

جامعة باتنة 1 الحاج لخضر

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق



الإطار القانوني لترقية المنتج الوطني في ظل اقتصاد السوق

أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في الحقوق ل.م.د.

تخصص قانون الأعمال

تحت إشراف

أ.د. بن حملة سامي

من إعداد الطالبة

مقراني خلود

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الدرجة العلمية	الجامعية الأصلية	الصفة
أ.د/زرارة صالحى الواسعة	أستاذ التعليم العالي	جامعة باتنة 1	رئيسا
أ.د/بن حملة سامي	أستاذ التعليم العالي	جامعة قسنطينة	مشرفا ومقررا
د/ أمال بوهنتالة	أستاذ محاضر أ	جامعة باتنة 1	مناقشا
د/ موكة عبد الكريم	أستاذ محاضر أ	جامعة جيجل	مناقشا
د/ كوسام أمينة	أستاذ محاضر أ	جامعة سطيف 2	مناقشا

السنة الجامعية 2020-2021

إهداء

أهدي ثمرة جهدي هذا

إلى أبي وأمي حفظهما الله وجزاهما عني كل خير وأطال الله

في عمرهما

إلى زوجي العزيز حفظه الله ورعاه

إلى ابنتي الغالية "ريتال"

إلى كل من ساعدني في إنجاز هذا العمل

شكر وتقدير

بعد الحمد لله على منّه وكرمه وتوفيقه لي في إنجاز هذا العمل

أتوجه بخالص الشكر والعرفان إلى

أستاذي الفاضل الأستاذ الدكتور "بن حملة سامي"

الذي أشرف على عملي هذا وساعدني على انجازه

وأسأل الله أن يجازيه عني كل خير

كما أشكر السادة الأفاضل

أعضاء لجنة المناقشة

على قبولهم قراءة عملي ومناقشته

شكر خاص إلى الأستاذة الدكتورة "زرارة صالح الواسعة"

على كل ما قدمته لي من مساعدة جزاها الله عني كل خير.

قائمة المختصرات:

باللغة العربية:

الم : المادة

ج ر : جريدة الرسمية

ص : صفحة

ط : طبعة

باللغة الفرنسية:

IDE: investissement direct étranger

N: numéro

ED :édition

Op.Cit: ouvrage précédemment cite

LGDJ: librairie général de droit et de la jurisprudence

PME: petites et moyennes entreprises

مقدمة

مقدمة:

إن طبيعة الاقتصاد الجزائري الريعية تجعله عرضة للصدمات الناتجة عن تدهور أسعار النفط لأنه اقتصاد يعتمد بنسبة 90% على العوائد النفطية، لذلك يتضرر الاقتصاد الجزائري كثيرا جراء أي انخفاض مفاجئ لأسعار البترول وآخر أزمة هي انخفاض الأسعار بسبب جائحة كورونا، حيث استدعى هذا الانخفاض اتفاق بين دول منظمة الأوبك على تخفيض إنتاج النفط حتى ترتفع الأسعار ولو نسبيا.

لكن على الرغم من هذا الاتفاق إلى أن الاقتصاد الجزائري قد تضرر فعليا وبشكل كبير جراء انخفاض الأسعار، وسيتفاقم الأمر أكثر إذا استمرت الجائحة لمدة أطول واستمر معها انخفاض الأسعار فستتفد احتياطات النقد الأجنبي بسرعة أكبر، ففي تصريح لبنك الجزائر في شهر فيفري 2020، أكد على انخفاض هذا الاحتياطي إلى 62 مليار دولار نهاية سنة 2019، بعد ما كان 80 مليار دولار نهاية 2018، و97 مليار نهاية 2017¹، ولا يتوقف الأمر عند هذا الحد بل سيرتفع التضخم وسيسجل ميزان المدفوعات عجزا خطيرا.

ويعود السبب في تأثر الاقتصاد الجزائري أيضا إلى هيكل الصادرات الوطنية فمذ الاستقلال تميز بالتبعية للواردات حيث يقوم على أحادية التصدير، تصدير المنتجات من المحروقات بنسبة 90%، هذا ما استوجب على الدولة المراهنة على تطوير الإنتاج المحلي بالاعتماد على ترقية المنتج الوطني ومحاولة إيجاد أسواق لتصديره، وبالتالي الخروج من أحادية التصدير إلى تنويع التصدير.

إلا أنه نظرا لانتهاج الجزائر اقتصاد السوق أو الاقتصاد الحر والذي يعني عدم تدخل الدولة في الأنشطة الاقتصادية وترك السوق يضبط نفسه بنفسه²، هذا ما يجعل من تحرير التجارة الخارجية حتمية لا بد منها ويتم ذلك من خلال تحرير الأسواق والانفتاح الاقتصادي، حيث أصبحت حرية الاستثمار و التجارة و المقابلة ضمانة دستورية³ مما أدى إلى ظهور منتجات عديدة في السوق الوطنية تنافس المنتج الوطني وهي المنتجات الأجنبية المستوردة، هذا ما تطلب من السلطات في

¹ - وكالة الأنباء الجزائرية. [aps.dz/ar/economie/tag](https://www.aps.dz/ar/economie/tag).

² - ar.m.wikipedia.org/wiki.

³ - المادة 61 من دستور 2020، المؤرخ في 30 ديسمبر 2020، ج ر عدد 82.

الدولة الجزائرية العمل على ترقية المنتج الوطني من خلال دعمه وتشجيعه ليصبح قادرا على منافسة هذه الواردات ثم حمايته بمختلف الآليات الحمائية، أي إتباع سياستين، سياسة تشجيعية أولا ثم سياسة حمائية.

ويعتبر مصطلح "المنتج" مصطلحا اقتصاديا، أدخل مؤخرا في القانون المدني الذي تعود على استعمال مصطلحات "المال" أو "الشيء"¹، ويعد هذا المصطلح "المنتج" جوهر دراستنا. والقانون رقم 89-02² هو أول قانون استعمل مصطلح منتج، ثم بعد ذلك تم تعريف المنتج بموجب المرسوم التنفيذي رقم 90-39 المتعلق برقابة الجودة وقمع الغش³ في الم 02 فقرة 02 منه بأنه: "كل شيء منقول مادي يمكن أن يكون موضوع معاملات تجارية". كما عرفه المرسوم 90-266⁴ المتعلق بضمان المنتجات والخدمات على أنه "هو كل ما يقتنيه المستهلك من منتج مادي أو خدمة".

أما القانون المدني الجزائري⁵ فلقد عرفه بموجب الم 140 منه: "يعتبر منتوجا كل منقول ولو كان متصلا بعقار، لا سيما المنتج الزراعي، والمنتج الصناعي وتربية الحيوانات والصناعة الغذائية والصيد البري والبحري والطاقة الكهربائية".

¹-Maiguy (D), Réflexion sur la notion de produit en droit des affaires, R.T, Decom, 1999, P49.

²- قانون رقم 89-02 المؤرخ في 27 فيفري 1989، يتعلق بالقواعد العامة لحماية المستهلك، ج ر، عدد 06 لسنة 1989.الملغى

³- مرسوم تنفيذي رقم 90-39، المؤرخ في 30يناير 1990، المتعلق برقابة الجودة وقمع الغش، ج ر، عدد 05 لسنة 1990.

⁴- مرسوم تنفيذي رقم 90-266، المؤرخ في 15سبتمبر 1990، المتعلق بضمان المنتجات والخدمات، ج ر عدد 40 لسنة 1990.

⁵- الأمر 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم بالقانون رقم 05-10 المؤرخ في 20 جوان 2005، ج.ر عدد 44.

وبالرجوع للقانون 03-09 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش¹، نجد أن المشرع قد عرّف المنتج بأنه "كل سلعة أو خدمة يمكن أن يكون موضوع تنازل بمقابل أو مجاناً" وهذا بنص الم 03 من هذا القانون، ونفس هذه المادة عرّفت الإنتاج بأنه "العمليات التي تتمثل في تربية المواشي وجميع المحصول والجني والصيد البحري والذبح والمعالجة والتصنيع والتحويل والتركييب وتوضيب المنتج بما في ذلك تخزينه أثناء مرحلة تصنيعه وهذا قبل تسويقه أولاً".

نلاحظ من تعاريف المنتج في مختلف القوانين أن المشرع قد تأرجح في كل مرة بين اعتبار الخدمة منتجاً أو لا، كما أنه اعتبر المنتج كل منقول مادي كالسلع المختلفة والمنتجات الغذائية مستبعداً بذلك العقارات، والأموال المعنوية من نطاق التعريف، ليعود بعدها ويفتح المجال لمفهوم المنتج من خلال اعتبار السلع بأنواعها سواء كانت مادية كالمواد الغذائية أو معنوية كبراءات الاختراع منتجاً.

ويعرف المنتج من الجانب الاقتصادي بأنه "كل شيء ملموس أو غير ملموس يلبي حاجة معينة لدى المستهلك، حيث يصنف المنتج إلى مادي ولا مادي كالخدمات بصفة عامة². ومن خلال ما تقدم من تعاريف حول المنتج يمكن تعريف "المنتج الوطني" لب الدراسة، بأنه كل سلعة مهما كان نوعها مادية أو معنوية ذات الأصل الجزائري. فالمنتج الوطني هو في حقيقة الأمر المنتج الجزائري الذي يعكس أصل المنتج، منشأه، وجنسيته الاقتصادية³.

إذن يعتبر المنتج وطنياً إذا أنتج في الجزائر وبالتالي يأخذ الطابع الجزائري الوطني، أو إذا اكتسبت السلع منشأ البلد الذي أنتجت فيه وهي الجزائر.

¹ - قانون رقم 03-09 مؤرخ في 25 فبراير 2009، يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، ج ر عدد 15، معدل ومتمم بالقانون رقم 09-18 المؤرخ في 10 يونيو 2018، ج ر عدد 35 لسنة 2018.

² عبد الغاني تغلابت، تأثير الصيانة على تكاليف اللجوء في المؤسسة الصناعية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2007، ص 05.

³ مجاج ناصر، مفهوم المنتج المحلي (الوطني) في القانون الجزائري، مجلة صوت القانون العدد 07، الجزء 2، 2017، ص 257.

كما يأخذ المنتج الوطني المنشأ الجزائري وفقا لمعايير تحددتها الاتفاقيات التجارية التفضيلية، حيث تتضمن هذه الاتفاقيات مجموعة من معايير يتم بالاستناد إليها تحديد قواعد منشأ منتج ما واعتباره منتج ذو منشأ جزائري كما سنرى لاحقا في هذا البحث.

أما مصطلح الترقية فالمقصود به هو رفع جودة ونوعية المنتج الوطني وجعله تنافسيا، ورفعته إلى مكانة المنتج الأجنبي قدر الإمكان، ويتم اتباع آليات مختلفة من أجل الوصول إلى منتج نوعي وبالتالي الانتقال من اقتصاد ريعي إلى اقتصاد منتج للثروة.

والجدير بالذكر أن المنتج الوطني محل الدراسة هو كل سلعة مادية أو معنوية خارج مجال المحروقات والخدمات بصفة عامة.

إذن فإن الانفتاح الاقتصادي وتحرير الأسواق يلقي بضلاله على المنتج الوطني، حيث يجد هذا الأخير نفسه في منافسة شرسة أمام المنتجات الأجنبية المستوردة الأقوى منه، مما يستوجب تدخل الدولة عن طريق آليات مختلفة بغية تربيته وتقوية تنافسيته في السوق الوطنية والدولية، من خلال القيام بالعديد من الإصلاحات على رأسها تعديل وإصدار العديد من القوانين التي لها علاقة مباشرة بالمنتج الوطني، حيث انتهجت الجزائر نظام إصلاحية يغلب عليه الطابع الحمائي من جهة ومحاولة تطوير المنتج الوطني من جهة أخرى¹، لذلك ركزت الجزائر مؤخرا اهتمامها على ترقية المنتج الوطني لأنه يعد الحل الأنجع للخروج من التبعية الريعية والتبعية للواردات للوصول لاقتصاد منتج للثروة ومن أحادية التصدير للتنوع في التصدير، ومن أجل ذلك اعتمدت على آليات مختلفة لترقية المنتج الوطني.

ومن هنا تبرز أهمية هذا الموضوع الذي يعالج أهم مواضيع الساعة المطروحة حاليا، والتي تهم الدولة والفرد على حد سواء، حيث يكتسي هذا الموضوع أهمية كبيرة نظرا للاهتمام الذي يحظى به من طرف السلطات في الدولة من خلال التعديلات القانونية للخروج من هذه الأزمة الاقتصادية. كما تظهر أهمية الإطار القانوني لترقية المنتج الوطني في ظل اقتصاد السوق، كون المنتج الوطني هو شريان الاقتصاد الوطني ويعد السبيل الوحيد لتنوع الصادرات والتخلي النهائي عن التبعية الريعية والتبعية للواردات التي أثقلت كاهل الخزينة العمومية الجزائرية.

¹وليد بوجملين، سلطات الضبط الاقتصادي في القانون الجزائري، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2011، ص 122.

كما تظهر الأهمية العلمية للبحث في كونه يزيل الكثير من اللبس إذ تحدد الآليات التشجيعية والآليات الحمائية التي يجب على الدولة إتباعها لترقية المنتج الوطني.

ويشير هذا الموضوع العديد من الإشكالات، تظهر من خلال البعدين الوطني والدولي للبحث وذلك من خلال دراسة محاولات التصدير والوصول للأسواق العالمية، وتقوية الاقتصاد الوطني والعمل على تحقيق الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال الاتفاقيات المبرمة.

كما تظهر أهمية هذا الموضوع في تناولنا عند دراستنا له الجانبين الاقتصادي والقانوني على حد سواء لأنه لا يمكن الفصل بينهما في هذا الموضوع بالذات.

إضافة إلى ذلك أصالة وحدثة هذا الموضوع، كما أنه موضوع متشعب وواسع جدا يدخل في اختصاص قانون الأعمال ويمس بمختلف القطاعات وبالتالي تعميق معارفنا أكثر، كما أن دافع اختيار الموضوع يرجع لأهمية هذا الموضوع في حد ذاته.

وكما قلنا سابقا يعد موضوع "الإطار القانوني لترقية المنتج الوطني في ظل اقتصاد السوق" من المواضيع الحديثة ومن الدراسات السابقة في حدود اطلعنا:

1- أطروحة دكتوراه للباحث بوعمامة زكرياء والمسومة ب: الحماية القانونية للمنتج الوطني من غير المحروقات وتحرير التجارة الخارجية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 2018، 1، تناولت هذه الدراسة مختلف الآليات الحمائية التي تقوم بها السلطات الجزائرية لحماية المنتج الوطني، في حين دراستنا كانت أشمل وتطرقت إلى ترقية المنتج الوطني من خلال الآليات التشجيعية والحمائية على حد سواء.

