الدولية والوكالة الدولية لضمان الاستثمارات فهما ذراعى البنك الدولي المختصين بالعمل مع القطاع الخاص.¹

أ - المؤسسات الموجهة للقطاع العام :

تتمثل المؤسسات الموجهة للقطاع العام في كل من البنك الدولي للإنشاء والتعمير من جهة ومؤسسة التنمية الدولية من جهة أخرى. فالبنك الدولي للإنشاء والتعمير يقوم بالإقراض إلى الحكومات التي تدرج تحت فئة الدخل المنخفضة، والمتوسطة لتنفيذ مشروعات الاستثمار التي تتمثل بشكل عام في الأشغال العامة مثل شبكات المياه، والطرق، والمدارس، كما تمنح القروض أيضا لتخصص في أغراض الإصلاح الاقتصادي والسياسي الذي يطلق عليه في الغالب "التكيف الهيكلي" أو "الإقراض لأغراض السياسات التنموية" مع العلم بأن عمليات الإقراض الصادرة عن البنك الدولي يجوز أن تأخذ شكل القروض أو المنح.²

ويسمح البنك الدولي للإنشاء والتعمير للدول بالحصول على قروض بنسب فائدة معقولة، بينما لا تسمح وضعيتها إلا بالحصول على قروض بمعدلات مرتفعة جدا من قبل البنوك التجارية، وزيادة على النسب المقبولة فإن هذه القروض تسدد على فترات طويلة جدا تتراوح بين 15 و 20 سنة وتستفيد من تسديد مؤجل .

إن هذه القروض مثلها مثل جميع عمليات البنك موجهة إلى مشاريع محددة من شأنها جلب تحسين مستمر لمستوى معيشة الشعوب.³

¹ موقع البنك الدولي ، شوهذ يوم 23 فيفري 2015 على الساعة 20 و 22 دقيقة www.worldbank.org/countries

² موقع البنك الدولي للإنشاء والتعمير ، شوهذ يوم 23 مارس 2014 على الساعة 20 و 28 دقيقة

www.bicusa.org/ar/institution.5.aspx

³Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 27.

أما مؤسسة التنمية الدولية التي تم إنشاؤها سنة 1960 ، فيتم التمويل عن طريقها في شكل قروض دون فائدة أو منح ، وتسمح هذه التمويلات للدول الأكثر فقرا والتي لا يمكنها اللجوء إلى الأسواق المالية بالاستفادة من قروض ذات نسب فائدة تكاد تكون منعدمة لمدة تتراوح بين 35 و 40 سنة ، لكن فقط الدول التي لا يتعدى دخلها بالنسبة للفرد نسبة معينة هي التي تستفيد من هذه المصادر.¹

إذا تتلقى الدول الفقيرة المنح والقروض بمعدلات فائدة منخفضة من مؤسسة التنمية الدولية، في حين تحصل الدول متوسطة الدخل على القروض بمعدلات فائدة تقترب من معدلات السوق من البنك الدولي للإنشاء والتعمير.

وهناك عدد قليل من بين دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تستحق الحصول على التمويل من مؤسسة التنمية الدولية، فوجد مثلا أنه في عام 2007 أن كلا من اليمن، وجيبوتي، والعراق تحصل على التمويل من مؤسسة التنمية الدولية، أما باقي الدول الأخرى التي تحصل على قروض من البنك الدولي فتندرج تحت فئة الدخل المتوسط ولذلك وفي حال حصولها على القروض فيكون من البنك الدولي للإنشاء والتعمير على غرار تونس مثلا التي أبرمت اتفاقا مع البنك الدولي سنة 2014 من أجل تنمية صادراتها.²

تلتزم الحكومات عادة عند الرغبة في الحصول على التمويل بضرورة اتخاذ بعض الإجراءات المحددة والتي يطلق عليها عادة "الاشتراطات".

هذا وقد كان البنك الدولي مثارا للنقد خلال الأعوام الماضية انصب معظمه على الشروط المثيرة للجدل التي تطبق على القروض مثل مطالبة الحكومات بخصخصة الشركات المملوكة

¹Habib Kraiem: op. cit, p. 226.

² أبرمت تونس مع البنك الدولي للإنشاء والتعمير عقدا بتاريخ 19 أوت 2014 ، لتمويل البرنامج الثالث لتنمية الصادرات بمبلغ قدره 36.3 مليون أورو وتمتد فترة إنجاز هذا المشروع من 2015 إلى 2021 ، ويهدف هذا البرنامج إلى تعزيز الدخول إلى الأسواق الأجنبية ودعم الهياكل المعنية بتنمية الصادرات و تعزيز تنافسية المصدرين التونسيين و تشجيع نشر الابتكار لزيادة الصادرات وتنويعها.

للدولة أو تخفيض التعريفات التجارية.

ب- المؤسسات الموجهة للقطاع الخاص :

تعتبر كل من مؤسسة التمويل الدولية و الوكالة الدولية لضمان الاستثمار المؤسستين الموجهتين للقطاع الخاص.

فمؤسسة التمويل الدولي هي أحد أعضاء مجموعة البنك الدولي، وهي أكبر مؤسسة إنمائية عالمية تركز بصورة مطلقة على القطاع الخاص في البلدان النامية. والمؤسسة التي أنشئت سنة 1956 ، مملوكة للبلدان الأعضاء البالغ عددهم 184 عضوا الذين يقررون مع سياساتها ، ويتيح عملها في أكثر من 100 بلد نام للشركات والمؤسسات المالية في الأسواق الصاعدة خلق الوظائف ، وتحقيق إيرادات ضريبية ، وتحسين حوكمة الشركات والأداء البيئي، والمساهمة في المجتمعات المحلية التي تعمل فيها .

تقوم مؤسسة التمويل الدولية بمنح القروض و الإستثمار بحصص في المشروعات الإستثمارية¹، كما تقوم أيضاً بتوفير المعونة الفنية لهذه المشروعات في الدول النامية و"الانتقالية"، و الإستثمار في الحصص عبارة عن شراء الأسهم في إحدى الشركات أو المشروعات².

أما الوكالة الدولية لضمان الاستثمار فهي منظمة دولية ضمن مجموعة البنك الدولي ، نشأت عن اتفاقية 11 أكتوبر 1985 وبدأت عملياتها في سنة 1988 ، وتعتبر عضوية المنظمة مفتوحة للدول الأعضاء في البنك الدولي لإعادة الإعمار والتنمية و كذلك سويسرا³.

¹ موقع مؤسسة التمويل الدولية ، شوهد يوم 17 أبريل 2015 على الساعة 21 و 26 دقيقة.
www.ifc.org/ifcext/mena.nsf/Content/IFCPEPMEN

² موقع مركز معلومات البنك ، شوهد يوم 17 أبريل 2015 على الساعة 21 و 52 دقيقة.
www.bicusa.org/ar/institution.6.aspx

³ Zalmi Haquini et Philippe Saunier: op.cit, p. 111.

تعمل الوكالة على تزويد شركات القطاع الخاص بالتأمين ضد المخاطر السياسية بهدف تشجيع الشركات على الاستثمار في الدول النامية، كما توفر المعونة للحكومات المستضيفة للمشروعات الاستثمارية المتمثلة في الخدمات القانونية، والمشورة الاستراتيجية حول كيفية جذب الاستثمارات الخاصة.¹

وفي الأخير يجب التنويه أنه ورغم أن المؤسسات المشكلة للبنك الدولي لها نشاطات مختلفة، ولكن لها جميعا هدف واحد يتمثل في تحسين وضعية شعوب الدول السائرة في طريق النمو.²

وقد كان للبنك الدولي تأثير كبير على الاقتصاد الجزائري بصفة عامة والتجارة الخارجية بصفة خاصة، وهي النقطة التي سوف نتطرق لها إلى جانب تأثير صندوق النقد الدولي في العنصر الأخير من هذا الفرع.

2- صندوق النقد الدولي :

يعتبر صندوق النقد الدولي الهيئة المالية الثانية إلى جانب البنك الدولي على المستوى العالمي، وسنتطرق في هذا العنصر إلى نشأته ثم إلى تأثيره مع البنك الدولي على التجارة الخارجية الجزائرية.

أ- إنشاء صندوق النقد الدولي:

أنشئ صندوق النقد الدولي (FMI) في جويلية سنة 1944 أثناء انعقاد مؤتمر بريتون وودز (نيو هامشاير - الولايات المتحدة الأمريكية)، و يسهر الصندوق على السير الحسن للنظام المالي العالمي.³

¹ موقع الوكالة الدولية لضمان الاستثمار، شوهد يوم 18 أفريل 2015 على الساعة 20 و 33 دقيقة. www.ifc.org/mena

²Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 26.

³id. op. cit, p. 24.

يهدف صندوق النقد الدولي حسب قانونه الأساسي إلى ما يلي¹ :

- ضمان ترقية التعاون المالي الدولي عن طريق مؤسسة دائمة والتي توفر آلية للتشاور والتعاون بخصوص المشاكل النقدية العالمية.
- تسهيل انتشار وتطوير التجارة العالمية.
- العمل من أجل ترقية استقرار الصرف.
- المساعدة في خلق نظام متعدد لتسوية العمليات الجارية بين الدول الأعضاء و إزالة معوقات الصرف التي تضر بالتجارة الدولية.
- وضع تحت تصرف الدول الأعضاء مصادر الصندوق، باستعمال ضمانات مناسبة، للسماح لها بتصحيح الاختلال في ميزان مدفوعاتها دون الحاجة للجوء إلى إجراءات تضر بالرعاية الوطنية والدولية.

- تخفيض مدة وحجم الاختلال في ميزان المدفوعات للدول الأعضاء.

ويعتمد صندوق النقد الدولي فيما يخص تمويل حسابه العام على ثلاث مصادر هي :

- اشتراكات الدول الأعضاء (**les quotes-parts**) : و تنص عليها المادة الثالثة من القسم الأول من النظام التأسيسي للصندوق " إن اكتتاب كل دولة عضو يساوي حصتها المدفوعة كليا للصندوق... " وتحدد حصة الاشتراك سلطة التصويت بالنسبة للدول الأعضاء، والحصول على الموارد المالية للصندوق و التعويضات².

- القروض (**les emprunts**) : وهي خطوط ائتمان دائمة ممولة من طرف الدول الأكثر تصنيعا من أجل التدخل في حالة تدهور النظام المالي العالمي ، وقد تم مضاعفة قيمة القروض عن طريق

الاتفاقات العامة الجديدة للقروض التي أنشئت سنة 1997.³

- المنتجات المالية (**les produits financiers**) : وتتمثل في الفوائد والعمولات التي يتلقاها

¹ المادة الأولى من القانون الأساسي لصندوق النقد الدولي .

²Zalmi Haquani et Philippe Saunier:Droit international de l'économie, édition ellips, 2ème édition, p. 152.

³Habib Kraiem: op, cit, p. 222.

الصندوق مقابل القروض و التمويلات التي يمنحها للدول.

ويسير صندوق النقد الدولي ثلاث هيئات رئيسية هي مجلس المحافظين ومجلس الإدارة والمدير العام هذا الأخير الذي جرت العادة على أن يكون من جنسية غير أمريكية، ويتخذ الصندوق من واشنطن العاصمة الأمريكية مقرا له.

وبالتعاون مع البنك الدولي، يعمل صندوق النقد الدولي بهدف التأثير على سياسات الحكومات المقترضة علاوة على أن القدرة على الحصول على القروض من إحدى المؤسستين يعتمد إلى حد كبير على الالتزام بإجراء إصلاحات محددة أو اتخاذ إجراءات معينة تتطلبها المؤسسة الأخرى.

و يحرص صندوق النقد الدولي على توفير القروض فقط للحكومات التي ليس عليها متأخرات قائمة لصندوق النقد الدولي وفي نفس الوقت تلتزم بتوصيات الصندوق من حيث السياسات ، وهذا الأسلوب من شأنه منح الصندوق سلطات هائلة يتحكم بها في إمكانية حصول الدول على التمويل الخارجي.

غير أن صندوق النقد الدولي يعتبر من المؤسسات الدولية المستهدفة من طرف المجتمع المدني في كثير من الدول لا سيما الدول السائرة في طريق النمو، وذلك بسبب تأثير الصندوق على السياسات الاقتصادية التي ترسمها الحكومات والتي غالبا ما تكون لها تأثيرات سلبية على طبقات الشعوب المتوسطة والفقيرة.

ب- تأثير صندوق النقد الدولي والبنك الدولي على التجارة الخارجية الجزائرية:

كان لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي أثرا بارزا فيما يخص الاقتصاد الجزائري بصفة عامة والتجارة الخارجية بصفة خاصة ، حيث أن الإصلاحات التي فرضتها المؤسستين كان لها تأثير على سياسة التجارة الخارجية المتضمنة في برنامج التعديل الهيكلي حيث تم فرض تخفيض درجة حماية المنتج الوطني وتوسيع قطاع التصدير، أي إلغاء القيود الكمية وتعديل

نظام التعريف الجمركية وتبسيط إجراءات الدفع الخارجية بالنسبة للواردات ، ومن جهة أخرى تدعيم الصادرات إلى الخارج .

و نلمس هذه الإصلاحات من خلال الجوانب التشريعية والتنظيمية التي مست التجارة الخارجية عموما والصادرات خصوصا، فقد أدت الإصلاحات المفروضة من المؤسستين إلى دفع الحكومة إلى إقامة جهاز تشريعي وتنظيمي يسمح بتحرير التجارة الخارجية فعلا وإلغاء أي شكل من أشكال الاحتكار والتسيير البيروقراطي في هذا المجال – ما عدا بعض الاستثناءات- وإزالة قيود الصادرات كميا ، كما تم تحرير الواردات دون التضيق عليها من حيث طرق تمويلها ، وقد تطلب تحرير التجارة الخارجية إلغاء الترتيبات الخاصة التي كانت تحكم عمليات التجارة الخارجية والقيود الواردة على تمويلها ، من خلال تحقيق لا مركزية فعلية في عمليات الاستيراد وتفعيل دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية ، مع إعادة هيكلة الضريبة الجمركية بما يتناسب ومستويات الدول المجاورة .

وحسب الإصلاحات فقد كانت الصادرات خارج المحروقات تتطلب توفير شروط لتحقيقها،

لاسيما ما يأتي :

- إنشاء شركة تأمين الصادرات و ضمانها .

- منح القروض البنكية للتصدير .

- مراجعة الترتيبات القانونية و التنظيمية المطبقة على الصادرات مع تفضيل تدابير الدعم

التمهيدية لإنتاج مواد توجه للتصدير¹.

وبالفعل أدت الإصلاحات في مجال التصدير إلى خلق هيئة تعمل على تطوير الصادرات سنة

1996 تتمثل في الديوان الوطني لترقية الصادرات (PROMEX) الذي تم تحويله سنة 2004

إلى الوكالة الوطنية لترقية الصادرات (ALGEX)، و خلق هيئة أخرى سنة 1996 تضمن

¹Fergani Meriem : le programme d'ajustement structurel en Algérie, revue l'Economie, N° 34, juin 1996, P. 24.

الصادرات تتمثل في الشركة الجزائرية لضمان الصادرات (CAGEX)، بالإضافة إلى الصندوق الخاص لتطوير الصادرات (FSPE) الذي تم إنشاؤه كذلك سنة 1996 ، أما فيما يخص الجانب التشريعي فقد جاء متأخرا حيث لم يصدر قانون ينظم التجارة الخارجية إلا سنة 2003 عن طريق الأمر 03-04.

وفي رأينا فإنه ورغم الصورة السيئة التي يحملها الجزائريون عن صندوق النقد الدولي والبنك العالمي نتيجة تطبيق السياسة الاقتصادية التي كانت تفرضها هاتين المؤسستين، والتي كان من نتائجها التسريح الكبير للعمال و الخوصصة المفرطة وهو الأمر الذي ترك أثره السلبي على المستوى المعيشي لكثير من الجزائريين، إلا أن تعاون الجزائر مع هاتين المؤسستين كان له الأثر الإيجابي فيما يخص التجارة الخارجية من حيث أنه ساعد كثيرا في تحرير هذه الأخيرة سواء فيما يخص الاستيراد أو التصدير وبالتالي تخلصت التجارة الخارجية من احتكار الدولة كما تخلصت من القيود البيروقراطية الكثيرة التي كانت تحكمها.

المطلب الثاني: التعاون مع المؤسسات غير التابعة للأمم المتحدة

يوجد على المستوى الدولي عدة مؤسسات تهتم بالتجارة الدولية غير تلك التابعة لهيئة الأمم المتحدة ، فهناك مؤسسات تهتم بالجانب القانوني للتجارة الدولية (الفرع الأول) بالإضافة إلى المنظمات القارية التي تهتم بتطوير التجارة على مستوى القارة أو جزء منها (الفرع الثاني)، ويمكن للجزائر التعاون مختلف هذه المؤسسات لتطوير تجارتها الخارجية سواء من حيث القانون أو من حيث المبادلات التجارية .

الفرع الأول: التعاون مع مؤسسات قانون التجارة الدولية

هناك مؤسسات دولية كرست نفسها لتطوير قانون التجارة الدولية من جوانبه المختلفة ، فهناك مؤسسات تهتم بقانون التجارة الدولية في مجمله ، وهناك مؤسسات متخصصة في جانب

قانوني واحد، ومن هذه المؤسسات نجد غرفة التجارة الدولية، المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص و أخيرا المنظمة العالمية للملكية الفكرية ، وتتعامل الجزائر مع هذه المؤسسات في إطار تطوير منظومتها التشريعية المتعلقة بالتجارة الدولية بما في ذلك الصادرات.

1- غرفة التجارة الدولية (ICC) la chambre du commerce international

تعد غرفة التجارة الدولية من الهيئات الأولى التي تهتم بالتجارة الدولية ، وسوف نتطرق في هذا العنصر إلى نشأتها ثم إلى الخدمات التي تقدمها غرفة التجارة الدولية واستفادة المؤسسات الجزائرية منها.