2- مقال للباحثة قزوت لامية والموسوم ب الآليات القانونية التي اتخذتها الجزائر لترقية الانتاج الوطني، مجلة بحوث جامعة الجزائر، العدد 8، حيث تناولت هذه الدراسة بعض من الآليات التي اتخذتها الجزائر لترقية المنتج الوطني من خلال دعمه وتشجيعه فقط دون التطرق للآليات الحمائية على خلاف دراستنا التي كانت أشمل.

وعليه فالدراسات السابقة تطرقت إما للآليات الحمائية فقط لترقية المنتج الوطني، وإما للآليات التشجيعية لترقية المنتج الوطني، هذا ما يجعل موضوع الآليات القانونية لترقية المنتج الوطني في

ظل اقتصاد السوق موضوع شامل لكل الآليات سواء التشجيعية منها أو الحمائية، وهذا ما يكسبه صفة الحداثة.

ويندرج هذا الموضوع ضمن الدراسات التي تهدف إلى البحث عن حلول لتقوية تنافسية المنتج الوطني عن طريق إنتاج منتجات وطنية نوعية وذات جودة عالية، كما يهدف هذا الموضوع إلى تقصي واقع المنتج الوطني في الأسواق المحلية وتحديات ترقيته.

فللخروج من هذه الأزمات الاقتصادية وتقاديا للمديونية الخارجية، ورغبة الدولة في إصلاح التجارة الخارجية وتحقيق الاندماج الاقتصادي، لجأت إلى القيام بإصلاحات فعلية لترقية المنتج الوطني من خلال قوانين التقييس والمطابقة مثلا، ومن خلال تطبيق سياسة حمائية من خلال القواعد المطبقة على الاستيراد والتصدير، ومختلف النصوص القانونية التي تهدف إلى ترقية المنتج الوطني فالآليات التي يجب على الدولة إتباعها في هذا الإطار عديدة وعديدة جدا، وعليه فإن إشكالية الدراسة تتمحور حول ما يلي: ما مدى نجاعة وانسجام الإطار القانوني لترقية المنتج الوطني في إطار تطبيق السياستين التشجيعية والحمائية في ظل الانفتاح على الأسواق الدولية ومحاولات الاندماج في الاقتصاد العالمي؟

وبهدف إنجاز هذه الدراسة فقد اعتمدنا أساسا على المنهج الاستدلالي التحليلي في كل مراحل الدراسة محاولين استنباط آليات ترقية المنتج الوطني، وذلك من خلال الانطلاق من الأحكام العامة في مختلف القوانين الوطنية لكي نصل للأحكام الخاصة بالمنتج الوطني وترقيته.

واعتمدنا على المنهج الوصفي من أجل التعرف على بعض المفاهيم المرتبطة بالموضوع خاصة الغامضة منها وغير المألوفة بالنسبة لرجال القانون كـ بعض المفاهيم الاقتصادية.

كما اعتمدنا على المنهج التاريخي في بعض المواضع عند عرض تطور استراتيجيات قوانين الاستثمار، وتطور التعريف الجمركية.

وللإجابة عن الإشكالية المطروحة والتعمق في موضوع دراستنا فقد تم تقسيم البحث إلى بابين، الباب الأول الذي تضمن الآليات القانونية لتشجيع المنتج الوطني والذي قسمناه كذلك إلى فصلين، تناولنا في الفصل الأول آليات دعم المنتج الوطني، أما الفصل الثاني فتطرقتنا إلى آليات تحسين تنافسية المنتج الوطني.

في حين أن الباب الثاني تضمن الآليات القانونية لحماية المنتج الوطني، وتم أيضا تقسيمه إلى فصلين، تطرقنا في الفصل الأول إلى الحماية الإجرائية للمنتج الوطني أما الفصل الثاني فخصصناه إلى الآليات المؤسسية والاتفاقية لحماية المنتج الوطني.

وفي الأخير نختم دراستنا بخاتمة تتضمن مختلف النتائج والاقتراحات المتوصل إليها بعد دراسة موضوع "الإطار القانوني لترقية المنتج الوطني في ظل اقتصاد السوق".

الباب الأول

الآليات القانونية لتشجيع ودعم المنتج الوطني

الباب الأول: الآليات القانونية لتشجيع المنتج الوطني

تمهيد وتقديم:

إن سياسة تدعيم وتشجيع المنتج الوطني عن طريق ترقيته أصبحت حتمية لابد منها، نظرا لضرورة النهوض بالاقتصاد الوطني، وذلك من خلال الاعتماد على سياسة إحلال الواردات وسياسة تشجيع الصادرات، فالريع البترولي أثبت منذ زمن أنه ليس الحل، لذلك يجب على السلطات في الدولة التوجه إلى ترقية المنتج المحلي لأنه الحل لكل الظروف والأوقات، المنتج المحلي المقصود هنا كل المنتوجات خارج مجال المحروقات، فالمشرع لم ينظم موضوع المنتج الوطني ودعمه وتشجيعه لينافس المنتج الأجنبي بقانون مستقل، وإنما آليات تدعيمه وتحسين تنافسيته في مختلف القوانين الوطنية.

وباعتبار أن موضوع الأطروحة هو ترقية المنتج الوطني بصفة عامة، فإننا سنتطرق لمختلف القوانين التي تناولت هذه النقطة لذلك سنتعرف في هذا الباب على مختلف الآليات التشجيعية التي يستفيد منها المنتج الوطني.

وبناء على ذلك، قسمنا هذا الباب إلى فصلين، الأول يتعلق بآليات دعم المنتج الوطني، أما الثاني فيتعلق بآليات تحسين تنافسية المنتج الوطني.

الفصل الأول

آليات دعم المنتج الوطني

الفصل الأول: آليات دعم المنتج الوطني.

إن تأهيل المنتج الوطني وتشجيعه هي أولى اللبّات لإنتاج منتجات قادرة على المنافسة في الساحتين الوطنية والدولية، ولا يتم ذلك إلا من خلال الاستفادة من الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق خلق السلطات الجزائرية لمناخ استثماري ملائم جذاب لرؤوس الأموال الأجنبية هذا من جهة، ومن جهة أخرى وضع سياسة ضريبية في صالح الصادرات من خلال الإعفاءات والتخفيضات الضريبية على الصادرات وفي المقابل فرض ضرائب على الواردات وهذا ما سنتطرق إليه في المبحث الأول.

أما المبحث الثاني فسنخصه للإجراءات التفضيلية التي يمنحها قانون الصفقات العمومية لصالح المنتج الوطني إضافة إلى الحصرية التي يمنحها المشرع للمنتج الوطني في مجال القروض الاستهلاكية، كما أن التسويق المتطور المخطط له، ودراسة سلوك المستهلك الجزائري تعد من أهم آليات دعم وتشجيع المنتج الوطني من خلال عملها على التأثير في القرار الشرائي للمستهلك الجزائري وحمله على اقتناء المنتج الجزائري.

المبحث الأول: دور السياسة الاستثمارية والضريبية في ترقية المنتج الوطني.

يعد الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم وسائل ترقية المنتج الوطني من خلال استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية، والاستفادة من مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر الكثيرة على رأسها نقل التكنولوجيا، وذلك من خلال مجموعة من الحوافز تتنوع بين ضمانات قانونية مالية وأخرى قضائية، إضافة إلى مزايا ضريبية وجمركية تمنحها الدولة لإغراء رؤوس الأموال الأجنبية، هذا ما سنتطرق إليه في المطلب الأول، أما المطلب الثاني فخصصناه لدور السياسة الضريبية الهام جدا في تشجيع المنتج الوطني من خلال فرض قيود على الواردات من جهة وتشجيع القطاعات المنتجة والمصدرة من جهة أخرى من خلال مزايا ضريبية، تتنوع بين الإعفاءات الدائمة والمؤقتة والتخفيضات الضريبية.

المطلب الأول: تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره في ترقية المنتج الوطني

تعددت التعاريف حول الاستثمار الأجنبي (IDE) بين الفقه الاقتصادي والقانوني، حيث لم نجد تعريفا جامعاً للاستثمار الأجنبي المباشر لدى كلا من الفكرين، فالإطار العام للاستثمار في الفكر الاقتصادي الوضعي هو العمل على زيادة تكوين الأصول الرأسمالية بغض النظر عن الكيفية التي تتم بها الزيادة سواء من حيث مشروعية النشاط أو جدواه الاقتصادية.¹

ويمكن القول إن الاستثمار يعني توظيف المال أو الجهد في نشاط اقتصادي مشروع بقصد تحقيق عوائد اقتصادية واجتماعية في الحال أو المآل.²

فالاستثمار الأجنبي المباشر عند الفكر الاقتصادي هو عملية إنماء للذمة المالية تهدف إلى خلق أو الزيادة في رأس المال إضافة إلى تحقيق وتعظيم الأرباح.

أما المشرع الجزائري فلم يتطرق إلى مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف القوانين، إلى غاية صدور الأمر 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار³، بموجب الم 02 منه، ثم قانون

¹ أحمد عبد الموجود محمد عبد اللطيف، تحديات الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي "دراسة تحليلية"، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر 2010، ص 85.

² عادل عبد الفضيل عيد، الاحتياط ضد مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط01، 2001، ص57.

³ الأمر 03-01 المؤرخ في 20 غشت سنة 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار المعدل والمتمم، ج. ر عدد 47 لسنة 2001.

الاستثمار 16-09¹ المتعلقة بترقية الاستثمار عن طريق نص الم 02 منه كما يلي: "يقصد بالاستثمار في مفهوم هذا القانون ما يأتي:

1- اقتناء أصول تدرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، وتوزيع قدرات الإنتاج و/أو إعادة التأهيل.

2- المساهمات في رأس مال الشركة".

ما يلاحظ على تعريف المشرع الجزائري أنه لم يقدم تعريف للاستثمار وإنما قدم الصور أو الأشكال التي يمكن أن يكون عليها الاستثمار وهي: إمّا إنشاء مشروع جديد لم يكن موجودا من قبل، وإمّا المساهمة في رأس مال شركة موجودة.

وبمقارنة نصي المادتين 02 من الأمر 03-01 والقانون 16-09 نجد أن هذا الأخير قد حذف بعض المصطلحات كـ "إعادة الهيكلة"، كما انه قام بتعويض رأس المال المؤسسة برأس مال الشركة، وقام بحذف الفقرة الأخيرة من الم 02 من الأمر 03-01.

حيث ركز الفقه القانوني على انتقال رؤوس الأموال كوسيلة للاستثمار من جهة والسيطرة على إدارة المشروع الاستثماري من جهة أخرى.

ويعود السبب في الاختلاف في التعاريف إلى كون الاستثمار ليس بالواقعة الاقتصادية أو القانونية المحددة والثابتة التي يمكن حصرها، وهذا يعود إلى العوامل التي تؤثر في الاستثمار من عوامل اجتماعية، اقتصادية، سياسية وتكنولوجية، بالإضافة إلى طبيعة الاستثمار وتطوره.²

وعليه يمكن اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر هو وجود نشاط تجاري يزاوله المستثمر الأجنبي في الدولة المضيفة للاستثمار وكذا سيطرة المستثمر الأجنبي على كامل أو جزء من ملكية المشروع، لذلك نرى الاهتمام المتزايد للدول النامية والمتقدمة بالاستثمار الأجنبي المباشر لما له من فائدة كبيرة

¹قانون رقم 16-09 الصادر في 03 أوت 2016 المتعلقة بترقية الاستثمار، ج ر عدد 46، لسنة 2016.

²بوستة جمال، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر على ضوء اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة 01، 2016-2017، ص 17.

للاقتصاد الوطني، ناهيك عن تهيئة إطارات وطنية كفأة يمكن لها المشاركة مستقبلا في إدامة عملية التنمية¹.

ونظرا لأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر سعى المشرع الجزائري إلى القيام بإصلاحات في قوانين الاستثمار (الفرع الأول)، بالإضافة إلى منحه العديد من الحوافز للمستثمرين الأجانب (الفرع الثاني)، وهذا بغرض تشجيع وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفرع الأول: إصلاحات قوانين الاستثمار في الجزائر

يعكس قانون الاستثمار في كل دولة الوضع أو النهج الذي تنتهجه الدولة، وتختلف هاته القوانين بين التأييد والمعارضة وبين التحفيز والتقييد للاستثمار الأجنبي المباشر، وحاليا أصبحت قوانين الاستثمار تتكيف مع متطلبات اقتصاد السوق، وسنقصر دراستنا في فترة اقتصاد السوق تماشيا مع إطار الدراسة.

خلال هذه الفترة تبنت الجزائر إصلاحات اقتصادية شاملة، بسبب أزمة البترول سنة 1986، مما أدى إلى ارتفاع المديونية الخارجية للجزائر، فكان لزاما على الدولة أن تقوم بإصلاحات في مختلف القطاعات من بينها قطاع الاستثمارات.

أولا-قوانين 12 يناير 1985:

تبنت الجزائر سنة 1988، إصلاحات أدت إلى ظهور المؤسسات العمومية الاقتصادية، مكان المؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي².

ومن بين هذه القوانين القانون 01-88 المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الاقتصادية³، قانون رقم 03-88 المنظم لصناديق المساهمة⁴، قانون رقم 04-88 المعدل والمتمم

¹ أحمد هليل الشمري، معوقات الاستثمار الأجنبي في الدول العربية، دار الأيتام، 2016، ص 31.

² علة عمر، حماية الاستثمار الأجنبي الخاص في التشريع الوطني والقانون الدولي، دراسة مقارنة، مذكرة ماجستير، جامعة منتوري قسنطينة، 2008، ص 22.

³ القانون رقم 01-88 المؤرخ في 22 جمادى الأولى عام 1408 الموافق 12 يناير سنة 1988، والمتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الاقتصادية، ج.ر، عدد 02، لسنة 1988.

⁴ القانون رقم 03-88 مؤرخ في 22 جمادى الأولى عام 1408 الموافق لـ 12 يناير سنة 1988 يتعلق بصناديق المساهمة، ج.ر.ج، عدد 02، لسنة 1988.

للأمر رقم 75-59¹ المؤرخ في 26-09-1975 والمتضمن القانون التجاري والذي حدد القواعد الخاصة المطبقة على المؤسسات العمومية الاقتصادية.

بالرجوع للقوانين السالفة نجد أنها أعطت للمؤسسة العمومية الاقتصادية استقلالية عن أي وصاية أو رقابة وزارية، خروج هاته المؤسسات عن نطاق القانون العام إلا فيما نص عليه القانون صراحة، كذلك خضوع المؤسسة العمومية الاقتصادية لأحكام القانون التجاري لتصبح لجد بعيد شخصا من أشخاص القانون الخاص.²

ثانيا- القانون رقم 88-25 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية³

كان هذا القانون موجه أساسا للاقتصاد الوطني واعترف بأولويته وهذا حسب نص الم 01 منه صراحة على أن تطبيق أحكام هذا القانون تسري على مؤسسة تجارية خاضعة للقانون الخاص، يكون رأسمالها مملوكا كلية لأشخاص طبيعيين أو معنويين ذوي جنسية جزائرية.

وبالرجوع للم 03 نجدها منحت امتيازات جبائية وتخفيضات مالية تقرها قوانين المالية و/أو التنظيم المعمول، إضافة لتسهيلات خاصة بالتمويل، بالإضافة إلى امتيازات إضافية للنشاطات الأولوية المقامة في المناطق المحرومة.

لكن ما يلاحظ على هذا القانون تهميشه للاستثمار الأجنبي على الرغم من تحول الدولة للنظام الرأسمالي، كذلك استمرار احتكار الدولة للقطاعات التي تعتبرها الحكومة إستراتيجية⁴ وبالتالي منع الاستثمار الوطني والأجنبي الاستثمار فيها على حد سواء.

¹قانون رقم 88-04 مؤرخ في 22 جمادى الأولى عام 1408 الموافق لـ 12 يناير سنة 1988 يعدل ويتم الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمن القانون التجاري، ويحدد القواعد الخاصة المطبقة على المؤسسات العمومية الاقتصادية.

²علة عمر، المرجع السابق، ص 22.

³قانون 88-25 مؤرخ في 28 ذي القعدة عام 1408 الموافق لـ 12 يوليو سنة 1988، يتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية، ج.ر.ج، عدد 28، 1988.

⁴أنظر المادة 05 من القانون 88-25، المرجع نفسه.

ثالثا - قانون 10-90 المتعلق بالنقد والقرض¹

نظرا لعدم نجاح قوانين 12 يناير في استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية، كان لابد على المشرع أن يصدر قانون خاص بالاستثمار يتماشى ومبادئ اقتصاد السوق، إلا أنه نظم قطاع الاستثمار بموجب مادة واحدة في قانون النقد والقرض 10-90 هي الم 183.

حيث نصت الم 183 على أنه: "يرخص لغير المقيمين بتحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل أية نشاطات اقتصادية غير مخصصة صراحة للدولة أو للمؤسسات المتفرعة عنها أو لأي شخص مشار إليه صراحة بموجب نص قانوني.

يحدد مجلس النقد والقرض بموجب نظام يصدره كيفية إجراء هذه التمويلات مع مراعاة حاجات الاقتصاد الوطني...".

من خلال استقراء نص المادة نستنتج ما يلي:

1- وسّع المشرع لأول ولأول مرة مجال الاستثمار الأجنبي ليشمل بذلك كل النشاطات الاقتصادية إلا ما كان مخصص صراحة للدولة أو فروعها، وهو ما يفهم منه الحد من تدخل الدولة في مجال الاستثمار.

2- أعطى الحرية للمستثمر بتحويل رؤوس الأموال بعد تأشيرة بنك الجزائر في مدة 60 يوما من تقديم الطلب إلى بنك الجزائر.²

وعليه نستنتج أن هذا القانون قد أتى بضمانتين هامتين هما: ضمانات حرية الاستثمار وضمانات حرية تحويل رؤوس الأموال.

ما يلاحظ أن هذا القانون وعلى الرغم من تطرقه إلى الضمانتين السابقتين لم يتطرق إلى الامتيازات ولو بمادة واحدة، وهذا ربما لأنه قانون متعلق من حيث الأصل بالنقد والقرض أي الصرف والبنوك ونشاطاتها.

¹ قانون 10-90 مؤرخ في 18 أبريل 1990، يتعلق بالنقد والقرض، ج.ر.، عدد 16، لسنة 1990.

² أنظر المواد 184، 185، 186 من القانون 10-90، مرجع سابق، كذلك أنظر المواد 07 و08 من النظام 90-03 يحدد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية وإعادة تحويلها إلى الخارج، مؤرخ في 08 سبتمبر 1990، ج.ر. عدد 45 لسنة 1990.

أو أن الامتيازات المطبقة وسارية المفعول هي تلك التي نص عليها المشرع في القانونين 13-82 و 86-13 سالفَي الذكر.

على الرغم من توجه المشرع الصريح والواضح لاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية من خلال حرية تحويل رؤوس الأموال الأجنبية، إلا أن هذا القانون لم يكف لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية، لأنه لم يكن قانونا خاصا بالاستثمار، ولا يمكن أن تكف مادة واحدة لتضمين موضوع بحجم الاستثمار لذلك كان لزاما على المشرع أن يصدر قانونا خاصا بالاستثمار يواكب الغاية التي يهدف إلى تحقيقها.

رابعا- ترقية الاستثمار المرسوم التشريعي 93-12:¹

ألغى هذا المرسوم التشريعي صراحة كل القوانين المتعلقة بالاستثمار السابقة له والمخالفة له²، أي أنه ألغى صراحة القانون 82-13 والقانون 88-25 وكذلك الفقرتين الثانية من المادة 183 والثانية من المادة 184 من قانون النقد والقرض 90-10 وباستقراء مواد هذا القانون نخرج بالملاحظات التالية:

1- لم يتضمن هذا المرسوم قاعدة 51%، 49% وهو ما يفهم منه أن المشرع لم يحدد نسبة تملك الطرف الأجنبي سلفا، أي بمفهوم المخالفة أتاح المشرع للمستثمر الأجنبي تملك مشروعه الاستثماري بنسبة 100%، وهذا ما يعد عاملا مهما لجذب المستثمرين الأجانب لأن هذا ما يحببه المستثمر الأجنبي.

2- أن هذا القانون كان موجها أساسا للاستثمار الخاص الوطني والأجنبي والذي ينجز في إطار الأنشطة الاقتصادية الخاصة بإنتاج السلع والخدمات غير المخصصة صراحة للدولة أو لفروعها، أو لأي شخص معين صراحة بموجب نص تشريعي، وهذا ما نصت عليه الم 01 من هذا المرسوم.

3- كفل المشرع حرية الاستثمار للمقيمين وغير المقيمين (الم 03).

¹مرسوم تشريعي رقم 93-12 مؤرخ في 19 ربيع الثاني عام 1414 هـ الموافق لـ 5 أكتوبر 1993، يتعلق بترقية الاستثمار، ج ر عدد 64 لسنة 1993.

²أنظر الم 49 من المرسوم 93-12، المرجع نفسه: "عدا القوانين المتعلقة بالمحروقات... تلغى جميع الأحكام السابقة المخالفة لهذا المرسوم..."

- 4- التصريح بالاستثمار في شكل إجراءات بسيطة (الم 03 ف 2 والم 04).
- 5- جاء هذا القانون بمبدأ المساواة بين المستثمرين الأجانب والجزائريين (الم 38).
- 6- حرية تحويل رؤوس الأموال إلى الخارج (الم 12).
- 7- أنشأ هذا المرسوم الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، مهمتها الأساسية هي مساعدة المستثمرين لإنجاز استثماراتهم بالتخفيف من الإجراءات الإدارية (الم 07).
- 8- تضمن هذا المرسوم ما يعرف بالمناطق الخاصة¹ والمناطق الحرة² (الم من 20-25 و25-34).
- 9- تضمن المرسوم التشريعي 93-12 عددا معتبرا من المزايا تنوعت وفقا لأنظمة مختلفة، نظام عام تستفيد منه كل الاستثمارات وتمحورت هذه الامتيازات حول إعفاءات وتخفيضات جمركية³، لا تتجاوز مدتها 03 سنوات، وامتيازات متعلقة بالأنظمة الخاصة تستفيد من هذا النظام الاستثمارات المنجزة في المناطق الخاصة، والاستثمارات المنجزة في المناطق الحرة، كم هو الحال بالنسبة لهذا النظام فالامتيازات وفقا للنظام الخاص لا تتجاوز 03 سنوات، وتمثلت كذلك في إعفاءات ضريبية وجمركية⁴.
- 10- وفيما يخض الضمانات الممنوحة طبقا لهذا المرسوم فلقد كرس المشرع مبدأ المعاملة العادلة والمنصفة بين المستثمرين الأجانب والوطنيين (الم 38) ، كذلك كفل المشرع للمستثمرين ضمانات الثبات التشريعي (الم 39) ، بالإضافة إلى حرية تحويل رؤوس الأموال كما سبق بيانه وفقا لنص الم 41 إمكانية اللجوء إلى التحكيم الدولي.

¹المناطق الخاصة هي مناطق مصنفة حسب المناطق للترقية وهي المناطق المحرومة والفقيرة والمعزولة، وتصنف كذلك وفقا لمناطق التوسع الاقتصادي.

²المناطق الحرة هي المساحة المقفلة من أراضي الدولة تحت الحراسة حيث تخزن بها البضائع سواء كانت تلك المساحة في ميناء بحري أو جوي أو كان داخلي أو على الساحل، حيث ترد إليها البضائع ذات الأصل الأجنبي بقصد إعادة التصدير أو العرض أو إدخال بعض العمليات الإضافية إليها، أنظر في هذا الشأن منور أوسريير، دراسة نظرية عن المناطق الحرة (مشروع منطقة بلازة)، مجلة الباحث، عدد 02، 2003، ص ص 40-48.

³راجع المواد 17، 18، 19 من المرسوم التشريعي 93-12، مرجع سابق.

⁴ راجع المواد من 20 على 34 من المرسوم التشريعي 93-12، نفس المرجع..

بالنظر إلى أحكام المرسوم التشريعي، فإنه يعد أحسن من القوانين السابقة له ويظهر أن المشرع قد سعى فعلا في هاته الفترة لاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية من خلال مجمل الأحكام التي تضمنها على رأسها مبدأ حرية الاستثمار.

على الرغم من الحوافز والإغراءات التي تضمنها هذا المرسوم مقارنة بالقوانين السابقة له، إلا أنه لم يستطع استقطاب الاستثمارات الأجنبية وذلك راجع للأوضاع السياسية والأمنية التي كانت تمر بها الجزائر في تلك الفترة، وهذا العائق حال دون نجاحه، واستقطاب الاستثمارات الأجنبية لخوف المستثمر الأجنبي بسبب الأوضاع الأمنية آنذاك.

خامسا- الأمر 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار

ألغى هذا الأمر المرسوم السابق له، وجاء هذا الأمر بالموازاة مع الإصلاحات التي باشرتها الدولة الجزائرية من أجل تنمية الاقتصاد الوطني بعد الأزمة التي عرفت الجزائر في التسعينات. تضمن هذا الأمر مجموعة من الامتيازات جاءت في صورة مزايا عامة ممنوحة لكل المستثمرين¹، ومزايا استثنائية (خاصة) تنجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة والاستثمارات ذات الأهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني (مثل قطاع السكن، الصناعة، الهياكل القاعدية من إنشاء الطرق... إلخ).

- فبالنسبة لمزايا النظام العام فتتوزع بين إعفاءات وتخفيضات ضريبية وجمركية، وتمنح الامتيازات على مرحلتين، مرحلة الانجاز ومرحلة الاستغلال لمدة 05 سنوات، نذكر على سبيل المثال الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع غير المنشأة والمستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع وهذا في مرحلة الانجاز أما في مرحلة الاستغلال فلقد نص المشرع على إعفاءات من الضريبة على أرباح الشركات والإعفاء من الرسم على النشاط المهني (الم 09 من الأمر 03-01).

- أما فيما يتعلق بالحوافز الجبائية والجمركية التي تخص النظام الاستثنائي، فهناك استثمارات منجزة في المناطق التي تحتاج تنميتها مساهمة خاصة من الدولة، فتقسم كذلك على مرحلتين مرحلة

¹ عرفت المواد 01 و02 الاستثمارات لأول مرة عن طريق الأمر 03-01، وتستفيد الاستثمارات المنصوص عليها في المادتين 01 و02 من مزايا النظام العام.

إنجاز المشروع وتستفيد هذه المرحلة من بعض المزايا نذكر منها الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية بعوض فيما يخص كل المشتقات العقارية التي يتم في إطار الاستثمار وغيرها، أما مرحلة الاستغلال فتستفيد هذه الاستثمارات ولمدة 10 سنوات من النشاط العقاري الفعلي من الضرائب على أرباح الشركات ومن الرسم على النشاط المهني.¹

- أما الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني، فتمنح أيضا على مرحلتين، مرحلة الإنجاز وتتمثل في إعفاء من حقوق الترحيل المتعلقة بنقل الملكيات العقارية المخصصة للإنتاج وغيرها من إعفاءات وتخفيضات، والمدة القصوى لهذه الامتيازات هي 05 سنوات وفي مرحلة الاستغلال هي نفس الإعفاءات المذكورة في النظام العام لكن باختلاف مدة الاستفادة، حيث قدرها المشرع بـ 10 سنوات.²

كرس الأمر 03-01 أهم المبادئ والضمانات التي من شأنها إنجاح هذا الأمر وتحقيق الأهداف التي صدر من أجلها نلخصها كما يلي:

1- مبدأ حرية الاستثمار : نص على هذا المبدأ بموجب الم 04 من هذا الأمر، وهو نفس المبدأ الذي تضمنه المرسوم التشريعي 93-12، وترك المشرع الحرية للمستثمر في تملك مشروع الاستثمار أي الملكية المطلقة بنسبة 100% دون تحديد أي نسبة كما هو الأمر بالنسبة للقوانين السابقة التي حددتها بـ 51% و 49%.

2- ضمانات المساواة في المعاملة : وهي كذلك من أهم الضمانات، نصت على هذه الضمانة الم 14 من الأمر 03-01، ومضمونها أن يتلقى المستثمر الأجنبي والوطني نفس المعاملة من حيث تحمل الالتزامات والاستفادة من المزايا والحقوق.

3- عدم المصادرة : تضمنته الم 16، حيث نصت هذه المادة على أن الاستثمارات المملوكة للمستثمر الأجنبي لا تكون موضوع مصادرة إدارية إلا في الحالات المنصوص عليها في القانون ويكون ذلك مقابل تعويض عادل ومنصف.

¹ راجع المادة 10 من الأمر 03-01 سالف الذكر.

² انظر المادة 10 من نفس الأمر، وترك أمر تحديد هذه المناطق والاستثمارات المذكورة للمجلس الوطني للاستثمار.