أ- نشأة غرفة التجارة الدولية:

أنشئت غرفة التجارة الدولية في الأيام الأولى التي أعقبت الحرب العالمية الأولى ، عندما اجتمع قادة قطاع الأعمال من دول الحلفاء لأول مرة في مدينة أتلانتك عام 1919 ، وقد ضمت النواة الأولى للغرفة ممثلين من القطاع الخاص في بلجيكا وبريطانيا وفرنسا وإيطاليا والولايات المتحدة ، يقع مقرها في باريس وتعرف باسمها المختصر باللغة الأجنبية وهو (ICC).¹ إن الهدف من إنشاء غرفة التجارة الدولية هو العمل على جعل الاقتصاد أكثر انفتاحا و تحرير المبادلات التجارية ، وضمان الرفاهية وفرص العمل ، معتمدة في ذلك على أعضائها المتمثلين في المؤسسات المتواجدة على المستوى الدولي .

ومنذ تأسيس الغرفة وهي في تطور مع البقاء وفيه لهدفها لا سيما ترقية حرية المبادلات الدولية. في الحقيقة ، و منذ سنوات الخمسينات فإن انضمام أعضاء جدد من الدول السائرة في طريق النمو دفع غرفة التجارة الدولية للمطالبة بانفتاح أكبر للأسواق العالمية لمنتجات هذه الدول،

¹ عمر سعد الله: القانون الدولي للأعمال، المرجع السابق، ص 241.

واليوم فإن غرفة التجارة الدولية أصبحت المنظمة العالمية للمؤسسات والتي يتوزع أعضاؤها على العالم أجمع ، حيث تستعمل منابر الغرفة لإيصال مواقفها حول المشاكل الكبرى الحالية للتجارة الدولية للحكومات والمنظمات غير الحكومية.¹

لغرفة التجارة الدولية دور أساسي في مجال التجارة الدولية يتمثل في ثلاث جوانب وهي :

الجانب الاستشاري : لغرفة التجارة الدولية عدة اتصالات مع مؤتمر التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE، والاتحاد الأوروبي، وهي تساهم في انجاز العديد من الاتفاقيات.

الجانب القانوني : وهو من أهم أدوارها حيث تعمل مباشرة على وضع قواعد مادية للتجارة الدولية والتي يمكن ذكر من بينها على الخصوص : مصطلحات التجارة الدولية و القواعد الأعراف الموحدة للاعتماد المستندي، والقواعد الموحدة للضمانات المستقلة.

الجانب شبه القضائي : حيث تلعب المحكمة الدولية للتحكيم التابعة لغرفة التجارة الدولية دورا مهما جدا، كما تملك أيضا المركز الدولي للخبرة.²

ب - خدمات غرفة التجارة الدولية و مدى استفادة المؤسسات الجزائرية منها:

تقدم غرفة التجارة الدولية مجموعة من الخدمات على مستوى التجارة الدولية، تستفيد منها

مختلف المؤسسات الدولية بما في ذلك المؤسسات الجزائرية، تتمثل هذه الخدمات فيما يلي:

- **القواعد والأعراف الموحدة للاعتماد المستندي والإيداع المستندي:** قامت غرفة التجارة الدولية بتوحيد القواعد والأعراف المتبعة في كل من الإعتماد المستندي والإيداع المستندي، و تقديمها في شكل نشرات يتم مراجعتها دوريا ، كان آخرها نشرة 600 المتعلقة بالقواعد والأعراف الموحدة للاعتماد المستندي الصادرة في 1 جانفي 2007 وكذلك نشرة 522 المتعلقة بالقواعد والأعراف المطبقة على الإيداع المستندي والتي دخلت حيز التطبيق في 1 جانفي 1994.

¹Habib Kraiem: op.cit, p. 233.

²Hugues Kenfack: op.cit, p. 73.

وفيما يخص هذه الخدمة فتعمل البنوك سواء العامة أو الخاصة العاملة في الجزائر على هذه القواعد والأعراف الصادرة عن غرفة التجارة الدولية ، وقد فرضت الجزائر على المؤسسات العاملة في التجارة الدولية اعتماد الإتماد المستندي كوسيلة وحيدة للدفع بالنسبة للواردات سنة 2009 لتتراجع جزئيا سنة 2011 بالسماح باستعمال كذلك الإيداع المستندي¹ ، غير أنه ما يميز تعامل البنوك العامة الجزائرية مع هذين التقنيتين هو البطء في الإجراءات وارتفاع تكلفة خاصة الإتماد المستندي وعدم التحكم فيه جيدا، وهو الأمر الذي دفع بالمشرع الجزائري إلى توحيد تكلفتة كل من الإتماد المستندي والإيداع المستندي في كل البنوك العاملة في الجزائر، كما تم إعادة رسكلة القائمين على هذين التقنيتين في البنوك العمومية .

- **قواعد ومصطلحات التجارة الدولية :** قامت غرفة التجارة الدولية بإنشاء قواعد ومصطلحات التجارة الدولية، والتي لاقت رواجاً كبيراً ابتداء من النصف الثاني من القرن الماضي ، حيث يتم تعديلها كل عشر سنوات تماثياً مع تطورات التجارة الدولية وكان آخر إصدار وضعته غرفة التجارة الدولية هي نشرة 2010²، و قد سمح المشرع الجزائري باستعمال مصطلحات التجارة الدولية³ نظراً للانتشار الكبير والميزة التي تقدمها هذه المصطلحات بحيث أصبحت تشكل أساس كل عقد تجاري دولي .

- **محكمة التحكيم الدولية :** أنشأت غرفة التجارة الدولية محكمة تحكيم دولية تابعة لها ، وقد لجأت الجزائر إليها في العديد من المرات لفض نزاعاتها المختلفة مع الخارج خاصة منها تلك المتعلقة بسوناطراك، حتى في ظل القانون القديم الذي كان يمنع المؤسسات الوطنية من اللجوء إلى التحكيم، غير أن ما يلاحظ على هذه القضايا هي أن الجزائر خسرت معظمها، ورغم هذه النتيجة إلا أن كثير من الخبراء لا يرجعون خسران هذه القضايا إلى ضعف المحكمين المعيّنين من طرف الجزائر،

¹ المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 والمادة 27 من قانون المالية التكميلي لسنة 2011.

² دخلت نشرة 2010 حيز التطبيق ابتداء من 1 جانفي 2011.

³ المادة 27 من النظام 01-07 التي تنص: " يمكن استعمال مجموع المصطلحات التجارية (INCOTERMS) التي تتضمنها أصول وأعراف الغرفة التجارية الدولية، في العقود التجارية ما لم تنص الأحكام التشريعية أو التنظيمية على خلاف ذلك".

أو لعدم صلاحية القوانين أو الإجراءات المطبقة فيها، وإنما يرجع السبب في كثير من الأحيان إلى الطريقة التي أبرمت بها العقود والشروط التي تضمنتها.

2- المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص :

Institut international pour l'unification du droit privé

يعد المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص المعروف بـ UNIDROIT من المؤسسات الدولية القديمة التي سعت إلى توحيد القانون الخاص بين الدول في مجالات متعددة، وسوف نتطرق في هذا العنصر إلى نشأة المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص ثم إلى إنجازات المعهد وتعاونه مع الجزائر.

أ- نشأة المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص :

أنشأ المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص في روما سنة 1926 بمبادرة من حكومة إيطاليا، ومجلس عصبة الأمم (SDN)¹ وتم إعادة هيكلته سنة 1940، عن طريق اتفاق متعدد الأطراف. يعتبر المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص هيئة مستقلة منشأة بين الحكومات مقره في روما في مدينة ألدوبرانديني، موضوعه دراسة السبل والوسائل من أجل عصرة وتوحيد وتنسيق القانون الخاص، لا سيما القانون التجاري، بين الدول أو مجموعات دول، ولهذا الغرض يقوم بإعداد وسائل القانون الموحد، ووضع المبادئ والقواعد.²

يتكون المعهد من مختلف الدول المنظمة إليه والتي تمثل مختلف الأنظمة القانونية والاقتصادية للدول في القارات الخمس، ويضم المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص اليوم 63 دولة تشكل مجموع أعضائه.

¹Hugues Kenfack: op. cit, p73 .

² موقع المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، شوهد يوم 14 مارس 2014 على الساعة 10 و 48 دقيقة.
www.unidroit.org/fr/presentation/presentation

وتقوم هذه الدول بتمويل المعهد بمبالغ تحددها الجمعية العامة لهذا الأخير بالإضافة إلى ميزانية ثابتة تقدمها الحكومة الإيطالية ، ويتشكل المعهد من ثلاثة أجهزة هي: الأمانة العامة والتي تشكل الجهاز التنفيذي بالإضافة إلى كل من الجمعية العامة و مجلس الإدارة.

ب- إنجازات المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص وتعاونه مع الجزائر:

يعتبر المعهد نشط جد في مجال توحيد قوانين التجارة الدولية وقد ساهم في وضع اتفاقية فيينا في 14 أفريل 1980¹بالإضافة إلى العديد من الأعمال منها اتفاقية أوتاوا حول عقد الفوترة الدولي، والاعتماد الإجاري والمبادئ المتعلقة بعقود التجارة الدولية لسنة 1994.

يقوم المعهد بدراسة النظم القانونية المختلفة تمهيدا لتوحيدها، ويركز المعهد جهده على القانون الموضوعي لتنظيم العلاقات الخاصة الدولية ، بحيث يتعدى غرضه توحيد قانون التجارة الدولية ليشمل القانون الخاص برمته، باعتبار أن الأسلوب الذي يتبعه المعهد في التوحيد هو إعداد مشروعات لاتفاقيات دولية ثم يتفق مع حكومة إحدى الدول الأعضاء لتتولى الدعوة إلى عقد مؤتمر دبلوماسي لإقرار الاتفاقية التي أعدت ، حتى إذا ما أقرها المؤتمر عرضت على جميع الدول وليس الدول الأعضاء فقط للتصديق عليها أو الانضمام إليها.

ويختلف هذا الأسلوب عن سابقه بصفته الحكومية، إذ يتم فيه التوحيد بموجب اتفاقيات دولية تصادق عليها الدول وتلتزم بتطبيق أحكامها.

وقد أعد المعهد عدة مشروعات بإتباع الأساليب التالية :

- وضع شروط عامة، باعتبارها شروطا يتفق عليها تجار سلعة معينة في منطقة جغرافية معينة ويلتزمون بناء على إرادتهم الحرة بإتباعها فيما يبرمونه من صفقات تتعلق بهذا النوع من التعاملات.

¹Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 73.

- إعداد قوانين نموذجية باعتبارها نماذج لقوانين بشأن مسائل تهمة التجارة الدولية لتستعين بها الدول إذا شاءت في إعداد قوانينها الوطنية أو تطويرها ، ولعل أهمها هو القانون النموذجي الذي أعدته لجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة بشأن التحكيم التجاري الدولي سنة 1994.
- وضع مبادئ متعلقة بمسائل قانونية معينة مثل: المبادئ المتعلقة بعقود التجارة الدولية سنة 1994 والتي عدلت وتممت في 2004.¹
- إبرام اتفاقيات دولية على غرار الاتفاقية المنجزة بالتعاون مع لجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة والمتعلقة بالبيع الدولي للبضائع المنعقدة في فيينا في 11 أبريل 1981 ، واتفاقية أوتاوا لعقد الفوترة الدولي و الإعتقاد الإيجاري الدولي لسنة 1988.

وفيما يخص تعاون الجزائر مع المعهد فإننا لم نسجل أي تعاون واضح يذكر ما عدا التوقيع على الاتفاقيات التي ساهم المعهد في إبرامها لا سيما اتفاقية أوتاوا لعقد الفوترة و اتفاقية الإعتقاد الإيجاري لسنة 1988.

3- المنظمة العالمية للملكية الفكرية (OMPI):

تشكل التجارة الدولية للبضائع المقيدة مصدر توتر للعلاقات الدولية، فالدول المصدرة بكثرة هي غالبا الدول التي تسود فيها ممارسات التقليد سواء بسبب غياب التشريع ، أو في غالب الأحيان بسبب عدم تطبيق القانون.²

وهنا تبدو أهمية المنظمة العالمية للملكية الفكرية فهي تعمل على حماية حقوق المخترعين والمؤلفين وكننتيجة لذلك حماية المنتوجات من التقليد .

وسوف نتطرق في هذا العنصر إلى نشأة المنظمة العالمية للملكية الفكرية ثم إلى أهداف وإنجازات المنظمة العالمية للملكية الفكرية واستفادة الجزائر منها.

¹Hugues Kenfack: op. cit, p. 73.

²Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 74.

أ- نشأة المنظمة العالمية للملكية الفكرية :

تم إنشاء المنظمة العالمية للملكية الفكرية سنة 1967، وهي هيئة متخصصة تابعة للأمم المتحدة منذ 1974، وتهدف المنظمة العالمية للملكية الفكرية إلى ترقية الملكية الفكرية في العالم، ونشاطها يعد جد مهم في ميدان المعلومات والتعاون.¹

وقد تم التوقيع على الاتفاقية المؤسسة للمنظمة العالمية للملكية الفكرية في ستوكهولم في 14 جويلية عام 1967، ودخلت حيز التنفيذ في عام 1970، وقد جاءت هذه الاتفاقية لتنظم اتفاقيتين سابقتين لها هما معاهدة اتحاد باريس لسنة 1883 لحماية الملكية الفكرية، واتفاقية بارن لسنة 1886 لحماية الأعمال الأدبية والفنية، وقد كانت لكل اتفاقية أمانة خاصة بها ولكن في سنة 1893 تم توحيد الأمانتين معا في أمانة واحدة واتخذت من بيرن العاصمة السويسرية مقرا لها.

لقد تم إطلاق عدة تسميات على المنظمة العالمية للملكية الفكرية قبل هذه التسمية، كان آخرها المكاتب الدولية المتحدة لحماية الملكية الفكرية (BIRPI) كما تم تغيير مقر المنظمة من بارن إلى جنيف سنة 1960، وتشرف المنظمة حاليا على 24 اتفاقية منها 16 متعلقة بالملكية الفكرية و 7 منها متعلقة بحق المؤلف، بالإضافة إلى الاتفاقية المنشئة للمنظمة في حد ذاتها، كما تضم في عضويتها 184 دولة²، تقدم معلومات عن عضويتها في المعاهدات المختلفة للمنظمة بالإضافة إلى تشريعاتها الوطنية المتعلقة بالملكية الفكرية وبيانات للاتصال بمكاتبها المعنية بالملكية الفكرية...إلخ.

وتتطوي رسالة المنظمة على تعزيز وابتكار ونشر واستخدام وحماية أعمال الفكر الإنساني من خلال التعاون الدولي ومن أجل تحقيق التقدم الاقتصادي والثقافي والاجتماعي للجنس البشري

¹Hugues Kenfack: op. cit, p. 75.

² موقع المنظمة العالمية للملكية الفكرية، شوهد يوم 28 مارس 2015 على الساعة 23 و 9 دقائق www.wipo.int

عامة، مما سيساهم في تحقيق التوازن بين تحفيز الابتكار في مختلف أرجاء العالم بتوفير الحماية الكافية للمصالح المعنوية والمادية للمبتكرين من ناحية وتوفير الوصول للمنافع الاجتماعية الاقتصادية والثقافية الناتجة عن تلك الابتكارات في مختلف أرجاء العالم من ناحية أخرى.

ب - أهداف وإنجازات المنظمة العالمية للملكية الفكرية:

تهدف المنظمة العالمية للملكية الفكرية إلى تحقيق جملة من الأهداف أهمها:

- تطوير قوانين الملكية الفكرية الدولية ومعاييرها،
- تقديم خدمات حماية الملكية الفكرية العالمية،
- تحفيز الانتفاع بالملكية الفكرية في سبيل التنمية الاقتصادية،
- النهوض بفهم أفضل للملكية الفكرية،
- توفير منتدى للحوار،

وتؤكد هذه الأهداف المادة 3 من النظام الأساسي من اتفاقية إنشاء المنظمة الموقعة في استكهولم في 14 يوليو 1967 والمعدلة في 28 سبتمبر 1979، حيث نصت على أنها تقوم على دعم حماية الملكية الفكرية في جميع أنحاء العالم عن طريق التعاون بين الدول وبالتعاون مع أي منظمة دولية أخرى حيثما كان ذلك ملائماً، ثم ضمان التعاون الإداري بين الاتحادات¹ ومن أهم إنجازات المنظمة العالمية للملكية الفكرية نجد دليل الفرانشيز الذي تم وضعه سنة 1994، بالإضافة إلى إنشاء مركز للتحكيم خاص المنازعات المتعلقة بالملكية الفكرية في نفس السنة.

كما تتعاون منظمة التجارة العالمية و المنظمة على تطبيق النواحي القانونية المتعلقة بالتجارة، ومجال الملكية الفكرية، فهما يتعاونان على تطبيق ما جاء في اتفاقية منظمة التجارة العالمية التي تسمى "اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة" والتي يشار لها اختصاراً بـ

عمر سعد الله: القانون الدولي للأعمال، المرجع السابق، ص 267¹.

" التريبيس"¹ التي تهدف إلى حماية حقوق الطبع والحقوق المرتبطة بها ، وحماية العلامات التجارية، والمؤثرات الجغرافية، والتصميمات الصناعية، وبراءات الاختراع، والتصميمات الأولية للدوائر المتكاملة، وحماية المعلومات المتعلقة بالأسرار التجارية.²

ج - تعاون الجزائر مع المنظمة العالمية للملكية الفكرية :

استفادت الجزائر كغيرها من الدول النامية في إطار هدف المنظمة المتمثل في تحفيز الانتفاع بالملكية الفكرية في سبيل التنمية الاقتصادية من مجموعة من البرامج الرامية إلى زيادة انتفاع الأمم النامية أفضل انتفاع بالملكية الفكرية كوسيلة للتنمية الاقتصادية، حيث تتضمن هذه البرامج المساعدة التقنية والقانونية دعماً لمبادرات البلدان الأعضاء لتحسين أطرها من التشريع والمؤسسات والموارد البشرية، فضلا عن الدراسات الاقتصادية وأنشطة تعزيز الابتكار. وقد تم ترشيح الجزائر لتكون مقرا للمنظمة الإفريقية للملكية الفكرية ، وهو الأمر الذي من شأنه أن يساعد على حفظ حقوق المخترعين في الجزائر وفي إفريقيا وبالتالي حماية المنتوجات من التقليد.