- 4- اللجوء إلى التحكيم : فحسب نص الم 17 فإن الاختصاص يكون للقضاء المختص إلا إذا كان هناك اتفاقات تتعلق بالمصالحة والتحكيم أو وجود اتفاق يتعلق بالتحكيم الخاص.
- 5 - حرية تحويل الأرباح : حسب الم 31 فيحق للمستثمر الأجنبي تحويل رأس ماله وعائداته إلى الخارج، وهو أمر محفز دائما ما يصبوا عليه المستثمر الأجنبي.
- 6- الضمانات الإجرائية: استحدث الأمر 03-01 بموجب الم 19 مجلس وطني للاستثمار (CNI)، تتمثل مهامه في اقتراح إستراتيجية تطوير الاستثمار وتحديد أولويته وغيرها من المهام. إضافة إلى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI تتمثل مهامها في ضمان وترقية وتقرير الاستثمارات واستقبال المستثمرين ومساعدتهم.¹
- كما نص المشرع على إنشاء شبك وحيد، موجود في كامل ولايات الوطن تقريبا وهذا على غرار ما كان منصوصا عليه في المرسوم 93-12 لكن الاختلاف أن الشبك الوحيد في الأمر 01-03 لا مركزي، والغرض من لا مركزيته هو القضاء على البيروقراطية الإدارية.²
- ما يمكن ملاحظته على هذا الأمر أنه كرس جهودا واقعية للدولة الجزائرية من أجل تحفيز الاستثمار الأجنبي ويظهر ذلك من خلال التسهيلات الإجرائية والحوافز الممنوحة للمستثمرين. لكن على الرغم من الامتيازات التي منحها المشرع اشترط مقابلها مجموعة من الشروط فلقد نص المشرع بموجب الم 35 من قانون المالية 01-09 الذي عدل المادة 09 من الأمر 03-01 ونص التعديل على أنه للاستفادة من مزايا النظام العام لا بد على المستثمر إنشاء أكثر من 100 منصب شغل عند إطلاق النشاط.
- إضافة إلى الم 58 وهي حجر الزاوية في قانون المالية سالف الذكر والتي أضافت الم 04 مكرر 01 حيث أصبح بموجبها من غير الممكن انجاز استثمارات أجنبية إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية 51%، ماعدا من يمارس نشاط الاستيراد بغرض إعادة البيع فورا فإن النسبة تكون 30%، وهذا قيد على مبدأ حرية الاستثمار وضمان المساواة في المعاملة على حد سواء.
- في الأخير نخلص إلى أن المشرع دائما ما يأخذ باليد اليسرى ما يمنحه باليد اليمنى.

¹ أنظر المواد 21، 23 من الأمر 03-01.

² راجع المادة 23 من نفس الأمر.

سادسا- القانون رقم 16-09 المتعلق بترقية الاستثمار.

جاء القانون 19-06 المتعلق بترقية الاستثمارات كنتيجة عن أزمة البترول سنة 2014، ألغى هذا القانون أحكام الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار ماعدا المواد 06 المتعلقة بإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، كذلك الم 18 المتعلقة بإنشاء المجلس الوطني لتطوير الاستثمار والم 22 المتعلقة بضرورة فتح هياكل لا مركزية، للوكالة على مستوى الولايات ومكاتب تمثيل الوكالة في الخارج.

ألغى أحكام الم 55 من قانون رقم 13-08 المتضمن قانون المالية المتعلقة بقاعدة الشراكة (51%، 49%). هذه الإلغاءات تضمنتها أحكام الم 37 من القانون 16-09.

تضمن هذا الأمر عددا لا بأس به من الحوافز لصالح المستثمرين الأجانب والوطنيين، تمحورت عموما في المبادئ التالية: مبدأ حرية الاستثمار، ضمانات المساواة، الأجهزة المكلفة بتسيير الاستثمارات، والمزايا الضريبية الجمركية والتي سنتطرق لها بشيء من التفصيل لاحقا.

ولاحظنا من خلال التطور التشريعي لقوانين الاستثمار في الجزائر أنها مرت بمراحل عديدة وبوتيرة بطيئة، لكن هذا الأمر سرعان ما تغير ذلك أن الجزائر أصبحت مجبرة على تغيير قوانينها بسبب سرعة عولمة الاقتصاد لعمليات التركيز (Les processus de concentrations) والاستيراد في تحقيق الربح، إضافة إلى الحصول على مزايا إستراتيجية تنافسية.¹

وعليه سنتطرق للضمانات الممنوحة للمستثمر الأجنبي في الفرع الأول ثم المزايا (الجبائية والجمركية) والضمانات الإجرائية في الفرع الثاني

¹ عبد اللاوي خديجة، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في الجزائر وفي فرنسا، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه في العلوم، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2017-2018، ص 150.

الفرع الثاني: آليات دعم المنتج الوطني من خلال استقطاب رؤوس

الأموال الأجنبية.

تتنوع آليات تشجيع واستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية إلى ضمانات ومزايا تضمنها قانون ترقية الاستثمار كما يلي:

أولاً: الضمانات الممنوحة للمستثمر الأجنبي.

حسب الاقتصاديين فإن الضمان هو تعهد حاصل من الدولة أو الجماعات العامة بالاستجابة إلى حسن تطبيق مشروع ما بالاشتراك مع المتعهد أو بالتزام معه¹، أما قانوننا فهو الوسائل الكفيلة بتحقيق أمان قانوني لمن تقدم له لكي يقدم على العمل وهو ضامن لنتائجه². وسنحاول تسليط الضوء في هذا الفرع على الضمانات القانونية أولاً، ثانياً الضمانات المالية، ثم ثالثاً الضمانات القضائية.

1- الضمانات القانونية:

يقصد بالضمانات التشريعية مجموعة الضمانات المنصوص عليها في القانون الوطني للدولة المضيفة للاستثمار أي بموجب تشريعاتها الداخلية³. ونص المشرع على هذه الضمانات في الفصل الرابع من قانون ترقية الاستثمار 09-16 تحت عنوان "الضمانات الممنوحة للاستثمارات" وهذه الضمانات تتمثل في ضمان مبدأ حرية الاستثمار، وضمان عدم التمييز بين المستثمر الوطني والأجنبي، وأخيراً ضمان الاستقرار التشريعي (مبدأ الثبات التشريعي).

¹ عمر مصطفى جبر اسماعيل، ضمانات الاستثمار في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة، دار النفائس، ط01، الأردن، 2010، ص 27.

² عبد الله عبد الكريم عبد الله، ضمانات الاستثمار في الدولة العربية - دراسة قانونية مقارنة لأهم التشريعات العزلية والمعاهدات الدولية مع الإشارة إلى منظمة التجارة العالمية ودورها في هذا المجال، دار الثقافة، ط01، عمان 2008، ص 23.

³ لعماري وليد، الحوافز والحوافز القانونية للاستثمار الأجنبي في الجزائر، مذكرة ماجستير في القانون تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر 01، 2010-2011، ص 15.

أ- ضمان مبدأ حرية الاستثمار: يجمع فقهاء القانون الدولي للاستثمار على قياس حركة الاستثمار من خلال جملة من المؤشرات، تختلف بين مؤشرات تنظيمية وأخرى مالية¹، فالمؤشرات التنظيمية تنحصر في تخلي الدولة عن تدخلها في المجال الاستثماري، فعوض أن تكون دولة متدخلة تكون دولة ضابطة وذلك من خلال تخليها عن نظام التصريح المسبق إلى نظام التسجيل كما سنرى لاحقاً، أما المؤشرات المالية فهي تتعلق بمدى حرية رأس المال الأجنبي، توقف الدولة عن ممارسة الاحتكار.

وبالرجوع إلى أحكام دستور 2020 فإن مبدأ حرية الاستثمار مبدأ دستوري، ولم تعد حرية الاستثمار مسألة نصوص قانونية وتنظيمية فقط، وهذا ما يعتبر ضماناً كبيرة لتحفيز الاستثمارات الأجنبية وهذا ما نصت عليه الم 43 من الدستور الجديد.²

ويعد هذا المبدأ من أهم الضمانات التي تبناها المشرع منذ قانون 1963 إلى غاية آخر قانون سنة 2016.

أما القانون 09-16 في مادته 03، فنجد أن المشرع نص على أن الاستثمارات تنجز بحرية لكن بشرط احترام القوانين والتنظيمات المعمول بها لا سيما ما تعلق منها بحماية البيئة، النشاطات والمهن المقننة، وبصفة عامة ممارسة النشاطات الاقتصادية، وهذه المادة تحمل نفس صياغة المادة 04 من الأمر 03-01 المتعلقة بتطوير الاستثمار، غير أنه ما يمكن ملاحظته أن هذه المادة نصت صراحة على حرية الاستثمار بنصها: "تنجز الاستثمارات في حرية تامة..."، على خلاف نص الم 03 من القانون 09-16 التي اكتفى فيها المشرع على ضرورة احترام الاستثمارات للقوانين والأنظمة، ولعل السبب في ذلك راجع لكون هذه الضمانة أصبحت مبدأ دستوري، أي يكفلها الدستور فلا داعي لتكرارها صراحة في القانون المتعلق بالاستثمار.

¹ عجة الجبالي، الكامل في القانون الجزائري للاستثمار - الأنشطة المادية وقطاع المحروقات، دار الخلدونية، الجزائر، ص 575.

² الم 43: حرية الاستثمار والتجارة معترف بها، وتمارس في إطار القانون"، انظر دستور 28-11-1996، المعدل بالقانون رقم 01-16 المؤرخ في 06-03-2016.

كذلك يهدف هذا القانون إلى تحديد النظام المطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات، وهذا حسب نص الم 01 منه، ما يلاحظ على هذه المادة أن المشرع قد استثنى الاستثمارات التي تنجز في إطار منح الامتياز أو الرخصة وبالتالي حدد نطاق تطبيقه على الاستثمارات الخاصة بإنتاج السلع والخدمات ولم يفرق بين الاستثمار والتخصيص وهذا خلافاً للأمر 03-01 في مادته الأولى، وهذا من أجل منح حرية أكبر للمستثمرين وتوسيع نطاق استثماراته في مختلف النشاطات من جهة¹، ومن أجل ترقية المنتج الوطني من جهة أخرى.

والمقصود بحرية الاستثمار حرية المستثمر في تملك مشروع الاستثمار، حرته في اختيار القطاع الذي يريد الاستثمار فيه، حرته في اختيار نوع الاستثمار، أي الحرية الكاملة في السيطرة على مشروع الاستثمار.

غير أن المشرع قيد حرية الاستثمار اشتراطه مراعاة القوانين المتعلقة بالنشاطات المقننة وحماية البيئة.

إضافة إلى قاعدة الشراكة (50%، 49%)، والتي يظهر من الوهلة الأولى أن المشرع قد ألغاهما بأحكام المادة 37 من القانون 09-16 المتعلق بترقية الاستثمار²، لكن بالرجوع للم 66 من قانون المالية لسنة 2016³، نجد أن شرط الشراكة لازال قائماً وساري المفعول ومن خلال ما سبق نستنتج أن ضمان مبدأ حرية الاستثمار وعلى الرغم من كونه مبدأً دستوري، غلا أنه مفيد وليس على إطلاقه، فالمستثمر ليس حر فعلاً في تملك مشروع الاستثمار بل لا بد له من أن يشارك الطرف الجزائري وبنسبة أقل منه، بالإضافة كذلك لكون المستثمر ليس حر أيضاً في الاستثمار في كافة المجالات، وبالتالي نستنتج أن حرية الاستثمار نسبية لا مطلقة.

¹ بوسنة جمال، المرجع السابق، ص 74.

² الم 37: "...كما تلغى أحكام الم 55 من القانون رقم 08-13 المؤرخ في 27 صفر عام 1435 الموافق لـ 30-12-2013 والمتضمن قانون المالية لسنة 2014.

³ القانون 15-18 المتضمن قانون مالية لسنة 2016.

ب- ضمان الاستقرار التشريعي (الثبات التشريعي): نصت عليه الم 22 من القانون 09-16 وهي نفس الم 15 من الأمر 03-01 أي حافظ المشرع على نفس الصياغة، فاستقرار القانون الذي ينظم الاستثمار له أهمية كبيرة في جذب المستثمر الأجنبي، ذلك أن المستثمر يولي أهمية كبيرة للنظام القانوني الذي يحكم استثماره وما إذا كان يتماشى مع مصالحه أولاً، وعليه فإن اتجاهه للاستثمار في بلد ما يتوقف على النظام القانوني الذي يحكم الاستثمار في ذلك الوقت، ومدى استقراره، لذلك فالجزائر وعلى غرار باقي الدول عملت على إزالة مخاوف المستثمر الأجنبي عن طريق قانون الاستثمار مبدأ استقرار القانون المطبق.¹

والمقصود بمبدأ تجميد التشريع أن الدولة تلتزم بعدم إدخال تعديلات على الإطار التشريعي والتنظيمي الذي يحكم الاستثمارات المنجزة عند تعديل أو إلغاء القوانين الخاصة بالاستثمارات.² فهو بمثابة تعطيل مؤقت لحق الدولة في ممارسة اختصاصاتها التشريعية والتنظيمية، فأى تعديل أو إلغاء قد يطرأ على هذا القانون لا يمس بالاستثمارات المنجزة قبله، وبالتالي المحافظة على استقرار وثبات التشريع المتعلق بالاستثمار.

فمبدأ الثبات التشريعي هو تعهد الدولة بعدم تغيير الإطار التشريعي الذي يحكم الاستثمار والذي يتم في ظله إبرام العقود أو اتفاقيات الاستثمار، ذلك أن التغيرات الفجائية في القوانين المتعلقة بالاستثمار تثير دائماً مخاوف لدى المستثمرين الأجانب وتضع عليهم فرص تحقيق الربح.³ وبالرجوع لنص الم 22 من قانون ترقية الاستثمار 09-16 نجد أنها تضمنت شقين للمبدأ أو الاستثناء:

- المبدأ: هو تعهد الدولة الجزائرية بعدم تطبيقها للقوانين الجديدة على الاستثمارات التي بدأ إنجازها، أي يبقى القانون الذي نشأت في ظله هو الساري المفعول.⁴

¹ لعماري وليد، المرجع السابق، ص 17.

² عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الأجنبية في القانون الجزائري، دار هومة، 2012، ص 83.

³ وصاف سعدي، قويدري محمد، واقع مناخ الاستثمار في الجزائر بين الحوافز والعوائق، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف 01، عدد 08، ص 08.

⁴ الم 22: "لا تسري الآثار الناجمة عن مراجعة أو إلغاء هذا القانون التي قد تطرأ مستقبلاً على الاستثمار المنجز في إطار هذا القانون...".