غير أنه ورغم وجود الإطار القانوني والمؤسسي المتعلق بحماية الملكية الفكرية في الجزائر وإفريقيا والدول العربية إلا أن الجزائر تعاني من وجود منتوجات مقلدة على التراب الوطني وبأسعار رخيصة مما أثر على المنتج الوطني من نفس السلعة ، حيث أدت هذه المنتوجات المقلدة إلى منافسة غير نزيهة مع المنتج الوطني الذي أنتهى به الأمر في كثير من الأحيان إلى الزوال ، ويرجع السبب في عدم تفعيل النصوص القانونية إلى غياب الوعي القانوني والثقافة الاستهلاكية لدى المستهلكين الجزائريين وحتى المهنيين .

¹ TRIPS: Trade-Related Intellectual Property Rights.

² عمر سعد الله: القانون الدولي للأعمال، المرجع السابق، ص280.

كما تعاني الدول الإفريقية والعربية كذلك من نفس الوضع وهو ما يرهن مستقبل الصادرات الجزائرية نحو هذه البلدان، وعليه وجب التعاون أكثر في هذه الفضاءات لتعزيز حماية الملكية الفكرية وتطويرها حفاظا على قيام تجارة عادلة ومنافسة نزيهة وبالتالي استمرار المبادلات التجارية وتطوير الصادرات.

الفرع الثاني : التعاون مع المنظمات القارية

تشكل المنظمات القارية تجمعات اقتصادية هامة على الصعيد الدولي، فهي تمنح فرص كبيرة ومتنوعة للتعاون مع البلدان التي تنتمي إليها، ولعل أهم المنظمات القارية التي تتعامل معها الجزائر لتطوير صادراتها نجد منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، كما تشكل المنظمات الأمريكية و الآسيوية على غرار منظمة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية و السوق المشتركة لدول أمريكا الجنوبية و ورابطة شعوب جنوب شرق آسيا فرصا حقيقية للتعاون، يمكن للجزائر أن تستفيد منها.

1- التعاون مع منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE):

سننظر في هذا العنصر إلى إنشاء منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية ثم إلى أهداف وأعمال هذه المنظمة.

أ- إنشاء منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية:

تم إنشاء منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، التي مقرها بباريس، بشكلها الحالي وتحت هذه التسمية سنة 1961.¹

ويرجع أصل إنشاء هذه المنظمة إلى سنة 1960 من طرف 18 دولة عضو في المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي مع الدولتين الشريكتين (الولايات المتحدة الأمريكية وكندا) من أجل تسريع بناء أوروبا، وقد تم تبني قانون لتحرير المبادلات يحدد شروط الإلغاء التدريجي للحواجز الجمركية.²

¹ Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 33.

² Habib Kraiem: op. cit, p. 227.

بعد ذلك التحقت دول أخرى بالمنظمة وعلى رأسها اليابان سنة 1964، أما اليوم فإن أعضائها الأربعة والثلاثون المتواجدون على مستوى العالم يتشاورون بانتظام من أجل تشخيص المشاكل ومناقشتها وتحليلها ووضع سياسات لحلها .

وتعتبر منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية منظمة عالمية، فهي تضم الدول الصناعية ودول اقتصاد السوق ، ويجتمع في هذه المنظمة ممثلين عن الدول الأعضاء لتبادل المعلومات والتوفيق بين سياساتها بهدف تحقيق الحد الأقصى من النمو للدول الأعضاء ومساعدة الدول غير الأعضاء في التنمية بسرعة أكبر.¹

ب- أهداف وأعمال منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية :

تهدف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية إلى:

- تحقيق أكبر توسع ممكن للاقتصاد والشغل بالإضافة إلى تطوير المستوى المعيشي للدول الأعضاء، كل ذلك مع الحفاظ على التوازن المالي و دفع التنمية الاقتصادية العالمية.

- المساهمة في توسع اقتصادي سليم في الدول الأعضاء وغير الأعضاء السائرة في طريق النمو الاقتصادي.

- المساهمة في انتشار التجارة الدولية على أساس التعدد وليس التمييز.

وتصدر منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، توصيات وتوقعات ودراسات حول مختلف المواضيع التي تمس العلاقات الاقتصادية بين الدول.²

و قد استطاعت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية واستنادا على أهدافها أن تحقق خلال العقود السابقة تطورا كبيرا في اقتصاد الدول الأعضاء ، من خلال تضاعفت الثروة الوطنية لأغلب أعضاء المنظمة مع تفاوت في التقدم في بعض الدول ، ونفس الشيء بالنسبة للدول الأعضاء الجدد

¹ عمر سعد الله: قانون التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 242.

²Habib Kraiem: op. cit, p.227.

من بلدان القطب السوفياتي السابق ، حيث أن أغلبية هذه الدول إما قد انضمت إلى منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية أو تبنت معايير ومبادئ المنظمة بغرض تحقيق أهدافها المشتركة . وفي إطار تحقيق أهدافها دائما فإن منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية تجري مفاوضات مع روسيا من جهة كما تعمل على تجسيد علاقات موثقة مع إفريقيا الجنوبية ، البرازيل ، الصين ، الهند و أندونيسيا من جهة أخرى في إطار برنامج " الإلتزام المعزز " ، ومع هذه الدول فإن منظمة التعاون الاقتصادي تضم حول طاولة واحدة أربعين دولة ما يمثل 80 بالمائة من المبادلات التجارية والاستثمار العالمي ، مما يمنحها دورا محوريا لرفع التحديات التي تواجه الاقتصاد العالمي.¹

وفيما يخص علاقة الجزائر بهذه المنظمة ، فإننا يمكننا القول أن الجزائر لم تستفد فعليا من هذه المنظمة، على عكس دول أخرى كانت تعتبر إلى جانب الجزائر دول سائرة في طريق النمو على غرار البرازيل و الهند و أندونيسيا وكوريا الجنوبية... إلخ والتي استطاعت أن تحقق نموا و تطورا اقتصاديا ملحوظا بالتعاون مع هذه المنظمة ، رغم البعد الجغرافي لهذه الدول عن أغلبية دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية باعتبار أغلب أعضائها دول أوروبية ، ورغم قرب الجزائر من هذه الدول ووجود اتفاق مع الاتحاد الأوروبي.... إلا أن الجزائر لم تعرف كيف تستفيد من كل هذه الامتيازات ، ولم تشهد صادراتها تطورا ملحوظا نحو هذه البلدان.

2-التعاون مع منظمات القارة الأمريكية :

تضم قارة أمريكا العديد من المنظمات ، إلا أن أبرزها تتمثل في كل من منظمة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية NAFTA و السوق المشتركة لدول أمريكا الجنوبية MERCASUR وهما المنظمتين اللتين سوف نتطرق إليهما و إلى علاقتهما بالجزائر.

¹ موقع منظمة التعاون والتنمية ، شوهد يوم 30 مارس 2015 على الساعة 18 و 22 دقيقة.
<http://www.oecd.org/fr/apropos/histoire/>

أ- منظمة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية : NAFTA

تم إبرام اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية في 17 فيفري 1992 ودخلت حيز التنفيذ في أول جانفي 1994 ، بين كندا والولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك. تهدف الاتفاقية إلى إزالة عوائق المبادلات الاقتصادية بين الدول الثلاثة بإنشاء منطقة التبادل الحر.¹

إن تجسيد منطقة التجارة الحرة هذه ، أدى تدريجيا إلى إلغاء الحواجز الجمركية التعريفية وغير التعريفية الخاصة بالبضائع ، وتحرير مبادلات الخدمات، وإزالة معوقات الاستثمار وتحسين حماية الملكية الفكرية.²

إن النجاح الذي لاقته هذه الاتفاقية، دفع بالقائمين عليها إلى فكرة توسيعها إلى كامل قارة أمريكا الجنوبية، غير أن الاختلاف في التوجهات السياسية بين دول أمريكا الشمالية و بعض الدول الجنوبية حال دون تحقيق هذه الفكرة.

وأمام هذا الفشل فقد توجهت أمريكا إلى الدول العربية الشرق أوسطية منها والإفريقية ، حيث تم إبرام اتفاقية التجارة الحرة الأمريكية الشرق أوسطية.

هذه الاتفاقية أسسها رئيس الولايات المتحدة الأمريكية جورج بوش عام 2003، وتضم 15 دولة تقوم خطتها على توقيع اتفاقيات تجارة حرة ثنائية ثم يتم دمجها معا في مرحلة لاحقة ضمن هذه المنظمة .

وفي ما يخص تعاون الجزائر مع منظمة التجارة الحرة الأمريكية والولايات المتحدة الأمريكية بالتحديد فقد تم إبرام اتفاقية ثنائية مع الجزائر في 2001 ، تم على إثرها منح الجزائر

¹ Hugues Kenfack: op. cit, p.76.

² Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 44.

معاملة تفضيلية امتدت إلى 5 سنوات من 2004 إلى غاية 2009¹، حيث يستفيد 3000 منتج من الإعفاء الجمركي ، غير أن الجزائر لم تستفد منها بتاتا فيما يخص التصدير.

ب- السوق المشتركة لدول أمريكا الجنوبية (Mercosud):

تعد السوق المشتركة لدول أمريكا الجنوبية أهم منظمة أمريكية جنوبية في مجال التجارة، وقد تم إبرام معاهدة السوق المشتركة لدول أمريكا الجنوبية في 26 مارس 1991 في الباراغواي من طرف كل من الأرجنتين ، البرازيل ، البراغواي و الأوروغواي بهدف إنشاء السوق المشتركة، وتم إنهاء المشروع في البرازيل يوم 14 ديسمبر 1994 ودخل حيز التطبيق في أول جانفي 1995²، و تم تعيين مقر الأمانة العامة في منتي فيديو عاصمة الأوروغواي. بعد ذلك وفي سنة 2004 وخلال القمة السابعة والعشرين للمنظمة سجل دخول كل من الإكوادور، كولومبيا وفنزويلا لتلتحق فيما بعد كل من بنما والمكسيك .

ورغم الاختلافات الكبيرة التي مست الجانب التنظيمي لهذه المنظمة إثر دخول هذه الدول بالإضافة إلى التأثير الكبير الذي تتميز به فنزويلا ، إلا أنه يمكن القول أن المنظمة حققت نجاحا معتبرا، فمنذ إنشائها أقامت المنظمة علاقات مع أهم المنظمات الدولية، وأنشأت علاقات جيدة مع المجموعة الأوروبية وتم إبرام العديد من الاتفاقات بين الطرفين³ ، بينما نجد أن علاقة الجزائر مع هذه المنظمة منعقدة ، باستثناء بعد المشاريع الانفرادية في مجال الخدمات والمتمثلة في شركات الأشغال الكبرى البرازيلية التي تقوم بانجاز بعض المشاريع في الجزائر على غرار الجسر العملاق بقسنطينة ، بينما تقوم الجزائر باستيراد كل من مادتي الخشب والقهوة من بعض دول هذه المنظمة لا سيما البرازيل .

¹ الإتفاق التفاضلي (Generalized System of Preferences) الجزائري الأمريكي الذي وقعه الرئيس الأمريكي جورج بوش يوم الإثنين 1 مارس 2004 .

² Hugues Kenfack: op. cit, p. 77.

³ Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op.cit, p. 45.

3-التعاون مع المنظمات الآسيوية :

تعد منطقة جنوب آسيا المنطقة الأكثر تطورا اقتصاديا في العشرية الأخيرة ، وقد ساهم في هذا التطور إبرام إتفاقية التجارة الحرة الآسيوية (ALEA) بالإضافة إلى رابطة شعوب جنوب آسيا (ASEAN) .

أ- منظمة التجارة الحرة الآسيوية :

تم إبرام إتفاقية التجارة الحرة الآسيوية (ALEA) في 24 أكتوبر 1992 بين كل من بروناي، أندونيسيا ، ماليزيا، الفلبين ، سنغفورة و تايلندا¹ ، وقد أدت هذه الإتفاقية إلى ازدهار التجارة بين هذه البلدان من جهة وبين بلدان العالم مع هذه البلدان من جهة أخرى، وقد استندت دور هذه الإتفاقية في إنشائها إلى منظمة رابطة شعوب جنوب شرق آسيا .

ب- رابطة شعوب جنوب شرق آسيا:

يرجع التفاهم الكبير بين دول شرق آسيا إلى رابطة شعوب جنوب شرق آسيا(ASEAN)، وهي منظمة سياسية إقتصادية وثقافية تضم حاليا 10 دول من جنوب شرق آسيا، تم تأسيسها في 1967 في بنكوك (تايلندا) من طرف 5 دول التي عبرت عن رغبتها في تبني اقتصاد السوق والتزمت بضمان الإستقرار السياسي في منطقة كانت تخضع لاضطرابات كبيرة.² و تتمثل الأهداف الرئيسية لرابطة شعوب جنوب شرق آسيا المعروفة باسم الآسيان (ASEAN) في تعجيل النمو الاقتصادي والتقدم الاجتماعي والتطوير الثقافي وكذلك تنمية التعاون النشط والمساعدات المتبادلة المتعلقة بأمور مثل المصالح المشتركة في المجالات الإدارية والعلمية والفنية والثقافية والاجتماعية والاقتصادية. وتتألف عضويتها من بروناي دار السلام وكمبوديا وأندونيسيا ولاوس وماليزيا وميانمار والفلبين وسنغفورة وتايلاند وفيتنام.³

¹Hugues Kenfack: op. cit, p.77.

² Pierre- Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: op. cit, p. 46.

³ عمر سعد الله: قانون التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 254.

وقد اتخذت هذه الرابطة من جاكارتا العاصمة الأندونيسية مقرا لأمانتها العامة ، وقد انضمت بعد ذلك إلى هذه الجمعية كل من برمانيا وتيمور الشرقية.

وفيما يخص تعاون الجزائر مع هذه الجمعية فإنه يكاد يقتصر على كل من ماليزيا ، أندونيسا وبدرجة أقل سنغفورة حيث أصبحت هذه الدول وجهة جديدة لتصدير التمور الجزائرية باعتبار أن هذه الدول غالبيتها مسلمة وتلقى التمور الجزائرية رواجاً كبيراً خاصة في شهر رمضان الكريم ، بينما تستورد الجزائر من هذه الدول الأثاث الخشبي وخاصة من ماليزيا كما أصبحت هذه الدول في الآونة الأخيرة من الوجهات السياحية المفضلة للجزائريين.

ويعد تعاون الجزائر مع دول جنوب شرق آسيا ضعيف جداً بالنظر إلى إمكانيات وفرص التعاون المتاحة، وهو ما يتعين على الجزائر تداركه و الاستفادة من تجارب هذه الدول التي استطاعت أن تحقق قفزة اقتصادية فريدة يشهد بها كل العالم .

في الحقيقة إن مستوى التعامل البسيط للجزائر مع هذه المنظمة هو نفسه مع المنظمات القارية الأخرى والمؤسسات الدولية وبالتالي لم تستفد الجزائر كثيراً من هذه الفضاءات و المؤسسات، وهو ما يجب على الجزائر تغييره كلية وذلك بتعزيز التعامل مع هذه الدول من خلال البحث عن فرص التعاون الحقيقية وتجسيدها لتطوير الصادرات الجزائرية على المستوى الدولي.

خلاصة الباب الثاني :

اهتمت الدولة الجزائرية بالمؤسسات الوطنية والدولية التي تعنى بالتجارة الدولية، واعتبرتها القوائم الثاني للنهوض بالصادرات.

فبخصوص المؤسسات و الهيئات العمومية الوطنية التي تعنى بالتجارة الخارجية ، فقد سعت الدولة إلى تطويرها من أجل تشجيع الصادرات الجزائرية ، فقامت بإعادة هيكلة وزارة التجارة ومديرية التجارة الخارجية بالأخص ، وأنشأت لجنة متابعة التجارة الخارجية و المجلس الوطني الاستشاري للتجارة الخارجية كما أعادت هيكلة الوكالة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية بعدما كانت في شكل ديوان ، وأنشأت الشركة الجزائرية لضمان الصادرات بالإضافة إلى الصندوق الخاص لترقية الصادرات ، غير أن هذه المجهودات لم يكن لها الأثر الكبير ، باعتبار أن الهيئات الإدارية منها سواء وزارة التجارة أو مديرية التجارة الخارجية أو المديرية المحلية أو ألكس والصندوق الخاص لترقية التجارة الخارجية ، مازال يعترها الجمود الإداري الذي ما زال يميز أغلب الإدارات الجزائرية والموروث من الحقبة الاشتراكية.

وعليه فإن هذه المؤسسات والهيئات تحتاج إلى إعادة النظر كلية في طريقة التسيير، وذلك من خلال تبني طرق التسيير الحديثة ، والاعتماد على العناصر الكفأة الوطنية منها الموجودة في الداخل و الخارج، وإقحام الشباب ذوي الشهادات الجامعية العالية المتخصصة لإعطاء دفع جديد لهذه الهيئات والمؤسسات.

أما فيما يخص كاجكس ورغم أهمية الدور الذي تقوم به وحاجة المصدرين إلى مثل هذه الشركة في نشاطهم ، إلا أن المشكل الأول الذي تعاني منه كاجكس هو جهل المصدرين لوجود هذه الشركة و نشاطها ، كما أن وثائق التأمين التي تصدرها لا تلائم كثيرا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

وعليه وجب على هذه الشركة العمل على التعريف بنفسها أكثر وكذلك الخدمات التي تقدمها و توفير وثائق تأمين تستجيب أكثر لوضعية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

ومن جهة أخرى فإن المؤسسات المصدرة هي الأخرى يجب أن تقوم بتطوير نفسها واعتماد إستراتيجية اقتحام الأسواق الأجنبية ، من خلال البحث عن الأسواق وذلك بالمشاركة في المعارض والصالونات وإنشاء مواقع إلكترونية والإشهار بمختلف أنواعه ، وإخضاع منتوجاتها للمعايير الدولية ، وتحسين التغليف والتعليب و الدخول في طرق التوزيع الدولية الحديثة .

أما على الصعيد العالمي ، فإن الجزائر سعت للتواجد في جميع الهيئات و المؤسسات التجارية الإقليمية منها والدولية .