- **الاستثناء:** تطبيق القانون الجديد إذا طلب المستثمر ذلك صراحة، ويكون ذلك إذا تضمن القانون الجديد على ضمانات وامتيازات إضافية، وذلك بعد التصريح أمام الوكالة الوطنية لدعم الاستثمار وطلب الحصول على ضمانات ومزايا القانون الجديد.¹

فإذا كان من حق الدولة إدخال التعديلات الضرورية على نظامها القانوني خدمة لأهدافها الاقتصادية باعتباره من الحقوق السيادية للدولة، فإن التقييد بمبدأ التجميد التشريعي يلزمها بعدم تطبيق القوانين الجديدة على الاستثمارات التي شرع في إنجازها، فمثل هذا الشرط الهام للمستثمر الأجنبي يسمح بجذب رؤوس الأموال الأجنبية لأنه يمثل حماية إضافية للحقوق والامتيازات التي استفاد منها.² فنية المشرع الجزائري هي استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر لا تجميد القانون. فهذه الضمانة مهمة جدا للمستثمر الأجنبي، ذلك أنها تحميه من مخاطر تطور القوانين في المستقبل.³

ج- ضمان (مبدأ) المساواة في المعاملة: عدم التمييز بين المستثمر الوطني والمستثمر الأجنبي): نصت على هذه الضمانة الم 21 من قانون ترقية الاستثمار 09-16 حيث نص المشرع صراحة على المساواة في المعاملة بين المستثمرين الأجانب والوطنيين كذلك بالرجوع لنص المادة 01 من نفس القانون نجد أن المشرع نص على عدم التمييز في المعاملة بطريقة غير مباشرة، حيث حدد نطاق تطبيق هذا القانون على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات.

والمقصود بمبدأ المساواة هو عدم التمييز في المعاملة بين المستثمرين الوطنيين والأجانب من حيث الحقوق والامتيازات، ويجب التفرقة بين التمييز في المعاملة *Traitement discriminatoire* والاختلاف في المعاملة *Traitement différentiel*، ذلك أن الدولة المستقبلة لرؤوس الأموال

¹الم 22: ...إلا إذا طلب المستثمر ذلك صراحة".

² عبيوط محند وعلي، المرجع السابق ص 83

³Lahcene Seriak, les conditions juridiques et réglementaire national et étranger en Algérie, AGS Corpus et bibliographie édition, 2005, P46.

الأجنبية تحتفظ بحق منح معاملة خاصة لمستثمر ما دون أن يكون لها النية في التمييز بينه وبين المستثمرين الآخرين وذلك من أجل تحقيق أهدافها ومصالحها الاقتصادية.¹

وبالرجوع للمادة 14 من الأمر 03-01 الملغى نجد أن هذا المبدأ تضمن شقين، الشق الأول هو عدم التمييز بين المستثمر الوطني والأجنبي، أما الشق الثاني فهو عدم التمييز في المعاملة بين المستثمرين الأجانب فيما بينهم ما عدا الأحكام التي تنص عليها الاتفاقيات الدولية المبرمة مع دولهم الأصلية²، في حين الم 21 من القانون 09-16 فنص على المعاملة المنصفة والعادلة بين المستثمرين الأجانب والوطنيين فيما يخص الواجبات والحقوق لكن مع مراعاة أحكام الاتفاقيات الثنائية، الجهوية، والمتعددة الأطراف.

وهذا معناه أن المشرع ميز بين أمرين فإذا كنا بصدد القانون الداخلي يعامل المستثمرون أيا كانت جنسيتهم جزائرية أو أجنبية على أساس مبدأ عدم التمييز في مجال الحقوق والالتزامات المتعلقة بالاستثمار إلا ما كان متعلقا منها بالأنشطة المقننة أما إذا كنا بصدد القانون الدولي الاتفاقي فتخضع المعاملة لمبدأ الدولة الأكثر رعاية ولمبدأ المعاملة بالمثل واللذان يضمنان للمستثمر المنتمي للدولة المتعاقدة مع الجزائر مزايا تفضيلية، تكون في الغالب أفضل من تلك الموجودة في القانون المتعلق بالاستثمار.³

ثانيا: الضمانات المالية.

إن سياسة ترقية وتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر أعدت بطريقة تستجيب لحاجات السوق الجزائرية المتنامية ومتطلبات الاستثمارات المحتملة وقواعد القدرة التنافسية والمنافسة الدولية⁴، وهذا تأكيد سعي المشرع الجزائري لجذب IDE في الجزائر من خلال ضمانات مالية

¹ عبيوط محند شريف، المرجع السابق، ص 79-80.

² لعماري وليد، المرجع السابق، ص 16.

³ عجة الجيلالي، المرجع السابق، ص 681.

⁴ Kaci Chauch Titem, les facteurs d'attractivité des investissements directs étrangers en Algérie : aperçu comparatif aux autres pays du Maghreb, mémoire en vue de l'obtention de diplôme de magister en science économique option : monnaie, finance, banques, faculté des S.E commerciales de gestion 2012, P128.

نلخصها وفقا لضمنائتين الأولى ضمان تحويل رؤوس الأموال وعائداتها والثانية ضمان التعويض عند نزع الملكية.

1- ضمان تحويل رؤوس الأموال وعائداتها : نصت على هذه الضمانة الم 25 من القانون 09-16، إن هذا المبدأ مكرس في معظم تشريعات البلدان النامية، والهدف منه هو تشجيع المستثمر الأجنبي الذي يولي لمصلحته المالية عناية خاصة نظرا لنظام عدم التحويل الذي يميز اقتصاديات هذه الدول والذي يشكل عائقا أمام الاستثمار الأجنبي.¹

ويعتبر هذا الضمان من أهم الضمانات والتحفيزات لأن عدم السماح بالتحويل يعد نوعا من المصادرة المحدودة²، فالمستثمر الأجنبي قبل قيامه بإجراء أي عملية استثمارية في دولة ما فهو يتأكد أو لا من مدى توافر الضمانات المالية للدولة المضيفة للاستثمارات من حرية في تحويل أصل الاستثمار وعوائده، فما الفائدة إذا من الأرباح إن لم يكن بمقدور المستثمر تحويلها، وبالتالي فإن إعاقة هذه الضمانة يعد عقبة في جذب رأس المال الأجنبي.³

وتجدر الإشارة إلى كل قوانين الاستثمار المتعاقبة على الجزائر قد تضمنت هذا الضمان، بدءا من الم 32 من القانون 63-277 وصولا إلى القانون 09-16 في مادته 25، والتي لا تختلف من حيث صياغتها عن الم 31 من الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار الملغى.

فالمقصود بتحويل رؤوس الأموال وعائداتها هي حركة دخول وخروج الأموال بكل حرية وفقا للشروط التي يقرها القانون.

من خلال استقراء نص الم 25 من قانون ترقية الاستثمار 09-16 نستنتج أن المشرع قد منح للمستثمر الأجنبي الحرية الكاملة لتحويل رؤوس الأموال المستثمرة.

بالإضافة إلى العائدات الناجمة عنها، كذلك أضاف المشرع في هذه المادة حرية تحويل الحصص العينية، بل الأكثر من ذلك يشمل هذا الضمان المداخل الحقيقية الصافية الناتجة عن

¹ - عبيوط محند شريف، المرجع السابق، ص 84.

² - عبد اللاوي خديجة، المرجع السابق، ص 176.

³ - دريد السامرائي: الاستثمار الأجنبي - المعوقات والضمانات القانونية - مركز دراسات الوحدة العربية، ط01، بيروت، 2006، ص 191.

التنازل وتصفية الاستثمارات ذات المصدر الأجنبي حتى وإن كان مبلغها يفوق رأس المال المستثمر، وهذا ما يعد فعليا ضمانا تجذب رؤوس الأموال الأجنبية.

كذلك أضافت الم 126 من الأمر 11-03 المتعلق بالنقد والقرض المعدل والمتمم¹ أنه يرخص للمقيمين في الجزائر بتحويل رؤوس أموالهم إلى الخارج لضمان تمويل نشاطاتهم المكملة لنشاطاتهم المتعلقة بإنتاج السلع والخدمات في الجزائر، وهو نفس المضمون التي جاءت به الم 01 من النظام 03-05² المتعلق بالاستثمارات الأجنبية الصادر عن مجلس النقد والقرض، هاته الأخيرة تنص على تحديد كفاءات تحويل إيرادات الأسهم والأرباح وصافي الاستثمارات الأجنبية التي أنجزت في ميدان الأنشطة الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات، كما يسمح نص الم 01 من نظام بنك الجزائر (البنك المركزي) 01-09³ للأشخاص الطبيعيين ذوي الجنسية الأجنبية المقيمين أو غير المقيمين والأشخاص المعنويين غير المقيمين بفتح حساب بالعملة الصعبة مقيد بعملة أجنبية قابلة للتحويل بكل حرية لدى بنك وسيط.

أما فيما يخص كفاءات التحويل فقد حددها نظام بنك الجزائر سالف الذكر 03-05 بنص الم 02 والم 03 هاته الأخيرة نصت على أن البنوك والمؤسسات المالية الوسيطة المعتمدة هي المؤهلة لدراسة طلبات التحويل وتنفيذ دون أجل التحويلات بموجب إيرادات الأسهم والأرباح، نواتج التنازل عن الاستثمارات الخارجية وكذا تحويل مقابل الحضور والحصص النسبية في الأرباح بالنسبة للقائمين بالإدارة الأجانب.⁴

لكن ما يمكن ملاحظته على هذه المادة أن المشرع ترك للبنوك والمؤسسات المالية السلطة التقديرية فيما يخص آجال التحويل، ذلك أن المشرع لم يحدد لا المدة الدنيا ولا القصوى لتنفيذ

¹ الأمر 11-03- المتعلق بالنقد والقرض، والمعدل والمتمم بالأمر رقم 10-04.

² نظام رقم 03-05 مؤرخ في 28 ربيع الثاني 1426 الموافق لـ 6 يونيو 2005 المتعلق بالاستثمارات الأجنبية المقيمين وغير المقيمين والأشخاص المعنويين غير المقيمين.

³ نظام رقم 01-09 مؤرخ في 21 صفر عام 1430 الموافق لـ 17 فبراير 2009، يتعلق بحسابات العملة الصعبة الخاص بالأشخاص الطبيعيين من جنسية أجنبية المقيمين وغير المقيمين والأشخاص المعنويين غير المقيمين.

⁴ عبد اللاوي خديجة، المرجع السابق، ص 181..

التحويل، وهذا في حد ذاته يعد عاملا يخيف المستثمر الأجنبي وتجعله يشكك في مصداقية هاتِهِ الضمانة خصوصا في حالة تماطل البنوك والمؤسسات المالية في التنفيذ.¹

أما فيما يخص العملة التي يتم بها التحويل فلقد نصّ المشروع بموجب الم 25 من قانون 09-16 أنها عملة حرة التحويل يسعرها بنك الجزائر بانتظام، ويتم التنازل عنها لصالحه، فالمقصود بعملة حرة هي أن تكون عملة صعبة قابلة للتحويل وبالرجوع لنص الم 02 من 09-01 سالف الذكر فنجدّه يعرف العملة الصعبة بأنها كل عملة أجنبية قابلة للتحويل بكل حرية والتي يقوم بنك الجزائر بتسعييرها بانتظام.

وتجدر الإشارة إلى أن بعض الاتفاقيات التي صادقت عليها الجزائر سواء كانت ثنائية أو جماعية تجدد آجال التحويل وكذلك العملة التي يتم بها التحويل، بل وحتى مضمون هذا التحويل.² كما قلنا سابقا وسع القانون 09-16 من حدود ضمان تحويل رؤوس الأموال وعائداتها حيث سمح كذلك بتحويل الأسقف الدنيا المذكور على الحصص العينية المنجزة وهو ما لم يكن مسموحا به من قبل في الأمر 03-01 حيث اقتصر التحويل على المساهمة بحصص نقدية فقط.

وحسب الم 25 من القانون 09-16 فإن التحويل بالنسبة للحصص العينية يكون وفقا لشرطين أولا أن يكون مصدرها خارجيا، أن تكون محل تقييم طبقا للقواعد والإجراءات التي تحكم الشركات،

¹ خلافا للمرسوم التشريعي 12-93 الذي كان يحدد آجال التحويل ب60 يوما لدراسة طلبات التحويل.
² فمثلا الاتفاق المبرم بين الجزائر وإيطاليا الموقع بتاريخ 18 ماي 1991، ووفقا لنص الم 05 منه، فالأموال محل التحويل هي:

- مداخيل الاستثمارات خاصة الحصص الموزعة الأرباح، الإتاوات والفوائد والمداخيل الأخرى.
- العوائد الناجمة عن الحقوق المعنوية المشار إليها سابقا.
- المدفوعات التي تمت بغرض شديد القروض المبرمة بانتظام ولدفع الفوائد الناتجة عنها.
- حصيلة التنازل أو التصفية الكلية أو الجزئية للاستثمار بما في ذلك فائض القيمة لرأس المال المستثمر.
- التعويضات المترتبة عن نزع أو فقدان الملكية المشار إليها في الم 04 وكل دفع حاصل عن حق في حلول الآخرين.
- كما يسمح لمواطنين إحدى الدولتين المتعاقبتين الذين يسمح لهم بالعمل على إقليم الدولة المتعاقدة الأخرى في إطار استثمار معتمد التحويل لبلدهم الأصلي لحصة مناسبة من مرتباتهم.
- والعملة التي يتم بها التحويل، فيتم التحويل بمعدل الصرف الرسمي وفي غياب هذا الأخير وفقا لمعدل الصرف المطبق وقت القيام بالتحويل وبالعملة التي تم بها الاستثمار.
- آجال التحويل حددتها الاتفاقية بستة (06) أشهر.

ف تقييم الحصص يكون وفقا لنص الم 601 من القانون التجاري¹. ففي حالة اللجوء العيني للادخار يعين مندوب واحد للحصص أو أكثر بقرار قضائي بناء على طلب المؤسسين أو أحدهم ويخضع هؤلاء لحالات التنافي (الم 715 مكرر 06 قانون تجاري).

أما إذا كان تأسيس الشركة دون اللجوء العيني للادخار فحسب الم 607 (قانون تجاري) يتم تقدير الحصص العينية بناء على تقرير ملحق القانون الأساسي الذي يعده مندوب الحصص تحت مسؤوليته الشخصية وتتبع نفس الإجراءات إذا تم اشتراط امتيازات خاصة.

2- ضمان التعويض عند نزع الملكية²: يقصد بنزع الملكية عموما تصرفات من السلطة العامة يترتب عنها نقل الملكية من القطاع الخاص إلى القطاع العام³، و تتم نزع الملكية بالطرق التالية : التأميم، الاستيلاء، المصادرة، نزع الملكية للمنفعة العامة.

وبالرجوع للقانون 16-09 نجد أن المشرع قد نص على نزع الملكية للمنفعة العامة بموجب الم 23 منه: "زيادة على القواعد التي تحكم نزع الملكية، لا يمكن أن تكون الاستثمارات المنجزة موضوع استيلاء، إلا في الحالات المنصوص عليها في التشريع المعمول به، يترتب على هذا الاستيلاء ونزع الملكية تعويض عادل ومنصف".

فنقل الملكية يستوجب أن يكون بمقابل، أي بتقديم تعويض مما يشكل إحدى الضمانات الموفرة للمستثمر في حال نزع ملكيته على كل حال لا يخلو من إحدى العناصر الثلاث المكونة له، العنصر الأول هو إجراء يتخذ من طرف السلطة العامة عن طريق الأجهزة التابعة لها المختصة، أما العنصر

¹ الأمر 75-59 يتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم.

² ارتأينا أن تكون هذه الضمانة-ضمانة التعويض عند نزع الملكية - ضمانة مالية لا قانونية، وهذا خلافا لمعظم إن لم نقل كل المراجع التي لا تعتبرها مالية، لأن المشرع وطبقا للم 23 من قانون 16-09، لا يضمن للمستثمر الأجنبي عدم نزع الملكية في حد ذاته وإنما على العكس من ذلك فهو يؤكد ذلك من خلال نصه: "زيادة على القواعد التي تحكم نزع الملكية، لا يمكن أن تكون الاستثمارات المنجزة موضوع استيلاء إلا في الحالات المنصوص عليها في التشريع المعمول به"، وهذا دليل على أن المشرع لم يضمن للمستثمر عدم نزع الملكية، فلا اجتهاد مع صراحة النص، فحق الدولة ذات السيادة في نزع الملكية للمنفعة العامة مكفول بموجب كل الدساتير التي تعاقبت على الجزائر وصولا إلى دستور 2020 بنص الم 60 والتي تقضي أنه: "لا تنتزع الملكية إلا في إطار القانون وبتعويض عادل ومنصف"، فالمشرع يضمن إذن للمستثمر الأجنبي تعويض عادل ومنصفا عند نزع ملكيته للمنفعة العامة، ولا يضمن له عدم نزع الملكية .

³ عبيوط محند وعلي، المرجع السابق، ص 263.

الثاني فيتمثل في نقل أو تحويل حق الملكية، والعنصر الثالث، فهو تقديم تعويض مناسب لهذا الإجراء.¹

أي أن المشرع الجزائري قد وضع التعويض كمبدأ لنزع الملكية بشرط أن يكون سبب النزع أو الاستيلاء هو المنفعة العامة.

والم 29 من القانون 09-16 المتعلق بترقية الاستثمار تكلمت عن الاستيلاء ونزع الملكية مقابل تعويض عادل ومنصف وهذه هي الضمانة التي يغري بها المشرع المستثمر الأجنبي فعند نزع الملكية لا يكون إلا وفقا للقانون المتعلق بنزع الملكية 91-11.

إضافة إلى أنه لا بد من توافر مجموعة من الشروط من أجل نزع الملكية:

أولاً: لا بد من تحقيق المنفعة العامة، وهذا الشرط نصت عليه الم 677 من القانون المدني، كما أن المشرع خصص قانونا يتضمن نزع الملكية من أجل المنفعة العامة وهو القانون 19-11. ويكون نزع الملكية من أجل المنفعة العامة يكون من أجل المشاريع المتعلقة بتنفيذ أدوات التعمير، والأعمال التي تتعلق بالتهيئة العمرانية، كذلك بالأعمال المرتبطة بالتخطيط لإنشاء تجهيزات جماعية أو منشآت أو أعمال كبرى.²

كذلك يمكن أن تتعلق المنفعة العامة بالصحة العمومية، الحماية الوطنية، حقوق الإنسان وحماية البيئة.³

ثانياً: التعويض: نصت عليه الم 23 من القانون 09-16 والحكمة من هذا الإجراء هو إضفاء الشرعية على نزع الملكية، ويكون هذا التعويض تعويض يستفيد منه المستثمر، ولا يكون نزع الملكية إجراءً مشروعاً إلا إذا اقترن بتعويض تقدمه الدولة للمستثمر المعني⁴ ويشترط في التعويض حسب نص الم 23 من قانون ترقية الاستثمار أن يكون عادلاً ومنصفاً.

¹ والي نادية، نفس المرجع، ص 163.

² الم 2 من القانون 19-11 سالف الذكر.

³ Nikiema suzy, les contrats de l'expropriation indirecte dans le droit international des investissements, séminaire doctorat, IHEID, 24 novembre, 2009, P2.

⁴ Dupay pierre-marie, Radi yannick, le droit de l'exportation direct et indirect, en droit international des investissements et de l'arbitrage transnational, sous directions Leben Charles, A. Pedone, Paris, 2015, P 409.

وعليه للمستثمر ضمانتان ضمانة التعويض زائد أن يكون قرار نزع الملكية في حدود الحالات المنصوص عليها قانونا.

وتجدر الإشارة إلى أن عدم تطرق المشرع إلى التأميم في قانون 09-16 لا يعني عدم إمكانية الدولة القيام بهذا الإجراء أو عدم حصوله على التعويض في حالة ما إذا قامت به الدولة لأنه يعتبر نوع من أنواع نزع الملكية، فإغفال المشرع التطرق إليه ربما لكي لا يثير مخاوف المستثمر الأجنبي ولا يدخل الشك في نفسه.

ثالثا: الضمانات القضائية

منح المشرع ضمانة قضائية للمستثمر الأجنبي وهي ضمانة التحكيم التجاري الدولي، فعوض اللجوء إلى القضاء الوطني لحل النزاعات المتعلقة بالاستثمار، سمح المشرع لأطراف النزاع اللجوء إلى التحكيم إذا أرادوا هم ذلك.

وهذا لا يعني عدم اللجوء إلى القضاء الوطني، فحق اللجوء إلى القضاء من المبادئ التي كفلتها الدول لرعاياها فمعظم الدول ومن بينها الجزائر تريد الاحتفاظ بالسيادة الوطنية، وهو حق دستوري، وفقا للم 140 من دستور 1996 والم 03 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.¹ وبالرجوع للم 24 من القانون 09-16 دائما نجد أنها لم تخرج عن القاعدة فأعطت الاختصاص للقضاء الوطني كأصل وكاستثناء التحكيم الدولي وفقا لشروط معينة.

وهذا تماشيا من المشرع مع التطور الاقتصادي الكبير، وأهمية التحكيم التجاري الدولي خصوصا في مجال الاستثمارات، فالتحكيم التجاري الدولي يعد عاملا مهم لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

فالأخذ بنظام التحكيم يخلف مناخا استثماريا مفضلا لدى المستثمرين الأجانب حتى يتمتع الأطراف بجدية اختبار قضاتهم الذين يتوخون فيهم الثقة والخبرة والمعرفة الفنية اللازمة لموضوع

¹ هوام علاوة، أوراغ آسيا، الضمانات والحوافز التشريعية لجذب الاستثمار في ظل القانون 09/16 جامعة عباس الغرور، خنشلة، العدد 11، جانفي 2019، ص 165.

النزاع¹، وغيرها من الإيجابيات، فالتحكيم التجاري الدولي يعد ضماناً في حد ذاته لحماية المستثمر الأجنبي وأمواله من تعسف المحاكم الوطنية للدولة المضيفة وتغادياً للتعقيدات التي تتصف بها الإجراءات المتبعة أمام هذه المحاكم.²

وحسب نص الم 24 من قانون 09-16 المتعلق بالاستثمار فهناك شرطان لاستبعاد اختصاص القضاء الوطني، الشرط الأول هو وجود اتفاقية ثنائية أو متعددة الأطراف مصادق عليها من الجزائر تتضمن اللجوء إلى الصلح أو التحكيم لتسوية منازعات الاستثمار والشرط الثاني هو وجود اتفاق خاص بين الدولة الجزائرية والمستثمر الأجنبي يتضمن شرط اللجوء إلى الصلح أو التحكيم الدولي في حالة نشوء نزاع مستقبلاً (شرط التحكيم)، أو يسمح للأطراف بعد نشوء النزاع اللجوء إلى التحكيم الخاص (مشاركة التحكيم).

رابعاً: المزايا الجبائية.

يقصد بالتحفيز الجبائي: "إجراء خاص وغير إجباري لسياسة اقتصادية، تستهدف الحصول من الأعوان الاقتصاديين المستهدفين على سلوك معين يوجه إلى الاستثمار في ميادين أو مناطق لم يفكروا فيها في إقامة مشروعاتهم واستثماراتهم من قبل، في مقابل الاستفادة من امتيازات معينة".³ وتعكس الامتيازات التي يمنحها قانون الاستثمار الطابع الاستثنائي لأحكامه وتميزها عن القواعد العامة، وهذا الطابع يثير مدى قدرته على جذب الاستثمارات الأجنبية، ويجب أن تتماشى المزايا والإعفاءات التي يتقرر منحها للمستثمرين مع النظام الاقتصادي السائد في الدولة⁴، فهو استثناء من نظام الضرائب العام.⁵

¹ أحمد عبد الحميد عشوش، التحكيم لفض المنازعات في مجال الاستثمار دراسة مقارنة، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 1990، ص 7.

² جلال وفاء محمدين، التحكيم بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة للاستثمار، أمام المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2001، ص 09.

³ ناصر مراد، فعالية النظام الضريبي بين النظرية والتطبيق، مطبعة دار هومة، الجزائر، 2003، ص 69.

⁴ هوام علاوة، المرجع السابق، ص 171.

⁵ قصوري رفيقة، المرجع السابق، ص 31.

وتجدر الإشارة إلى أن هاته الامتيازات تتمثل في إعفاءات و/أو تخفيضات ضريبية وجمركية لمدة معينة.

وبالرجوع لنص الم 07 من القانون 09-16 نجد أن المشرع قد ميز بين ثلاث مستويات من المزايا هي:

1- المزايا المشتركة لكل الاستثمارات.

2- المزايا الإضافية لفائدة النشاطات ذات الامتياز و/أو المنشأة لمناصب الشغل.

3- المزايا الاستثنائية لفائدة الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني.

1- المزايا المشتركة لكل الاستثمارات.

عبارة عن إعفاءات ضريبية وجمركية يستفيد منها كل مستثمر وهي مزايا تخص جميع أنواع الاستثمارات الداخلة في مفهوم القانون 09-16 والمحددة بنص المادتين 02 و 05 منه، فالمادة 02 عرفت الاستثمار كما سبق بيانه أما المادة 05 فحددت أنواع الاستثمارات التي تستفيد من المزايا وهي استثمارات الإنشاء والتوسيع في قدرات الإنتاج وإعادة التأهيل المتعلقة بالنشاطات والسلع التي ليست محل إنشاء من المزايا.

وتستفيد من المزايا المشتركة حسب نص الم 12 وعلى مرحلتين:

1- مرحلة الانجاز: تجدر الإشارة إلى أن أجل الانجاز لكل مشروع يتم الاتفاق عليه مسبقا بين الوكالة والمستثمر الم 20 من قانون ترقية الاستثمار.

أ- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة، فيما يخص السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار.

ب- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة، فيما يخص السلع والخدمات المستوردة أو المقتناة محليا التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

ج- الإعفاء من دفع حق نقل الملكية بعوض والرسم على الإشهار العقاري عن كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار المعني.

- د- الإعفاء من حقوق التسجيل والرسم على الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الموجهة لإنجاز المشاريع الاستثمارية، وتطبق هذه المزايا على المدة الدنيا لحق الامتياز الممنوح.
- ه- تخفيض بنسبة 90% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة خلال فترة إنجاز الاستثمار.
- و- الإعفاء لمدة 10 سنوات من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار ابتداء من تاريخ الاقتناء.
- ز- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال.

2- مرحلة الاستغلال: حدد المشرع مدة ثلاث (03) سنوات لاستفادة من المزايا الآتية:

- أ- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات.
- ب- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني.
- ج- تخفيض بنسبة 50% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة.
- الاستثمارات المنجزة في الجنوب والهضاب العليا والمناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من قبل الدولة.

نصت على هذه الامتيازات الم 13 من القانون 09-16، وهي نفس الامتيازات المشتركة الممنوحة لكل الاستثمارات المنصوص عليها في الم 12 ف 01، ماعدا ما يخص تخفيض بنسبة 90% من مبلغ الإتاوة الإيجارية، إضافة إلى تكفل الدولة كلياً أو جزئياً بنفقات الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار، وذلك بعد تقسيمها من قبل الوكالة¹، هذا في مرحلة الانجاز.

أما مرحلة الاستغلال: فهي نفس المزايا المنصوص عليها في الم 12 ف 02 سالفة الذكر، لكن مع تغيير المدة يرفعها من 03 سنوات إلى 10 سنوات.

¹ انظر باقي الامتيازات في نص الم 13 من القانون 09-16.

وبالرجوع لنص الم 19 من المرسوم التنفيذي 17-101¹، نجد أنها نصت على أنه عندما يتضمن استثمار في منطقة الجنوب أو الهضاب العليا أو المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة، تتضمن عدة وحدات أو منشآت، ويكون موقع هاته الأخيرة خارج المناطق المذكورة، فلا يمكنها الاستفادة من المزايا المنصوص عليها في الم 13، بل تستفيد من المزايا المشتركة المنصوص عليها في الم 12.

وعند انتهاء فترة الإعفاء من المزايا يمكن للوحدات والمنشآت الواقعة في المناطق المذكورة في الم 13 أن تستمر وحدها في الاستفادة من فترة الإعفاءات المتبقية والممنوحة لها وهي:

- 1- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني.
- 2- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات حسب نسبة الاستثمارات التي تم إنجازها فيها.
- الإتاوة بالدينار الرمزي للمتر المربع (م²) خلال فترة عشرة (10) سنوات أو خمسة عشر (15) سنة حسب منطقة الموقع، و50% من مبلغ إتاوة أملاك الدولة بعد هذه المدة.

وتجدر الإشارة إلى أن المشرع لم يشير إلى طبيعة المناطق التي تتطلب تسميتها مساهمة خاصة من الدولة والتي تمنح لها مزايا تفضيلية معتبرا تحديدها يتم عن طريق التنظيم طبقا للم 13، لكن هذه المناطق يتم تحديدها وفقا لعدة معايير منها معيار الحالة الاجتماعية والاقتصادية والمالية.²

2- المزايا الإضافية لفائدة النشاطات ذات الامتياز و/أو المنشأ لمناصب الشغل.

نظم المشرع هاته المزايا بموجب المادتين 15 و16 من القانون 16-09، إضافة إلى المزايا الممنوحة بموجب المادتين 12 و13 -سبق التطرق إليهما- فإن هذا لا يلغي التحفيزات الجبائية والمالية الخاصة، المنشأة بموجب التشريع المعمول به، لفائدة النشاطات السياحية والصناعية والفلاحية، وفي حالة وجود مزايا من نفس الطبيعة سواء كان منصوص عليها بموجب قانون الاستثمار أو التشريع المعمول به فإن هذا لا يؤدي إلى تطبيقها معا وإنما يستفيد المستثمر من التحفيز الأفضل، هذا وفقا لنص الم 15 من القانون 16-09.