فعلى الصعيد الإقليمي تتواجد الجزائر في كل من اتحاد المغرب العربي والمنطقة العربية الكبرى للتجارة الحرة و مختلف البرامج و الصناديق المتعلقة بالتجارة العربية بالإضافة إلى تواجدها على المستوى الإفريقي والإسلامي إلا أن هذا التواجد يكاد يكون شبه شكلي، ولم تستفد الجزائر كثيرا من هذه الفضاءات والمؤسسات وعليه وجب تفعيل هذا التواجد والاستفادة من الامتيازات التي تقدمها هذه الفضاءات والمؤسسات على غرار ما تقوم به كل من تونس والمغرب، وتوجيه الصادرات الجزائرية أكثر نحو الدول الإفريقية والإسلامية على اعتبار أن المنتج الجزائري يتلاءم أكثر من حيث الجودة والسعر مع هذه الاقتصاديات.

أما على الصعيد الدولي فإن أهم ما يميز علاقات الجزائر على هذا المستوى هو اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي الممضي سنة 2002 والذي دخل حيز التطبيق سنة 2005 ، وبعث مسار الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية من جديد بالإضافة إلى الانضمام أو التعاون مع المؤسسات والهيئات الدولية التي تهتم بالتجارة الدولية .

ففيما يخص اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وبعد أكثر من عشر سنوات من دخوله حيز التطبيق ، فإن ما يلاحظ عليه هو عدم ارتفاع الصادرات نحو القارة الأوروبية وبقائها في مستويات دنيا وعدم تنوعها من حيث المنتوجات المصدرة، وهو الوضع الذي يجب إعادة النظر فيه بجدية .

هذا الأمر مؤخرا، بدأت تسعى إليه الدولة الجزائرية رسميا ، وبدأ العمل من أجل تعديل الاتفاق ووضع شروط تخدم بشكل أكبر الصادرات الجزائرية.

أما على صعيد الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية ، فإن هناك برنامج تم تسطيره من أجل القيام بالمفاوضات اللازمة و تخطي العراقيل نحو إتمام هذا الانضمام ، غير أن تطبيق الإجراءات المنبثقة عن هذه المفاوضات مازالت تسير بوتيرة بطيئة ، الأمر الذي يستدعي تسريع العمل من الطرف الجزائري لإنهاء المسار قبل انتهاء سنة 2017 كما كان مسطر له والانضمام كلية إلى أكبر فضاء تجاري دولي.

وأخيرا فإن تواجد الجزائر على مستوى بعض الهيئات الدولية يجب أن يتعدى الإطار الشكلي إلى التعاون الفعلي مع هذه المؤسسات و الاستفادة من الفرص التي تقدمها.

الخاتمة

منذ تحرير التجارة الخارجية في الجزائر، والدولة الجزائرية تحاول دعم الصادرات خارج المحروقات للخروج من التبعية المفرطة لهذه المادة وخلق اقتصاد متنوع. ولتحقيق ذلك قامت الدولة الجزائرية بوضع إطار تشريعي يمس كل جوانب العملية التصديرية تشمل تنظيم عملية التصدير و الإطار القانوني للمصدر ، كما تم منح إعفاءات ضريبية للمصدرين، و إعفاءات فيما يخص الحقوق الجمركية، و تأطير وسائل الدفع والتمويل . كما تم الاهتمام كذلك بالجانب المؤسساتي لدعم الصادرات حيث تم استحداث هيئات وطنية على غرار الوكالة الوطنية لتشجيع الصادرات و الشركة الوطنية لضمان الصادرات و الصندوق الخاص لترقية الصادرات ...إلخ . ولتسهيل الاندماج على المستوى الإقليمي ، انضمت الجزائر إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، وهي تسعى لبعث اتحاد المغرب العربي من جديد ، أما على الصعيد الدولي فقد أمضت الجزائر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وبعثت مفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية مرة أخرى .

رغم كل هذه الإجراءات إلا أن الصادرات الوطنية خارج المحروقات مازالت تراوح مكانها منذ أكثر من عقدين وهو الوضع الذي يقودنا إلى القول بأن نظام تشجيع الصادرات في الجزائر قد فشل وهذا لأسباب مختلفة تمس الجانب التشريعي الذي مازال يعتريه كثير من الجمود بالإضافة إلى قصور وضعف مؤسسات وهيئات دعم الصادرات ، وأخيرا عدم الاستفادة من الفضاءات الاقتصادية الإقليمية والدولية التي انضمت إليها الجزائر. وللخروج من هذه الوضعية نقدم مجموعة من الاقتراحات تمس مستويات مختلفة من الجانب التشريعي والمؤسسي ، والتي نرى أنها يمكن أن تنهض بالصادرات الجزائرية خارج المحروقات إذا ما تم الأخذ بها وتطبيقها، و تتمثل هذه الاقتراحات في ما يلي :

أولا- المقترحات فيما يخص السياسة الاقتصادية المتبعة فيما يخص الصادرات

- وضع سياسة اقتصادية واضحة وذلك بتحديد الأهداف المراد الوصول إليها في وقت محدد ، و من خلالها يتم تحديد المحاور ذات الأولوية، وتبيان موقع الصادرات الجزائرية منها.
- بناء إستراتيجية واضحة ومستقرة للصادرات الوطنية وذلك من خلال تحديد قطاعات الإنتاج التي يمكنها أن توجه إلى التصدير.
- دعم الاستثمار في المنتوجات التي يمكنها المنافسة في الأسواق العالمية .
- تنصيب و تفعيل دور المجلس الوطني الاستشاري للصادرات.
- فتح تكوين على مستوى الجامعات في مختلف الميادين المتعلقة بالتجارة الخارجية وربطه بالجانب المهني : قانون (البيوع الدولية ، وسائل الدفع والتمويل، التأمينات والضمانات ، قانون الجمارك...) ، تجارة دولية (تسويق ، دراسة السوق ، المفاوضات، اللوجيستيك...إلخ) اللغات الأجنبية (تخصص مجال الأعمال والتجارة الدولية)...إلخ.
- تغيير النظرة السلبية تجاه المصدر الذي عادة ما يوجه له الاتهام بتهريب العملة نحو الخارج والنظر إليه بإيجابية باعتباره جالبا للعملة الصعبة.

ثانيا - المقترحات فيما يخص الإطار القانوني

- تبسيط التشريع الخاص بالتصدير و نشره على نطاق واسع وجعله في متناول المؤسسات المصدرة.
- تبسيط إجراءات الإعفاء من مختلف الضرائب على الصادرات، ونشرها بين المصدرين.
- تبسيط التشريع الجمركي وإعطاء مرونة أكثر لإجراءات الجمركة الخاصة بالتصدير وتلك الخاصة باستيراد المواد الداخلة في المنتوجات الموجهة للتصدير.
- إعادة النظر في قانون الصرف الذي أصبح يشكل عائقا أمام المصدرين، و جعله أكثر مرونة، خاصة فيما يخص تسيير الحساب بالعملة الصعبة.

- إنشاء فروع للبنوك الجزائرية في الدول التي تمثل فرصة لتصدير المنتجات الجزائرية إليها.
- تشجيع البنوك العمومية وحثها على دعم وتمويل المصدرين.

ثالثا - المقترحات الخاصة بالمؤسسات المصدرة

- تبني التقنيات الحديثة فيما يخص التسويق ، دراسة السوق ، التعريف بالمؤسسة والمنتج وذلك بالاعتماد على الموظفين المحترفين .
- تكييف المنتجات الموجهة للتصدير مع المقاييس الدولية من حيث المكونات والتغليف و التعليب.
- التواجد على مستوى الأسواق الدولية وذلك بتبني مختلف الطرق التجارية والقانونية المتاحة كالتمثيل التجاري مثلا.

رابعا - المقترحات فيما يخص المؤسسات العمومية الوطنية المكلفة بتشجيع الصادرات :

- إنشاء ما يسمى بالشباك الوحيد الذي يضم ممثلين عن مختلف المؤسسات الفاعلة في العملية التصديرية وذلك على مستوى كل ولاية أو على الأقل على المستوى الجهوي الذي تحتله غرف التجارة المحلية لتقريب هذه الهيئة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية التي لها إمكانية التصدير .
- إنشاء فروع محلية للوكالة الوطنية لترقية الصادرات و فروع محلية للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات لتقريب خدمات هذه الشركة من المصدرين.
- إنشاء فروع أو ممثلات للمؤسسات المعنية بترقية التجارة الخارجية في الخارج خاصة في الدول التي تشكل سوقا للمنتجات الجزائرية أو مرشحة لأن تكون كذلك.
- تحرير المؤسسات العمومية الوطنية المكلفة بتشجيع الصادرات من القيود الإدارية ومنحها استقلالية وحرية أكبر في أداء مهامها.

- اختيار موظفي الهيئات العمومية المؤطرة والمشجعة للتجارة الخارجية من ذوي الكفاءات، وذلك بالاعتماد على الإطار الشبانية المتميزة الحاصلة على الشهادات الجامعية المتخصصة خاصة في مجال التجارة الخارجية و الإستفادة من إطارنا الموجودة في الخارج .
- تحفيز الإطار المسيرة والموظفين من خلال المنح والعلاوات والترقية في مناصب العمل.
- ضمان التكوين المتواصل وإعادة رسكلة للموظفين لإبقائهم على معرفة واطلاع بوسائل العمل المتطورة والتقنيات الحديثة .
- تطوير إستراتيجية نشر المعلومات القانونية والتجارية والاقتصادية ووضعها في متناول المتعاملين .
- تعزيز التعاون والانسجام بين المؤسسات العمومية المكلفة بتطوير التجارة الخارجية.
- الشفافية والسرعة في تقديم الخدمات .
- توفير كاجكس لوثائق تأمين تتماشى أكثر مع حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ووضعيتها المالية ، وتخفيض الأقساط.
- الإسراع في تعويض المصدرين المستفيدين من الدعم الممنوح في إطار الصندوق الخاص لترقية الصادرات، والتخفيف من الوثائق المطلوبة في ملف التعويض.
- إنجاز الموانئ الجافة وربطها بوسائل النقل المختلفة بالموانئ والمطارات لتسهيل عملية التصدير.
- إنجاز مرافق التخزين على مستوى الموانئ لتسهيل عملية التصدير.
- منح تسيير الموانئ والمطارات لشركات دولية متخصصة في ذلك.
- تنظيم المعارض الدولية المختلفة خارج الجزائر العاصمة لتفعيل المدن الكبرى الأخرى، وتفتيحها على التجارة الخارجية وتطوير أداء موظفيها في هذا المجال.

خامسا- المقترحات فيما يخص المستوى الإقليمي:

- الاستفادة من منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، بالبحث عن المنتجات المطلوبة في البلدان المنتمية لهذه المنطقة ودعم إنتاجها بغية تسويقها في هذه البلدان.
- الاستفادة من مؤسسات وهيئات التجارة العربية المختلفة خاصة تلك التي تقوم بتمويل وضمان التجارة العربية لتمويل الصادرات نحو البلدان العربية.
- الاهتمام بالسوق الإفريقية أكثر نظرا لقربها وإمكانية الاستجابة لمتطلباتها سواء من حيث السعر أو الجودة.
- الاستفادة من الاتفاق التفضيلي مع تونس ورفع كل المعوقات و العراقيل التي تواجه المصدرين وذلك بالتفاوض مع الجانب التونسي بحضور ممثلي المصدرين.
- تفعيل الجانب الاقتصادي من اتحاد المغرب العربي لا سيما الجانب التجاري و تجاوز الاختلاف السياسي وعدم ربطه بمسألة الصحراء الغربية (فصل الجانب الاقتصادي عن السياسي).

سادسا- المقترحات فيما يخص المستوى الدولي :

- إعادة النظر في اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي لا سيما في الشق الخاص بالصادرات لتمكين المنتجات الوطنية من دخول هذه السوق.
- الإسراع في الانضمام لمنظمة التجارة العالمية.
- التعاون الفعلي مع مختلف المؤسسات الدولية سواء التابعة للأمم المتحدة أو غيرها والاستفادة من الخدمات التي تقدمها لتطوير الصادرات الجزائرية.

قائمة

المصادر و المراجع

قائمة المصادر والمراجع باللغة العربية :

أولا- قائمة المصادر

1- الدساتير :

- الدستور الجزائري الموافق عليه بموجب استفتاء 23 فيفري 1989، والمنشور بموجب المرسوم الرئاسي رقم 89-18 المؤرخ في 28 فيفري 1989، الجريدة الرسمية عدد 09 الصادرة في 01 مارس 1989.

- التعديل الدستوري الموافق عليه بموجب استفتاء 28 نوفمبر 1996، والمنشور بموجب المرسوم الرئاسي رقم 96-438 المؤرخ في 07 ديسمبر 1996، الجريدة الرسمية عدد 76 الصادرة في 08 ديسمبر 1996، المعدل بالقانون رقم 02-03 المؤرخ في 10 أبريل 2002، الجريدة الرسمية عدد 25 الصادرة في 14 أبريل 2002، وبالقانون رقم 08-19 المؤرخ في 15 نوفمبر 2008 الجريدة الرسمية عدد 63 الصادرة في 16 نوفمبر 2008.

- التعديل الدستوري الموافق عليه بموجب استفتاء فيفري 2016 الصادر بالقانون رقم 16-01 المؤرخ في 06 مارس 2016 الجريدة الرسمية عدد 14 الصادرة في 07 مارس 2016.

- التعديل الدستوري 2016. قانون رقم 16-01 مؤرخ في 26 جمادى الأولى عام 1436 الموافق 6 مارس 2016 الجريدة الرسمية عدد 14 الصادرة يوم 27 جمادى الأولى عام 1436 الموافق 7 مارس 2016.

- الدستور المغربي، ظهير شريف رقم 1.11.91 المؤرخ في 27 شعبان 1432 الموافق 29 يوليو 2011، الجريدة الرسمية عدد 5964 مكرر الصادرة بتاريخ 28 شعبان 1432 الموافق 30 يوليو 2011، ص 3600.

- الدستور التونسي الجديد المصادق عليه في 26 جانفي 2014.

2- الاتفاقيات :

- اتفاقية إجراءات رخص الاستيراد لسنة 1994 لمنظمة التجارة العالمية.
- اتفاقية الجات المعدلة باتفاق سنة 1994 الخاص بالإجراءات المضادة للإغراق.
- اتفاقية منظمة التجارة العالمية حول الدعم والتدابير التعويضية لسنة 1994.
- اتفاقية كيوتو الخاصة بتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية المصادق عليها في 18 ماي 1973 بكيوتو .
- اتفاقية جنيف المتعلقة بالنقل الدولي للبضائع عبر الطرق الموقعة في 19 ماي 1956 والمعدلة ببروتوكول جنيف بتاريخ 5 جويلية 1978.
- اتفاقية روما المتعلقة بالنقل الدولي للبضائع بالسكة الحديدية الموقعة في 1924 والمعدلة سنة 1933.
- اتفاقية بارن المتعلقة بالنقل الدولي بالسكة الحديدية الموقعة في 9 ماي 1980 والتي دخلت حيز التطبيق في 1 ماي 1985.
- اتفاقية فرسوفيا المتعلقة بالنقل الدولي الجوي الموقعة في 12 أكتوبر 1929 المعدلة ببروتوكول لاهاي في 28 سبتمبر 1955.
- اتفاقية مونتريال للنقل الجوي للمسافرين والأمتعة والبضائع الموقعة في 28 ماي 1999، والتي دخلت حيز التطبيق في 4 نوفمبر 2003.
- القواعد والأعراف الموحدة المتعلقة بالاعتماد المستندي الصادرة عن غرفة التجارة الدولية ، نشرة 700 الصادرة في 1 جويلية 2007.
- اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية الموافق عليها بموجب قرار المجلس الاقتصادي والاجتماعي رقم 848 في دورته 30 بتاريخ 27 فيفري 1982.
- اتفاقية إنشاء اتحاد المغرب العربي المصادق عليها في 17 فيفري 1989 بمراكش بالمغرب.

- اتفاقية إنشاء المصرف المغربي للاستثمار والتجارة الخارجية المصادق عليها يوم 10 مارس 1991 برأس لانوف بليبيا.
- اتفاقية إنشاء منطقة التجارة الحرة بين دول المغرب المصادق عليها خلال اجتماع وزراء خارجية دول الاتحاد في درته العادية الرابعة عشر بتونس يوم 3 فيفري 1994.
- اتفاقية إنشاء منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى عن طريق القرار الصادر عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية في الدورة العادية التاسعة والخمسين المنعقدة بعمان بتاريخ التاسع عشر فيفري سنة ألف وتسع مائة وسبعة و تسعين تحت رقم 1317.
- اتفاقية لاهاي لسنة 1978 المتعلقة بالقواعد المطبقة على عقود الوساطة والتمثيل التي دخلت حيز التطبيق في 1 ماي 1992.
- اتفاقية إنشاء المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات التي جاءت نتيجة للتوصية رقم 62 المقدمة خلال مؤتمر التنمية الصناعية للدول العربية المنعقد بالكويت في مارس سنة 1966.
- اتفاقية إنشاء الصندوق العربي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية المصادق عليها في 16 ماي 1968 بجامعة الدول العربية .

3- القوانين والأوامر:

- قانون رقم 15-15 المؤرخ في 15 جويلية 2015 المعدل والمتمم للأمر 03-04 الصادر في 19 جويلية 2003 و المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها ، جريدة رسمية عدد 41 الصادرة في 29 جويلية 2015.
- قانون رقم 13-78 المؤرخ في 26 ديسمبر 2012 المتضمن قانون المالية لسنة 2013 ، جريدة رسمية عدد 72 الصادرة في 30 ديسمبر 2012.

- قانون رقم 40-11 مؤرخ في 18 جويلية 2011 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2011، جريدة رسمية عدد 40 الصادرة في 20 جويلية 2011.
- قانون رقم 10-80 مؤرخ في 30 ديسمبر 2010 المتضمن قانون المالية لسنة 2011 ، جريدة رسمية عدد 80 الصادرة في 30 ديسمبر 2010.
- أمر رقم 09-01 المؤرخ في 22 جويلية سنة 2009 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، جريدة رسمية عدد الصادرة في جويلية 2009.
- أمر رقم 08-02 مؤرخ في 24 جويلية 2008 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2008 ، جريدة رسمية عدد 42 الصادرة في 27 جويلية 2008.
- قانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فيفري 2008 المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية ، جريدة رسمية عدد 21 الصادرة يوم 23 أبريل 2008.
- قانون رقم 08-70 المؤرخ في ديسمبر 2007 المتضمن قانون المالية لسنة 2008، جريدة رسمية عدد 82 الصادرة في 31 ديسمبر 2007.
- قانون رقم 05-16 المتضمن قانون المالية لسنة 2006 ، جريدة رسمية عدد 85 الصادرة في 31 ديسمبر 2005.
- أمر رقم 03-04 الصادر في 19 جويلية 2003 و المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، جريدة رسمية عدد 43 الصادرة في 20 جويلية 2003.
- قانون رقم 97-07 المؤرخ في 21 جويلية 1979 المعدل والمتمم بالقانون رقم 10-98 المؤرخ في 22 أوت 1998 المتعلق بقانون الجمارك.
- أمر رقم 96-06 المؤرخ في 5 جوان 1996 المتعلق بتأمين القرض على التصدير ، جريدة رسمية عدد 3 الصادرة في 14 جانفي 1996.
- قانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض ، جريدة رسمية عدد 16 الصادرة في 18 أبريل 1990.

- أمر رقم 76-80 الصادر في 23 أكتوبر 1976 المتضمن القانون البحري الجزائري ، المعدل والمتمم بالقانون رقم 98-05 الصادر في 25 جوان 1998 ، جريدة رسمية عدد 74 الصادرة في 27 جوان 1998.

- القانون رقم 2-58-185 في 28 فيفري 1958 الصادر عن طريق الظهير رقم 1-57-177 في 27 جوان 1977 المتعلق بفسخ الديوان المغربي للحرف وتأسيس المجلس الوطني للحرف.

4- المراسيم التنفيذية :

- مرسوم تنفيذي رقم 16-159 المؤرخ في 30 ماي 2016 يحدد تنظيم المدرسة العليا للقضاء وشروط الالتحاق بها ونظام الدراسة فيها وحقوق الطلبة القضاة وواجباتهم، جريدة رسمية عدد 33 الصادرة في 5 جوان 2016.

- مرسوم تنفيذي رقم 15-306 المؤرخ في 6 ديسمبر 2015 ، يحدد شروط وكيفيات تطبيق أنظمة رخص الاستيراد أو التصدير للمنتوجات والبضائع. جريدة رسمية عدد 66 الصادرة في 9 ديسمبر 2015.

- مرسوم تنفيذي رقم 15-234 مؤرخ في 29 أوت 2015 ، يحدد شروط وكيفيات ممارسة الأنشطة والمهن المنظمة الخاضعة للتسجيل في السجل التجاري، جريدة رسمية عدد 48 الصادرة يوم 9 سبتمبر 2015.

- مرسوم تنفيذي رقم 15-249 مؤرخ في 29 سبتمبر 2015 ، يحدد محتوى وتمحور وكذا شروط تسيير وتحيين مدونة الأنشطة الاقتصادية الخاضعة للتسجيل في السجل التجاري، جريدة رسمية عدد 52 الصادرة يوم 30 سبتمبر 2015.

- مرسوم تنفيذي رقم 13-321 المؤرخ في 26 سبتمبر 2013 يتعلق بإجراءات الجمركة المبسطة في شكل تصريحات تقديرية أو مبسطة أو إجمالية، جريدة رسمية عدد 48 الصادرة في 29 سبتمبر 2013.

- مرسوم تنفيذي رقم 04-11 المؤرخ في 09 جانفي 2011 يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 02-454 المتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة ، جريدة رسمية عدد 02 الصادرة يوم 12 جانفي 2011.
- مرسوم تنفيذي رقم 10-288 المؤرخ في 14 نوفمبر 2010 المتعلق بالأشخاص المؤهلين بالتصريح المفصل بالبضائع جريدة رسمية عدد 71 الصادرة في 24 نوفمبر 2010.
- مرسوم تنفيذي رقم 09-429 المؤرخ في 30 ديسمبر 2009 يتعلق بإنشاء لجنة متابعة التجارة الخارجية ، جريدة رسمية عدد 77 الصادرة يوم 30 ديسمبر 2009.
- مرسوم تنفيذي رقم 09-410 المؤرخ في 10 ديسمبر 2009 ، المتضمن كيفية تصدير التجهيزات والمعدات ولوازم الأمن ، جريدة رسمية عدد 73 الصادرة في 13 ديسمبر 2009.
- مرسوم تنفيذي رقم 08-313 المؤرخ في 5 أكتوبر 2008 ، يتم المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 جوان 2004 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها ، جريدة رسمية عدد 58 الصادرة في 08 أكتوبر 2008.
- مرسوم تنفيذي رقم 07-102 المؤرخ في 2 أبريل 2007 يحدد شروط تصدير بعض المنتوجات و المواد والبضائع، جريدة رسمية عدد 22 الصادرة في 4 أبريل 2007.
- مرسوم تنفيذي رقم 06-454 المؤرخ في 11 ديسمبر 2006 يتعلق بالبطاقة المهنية المسلمة للأجانب الذين يمارسون نشاطا تجاريا وصناعيا وحرفيا أو مهنة حرة على التراب الوطني، جريدة رسمية عدد 80 الصادرة في 11 ديسمبر 2006.
- مرسوم تنفيذي رقم 05-222 المؤرخ في 22 جوان 2005 ، يحدد شروط تنفيذ الحق ضد الإغراق و كفيياته ، جريدة رسمية عدد 43 الصادرة في 22 جوان 2005.
- مرسوم تنفيذي رقم 05-221 المؤرخ في 22 جوان 2005 ، يحدد شروط تطبيق الحق التعويضي و كفيياته ، جريدة رسمية عدد 43 الصادرة في 22 جوان 2005.

- مرسوم تنفيذي رقم 220-05 المؤرخ في 22 جوان 2005، يحدد شروط تنفيذ التدابير الوقائية وكيفياتها ، جريدة رسمية عدد 43 ، الصادرة في 22 جوان 2005.
- مرسوم تنفيذي رقم 331-04 المؤرخ في 18 أكتوبر 2004 ، المتضمن كيفية تصدير التبغ الخام أو المصنع والكبريت، جريدة رسمية عدد 66 الصادرة في 20 أكتوبر 2004.
- مرسوم تنفيذي رقم 320-04 المؤرخ في 7 أكتوبر 2004 المتعلق بشفافية تدابير الصحة والصحة النباتية والعراقيل التقنية للتجارة، جريدة رسمية عدد 64 الصادرة في 10 أكتوبر 2004.
- مرسوم تنفيذي رقم 174-04 المؤرخ في 12 جوان 2004 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها ، جريدة رسمية عدد 39 الصادرة في 16 جوان 2004.
- مرسوم تنفيذي رقم 173-04 المؤرخ في 12 جوان 2004 المتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات، جريدة رسمية عدد 39 الصادرة في 16 جوان 2004.
- مرسوم تنفيذي رقم 318-03 المؤرخ في 30 سبتمبر 2003 المعدل والمتمم للمرسوم 147-89 المؤرخ في 1989 ، المتضمن إنشاء المركز الجزائري لمراقبة النوعية والرزم، جريدة رسمية عدد 59 الصادرة في 5 أكتوبر 2003.
- مرسوم تنفيذي رقم 139-02 المؤرخ في 16 أبريل 2002 يعدل المرسوم التنفيذي رقم 39-97 المؤرخ في 18 جانفي سنة 1997 والمتعلق بمدونة النشاطات الاقتصادية الخاضعة للقيود في السجل التجاري، جريدة رسمية عدد 28 الصادرة في 21 أبريل 2002 .
- مرسوم تنفيذي رقم 454-02 المؤرخ في 21 ديسمبر 2002 المتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة ، جريدة رسمية عدد 85 الصادرة في 22 ديسمبر 2002.

- مرسوم تنفيذي رقم 2000-311 المؤرخ في 14 أكتوبر 2000 الذي يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 03 مارس 1996 والمتضمن إنشاء غرفة التجارة والصناعة ، جريدة رسمية عدد 61 الصادرة في 18 أكتوبر 2000.
- مرسوم تنفيذي رقم 97-38 المؤرخ في 18 يناير 1997 يتضمن كيفية منح ممثلي الشركات التجارية الأجانب بطاقة التاجر، جريدة رسمية عدد 05 الصادرة في 19 جانفي 1997.
- مرسوم تنفيذي رقم 97-39 المؤرخ في 18 يناير سنة 1997 والمتعلق بمدونة النشاطات الاقتصادية الخاضعة للقيود في السجل التجاري ، جريدة رسمية عدد 05 الصادرة في 19 جانفي 1997.
- مرسوم تنفيذي رقم 97-40 المؤرخ في 18 يناير سنة 1997 يتعلق بمعايير تحديد النشاطات والمهن الخاضعة للقيود في السجل التجاري و تأطيرها ، جريدة رسمية عدد 05 الصادرة في 19 جانفي 1997.
- مرسوم تنفيذي رقم 96-327 المؤرخ في 01 أكتوبر 1996 المتضمن إنشاء الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية، جريدة رسمية عدد 58 الصادرة في 6 أكتوبر 1996.
- مرسوم تنفيذي رقم 96-235 المؤرخ في 2 جويلية سنة 1996 المتعلق بتحديد شروط تسيير الأخطاء المغطاة بتأمين القرض على التصدير و كفيياته، جريدة رسمية عدد 4 الصادرة في 03 جويلية 1996.
- مرسوم تنفيذي رقم 96-94 المؤرخ في 3 مارس 1996 المتضمن إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، جريدة رسمية عدد 16 الصادرة في 6 مارس 1996.
- مرسوم تنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 3 مارس 1996 المتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة، جريدة رسمية عدد 16 الصادرة في 6 مارس 1996.

- مرسوم تنفيذي رقم 90-240 المؤرخ في 04 أوت 1990، المتضمن شروط صناعة المواد البيطرية وتصديرها، جريدة رسمية عدد 33 الصادرة في 08 أوت 1990.

5- القرارات الوزارية والمقررات:

- قرار وزاري مشترك رقم 09 مؤرخ في 16 جانفي 2011 يحدد دفتر الشروط العامة المحدد لأعباء وتبعات الخدمة العمومية المسندة لغرف التجارة والصناعة ، جريدة رسمية عدد 9 الصادرة في 9 فيفري 2011.

- قرار وزاري مؤرخ في 03 فيفري 2007 يحدد كفاءات إجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية، جريدة رسمية عدد 21 الصادرة في 28 مارس 2007.

- قرار وزاري مؤرخ في 03 فيفري 2007 يحدد كفاءات إجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق التعويضي، جريدة رسمية عدد 21 الصادرة في 28 مارس 2007.

- قرار وزاري مؤرخ في 03 فيفري 2007 يحدد كفاءات إجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق ضد الإغراق، جريدة رسمية عدد 21 الصادرة في 28 مارس 2007.

- قرار وزاري مشترك رقم 45 مؤرخ في 24 أبريل 2007 يتضمن تسمية غرف التجارة والصناعة ومقراتها الرئيسية وتحديد دوائرها الإقليمية، جريدة رسمية عدد 45 الصادرة في 11 جويلية 2007 .

- قرار وزاري مشترك رقم 36 مؤرخ في 31 أكتوبر 2006 المتضمن إلغاء شهادة المصدر ، جريدة رسمية الصادرة في 11 ديسمبر 2006.

- قرار وزاري مشترك المؤرخ في 15 أكتوبر 2002 يتعلق بالتكوين المقدم من قبل غرفة التجارة والصناعة والغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة والمتوج بشهادة، جريدة رسمية عدد 71 الصادرة في 30 أكتوبر 2002.

- قرار وزاري مشترك بين وزارتي المالية والتجارة المؤرخ في 13 فيفري 1999 المتضمن إنشاء شهادة مصدر، جريدة رسمية عدد 32 الصادرة في 2 ماي 1999.
- قرار رقم 30 الصادر عن وزارة المالية ، المؤرخ في 21 ماي سنة 1996 يحدد الحصة المضمونة لتغطية الأخطار المرتبطة بتأمين القرض عند التصدير ، جريدة رسمية عدد 36 الصادرة في 01 جوان 1997.
- مقرر رقم 4 مؤرخ في 3 فيفري 1999 يحدد كفاءات تطبيق المادة 180 من قانون الجمارك، جريدة رسمية عدد 22 الصادرة في 31 مارس 1999.
- مقرر رقم 16 مؤرخ في 3 فيفري 1999 يحدد كفاءات تطبيق المادة 182 من قانون الجمارك ، جريدة رسمية عدد 22 الصادرة في 31 مارس 1999.
- مقرر رقم 15 مؤرخ في 3 فيفري 1999 يحدد كفاءات المادة 187 من قانون الجمارك ، جريدة رسمية رقم 22 الصادرة في 31 مارس 1999.

6- الأنظمة :

- نظام رقم 04-16 المؤرخ في 17 نوفمبر 2016 المعدل والمتمم للنظام 01-07 مؤرخ في 3 فيفري 2007 يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة ، جريدة رسمية رقم 72 الصادرة في 13 ديسمبر 2016.
- نظام رقم 06-11 المؤرخ في 19 أكتوبر 2011 المعدل والمتمم للنظام 01-07 المؤرخ في 3 فيفري 2007 المتعلق بالقواعد المطبقة على العمليات مع الخارج و الحسابات بالعملة الصعبة، جريدة رسمية رقم 8 الصادرة في 15 فيفري 2012.
- نظام رقم 01-07 المؤرخ في 3 فيفري 2007 يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة ، جريدة رسمية رقم 31 الصادرة في 31 ماي 2007.

ثانيا - المراجع :

1- الكتب

- أحمد سعيد الزقرد : أصول قانون التجارة الدولية - البيع الدولي للبضائع ، المكتبة العصرية ، المنصورة ، مصر 2007.
- بسترفيلد دال: الرقابة على الجودة ، ترجمة ومراجعة سرور علي ابراهيم سرور، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، مصر 1995 .
- بن اعمارة منصور: الرسم على القيمة المضافة ، دار هومة ، ، الطبعة الثانية، الجزائر 2011.
- بن اعمارة منصور: الضرائب على الدخل الإجمالي ، دار هومة ، الطبعة الثانية ، الجزائر 2011 .
- حميد بوزيدة : جباية المؤسسات : دراسة تحليلية في النظرية العامة للضريبة، الرسم على القيمة المضافة ، دراسة نظرية وتطبيقية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الطبعة الثالثة ، الجزائر 2010.
- خبابة عبد الله : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة ، دار الجامعية الجديدة ، الإسكندرية، مصر 2013.
- سائح سنقوقة : قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجديد ، دار الهدى عين مليلة ، الجزائر 2011.
- سلامة عبد القادر: الضبط المتكامل، الجودة و الإنتاج ، وكالة المطبوعات، الكويت 1976.
- سليمان ناصر : التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر 2012.
- سهيل حسين الفتلاوي : منظمة التجارة العالمية ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، الطبعة الأولى الإصدار الثاني ، عمان الأردن 2009.

- شافي نادر عبد العزيز : عقد شراء الديون التجارية ، دار زين الحقوقية ، بيروت، لبنان 2013.
- فتح الله ولعلو : المشروع المغاربي والشراكة الأورو متوسطية، دار توبقال للنشر ، الدار البيضاء - المغرب ، الطبعة الأولى 1997.
- فريد عبد الفتاح زين الدين : المنهج العلمي لتطبيق إدارة الجودة الشاملة في المؤسسات العربية، مصر 1996.
- فوزي محمد سامي : التحكيم التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2006.
- عبد القادر رزيق المخادمي : الاتحاد من أجل المتوسط ، الأبعاد والآفاق ، ديوان المطبوعات الجزائرية ، الجزائر 2010.
- عبد الله بن عبد الله العبيد : الرقابة على الجودة ، المكتبة الأكاديمية 1995.
- عجة الجيلالي : التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية، الطبعة الأولى ، الجزائر، 2007.
- عمر سعد الله : قانون التجارة الدولية - النظرية المعاصرة ، دار هومة ، الطبعة الأولى ، الجزائر 2007.
- عمر سعد الله : القانون الدولي للأعمال ، دار هومة ، الطبعة الأولى ، الجزائر 2010.
- عمورة عمار : شرح القانون التجاري الجزائري ، دار المعرفة ، الجزائر 2010.
- على حسن يونس : العقود البحرية ، دار الفكر العربي القاهرة - مصر 1978.
- عليوش قريوع كمال : التحكيم التجاري الدولي في الجزائر ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر 2001.
- طالب حسن موسى : قانون التجارة الدولية ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن 2005.
- محمد ابراهيمي : الوجيه في الإجراءات المدنية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر 2006.

- محمد إبراهيم موسى : انعكاسات العولمة على عقود التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، مصر 2007.
- محمد مدحت عزمي : الواردات والصادرات والتعريف الجمركية ، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى ، الإسكندرية ، مصر 2002.
- محمد نصر محمد : الوسيط في عقود التجارة الدولية، دار الكتب العلمية ، بيروت، لبنان 2014.
- مصطفى كمال طه : العقود التجارية وعمليات البنوك ، منشورات الحلبي ، بيروت ، لبنان 2006.
- مصطفى كمال طه و على البارودي: القانون التجاري - منشورات الحلبي الحقوقية ، الطبعة الأولى ، بيروت ، لبنان 2001.
- ناشد سوزي : إتفاقية العوائق الفنية أمام التجارة : تحرير التجارة الدولية ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت، لبنان 2010.
- وليد العايب و لولو بوخاري : اقتصاديات البنوك و التقنيات البنكية ، الطبعة الأولى ، مكتبة الحسن العصرية ، بيروت، لبنان 2013.

2- الرسائل والمذكرات الجامعية :

- أوهيبة خديجة : موقف منظمة المؤتمر الإسلامي من قضية القدس، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في التاريخ الحديث والمعاصر ، تخصص علاقات دولية، جامعة وهران 1 أحمد بن بلة، كلية العلوم الإنسانية والحضارة الإسلامية ، السنة الجامعية 2009-2010.
- بلخير فؤاد : التعاون في إطار منظمة المؤتمر الإسلامي ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع القانون الدولي و العلاقات الدولية ، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة ، كلية الحقوق، السنة الجامعية 2009-2010.