¹ مرسوم تنفيذي رقم 17-101 مؤرخ في 06 جمادى الثانية عام 1438 الموافق 05 مارس سنة 2017، يحدد القوائم السلبية والمبالغ الدنيا للاستفادة من المزايا وكيفية تطبيق المزايا على مختلف أنواع الاستثمارات.

² Zouiten Abderrezak, la prise en compte du développement local dans le code des investissements en Algérie, Revue science Humaines N° 44, décembre 2015, vol A, PP99-110, P103.

وحسب نص الم 16 فترفع مدة الاستقادة من المزايا من 03 إلى 05 سنوات عندما ينشأ المشروع الاستثماري أكثر من مائة منصب شغل، فهذا النوع من الاستثمارات يستفيد من نفس المزايا المشتركة المنصوص عليها بنص الم 12 لكن مع اختلاف المدة كما سبق توضيحه. لكن بالرجوع للم 04 من المرسوم التنفيذي 17-105¹ نجد أن المشرع قد وضع شروط من أجل الحصول على المزايا الممنوحة لفائدة الاستثمارات المنشئة لأكثر من 100مائة منصب شغل، وهذه الشروط هي:

- يجب أن يكون العمال منخرطين في التأمينات الاجتماعية.
- يجب أن يتم التوظيف عن طريق الوكالة الوطنية للتشغيل أو هيآت التنقيب الخاصة المعتمدة.

كذلك حسب الم 08 اشترط المشرع على المستثمر ولكي يحتفظ بمدة الاستقادة من الإعفاءات لمدة (05) خمس سنوات، محافظته -المستثمر- على عدد مناصب الشغل المطلوبة طيلة مدة الإعفاء على الأقل.

وعندما تكون الاستثمارات المنشئة لمناصب الشغل، تنشئ مائة (100) منصب شغل أو أقل فإنها تستفيد من المزايا المشتركة العام (الم 12) ولنفس المدة وهي ثلاث (03) سنوات، عوض خمس (05) سنوات عندما تكون عدد المناصب المنشئة تفوق مائة منصب شغل. والغرض من وضع المشرع الشروط مقابل الحصول على الامتيازات في هذا النوع من الاستثمارات واضح جدا وهو محاولة التقليل من البطالة.

3- المزايا الاستثنائية لفائدة الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني.

أولاً: يخضع هذا النوع من الاستثمارات إلى اتفاقية متفاوض عليها بين المستثمر والوكالة هاته الأخيرة تبرم الاتفاقية بعد موافقة المجلس الوطني للاستثمار الم 17 من القانون 16-09، ومن بين

¹المرسوم التنفيذي رقم 17-105 مؤرخ في 06 جمادى الثانية عام 1438 الموافق لـ 05 مارس سنة 2017، يحدد كيفية تطبيق المزايا الإضافية للاستغلال الممنوحة لاستثمارات المنشئة لأكثر من مائة (100) منصب شغل.

الاتفاقيات المبرمة (اتفاقيات الاستثمار)، اتفاقية الاستثمار بين الوكالة وشركة الدار الدولية (سيدار)¹، وبين الوكالة واتصالات الجزائر للهاتف النقال موبيليس (ATM)².

الم 18 تضمنت الامتيازات التي يستفيد منها الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني، وعند استقرار نص هذه المادة نستنتج أن هاته الامتيازات جاءت على سبيل المثال لا الحصر ويظهر ذلك من خلال استعمال المصطلح: "يمكن أن تتضمن المزايا..."، وهذا راجع إلى أن هذا النوع من الاستثمارات يتم عن طريق اتفاقات الاستثمار التي تتضمن بدقة الامتيازات التي يستفيد منها.

ومثل باقي الامتيازات، فإن المزايا الاستثنائية لفائدة الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد تمنح على مرحلتين، مرحلة الإنجاز ومرحلة الاستغلال.³

- شروط الاستفادة من المزايا:

حسب نص الم 04 من القانون 16-09 فإن أهم الشروط للاستفادة من المزايا هو التسجيل لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، ويجسد التسجيل بشهادة تسلم على الفور، تمكن المستثمر من الحصول على المزايا التي له الحق فيها لدى كل الإدارات والهيآت المعنية (الم 08 من نفس القانون)، وحسب نفس الم 08، فإن المستثمر يستفيد بطريقة آلية وبقوة القانون من مزايا الإنجاز، باستثناء الاستثمارات التي تتطلب موافقة المجلس الوطني للاستثمار (المادتين 14 و17). والاستثمارات الواردة في القوائم السلبية.⁴

وتجدر الإشارة إلى أن الاستفادة من مزايا الاستغلال التي تنص عليها الم 10 تكون على أساس محضر معاينة المشروع في مرحلة الاستغلال الذي تقوم به المصالح الجبائية المختصة إقليمياً

¹ اتفاقية استثمار بين الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وشركة الدار الدولية (سيدار)، شركة ذات مسؤولية محدودة، ج ر، عدد 07 صادر في 28/01/2007.

² اتفاقية استثمار بين الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار واتصالات الجزائر للهاتف النقال موبيليس (ATM)، شركة ذات مسؤولية محدودة، ج ر عدد 07، لسنة 2007.

³ انظر الامتيازات الم 18 من القانون 16-09.

⁴ انظر الم 03 من المرسوم التنفيذي 17-101 مؤرخ في 06 جمادى الثانية عام 1438 الموافق لـ 05 مارس 2017، تحدد القوائم السلبية والمبالغ الدنيا للاستفادة من المزايا وكيفية تطبيق المزايا على مختلف أنواع الاستثمارات.

بعد طلب المستثمر، وحسب الم 13 من المرسوم التنفيذي 17-102¹، فبعد أن يتم تسجيل الاستثمار يستفيد من مزايا الإنجاز دون قيامه بأي إجراءات أخرى، وهي المزايا المنصوص عليها في المواد 12، 13، 15 من قانون 16-09.

وفي مقابل حصول المستثمر على المزايا فهو يخضع لعقوبات طبقا لنص الم 34 من القانون 16-09 وهذا في حالة عدم احترام المستثمر للالتزامات المترتبة عليه وفقا للقانون 16-09 أو التزامات تعهد بها هو على نفسه، فتسحب منه كل المزايا دون المساس بالعقوبات المنصوص عليها في التشريع المعمول به، وتكون العقوبات إما سحب المزايا أو التجريد من الحقوق.

خامسا: الحوافز الإدارية.

بعد التطرق إلى الضمانات المختلفة التي يستفيد منها المستثمر وكذا الامتيازات الجبائية، بقي لنا التطرق إلى الحوافز الإدارية والتي تتمثل أساسا في إنشاء أجهزة تتكفل بمتابعة وترقية الاستثمار، إضافة إلى استحداث إجراءات إدارية تقلل من البيروقراطية، فالمستثمرون الأجانب دائما ما يبحثون عن أحسن معاملة إدارية للاستثمار في بلد معين.²

1- الهيآت المكلفة بترقية وتطوير الاستثمار :

ألغى المشرع كل أحكام الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار ماعدا مواد 06 و18 و22 والمتعلقة بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار المجلس الوطني للاستثمار والشباك الوحيد اللامركزي، لذلك سنتطرق لهذه الهيآت الثالث نظرا لأهميتها البالغة.

1/أ- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) :

أنشئت أول مرة بموجب المرسوم التشريعي 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار في المواد 07 إلى 12، ومن ثم نص الم 06 من الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار، وهي مؤسسة عمومية

¹المرسوم التنفيذي 17-102 المؤرخ في 06 جمادى الثانية عام 14387 الموافق ل 05 مارس سنة 2017، تحدد كيفية تسجيل الاستثمارات وكذا شكل ونتائج الشهادة المتعلقة به.

²Amrani Mohamed, Mokhefi Amine, Essai de construction d'un climat d'auactivité des IDE en Algérie, constraints et perspectives, Revue Algérienne D'économie et de mangement, N°07, Janvier 2016, P30.

ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تدعى في صلب النص "الوكالة"، توضع تحت وصاية الوزير المكلف بترقية الاستثمار.

وحسب نص الم 06 من المرسوم التنفيذي 17-100¹ يتشكل مجلس الإدارة من:

- ممثل السلطة الوصية، رئيسا.
 - ممثل الوزير المكلف بالجماعات المحلية.
 - ممثل الوزير مكلف بالشؤون الخارجية.
 - ممثلين (02) عن الوزير المكلف بالمالية.
 - ممثل الوزير المكلف بالصناعة.
 - ممثل الوزير المكلف بالسياحة.
 - ممثل الوزير المكلف بالفلاحة.
 - ممثل الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.
- ويتولى المدير العام للوكالة أمانة مجلس الإدارة.
- وتكلف الوكالة حسب نص الم 03 والم 26 من القانون 16-09 من المرسوم التنفيذي 17-100 المعدلة للمادة 03 من المرسوم التنفيذي 06-356 بجمع ومعالجة ونشر المعلومة المرتبطة بالمؤسسة والاستثمار لفائدة المستثمرين، ومساعدة ومرافقة المستثمرين في كل مراحل المشروع، بما فيها مرحلة ما بعد الانجاز، إضافة إلى تسجيل الاستثمارات ومتابعة تقدم المشاريع وإعداد إحصائيات ثبات الانجاز وتحليلها، إعداد اتفاقية الاستثمار وعرضها على المجلس الوطني للاستثمار الموافق بتسهيل بالتعاون مع الإدارات المعنية الترتيبات للمستثمرين وتنشيط إجراءات وشكليات إنشاء المؤسسات وشروط استغلالها وانجاز المشاريع، وتساهم بهذا الصدد، في تحسين مناخ الاستثمار في كل جوانبه.

¹مرسوم تنفيذي رقم 17-100 مؤرخ في 06 مؤرخ في 06 جمادى الثانية عام 1438 الموافق لـ 05 مارس 2017، يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 06-356 المؤرخ في 16 رمضان عام 1427 الموافق لـ 09 أكتوبر سنة 2006 والمتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وتنظيمها وسيرها.

ترقية الشراكة والفرص الجزائرية للاستثمار عبر الإقليم الوطني وفي الخارج، وتسيير المزايا المنصوص عليها في القانون 16-09.

1/ ب- الشباك الوحيد اللامركزي:¹

الشباك الوحيد اللامركزي، هو عبارة عن هياكل محلية للوكالة للتسهيل على المستثمر مباشرة الإجراءات الإدارية اللازمة لمشروعه وهو عبارة عن تجمع لعدد من الهياكل الإدارية في هيكل إداري واحد، وهو موجود على مستوى 48 ولاية، ويكون تحت سلطة مدير يصنف ويرفع راتبه استنادا إلى وظيفة نائب مدير في المديرية العامة للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ويساعد رؤساء مشاريع ومكلفون بالدراسات.

ويتضمن الشباك الوحيد اللامركزي المنصب على مستوى مقر كل ولاية، المراكز الأربعة الآتية:

- مركز تسيير المزايا.

- مركز استيفاء الإجراءات.

- مركز الدعم لإنشاء المؤسسات.

- مركز الترقية الإقليمية.

ويكلف مركز تسيير المزايا باستثناء الحالات التي نص عليها الم 35 من القانون 16-09، يشير المزايا والتحفيزات المختلفة الموضوعة لفائدة الاستثمار ويكلف مركز المزايا بمجموعة من المهام نلخصها كالآتي: يؤشر في أعلى لا يتجاوز 48 ساعة على قائمة السلع والخدمات القابلة للاستفادة من المزايا وكذا نستخرج القائمة المشكلة للحصص للعينة.

كما يعد الإعفاءات من الرسم على القيمة المضافة المتعلقة باقتناء السلع والخدمات الواردة في قائمة السلع والخدمات المستفيدة من المزايا الجبائية.

ويوجه إدارات للمستثمرين الذين لم تحترموا الالتزام بتقديم محضر معاينة الدخول في الاستغلال. وتجدر الإشارة أن كل المراكز التابعة للشباك الوحيد اللامركزي منوط بها مجموعة من المهام تقوم بتنفيذها.

¹ انظر الم 07 من المرسوم التنفيذي 17-100 المعدلة لأحكام من 21 إلى 28 من المرسوم التنفيذي 06-356.

1/ج- المجلس الوطني للاستثمار CNI:

تم إنشاء هذا المجلس بموجب الم 18 من الأمر 01-03 بوضع تحت سلطة رئيس الحكومة (الوزير الأول حاليا)، يقوم بالمسائل -المجلس- المتصلة بإستراتيجية الاستثمارات وسياسة دعم الاستثمارات، والموافقة على الاتفاقات المنصوص عليها بموجب الم 17.

ويكلف المجلس بالمهام التالية¹: اقتراح المزايا التحفيزية ومتابعة التطورات الجارية، مساعدة الحكومة في اتخاذ القرارات التي تساعد في تنفيذ المشاريع الاستثمارية وتشجيعها، الموافقة على اتفاقات الاستثمار.

أما أعضاء المجلس فهو يتكون مما يلي: الوزير المكلف بالجماعات المحلية، الوزير المكلف بالطاقة والمناجم، الوزير المكلف بالصناعة، الوزير المكلف بالسياحة، الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والوزير المكلف بتهيئة الإقليم والبيئة.

2- الإجراءات الإدارية المستحدثة:

بعدما كان الاستثمار في الجزائر يتم عن طريق التصريح المسبق حسب الم 04 من الأمر 01-03 سالف الذكر، فإن القانون 16-09 جاء بالجديد حيث نص صراحة على الاستثمار أصبح يتم عن طريق التسجيل لدى الوكالة الوطنية بتطوير الاستثمار ممثلة في الشباك الوحيد اللامركزي وهذا طبقا لنص الم 26 من القانون 16-09.

وتسجيل الاستثمار هو الإجراء المكتوب الذي يعبر من خلاله المستثمر عن إرادته في إنجاز استثمار في نشاط اقتصادي لإنتاج السلع أو الخدمات (الم 02 من المرسوم التنفيذي 17-102).

ويتم التسجيل عن طريق استمارة تعتبر بمثابة شهادة تسجيل تقدمها الوكالة ويتم التسجيل من قبل المستثمر نفسه أو من طرف شخص يملكه على أساس وكالة ويتم هذا التسجيل أمام الهيئة اللامركزية للوكالة التي يختارها المستثمر (المادتين 05 و06 من المرسوم التنفيذي 17-102).