- ثلجون شميصة : الشراكة كوسيلة قانونية لتفعيل الاستثمار الأجنبي في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون ، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق ، جامعة بومرداس ، السنة الجامعية 2005-2006.
- حمزة علي : تغير الصادرات وأثره على النمو الاقتصادي - حالة الجزائر الفترة ما بين 1998-2008 ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية تخصص تحليل اقتصادي- جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم- السنة الجامعية 2009-2010.
- حمشة عبد الحميد : دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة - دراسة حالة الجزائر. مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي - جامعة محمد خيضر بسكرة - السنة الجامعية 2012-2013.
- حورية حماني : آليات رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية وفعاليتها - حالة الجزائر- مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية - شعبة بنوك وتأمينات، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، جامعة منتوري - قسنطينة ، السنة الجامعية 2005-2006.
- عايد لمين: الشراكة الأورو- متوسطة وأثارها المتوقعة على تطوير القطاع الصناعي في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، فرع التحليل الاقتصادي ، جامعة الجزائر 2004-2005.
- عمورة جمال : دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقيات الشراكة، العربية الأورو - متوسطة، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية ، فرع تحليل اقتصادي ، كلية الاقتصاد ، جامعة الجزائر، السنة الجامعية 2005-2006.
- مصطفى بن ساحة : أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر- دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة . مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير- معهد العلوم

الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير- تخصص تجارة دولية- المركز الجامعي غرداية -
السنة الجامعية 2010-2011.

- ميلاط عبد الحفيظ :النظام القانوني لتحويل الفاتورة ، أطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق والعلوم
السياسية - جامعة أوبكر بلقايد ، السنة الجامعية 2011-2012.

- نذير بطاطاش : التعاون الأوروبي- الإفريقي بين الشراكة و التبعية : الجزائر نموذجا : مذكرة
مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون ، تخصص قانون تعاون دولي، المركز الجامعي آكلي ولد
الحاج - لبويرة ، معهد القانون ، السنة الجامعية 2009-2010.

3- المقالات والمدخلات:

- أحمد الكواز : " مناطق التجارة الحرة" ، مقال منشور في مجلة جسر التنمية الصادرة عن المعهد
العربي للتخطيط ، العدد 92 ، الكويت أبريل 2010.

- أعيش يزيد : " الآليات الجمركية لتشجيع الصادرات خارج المحروقات " مداخلة في إطار الملتقى
الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد يومي 11 و 12 مارس
2014 بجامعة مولود معمري بتيزي وزو.

- إقلولي محمد : " ترقية الصادرات أم إحلال للواردات : تجربة البلدان الصناعية الجديدة " مداخلة
في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد يومي 11 و
12 مارس 2014 بجامعة مولود معمري بتيزي وزو.

- العاني و أسامة عبد المجيد " التكامل الاقتصادي العربي في ضوء منطقة التجارة الحرة العربية
الكبرى ، مجلة دراسات وبحوث الوطن العربي ، العدد 13، 2003.

- أيمن صالح فاضل : " السوق الإسلامية المشتركة المعوقات والحلول " ، مجلة جامعة الملك عبد
العزیز، الاقتصاد الإسلامي، مركز النشر العلمي ، المجلد 24 العدد 1، جدة ، السعودية 2011.

- بريزق زكريا : "التحفيزات الجبائية لفعل التصدير في الجزائر"، مداخلة في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2014 بجامعة مولود معمري بتيزي وزو.
- بن يعقوب الطاهر : "آثار اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مداخلة في إطار الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المنعقد يومي 13-14 نوفمبر 2006، جامعة سطيف، الجزائر.
- بن حمودة محبوب : "حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مصرف فعال ونشط ، دراسة الواقع الجزائري" ، مداخلة في إطار الملتقى الدولي " متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة " المنعقد بجامعة الشلف يومي 17 و 18 أبريل 2006.
- تواتي بن علي فاطمة : " مستقبل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحديات الاقتصادية الإقليمية والعالمية" ، مجلة الباحث، العدد 06 ، الشلف ، الجزائر 2008.
- تواتي نصيرة : " دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ألكاكس في تعزيز الصادرات خارج المحروقات " مداخلة في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2014 بجامعة مولود معمري بتيزي وزو.
- حبيب محمود : "منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى و آفاق التكامل الاقتصادي العربي" ، مقال منشور في مجلة جامعة دمشق ، المجلد 16، العدد الثاني، دمشق، سوريا. 2000.
- سلمان عثمان : "مكافحة الإغراق ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى"، مقال منشور في مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية - سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية ، المجلد (28) العدد (2) 2006.
- سمينة عزيزة: "الشراكة الأورو- جزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة"، مقال منشور في مجلة الباحث، عدد 9، بسكرة 2011 .

- على باي نصري : "معوقات التصدير في الجزائر" مداخلة في إطار اليوم الدراسي المنظم من طرف غرفة الرمال يوم 6 جوان 2011 بقسنطينة.
- فتحي وردية : " دور الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات في تطوير الصادرات الجزائرية " مداخلة في إطار الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر المنعقد يومي 11 و 12 مارس 2014 بجامعة مولود معمري بتيزي وزو.
- نسيب سلمان و أسامة عبد المجيد : " منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل المتغيرات الدولية " المؤتمر العلمي الثالث. كلية الاقتصاد والعلوم الادارية، جامعة أربد الخاصة ، ص 198 ، 14 و 15 أيار 2002.
- مصطفى محمود محمد عبد العال: " التجارة الإسلامية بين الدول الإسلامية ودورها في قيام كتل اقتصادي إسلامي" مقال منشور في مجلة الكلمة ، العدد 66 السنة السابعة عشر ،، بيروت لبنان، شتاء 2010.
- زعباط عبد الحميد : الشراكة الأورو- متوسطة وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الأول، جامعة حسبية بن بو علي الشلف ، الجزائر 2004.

4- الجرائد والمجلات :

- جريدة الخبر
- جريدة الشروق
- جريدة النهار الجديد
- جريدة المساء
- جريدة الفجر
- مجلة أخبار الجمارك، دورية تصدر عن المديرية العامة للجمارك الجزائرية كل شهرين.

5- مراجع أخرى:

- دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية ، دليل صادر عن الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ، إصدار 2015.
- دليل التجارة للدول النامية ، دليل صادر عن مركز التجارة الدولية بالتعاون مع منظمة التجارة الدولية خاص بشرح اتفاق تسهيل المبادلات لمنظمة التجارة العالمية، 2013 .
- مجلة أخبار الجمارك، دورية تصدر عن المديرية العامة للجمارك الجزائرية كل شهرين، عدد رقم 05 لشهر سبتمبر وأكتوبر 2013.

6- مواقع الأنترنت :

- www.mincommerce.gov.dz موقع وزارة التجارة الجزائرية
- www.cagex.dz موقع الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات
- www.algex.dz موقع الوكالة الجزائرية لتطوير الصادرات
- www.douanes.dz موقع الجمارك الجزائرية
- www.andi.dz موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار
- www.ministere-transports.gov.dz موقع وزارة النقل الجزائرية
- www.bank-of-algeria.dz موقع بنك الجزائر
- www.radioalgerie.dz موقع إذاعة الجزائر
- www.untca.org موقع الاتحاد الوطني لمكاتب العبور والمحافظين لدى الجمارك
- www.exportateur-algerie.org موقع الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين
- www.algerieconseilexport.com موقع جمعية مستشاري التصدير الجزائريين
- www.arabfund.org موقع الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي
- www.amf.org.ae/ar موقع صندوق النقد العربي

- www.atfp.org.ae موقع برنامج تمويل التجارة العربية
- www.iso.org/fr/standards.html موقع المنظمة العالمية للتقييس
- www.iccwbo.org موقع غرفة التجارة الدولية
- www.wto.org موقع منظمة التجارة العالمية
- www.unictral.org/fr موقع لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية
- www.unidroit.org موقع المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص
- www.imf.org موقع صندوق النقد الدولي
- www.intracen.org موقع مركز التجارة العالمي
- www.enaraf.com/pgs موقع موسوعة التكامل العربي
- www.dhaman.net/ar/about-dhaman موقع المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

- المراجع باللغة الأجنبية :

1-Ouvrages:

- Benkennich Otmane : La coopération entre l'union européenne et l'Algérie : l'accord d'association, Office Nationale des Publications, Alger, 2006. Algérie.
- Bichara Khader : Le grand Maghreb et l'Europe : Enjeux et perspective, Ed. Publisud, Paris 1992. France.
- Jacques Béguin et Michel Menjucq : Droit du commerce international : 2édition Litec, 2011.France.

- Dominique Carreau et Patrick Juillard: Droit international économique - 4^e édition Dalloz,. 2010. France.
- Jacques Mestre et Marie-Eve Pancrazi: Droit commercial- droit interne et aspects de droit international, 24e édition, LGDJ, 2006 .France.
- Jean-Batiste Racine et Fabrice Siirinen : Droit du commerce international, édition Dalloz. France.
- Jean-Marc Mousseron, Jacques Raynard, Régis Fabre et Jean-Luc Pierre: Droit du commerce international -droit de l'entreprise – 3^e édition, Litec. France.
- Jean-Marc Thouvenin : Les subventions et les mesures compensatoires, Droit de l'économie internationale, édition A. Pedone 2004. France.
- Jean-Michel Jacquet, Philippe Delbecq et Sabine Cornéloup : Droit du commerce international, 3^{ème} édition Dalloz.2014 France.
- Habib Kraiem: Les aspects pratiques du commerce international et du transport. édition l'univers du livre. Tunis 2005. Tunisie.
- Hugues Kenfack: droit du commerce international , 3^{ème} édition Dalloz 2009. France.
- G. Stora, J. Montonge : La qualité total dans l'entreprise, édition organisation Paris 1987. France.
- Karle Miville-de Chene et Isabelle Limoges: Le commerce international, édition l'Univers du livre, Tunis 2006. Tunisie.

- Kathrine Kessedjian: Droit du commerce international, édition Presses Universitaires de France, 2013. France.
- Mostéfa Trari Tani, William Pissort, et Patrick Saerens: Droit commercial international, édition Berti, Alger 2007. Algérie.
- Patrick Daillier, Gérard de la Pradelle et Habib Ghérari: Droit de l'économie internationale – édition A. Pedone, Paris 2004. France.
- Pierre Eckly : Droit du commerce international, édition Ellipses, 2005. France.
- Pierre-Alain Gourion, Georges Peyrard et Nicolas Soubeyrand: Droit du commerce international, 4^{ème} édition, L.G.D.J. 2008. France.
- Tarki Noureddine: L'arbitrage commercial international en Algérie, OPU, Alger 1999. Algérie.
- Thierry Bonneau: droit bancaire, 5^{ème} édition, Paris 2003. France.
- Zalmai Haquani et Philippe Saunier : Droit international de l'économie, 2^{ème} édition Ellips. 2007. France.

2- Thèses de doctorat:

- Gamouh Abdelmadjid: La politique juridique algérienne des exportations, Thèse de doctorat en Droit ,Institut des sciences juridiques et administratives, Université de Constantine, février 1997.

3-Communications:

- Khemnou Boukhalifa: "Présentation de l'outil de promotion du commerce extérieur" communication présentée lors du séminaire national sur " la promotion des exportations hors hydrocarbures en Algérie" le 11 et 12 mars 2014, faculté de droit et sciences politiques, Université Mouloud Maamri de Tizi Ouzou.

- Ali bey Nasri: "les contraintes de l'exportation en Algérie" communication présentée lors de la journée d'étude sur la promotion des exportations hors hydrocarbures. Constantine le 7.11.2013.

- Laouar Nacir: "le dispositif douanier et les exportations hors hydrocarbures" communication présentée lors du journée d'étude sur la promotion des exportations hors hydrocarbures. Constantine le 7.11.2013.

4- AUTRES:

- Guide de la procédure de dédouanement: Rabia Ouicher, contrôleur général, formateur, Alger, Algérie 2011.

- Guide de l'exportation 2^{ème} édition 2003-2005 collection guides- plus édition GAL -Algérie 2003.

- Les clefs de l'exportation: manuel pour les PME Exportatrices Tunisiennes, Centre de promotion des exportations (CEPEX), première édition, Tunis, Tunisie. janvier 2002

- Diagnostic sur les exportations hors hydrocarbures, étude réalisée par ECOtechnics pour ANEXAL, financée par NAED (SFI), Rapport final de la première phase, Algérie. février 2004.
- Les mémentos -finance : le crédit documentaire, Algérie 2005.

الفهرس

الفهرس

1 مقدمة

الباب الأول

الإطار القانوني لتشجيع الصادرات خارج المحروقات

12 الفصل الأول: النصوص القانونية المؤطرة و المشجعة لعملية التصدير

13 المبحث الأول: حرية التجارة في مجال التجارة الدولية

13 المطلب الأول: مبدأ حرية التجارة

14 الفرع الأول: تجسيد المبدأ من خلال الدستور

16 الفرع الثاني: تجسيد المبدأ من خلال القوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية

16 1- الأمر 04-03 المتعلق بالقواعد المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها

18 2- النظام رقم 01-07 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج

20 الفرع الثالث : واقع حرية التجارة الخارجية في الجزائر

20 1- واقع قطاع الاستيراد في الجزائر

21 2- واقع قطاع التصدير في الجزائر

22 المطلب الثاني: القيود المفروضة على مبدأ حرية التجارة الدولية

23 الفرع الأول : الاستثناءات على مبدأ حرية التجارة الخارجية

23 1- المنتجات المستثناة من التجارة الخارجية

24 أ- المنتجات المستثناة من خلال الأمر 04-03

24 ب- المنتجات المستثناة من خلال القانون 15-15

26 2- المنتجات الخاضعة لرخص الاستيراد أو التصدير

26 أ - رخص الاستيراد والتصدير من خلال الأمر 04-03

28 ب- تنظيم التراخيص من خلال القانون 15-15

30 الفرع الثاني: الإجراءات الحمائية أو " تدابير الدفاع التجارية "

31 1- التدابير المضادة للإغراق l'anti-dumping

32 2- التدابير التعويضية les mesures compensatoires

34 3- التدابير الوقائية les mesures de sauvegarde

36 الفرع الثالث: مراقبة التجارة الخارجية

36 1- المراقبة التقنية في الجزائر le contrôle technique

- 37.....أ- التشريع الجزائري الخاص بالمراقبة التقنية
- 38ب- واقع المراقبة التقنية في الجزائر
- 41.....2- مراقبة الصحة والصحة النباتية le contrôle sanitaire et phytosanitaire
- 41أ- تبني الجزائر لتشريع خاص بمراقبة الصحة والصحة النباتية
- 43ب- واقع مراقبة الصحة والصحة النباتية في الجزائر
- 46المبحث الثاني: تبني قواعد خاصة بالتصدير
- 46المطلب الأول: التأطير القانوني لعملية التصدير
- 46الفرع الأول: إلغاء بعض الشروط السابقة للتصدير
- 471- إلغاء شهادة المصدر
- 472- إلغاء شرط مبلغ الحساب
- 49الفرع الثاني: تسهيل إجراءات القيد في السجل التجاري
- 491- استحداث ترميز خاص بالتصدير
- 512- استحداث نشاط التصدير ضمن مدونة النشاطات الاقتصادية
- 51الفرع الثالث: إخضاع بعض نشاطات التصدير لإجراءات الترخيص والموافقة والاعتماد..
- 521- مبدأ إخضاع بعض النشاطات والمهن التجارية إلى تنظيم خاص
- 532- المجالات الخاضعة لتنظيم خاص
- 54المطلب الثاني: القواعد المطبقة على المتعاملين في التجارة الخارجية
- 54.....الفرع الأول: المتعاملون الوطنيون
- 551- التاجر
- 56أ- احترام الأعمال التجارية
- 56.....ب- الأهلية التجارية
- 57.....ج- القيد في السجل التجاري
- 572- الحرفي
- 57.....أ- ممارسة الصناعة اليدوية
- 57.....ب- توفر المؤهلات المهنية
- 58.....ج- ممارسة المهنة بصفة مستقلة
- 58.....د- القيد في سجل الصناعات اليدوية والحرف

- 3- المربين و المنتجين المزارعين 58
- الفرع الثاني: المتعاملون الأجانب 59
- 1- النظام الجديد للتاجر الأجنبي 59
- أ- استخراج بطاقة التاجر بالنسبة للأجنبي 60
- ب- استخراج بطاقة التاجر بالنسبة لأعضاء مجلس الإدارة والمراقبة للشركات الأجنبية... 61
- 2- الشركات الأجنبية في الجزائر 62
- أ- الشركات الأجنبية في القانون التجاري والمدني الجزائريين..... 62
- ب- الشركات الأجنبية في النظام 01-07 65
- الفصل الثاني: النصوص الجبائية المشجعة للصادرات 67**
- المبحث الأول: الجبائية الجمركية على العمليات التصديرية 68
- المطلب الأول : الأنظمة الاقتصادية الجمركية 68
- الفرع الأول: أنواع الأنظمة الجمركية 68
- 1- الأنظمة الجمركية المعمول بها في الجزائر 69
- 2- الأنظمة الجمركية الاقتصادية 69
- الفرع الثاني: تبني نظام جمركي خاص بالتصدير 71
- 1- المستودع الجمركي 71
- 2- القبول المؤقت 72
- 3- إعادة التموين بالإعفاء 73
- 4- المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية 74
- 5- التصدير المؤقت 75
- 6- استرداد الحقوق والرسوم الجمركية عند التصدير 76
- المطلب الثاني: الإعفاءات والتسهيلات الجمركية 77
- الفرع الأول : الإعفاءات الجمركية 78
- 1- الاستغناء عن الكفالة 78
- 2 - تصدير المجاني للعينات..... 79
- الفرع الثاني : التسهيلات الإجرائية 79
- 1- الرواق الأخضر 79
- 2- جمركة البضاعة محليا وفحصها في الموقع 80
- 3- إجراءات مسرعة لجمركة البضائع المنقولة عن طريق البر 80

- 81.....4- تصريح المصدر بنفسه لبضاعته
- 82.....5- التصريح المسبق و التصريح المؤقت
- 83.....أ- التصريح المسبق
- 84.....ب- التصريح المؤقت
- 84.....6- إجراءات الجمركة المبسطة
- 85.....أ- التصريح التقديري
- 86.....ب- التصريح المبسط
- 86.....ج- التصريح الإجمالي
- 87.....د- رخصة الفحص
- 88.....المطلب الثالث : المتعامل الاقتصادي المعتمد
- 88.....الفرع الأول : تبني نظام المتعامل الاقتصادي
- 88.....1- الإطار القانوني للمتعامل الاقتصادي
- 90.....2- شروط منح اعتماد صفة المتعامل الاقتصادي
- 91.....الفرع الثاني: الامتيازات الممنوحة للمتعامل الاقتصادي المعتمد
- 91.....1- التسهيل فيما يخص الاستفادة من الإجراءات الجمركية المبسطة
- 92.....2- الأولوية في معالجة البضائع عند المراقبة
- 92.....3- التقليل من عدد عمليات المراقبة المادية والوثائقية
- 92.....4- توجيه البضائع حسب الحالة
- 93.....5- الجمركة عن بعد والفحص لدى المتعامل
- 94.....المبحث الثاني: الإعفاءات الضريبية على العمليات التصديرية
- 95.....المطلب الأول : الإعفاءات في مجال الضريبة المباشرة
- 95.....الفرع الأول: الضريبة على النشاط المهني
- 95.....1- ماهية الضريبة على النشاط المهني
- 95.....أ- تأسيس الضريبة على النشاط المهني
- 96.....ب- مجال تطبيق الرسم على النشاط المهني
- 97.....ج- الأشخاص الخاضعون للضريبة ومكان فرضها
- 97.....2- الوعاء والرسم المطبق على النشاط المهني والإعفاء المحقق في مجال التصدير
- 97.....أ- الوعاء المطبق على النشاط المهني

- ب- الرسم المطبق على النشاط المهني 98
- ج- الإعفاء من الضريبة على النشاط المهني في مجال التصدير 98
- الفرع الثاني: الضريبة على أرباح الشركات 100
- 1- ماهية الضريبة على أرباح الشركات 100
- أ- تأسيس الضريبة على أرباح الشركات 100
- ب- الشركات الخاضعة للضريبة على أرباح الشركات 101
- ج- الوعاء الضريبي ومعدل الضريبة 102
- 2- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات في مجال التصدير 103
- أ- الإعفاء الدائم من الضريبة على الأرباح 103
- ب- شرط إعادة استثمار الأرباح المتأتية من الإعفاء 105
- المطلب الثاني: الإعفاءات في مجال الضريبة على القيمة المضافة والدخل الإجمالي.... 106
- الفرع الأول : الضريبة على القيمة المضافة 106
- 1- ماهية الضريبة على القيمة المضافة 107
- أ- إنشاء الضريبة على القيمة المضافة 107
- ب- خصائص الضريبة على القيمة المضافة 107
- ج- أهداف الضريبة على القيمة المضافة 108
- د- الحدث المنشأ للرسم والأساس الخاضع له ونسبته 109
- 2- الإعفاءات فيما يخص الضريبة على القيمة المضافة 109
- أ- الرسم على القيمة المضافة فيما يخص عمليات البيع المحققة في إطار التصدير..... 109
- ب- الشراء مع عدم احتساب الرسم على القيمة المضافة 110
- ج- استرجاع الرسم على القيمة المضافة 111
- الفرع الثاني: الضريبة على الدخل الإجمالي 113
- 1- ماهية الضريبة على الدخل الإجمالي 113
- أ- إنشاء الضريبة على الدخل الإجمالي 113
- ب- الأشخاص المكلفين بالضريبة على الدخل الإجمالي 114
- ج- المداخل الخاضعة للضريبة 115
- 2- الإعفاءات المطبقة على الدخل الإجمالي 115
- أ- الإعفاء المؤقت 116
- ب- الإعفاء الدائم 116

118.....	الفصل الثالث: النصوص المالية المشجعة للصادرات
119	المبحث الأول: تطوير وسائل الإئتمان و الدفع
119.....	المطلب الأول : استحداث إجراءات جديدة لمراقبة الصرف
120.....	الفرع الأول: فتح الحسابات بالعملة الصعبة واستعمالها
120.....	1- فتح الحسابات بالعملة الصعبة
123	2- ترحيل عائدات الصادرات إلى الوطن
123.....	أ- أجل ترحيل عائدات الصادرات إلى الوطن
125.....	ب- مبلغ التحويل ونسبة إرادات الصادرات خارج المحروقات
127.....	الفرع الثاني: التوطين كإجراء سابق لمزاولة التصدير
127.....	1- إلزامية التوطين
128.....	2- إجراءات توطين الصادرات
130	3- توطين بعض المنتجات الخاصة والإعفاء من التوطين
130.....	أ- توطين بعض المنتجات الخاصة
130.....	ب - الصادرات المعفاة من التوطين
131.....	المطلب الثاني: : تبني الاعتماد المستندي والإيداع المستندي كأداة للدفع
132.....	الفرع الأول: اعتماد الأعراف والقواعد الموحدة للاعتماد المستندي
132.....	1- ماهية الاعتماد المستندي
132.....	أ- تعريف الاعتماد المستندي وأطرافه
134.....	ب- أنواع الاعتماد المستندي
135.....	2- التنظيم القانوني للاعتماد المستندي
136.....	3- تأثير استعمال الاعتماد المستندي كوسيلة للدفع على الصادرات في الجزائر
138.....	الفرع الثاني: التحصيل المستندي (الإيداع المستندي)
138.....	1- تعريف التحصيل المستندي وأطرافه
139.....	أ- تعريف التحصيل المستندي
139	ب- أطراف التحصيل المستندي
140.....	2- أنواع التحصيل المستندي
140.....	أ- التحصيل مقابل الدفع
141.....	ب- التحصيل مقابل القبول
142.....	3- تأثير استعمال التحصيل المستندي على العملية التصديرية

- أ- إيجابيات الإيداع المستندي 142
- ب- سلبيات الإيداع المستندي 143
- المبحث الثاني: تمويل عمليات التصدير..... 144
- المطلب الأول: تمويل الصادرات عن طريق القروض 144
- الفرع الأول: التمويل المسبق والتسيقات بالعملة الصعبة..... 144
- 1- التمويل المسبق Préfinancement 144
- 2- التسيقات بالعملة الصعبة Avance en devises 146
- الفرع الثاني: ائتمان الممول Crédit fournisseur 147
- 1- تعريف ائتمان الممول 148
- 2- تشجيع استعمال تقنية ائتمان الممول في الصادرات الجزائرية 148
- الفرع الثالث: ائتمان المشتري Crédit acheteur 149
- 1- مفهوم ائتمان المشتري 149
- 2- تشجيع استعمال تقنية ائتمان المشتري في الصادرات الجزائرية 150
- المطلب الثاني: تقنيات التمويل الحديثة 152
- الفرع الأول: الاعتماد الإيجاري الدولي كوسيلة تمويل Crédit bail 152
- 1- الاعتماد الإيجاري 153
- 2- الاعتماد الإيجاري الدولي والتصدير 154
- الفرع الثاني: بيع الدين Forfaitage 156
- 1- مفهوم بيع الدين 156
- 2- المزايا التي تقدمها تقنية بيع الدين للمصدر الجزائري 157
- الفرع الثالث: عقد تحويل الفاتورة 159
- 1- عقد تحويل الفاتورة في القانون الجزائري 159
- أ- تعريف عقد تحويل الفاتورة 159
- ب- أحكام عقد تحويل الفاتورة 160
- 2- عقد تحويل الفاتورة الدولي 161
- أ- الإطار القانوني الدولي لعقد تحويل الفاتورة 161
- ب- أهم أحكام اتفاقية أوتاوا لعقد تحويل الفاتورة..... 162
- الفصل الرابع: النصوص القضائية المشجعة للصادرات** 164
- المبحث الأول: تعزيز الثقة في القضاء الوطني 165

- المطلب الأول : اختصاص القضاء الوطني في مجال التجارة الدولية 165
- الفرع الأول: الحالات التي يعود فيها الاختصاص للقضاء الوطني..... 165
- 1- اختصاص القضاء الوطني باتفاق الأطراف..... 165
- 2- وجود اتفاقية دولية 166
- 3- عندما يكون موضوع النزاع موجودا فوق الإقليم الوطني الجزائري..... 166
- 4- اختصاص القضاء الوطني طبقا للقواعد الخاصة للاختصاص..... 166
- الفرع الثاني: الحالات التي لا يعود فيها الاختصاص للقضاء الوطني..... 167
- 1- وجود اتفاقية دولية تحدد بصفة مباشرة جهات أجنبية 168
- 2- تنازل المتعامل الوطني عن حقه في التقاضي أمام الجهات الوطنية 168
- 3- الدعاوى العينية المتعلقة بعقار موجود في الخارج أو المتعلقة بطرق التنفيذ..... 169
- المطلب الثاني: تطوير القضاء الوطني في مجال التجارة الدولية..... 169
- الفرع الأول : استحداث الأقطاب المتخصصة..... 170
- 1- إدراج منازعات التجارة الدولية ضمن الأقطاب المتخصصة 170
- 2- توسيع دائرة اختصاص الأقطاب المتخصصة 171
- 3- جعل تشكيلة الأقطاب ثلاثية 172
- الفرع الثاني: تبني نظامي الصلح والوساطة..... 173
- 1- الصلح 173
- أ- إجراءات الصلح 173
- ب- الصلح في منازعات التجارة الدولية 174
- 2- الوساطة 175
- أ- إجراءات الوساطة 175
- ب- الوساطة في منازعات التجارة الدولية 177
- الفرع الثالث: إعادة النظر في مهنة القضاة..... 178
- 1- إعادة تنظيم شروط الدخول للمدرسة العليا للقضاء 178
- 2- إعادة تكوين القضاة 180
- المبحث الثاني: تبني نظام التحكيم التجاري الدولي في مجال التجارة الدولية 182
- المطلب الأول: تبني المشرع الجزائري للتحكيم التجاري الدولي..... 183
- الفرع الأول: التحكيم التجاري الدولي قبل 1993..... 183

- 1831- التحكيم التجاري الدولي في قانون الإجراءات المدنية.
- 1842- التحكيم التجاري الدولي في القوانين الأخرى
- 186 الفرع الثاني: التحكيم التجاري الدولي بعد 1993
- 1861- التحكيم التجاري من خلال المرسوم 08-93
- 1872- التحكيم التجاري الدولي من خلال قانون الإجراءات المدنية والإدارية
- 188المطلب الثاني: إجراءات التحكيم التجاري الدولي في الجزائر
- 188..... الفرع الأول: صدور حكم التحكيم الدولي
- 1891- كيفية وميعاد صدور حكم التحكيم التجاري الدولي
- 189.....أ- كيفية صدور حكم التحكيم التجاري الدولي
- 189.....ب- ميعاد صدور حكم التحكيم التجاري الدولي
- 1902- الشروط التي يجب أن يتضمنها الحكم التحكيمي
- 190.....أ- الشروط الموضوعية
- 191.....ب- الشروط الشكلية
- 192 الفرع الثاني: الاعتراف بحكم التحكيم التجاري الدولي و تنفيذه
- 1921- شروط الاعتراف بالحكم التحكيمي
- 193.....أ- إثبات وجود الحكم التحكيمي
- 193.....ب- عدم مخالفة الاعتراف بالحكم التحكيمي للنظام العام الدولي
- 193.....2- إجراءات تنفيذ الحكم التحكيمي
- 195..... الفرع الثالث : الطعن في حكم التحكيم التجاري الدولي
- 195.....1- الطعن عن طريق الاستئناف
- 197.....2- الطعن بالبطلان
- 198.....3- الطعن بالنقض
- 200..... خلاصة الباب الأول

الباب الثاني

الإطار المؤسسي لتشجيع الصادرات خارج المحروقات

- 205..... الفصل الأول: المؤسسات الوطنية
- 206.....المبحث الأول: إعادة تنظيم المؤسسات الوطنية المؤطرة للصادرات
- 206.....المطلب الأول : ضرورة تطوير الهيئات العمومية

- 206..... الفرع الأول: رسم مهام جديدة لوزارة التجارة الخارجية
- 207 1- إعادة تهيئة المديرية العامة للتجارة الخارجية
- 208 2- إنشاء لجنة متابعة وتحليل وضبط التجارة الخارجية
- 208..... أ- تشكيلة ومهام لجنة متابعة وتحليل وضبط التجارة الخارجية
- 209..... ب- سير اللجنة
- 210 الفرع الثاني: المجلس الوطني الاستشاري للصادرات
- 211..... 1- تشكيلة المجلس الوطني الاستشاري للصادرات
- 212 2- مهام المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات
- 213..... 3- عدم تنصيب المجلس الوطني الاستشاري للصادرات
- 213 المطلب الثاني: إنشاء وكالة لتطوير التجارة الخارجية وتطوير غرف التجارة
- 214..... الفرع الأول : إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير التجارة الخارجية
- 214..... 1- تنظيم الوكالة الوطنية لتطوير التجارة الخارجية
- 214..... أ- مجلس التوجيه والمدير العام
- 216..... ب- المديرات التابعة للوكالة
- 217..... 2- مهام الوكالة
- 220..... 3- دار المصدر الجهاز الجديد للوكالة لخدمة المصدرين
- 221..... الفرع الثاني: مساهمة غرف التجارة في تطوير الصادرات
- 222..... 1- إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة وغرف التجارة والصناعة المحلية
- 224..... 2- أجهزة غرف التجارة والصناعة
- 224..... أ- مكتب الغرفة
- 225..... ب - اللجان التقنية للغرفة
- 226..... 3- فشل وإفلاس غرف التجارة
- 227..... أ- تداخل الصلاحيات بين المدير المعين من طرف الوزارة والرئيس المنتخب
- 228..... ب- ضعف المنتخبين الممثلين المكونين للغرفة
- 229..... ج- ضعف الموارد المالية للغرفة
- 230..... المبحث الثاني: المؤسسات الوطنية المكلفة بتطوير عملية التصدير
- 230..... المطلب الأول : المؤسسات المكلفة بدعم الجانب المالي
- 231..... الفرع الأول: التأمين على الصادرات كوسيلة لتشجيع التصدير
- 231..... 1- إنشاء الشركة الوطنية لتأمين و ضمان الصادرات(كاجكس)

- أ- الإطار القانوني لشركة كاجكس 232
- ب- الخدمات التي تقدمها شركة كاجكس 233
- 2- الأخطار والتأمينات التي تغطيها كاجكس 234
- أ- الأخطار التي تغطيها شركة كاجكس 234
- ب- الوثائق التي تصدرها كاجكس 235
- 3- تأمين الصادرات تحدي مرفوع 237
- أ- جهل المصدرين لشركة كاجكس 238
- ب- المشكل المتعلق بالأقساط 239
- ج- قلة تنوع الوثائق الممنوحة من قبل الشركة 240
- الفرع الثاني : تمويل الدولة للمصدرين 241
- 1- إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات 241
- 2- المساعدات المالية في إطار الصندوق الخاص لترقية الصادرات 243
- 3- تقييم دور الصندوق الخاص لترقية الصادرات 247
- أ- المشاكل التي تعترض المصدرين في إطار الصندوق الخاص لترقية الصادرات 248
- ب- الإجراءات المتبعة لتحسين أداء الصندوق الخاص لترقية الصادرات 250
- المطلب الثاني: المؤسسات المكلفة بتطوير الجانب اللوجستيكي 252
- الفرع الأول : المشاركة في التظاهرات الدولية للتعريف بالمنتجات الجزائرية 253
- 1- إنشاء الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير 253
- 2- الترويج للمنتوج الوطني في مختلف التظاهرات الاقتصادية 254
- أ- المعارض الشاملة أو العامة 255
- ب- المعارض الخاصة أو الفردية 256
- ج- الصالونات المتخصصة 256
- 3- تدعيم المصدرين للمشاركة في التظاهرات الاقتصادية 257
- الفرع الثاني: النقل عامل أساسي في تطوير الصادرات 259
- 1- النقل البحري 259
- أ- الإطار القانوني الدولي البحري للبضائع 260
- ب- وضعية النقل البحري للبضائع في الجزائر 261
- 2- النقل عبر الطرقات 263
- أ- الإطار القانوني الدولي لنقل البضائع عبر الطرقات 263

- ب- وضعية النقل عبر الطرقات للبضائع في الجزائر 264
- 3- النقل بالسكة الحديدية 267
- أ- الإطار القانوني الدولي لنقل البضائع بالسكة الحديدية 268
- ب- وضعية نقل البضائع بالسكة الحديدية في الجزائر 268
- 4- النقل الجوي 270
- أ- الإطار القانوني الدولي للنقل الجوي للبضائع 270
- ب- وضعية النقل الجوي للبضائع في الجزائر 271
- الفصل الثاني: دور المؤسسات والهيئات الخاصة في تشجيع التصدير 275**
- المبحث الأول: دور الجمعيات المهنية في تطوير الصادرات 276**
- المطلب الأول: جمعية المصدرين، الصوت الوحيد للمصدرين 276
- الفرع الأول: تنظيم الجمعية 277
- 1- أجهزة الجمعية ودورها 277
- 2- مهام المكتب التنفيذي 278
- الفرع الثاني: أهداف ونشاطات الجمعية 279
- 1- أهداف الجمعية 279
- 2- أهم نشاطات الجمعية 279
- أ- العمل على تغيير نظرة السلطات العمومية للمصدر الجزائري 280
- ب- العمل على تواجد المؤسسات الجزائرية في الأسواق الدولية 280
- الفرع الثالث: معوقات التصدير حسب جمعية المصدرين 281
- 1- غياب إستراتيجية واضحة 281
- 2- عدم وجود رؤية دولية بالنسبة للمؤسسات 282
- 3- غياب شبكات التوزيع 283
- المطلب الثاني: جمعية مستشاري التصدير و الاتحاد الوطني لمكاتب العبور 284
- الفرع الأول: جمعية مستشاري التصدير 284
- 1- أهداف الجمعية 284
- 2- مهام الجمعية 285
- الفرع الثاني: الاتحاد الوطني لمكاتب العبور والمحافظين لدى الجمارك 286
- 1- نشأة الاتحاد وأهدافه 286
- أ- نشأة الاتحاد الوطني لمكاتب العبور والمحافظين لدى الجمارك 286

- 287.....ب- أهداف الاتحاد الوطني لمكاتب العبور والمحافظين لدى الجمارك
- 287.....2- الهيكل التنظيمي للاتحاد
- 289.....المبحث الثاني: دور المؤسسات الخاصة المصدرة في تحسين قدراتها التصديرية
- 290.....المطلب الأول : ترقية تواجد المنتج الجزائري في السوق الدولية
- 290.....الفرع الأول: ضرورة ملاءمة المنتج الوطني مع المقاييس العالمية
- 290.....1- التقييس :
- 290.....أ- تعريف التقييس وضرورته
- 292.....ب- مؤسسات التقييس في القانون الجزائري
- 294.....2- الجودة في الصادرات الجزائرية
- 294.....أ- تعريف الجودة
- 295.....ب- ترقية الجودة في مجال الصادرات في الجزائر
- 296.....3- تقييم دور هيئات التقييس والجودة بالنسبة للمنتج المصدر
- 298.....الفرع الثاني: استعمال طرق التوزيع العالمية
- 298.....1- التمثيل التجاري
- 298.....أ- تعريف التمثيل التجاري
- 299.....ب- التمثيل التجاري الحصري
- 300.....2- الفرشيز الدولي
- 301.....3- التوزيع الاختياري
- 302.....المطلب الثاني: استغلال طرق التواجد المختلفة للمؤسسة الوطنية في الأسواق الدولية
- 302.....الفرع الأول : البيع المباشر
- 302.....1- البيع عن طريق ممثل أجير
- 304.....2- البيع عن طريق المراسلة
- 305.....الفرع الثاني: البيع عن طريق وسيط
- 305.....1- السمسار
- 306.....2- الوكيل بالعمولة
- 307.....3- الوكيل التجاري
- 310.....الفصل الثالث : المؤسسات الإقليمية(الإطار الإقليمي للتجارة الخارجية)
- 311.....المبحث الأول: الإطار الإقليمي الحالي
- 311.....المطلب الأول : تفعيل اتحاد المغرب العربي

- 311 الفرع الأول: المغرب العربي بين الجمود والتفعيل
- 312 1- إنشاء اتحاد المغرب العربي
- 314..... 2- - تجميد اتحاد المغرب العربي
- 315..... الفرع الثاني: تنمية التجارة الخارجية في إطار اتحاد المغرب العربي
- 315..... 1- المصرف المغربي للاستثمار والتجارة الخارجية
- 317..... 2- إنشاء منطقة التبادل الحر بين دول المغرب العربي
- 319..... الفرع الثالث: معوقات و مستقبل التجارة الخارجية في المغرب العربي
- 319..... 1- المعوقات
- 319..... أ- اختلاف الأنظمة الاقتصادية لدول المغرب العربي
- 320..... ب- اختلاف التوجه السياسي و الاقتصادي لمدة طويلة
- 321..... ج- إبرام عقد الشراكة مع الاتحاد الأوروبي بصفة منفردة
- 321..... د- تأثير النزاع حول الصحراء الغربية وبعض الأحداث السياسية
- 322..... 2- مستقبل التجارة الخارجية بين دول المغرب العربي
- 323..... أ- تحول الجزائر وليبيا إلى نظام اقتصاد السوق
- 323..... ب- اقتناع دول المغرب العربي بضرورة إعادة بعث اتحاد المغرب العربي
- 324..... ج- الضغوط الأجنبية لتفعيل اتحاد المغرب العربي
- 324..... د- وجود تجارة باطنية (غير شرعية) بين دول الاتحاد
- 325..... المطلب الثاني: الانضمام إلى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر
- 325 الفرع الأول : تجسيد المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر
- 326..... 1- تأسيس المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر
- 327..... 2- برنامج تجسيد المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر
- 329..... الفرع الثاني: الانضمام المتأخر للجزائر للمنطقة العربية للتبادل الحر
- 330..... الفرع الثالث: المنطقة العربية الكبرى : فضاء واعد
- 331..... 1- معوقات المنطقة العربية الكبرى
- 331..... أ- تشابه الأنظمة الاقتصادية (أنظمة قائمة على الربح)
- 332..... ب- البيروقراطية
- 333..... ج- غياب الشفافية والمعلومات حول التعامل التجاري
- 333..... د- القيود غير الجمركية
- 334..... هـ - مشكل شهادة المنشأ

- 335.....2- مستقبل المنطقة العربية الكبرى
- 337.....المبحث الثاني: الإطار الإقليمي المستقبلي (إفريقيا والدول الإسلامية).
- 338.....المطلب الأول : التعاون بين الدول الإسلامية
- 338.....الفرع الأول: مؤسسات التجارة الإسلامية
- 338.....1- منظمة التعاون الإسلامي
- 339.....أ- إنشاء منظمة التعاون الإسلامي
- 340.....ب- أهداف منظمة التعاون الإسلامي
- 342.....2- الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة
- 342.....أ- تأسيس الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة
- 343.....ب- أهداف الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة
- 345.....3- البنك الإسلامي للتنمية
- 345.....أ- نشأة البنك الإسلامي للتنمية
- 346.....ب- تركيبة البنك الإسلامي للتنمية وعمله
- 348.....الفرع الثاني: مستقبل التجارة بين الدول المسلمة و فرصة استغلالها
- 348.....1- تطوير تجارة المنتجات الإسلامية والمنتجات الحلال
- 348.....أ- الأغذية الحلال
- 349.....ب- منتجات الحلال غير الغذائية
- 350.....2- استغلال وتفعيل الفرص الممنوحة في إطار المؤسسات الإسلامية المختلفة
- 352.....المطلب الثاني: التعاون مع الدول الإفريقية
- 353.....الفرع الأول : الاتحاد الإفريقي
- 353.....1- إنشاء الاتحاد الإفريقي
- 353.....2- أهداف ومؤسسات الاتحاد
- 354.....أ- أهداف الاتحاد
- 354.....ب- مؤسسات الاتحاد وأعضائه
- الفرع الثاني: منظمة توحيد قانون الأعمال في إفريقيا والاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا
- 355.....
- 356.....1- منظمة توحيد قانون الأعمال في إفريقيا
- 357.....2- الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا
- 357.....أ- نشأة الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا

- 358.....ب- أهداف الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب إفريقيا
- 360..... الفصل الثاني: المؤسسات الدولية**
- 361.....المبحث الأول: الاتحاد الأوروبي و منظمة التجارة العالمية
- 361.....المطلب الأول: اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي
- 361.....الفرع الأول: علاقات قديمة واتفاق حديث
- 362.....1- العلاقات السابقة للجزائر مع الاتحاد الأوروبي
- 364.....2- إمضاء اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي
- 366.....الفرع الثاني: مضمون اتفاق الشراكة في المجال التجاري
- 366.....1- إنشاء منطقة للتبادل الحر
- 367.....أ- إجراءات إنشاء منطقة للتبادل الحر
- 368.....ب- أهداف إنشاء منطقة للتبادل الحر
- 368.....2- البرنامج الأوروبي لمساندة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- 369.....أ- تجسيد البرنامج
- 371.....ب- نتائج البرنامج
- 373.....الفرع الثالث: آثار عقد الشراكة مع الاتحاد الأوروبي
- 374.....1- انخفاض مداخيل الدولة جراء تفكيك التعريفات الجمركية
- 374.....أ- إنعكاسات التفكيك التعريفي على الاقتصاد ككل
- 375.....ب- إنعكاسات التفكيك التعريفي على الإيرادات الجمركية
- 376.....ج- إنعكاسات التفكيك التعريفي على المبادلات التجارية
- 377.....2- عدم ارتفاع الصادرات الجزائرية إلى الاتحاد الأوروبي
- 378.....أ- المنتجات الصناعية
- 381.....ب- المنتجات الفلاحية
- 381.....المطلب الثاني: الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية
- 382.....الفرع الأول: التعريف منظمة التجارة العالمية
- 382.....1- إنشاء منظمة التجارة العالمية
- 382.....أ- منظمة التجارة والاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة
- 383.....ب- جولات المفاوضات والنتائج المترتبة عنها
- 385.....2- المبادئ والأهداف التي تقوم عليها منظمة التجارة العالمية
- 386.....أ- المبادئ

- 386..... ب- الأهداف
- 387..... الفرع الثاني: مسار انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية
- 387..... 1- الترشح للانضمام للمنظمة
- 389..... 2- مصير المفاوضات بين الجزائر و منظمة التجارة العالمية
- 391..... الفرع الثالث: الآثار المحتملة للانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية
- 391..... 1- الانعكاسات على القطاع الصناعي
- 392..... أ- الانعكاسات الإيجابية
- 392..... ب- الانعكاسات السلبية
- 393..... 2- الانعكاسات على القطاع الزراعي
- 394..... 3- الانعكاسات على القطاع الخدماتي
- 394..... أ- الانعكاسات على القطاع المالي
- 395..... ب- الانعكاسات على القطاعات الخدماتية الأخرى
- 396..... المبحث الثاني: التعاون مع مختلف المؤسسات الدولية
- 396..... المطلب الأول: التعاون مع الأجهزة المختلفة للأمم المتحدة
- الفرع الأول : مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية و لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية
- 396.....
- 397..... 1- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
- 397..... أ- أهداف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
- 398..... ب- أجهزة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
- 399..... ج- مهام مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
- 400..... 2- لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي
- 401..... أ- نشأة لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي
- 402..... ب- طريقة و فرق العمل الجنة
- 404..... الفرع الثاني: برنامج الأمم المتحدة للتنمية و مركز التجارة العالمية
- 404..... 1- برنامج الأمم المتحدة للتنمية
- 406..... 2- مركز التجارة العالمية
- 406..... أ- مهام مركز التجارة العالمية
- 407..... ب- نشاطات المركز فيما يخص التصدير
- 409..... الفرع الثالث : التعاون مع المؤسسات المالية التابعة للأمم المتحدة

- 411.....1- البنك الدولي
- 410.....أ- المؤسسات الموجهة للقطاع العام
- 412.....ب- المؤسسات الموجهة للقطاع الخاص
- 413.....2- صندوق النقد الدولي
- 413.....أ- إنشاء صندوق النقد الدولي
- 415.....ب- تأثير صندوق النقد الدولي والبنك الدولي على التجارة الخارجية الجزائرية
- 417.....المطلب الثاني : التعاون مع المؤسسات غير التابعة للأمم المتحدة
- 417.....الفرع الأول: التعاون مع مؤسسات قانون التجارة الدولية
- 418.....1- غرفة التجارة الدولية ICC
- 418.....أ- نشأة غرفة التجارة الدولية
- 419.....ب- خدمات غرفة التجارة الدولية ومدى استفادة المؤسسات الجزائرية منها
- 421.....2- المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص UNIDROIT
- 421.....أ- نشأة المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص
- 422.....ب- إنجازات المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص وتعاونه مع الجزائر
- 423.....3- المنظمة العالمية للملكية الفكرية ADPIC
- 424.....أ- نشأة المنظمة العالمية للملكية الفكرية
- 425.....ب- أهداف و إنجازات المنظمة العالمية للملكية الفكرية
- 426.....ج- تعاون الجزائر مع المنظمة العالمية للملكية الفكرية
- 427.....الفرع الثاني : التعاون مع المنظمات القارية
- 427.....1- التعاون منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية الأوروبية
- 427.....أ- إنشاء منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية
- 428.....ب- أهداف وأعمال منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية
- 429.....2- التعاون مع منظمات القارة الأمريكية
- 430.....أ- منظمة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية NAFTA
- 431.....ب- منظمة السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية MERCOSUD
- 432.....3- التعاون مع المنظمات الآسيوية
- 432.....أ- منظمة التجارة الحرة الآسيوية
- 432.....ب- رابطة شعوب جنوب شرق آسيا
- 434.....خلاصة القسم الثاني

437.....	الخاتمة
444.....	قائمة المصادر والمراجع
467.....	الفهرس
487.....	المخلصات

ملخص :

يندرج موضوع تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر ضمن فكرة أكبر تتمثل في تطوير الاقتصاد الوطني، وإعادة إعطائه تصورا جديدا من اقتصاد يعتمد على الريع النفطي إلى اقتصاد متنوع موجه إلى التصدير.

ومن أجل تشجيع الصادرات خارج المحروقات سن المشرع الجزائري ترسانة من القوانين أعاد من خلالها تأطير عملية التصدير ، بدأ من الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها المعدل والمتمم بالقانون 15-15 الذي فرض رخص الاستيراد والتصدير والمراسيم التابعة له ، إلى النظام 07-01 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، بالإضافة إلى تعديل القوانين المنظمة للبنوك ، الجمارك ، الضرائب ، النقل ، التأمين ، التحكيم التجاري الدولي...إلخ، هذا من جهة .

ومن جهة أخرى أنشأ المشرع الجزائري مؤسسات جديدة أوكل لها مهمة النهوض بالصادرات الجزائرية أهمها : الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ، الشركة الجزائرية لضمان الصادرات، الصندوق الخاص لترقية الصادرات، وهذا من أجل مساعدة المؤسسات المصدرة على تطوير منتوجاتها و اقتحام الأسواق الأجنبية ، ولتسهيل ذلك قامت الدولة الجزائرية بالاندماج في التكتلات الإقليمية والدولية.

فعلى الصعيد الإقليمي تم إعادة بعث اتحاد المغرب العربي كما تم الانضمام إلى المنطقة العربية الكبرى للتجارة الحرة و الاتحاد الإفريقي والمؤتمر الإسلامي للتنمية ، أما على الصعيد الدولي فقد تم إمضاء اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وبعث مسار الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية بالإضافة إلى التعاون مع مؤسسات دولية تهتم بالتجارة الدولية .

في الحقيقة إن مجمل هذه الأعمال تشكل نظام تشجيع الصادرات خارج المحروقات في

الجزائر ، والذي نسعى من خلال هذه الرسالة إلى معرفة مدى نجاعته.

وللتحقق من ذلك اتبعنا المنهج التحليلي والمنهج الوصفي ، حيث قسمنا رسالتنا هذه إلى قسمين :

الباب الأول : الإطار القانوني لتشجيع الصادرات خارج المحروقات

الباب الثاني: الإطار المؤسسي لتشجيع الصادرات خارج المحروقات

Résumé :

la promotion des exportations hors hydrocarbures en Algérie fait partie d'une idée plus large, celle de développer l'économie nationale et lui donner une nouvelle vision; d'une économie dépendante des revenus pétroliers vers une économie diversifiée et orientée vers les exportations.

En conséquence il est évident que la réussite de toute politique d'exportation devra être sous tendue à la foi par une politique économique et juridique.

Des lors, d'un tenant pour acquis le changement de modèle de développement économique tourné cette fois-ci vers la libéralisation des échanges, il est impératif de soumettre cette nouvelle politique d'exportation à un régime juridique et réglementaire le plus complet et le plus affiné pour y réussir.

L'objet de cette recherche est de s'interroger sur les premières mesures des structures institutionnelles incitatives mise en place, des instrument juridiques élaborés pour en suite examiner celles qui ont des répercussions sur l'instauration de conditions plus favorable à la promotion des exportations et la redynamisation des secteurs potentiellement exportateurs.

Dans cette perspective on a tenté de cerner aussi les possibilités de développement des exportations par le biais de la prospection des marchés, de l'assistance et de la coopération soit avec les organismes internationaux, soit avec les pays développés et les pays en voie de développement.

En fait, c'est l'étendue et l'efficacité de cette politique de promotion des exportations, d'encouragement qui sera exposée et analysée à travers cette thèse.

pour étudier ce sujet nous avons suivi la méthode analytique et la méthode descriptive, ou nous avons divisé notre thèse à deux parties:

- **Première partie: cadre législatif pour la promotion des exportations hors hydrocarbures.**
- **Deuxième partie: cadre institutionnel pour la promotion des exportations hors hydrocarbures.**

Abstract

The promotion of Algerian non-oil export is part of a wider concept of developing the national economy and gives it a new vision; from an economy dependent on oil revenues to a diversified economy and export-oriented.

To promote the Algerian non-oil export, first the Algerian legislature initiated an arsenal of laws that re-framing the export process. Starting with the 03-04 decree in general rules for imports and export of goods; as amended and supplemented by law 15-15, which imposed import and export licenses.

Then the 07-01 regulation in common rules for transactions with foreign currency accounts.

And finely the Algerian legislature changed laws governing the following fields: banks, customs, taxes, transport, insurance, international commerce arbitration ... etc.

On the other hand the Algerian legislature has created new institutions for the promotion task of Algerian export, namely: the National agency for the promotion of foreign trade, the Algerian company of insurance and export guarantee, Special fund for the promotion of export; in order to help exporting companies to develop their products and penetrate the foreign markets. To facilitate this, the Algerian state participated in the international institutions of trade and integrated in regional and international economic areas.

At the regional level, it was the revival of the Arab Maghreb Union, Algeria also joined the Greater Arab Free Trade Area, the African Union and the Islamic Development Conference. Internationally, Algeria signed a partnership agreement with the European Union and has recently revived the process of joining the World Trade Organization.

Finally, Algeria set up a cooperation with various international institutions responsible of trade.

In fact, all these acts constitute a regime to promote non-oil exports in Algeria, the regime that we are seeking to know through this thesis the extent of its effectiveness.

To study this, I adopted a descriptive and analytical approach, in which I divided my thesis to two parts:

Part I: legislative framework for promoting non-oil export

Part Two: institutional framework for promoting non-oil export.

كلمات مفتاحية :

- تشجيع الصادرات
- ترقية الصادرات
- التجارة الخارجية
- الصادرات خارج المحروقات
- مؤسسات تطوير الصادرات

mot clés:

- encouragement des exportations
- promotion des exportations
- commerce extérieur
- exportation hors hydrocarbures
- institutions de promotion des exportation

keywords:

- export encouragement
- export promotion
- foreign trade
- non-hydrocarbon export
- export promotion institutions