وللتسجيل أثر مهم حسب الم 13 من نفس المرسوم وهو الاستفادة من المزايا المذكورة في المواد 12، 13، 15 من قانون 16-09، وتنتهي آثار التسجيل إما بسبب التجريد من الحقوق أو

¹ عائشة موزاوي، القوانين والأجهزة المنظمة للاستثمار في الجزائر-إشارة لقانون رقم 16-09 مؤرخ في 29 شوال عام 1437 الموافق ل 03 غشت سنة 2016 يتعلق بترقية الاستثمار-مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد، العدد 02/2017، ص 144.

الإلغاء بصفة إرادية أو لبطلان أو انقضاء آجال الإنجاز أو عدم تقديم قائمة إضافية أو الإتمام الكلي للمشروع، وتبطل شهادة التسجيل بمرور سنة إذا لم يعرف المشروع الذي يتعلق بها البدء في الانجاز بمرور سنة (1) على تسليمها.

مما سبق نخلص إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر أهمية كبرى في عملية النمو الاقتصادي حيث أن التراكم الرأسمالي والتقدم في فنون الإنتاج من أهم العوامل لتحقيق التقدم الاقتصادي، وعلى العكس فإن انخفاض حجم الاستثمار يؤدي إلى انخفاض الناتج القومي الإجمالي، الأمر الذي يترتب عليه تعثر جهود التنمية.¹

فالاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر مصدرا رئيسيا من مصادر التمويل الخارجي للدولة المستضيفة للاستثمار.

إضافة إلى أنه يؤدي إلى تحسين ميزان المدفوعات وهذا الأخير هو عبارة عن سجل لكافة المعاملات الاقتصادية الخارجية التي تتم بين المقيمين في دولة معينة والمقيمين في الخارج خلال فترة معينة عادة ما تكون سنة، ويظهر دور الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال وفرة رؤوس الأموال والتكنولوجيا والخبرات الأمر الذي يؤدي إلى زيادة طاقة الإنتاج بما يحقق فائضا للتصدير²، وهذا ما يساهم في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات المحلية وعليه قدرتها على احتراف الأسواق العالمية، وهذا ما يتناسب طردا مع ترقية الصادرات وانخفاض الواردات من السلع.

كذلك يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا كبيرا في تحفيز المنتجين الوطنيين على تنمية قدراتهم وتطوير أساليب الإنتاج لمنافسة المنتجات الأجنبية وبالتالي فتح أسواق جديدة في الدول الأجنبية أمام المنتج الوطني، هذا ما يساعد إذا على ترقية المنتج الوطني بصفة مباشرة أي تأهيله لكي ينافس المنتج الأجنبي.

¹ إبراهيم متولي حسن المغربي، دور حوافز الاستثمار في تعجيل النمو الاقتصادي من منظور الاقتصاد الإسلامي والأنظمة الاقتصادية المعاصرة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2011، ص 29.

² وسام مجدي محمد عطية السيد، الآليات القانونية والاقتصادية لتحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر بين النظرية والتطبيق، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2012، ص 83

لذلك نجد أن المشرع وفي سبيل تشجيع المنتج الوطني وترقيته أولى عناية خاصة بالاستثمار الأجنبي، وذلك من خلال مجموع الضمانات والحوافز السابق التطرق لها.

لكن لا توجد شواهد قطعية وقوية تقرر بأن الحوافز المالية كالإعفاءات الجبائية تزيد من جذب الاستثمار الأجنبي المباشر على المدى الطويل، فهناك دول عديدة منحت حوافز جبائية وتنازلات شخصية لاجتذاب IDE لكن لم تنجح في ذلك، لذلك من الخطأ الاعتماد على مثل هذه الإستراتيجية في جذب المستثمر الأجنبي¹، فالدولة المضيفة للاستثمار ليست ملزمة بالتخلي عن العوائد الضريبية والجمركية مقابل جذب الاستثمار الأجنبي².

فالمستثمر الحقيقي والجاد لا يتخذ قراره الاستثماري بناء على ما تقدمه الدولة من حوافز فقط، فهاته الأخيرة تمثل أهمية ثانوية مقارنة بالمناخ الاستثماري السائد، وهذا لا يعني إلغاء هاته الحوافز ولكن لا يجب أن تكون هي أساس إستراتيجية جذب المستثمر الأجنبي.

وعليه فقرارات المستثمرين تتأثر حسب المناخ الاستثماري للدولة المضيفة للاستثمار، والمناخ الاستثماري هو مجموعة القوانين والسياسات والمؤسسات والخصائص الهيكلية المحلية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي تؤثر على ثقة المستثمر وتقنعه بتوجيه استثماره إلى بلد دون آخر، وتؤدي العوامل الاقتصادية دورا محوريا في تكوين المناخ الاستثماري ومن أهم تلك العوامل القوانين الاستثمارية ومدى استقرارها والسياسات الاقتصادية، ومدى توافر عناصر الإنتاج وأسعارها النسبة وحجم السوق المحلي والقدرة التصديرية³.

فالاستقرار يعد من أهم عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وخلق مناخ استثماري ملائم وجذاب، فكلما كان هناك قانون موحد للاستثمار يعمل على تشجيعه، يتصف بالوضوح وعدم التعارض من باقي التشريعات المتعلقة به، كلما أدى ذلك إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لذلك أصدرت الجزائر عددا معتبرا من القوانين المتعلقة بالاستثمار منذ الاستقلال إلى غاية آخر

¹ ناجي بن حسين، دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، 2006، -2007، ص 140.

² ناجي بن حسين، نفس المرجع، ص 140.

³ ناجي بن حسين، نفس المرجع، ص 56، 57.

قانون 09-16، لذلك نجد أن عدم الاستقرار التشريعي واضح جدا في الجزائر ويفتقد للوضوح والشفافية¹، وتعرض هاته القوانين للتعديلات ما يؤثر سلبا على قرار المستثمرين.

كذلك تعد البنية التحتية من أهم عوامل نجاح المناخ الاستثماري وهي وجود طرق النقل، شبكات الماء، الكهرباء... إلخ، والتي تؤثر في قرارات المستثمر الأجنبي²، وفي الجزائر تعاني كثيرا من نقص البنى التحتية ولا زلنا بعيدين بأشواط مقارنة ببعض جيراننا كتونس والمغرب.

لذلك فإنه يجب على السلطات الجزائرية توجيه الاستثمار إلى المشروعات ذات الأهمية الاقتصادية لها وربط الحوافز المقدمة للاستثمار الموجه إليها بمستوى الأداء في تلك المشروعات مع منح معاملة تفضيلية للاستثمارات الموجهة للأنشطة التي تنتج بغرض التصدير مقارنة بتلك المتجهة أساسا للسوق المحلي³.

وهذا معناه عوض المغالاة في منح مزايا ضريبية دون معرفة فوائد أو عوائد الاستثمار الأجنبي، لابد من اعتماد سياسة انتقائية تستهدف المشروعات الاستثمارية التي لها القدرة على ترقية المنتج الوطني وتطويره، كذلك نقل ونشر التكنولوجيا الحديثة، أي تبني إستراتيجية جديدة تسعى لتطوير صناعة وطنية موجهة للتصدير قائمة على⁴:

1- اختيار الفروع ذات الأولوية : الصناعات الغذائية، الالكترونية، الصيدلانية، الصيد

البحري... إلخ

2- الانتشار الجغرافي : أي توجيه الاستثمار نحو المناطق التي تتوفر على البنية التحتية

والقاعدة الأساسية لإقامة الاستثمار في القطاعات سابقة الذكر.

¹ كعدم فصل في قاعدة الشراكة (51%، 49%) هل ألقاها فعلا أو هي لا زالت سارية المفعول؟؟

² هبة الله محمود محمد إبراهيم المرزوقي، حماية الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل تحرير التجارة العالمية، مع دراسة خاصة بالاقتصاد المصري، رسالة لنيل دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، قسم الاقتصاد والمالية العامة، 2012، ص 249.

³ أمل صابر عبد المنعم عويس، دور منظمة التجارة العالمية في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر (اتفاقية التريمس) - دراسة تطبيقية على مصر، دراسة للحصول على درجة الدكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق، بنها، 2014، ص 42.

⁴ انظر ناجي بن حسين، المرجع السابق، ص 309، ص 310.

3- الذكاء الاقتصادي: تقوم هاته السياسة على دعم المنظومة الإحصائية والمعلوماتية وتطويرها في المؤسسات المختلفة.

4- جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل نقل التكنولوجيا وتوفير مناصب عمل جديدة.

5- إعادة تأهيل المؤسسات الاقتصادية ودعم وإنشاء المؤسسات المالية الحديثة.

6- تطوير التكنولوجيا الحديثة للإعلام والاتصال.

من خلال ما سبق نستنتج أن العبرة ليست بمنح عدد معتبر من الحوافز وإطالة مدة الاستفادة منها، بل العبرة بخلق مناخ استثماري ملائم أولاً ثم اعتماد سياسة انتقائية تستهدف المشاريع الاستثمارية التي تهدف إلى ترقية المنتج الوطني والتي لها القدرة التصدير ثانياً.

وذلك بسبب الفائدة الكبيرة للاستثمار الأجنبي المباشر على الإنتاج الوطني، فهو وسيلة لنقل التكنولوجيا والتمكن من النفاذ إلى الأسواق العالمية كذلك يساهم في تطوير طرق الإنتاج والتسويق العالمية التي تساعد على النهوض بالمنتج الوطني، وجعله قادراً على منافسة المنتج الأجنبي، لأن القدرة التنافسية لأي بلد تتناسب طردياً مع قدرته في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.¹ فالاستثمار الأجنبي المباشر يعد كأفضل الحلول لإحلال المنتج المحلي للدول المضيفة محل الواردات وهذا لبناء اقتصاد قوي قادر على تحقيق الاكتفاء الذاتي، وتصديري يسمح بتنمية تجارتها الخارجية.

وتجدر الإشارة إلى أنه وبصدور قانون المالية لسنة 2020،² قام المشرع الجزائري بإلغاء قاعدة الشراكة وفتح المجال لحرية الاستثمار في كل المجالات ماعدا تلك التي تكتسي طابعاً استراتيجياً بالنسبة للاقتصاد الوطني، حيث تبقى هذه المشروعات خاضعة لقاعدة الشراكة، وبصدور قانون المالية التكميلي لسنة 2020³، حددت المادة 50 منه القطاعات ذات الطابع الاستراتيجي وهي:

-قطاع الطاقة والمناجم، قطاع المحروقات، قطاع الكهرباء والغاز، القطاع الصيدلاني، القطاع المتعلق بالصناعة العسكرية، وخطوط السكك الحديدية والموانئ والمطارات.

¹ مسعداوي يوسف، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص 208.

² القانون 19-14 مؤرخ في 14 ربيع الثاني عام 1441، الموافق لـ 11 ديسمبر سنة 2019، المتعلق بقانون المالية لسنة 2020، ج ر عدد 81، المؤرخة في 30 ديسمبر 2019.

³ قانون رقم 20-07 المؤرخ في 04 يونيو 2020، المتضمن قانون المالية التكميلي، ج ر عدد 33 لسنة 2020.

وبهذا يظهر جليا رغبة المشرع في تشجيع الاستثمارات بتقليص عدد القطاعات التي تعتبر استراتيجية في انتظار نتائج هذه الخطوة المهمة التي تضمن على حرية الاستثمار إلى حد كبير.

المطلب الثاني: دور السياسة الضريبية في ترقية المنتج الوطني.

منح التشريع الجبائي معاملة خاصة للمنتج الوطني بغرض ترقيته، وذلك من خلال اعتماد سياسة ضريبية تقوم على تشجيع الصادرات الوطنية وتحد من الواردات الأجنبية وذلك عن طريق القيود الضريبية على الواردات الأجنبية والتي سنتطرق إليها في الفرع الأول، ثم الامتيازات الضريبية الممنوحة للصادرات الوطنية في الفرع الثاني.

الفرع الأول: السياسة الضريبية وأثر القيود الضريبية على الواردات في

ترقية المنتج الوطني.

إن السياسة الضريبية لها دور مزدوج تشجيع المنتج الوطني من خلال الامتيازات الضريبية وتشجيعه من خلال القيود على الواردات.

أولا: مفهوم السياسة الضريبية.

تتمتع الدولة بسلطة السيادة والتوجه والإشراف فهي تسعى من خلال فرض الضريبة إلى تحقيق الموارد المالية اللازمة وتشجيع الصناعات المحلية، إضافة إلى خلق القاعدة الاقتصادية والصناعية والإنتاجية والاستهلاكية التي تتلاءم والسياسة المالية للدولة.¹

1- مفهوم السياسة الضريبية.

إن السياسة الضريبية هي البحث في الظواهر الضريبية وتحليل أوجه النشاط المالي، حيث تهدف إلى تكييف وتحديد حجم الإيرادات الكافية لتغطية احتياجات الاقتصاد الوطني²، وتعرف أيضا

¹ عبد الناصر نور، نائل حسن عدس، عليان الشريف، الضرائب ومحاسبتها، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان الأردن، ط02، 2003، ص 07.

² رضا خلاصي، النظام الجزائري الحديث-جباية الأشخاص الطبيعيين والمعنويين-، دار هومة، ج 01، ط03، ص 2012.

بأنها مجموع التدابير ذات الطابع الضريبي تتخذ من أجل التحصيل الضريبي الذي يهدف إلى تغطية النفقات العمومية والتأثير على الوضع الاقتصادي.¹

من خلال التعريفين السابقين يمكن القول إن السياسة الضريبية هي الإستراتيجية المتبعة لاستخدام الأداة الضريبية لتحقيق أهداف الدولة.

تتميز السياسة الجبائية بخاصيتين كما يلي:²

1- هي مجموعة من البرامج المتكاملة والمتناسقة والمترابطة بين عناصرها، تبنى على قواعد ومبادئ تساعد على التحكم في آثارها وتحقيق فعاليتها وضمان نتائجها المرجوة.

2- هي جزء من السياسة المالية للدولة.

2- مكونات السياسة الضريبية:

تتكون السياسة الضريبية من عنصرين أساسيين:

1-2- الأدوات: تعتمد السياسة الضريبية في تحقيق أهدافها على مجموعة من الأدوات المستخدمة تعرف في الأدبيات الاقتصادية بالنفقات الضريبية، هاته الأخيرة عبارة عن تخفيضات أو إعفاءات ضريبية يكون الهدف منها التأثير على بعض السلوكيات والأنشطة أو إعانة بعض قطاعات الممولين الموجودين في وضعيات خاصة، إضافة لذلك فإن الحكومة تقوم باستخدام النفقات الضريبية كآلية لدعم التنمية الاقتصادية وتشجيع الاستثمار والادخار... إلخ.³ وهذه الأدوات تتمثل فيما يلي:

- الإعفاء الضريبي:

يعتبر الإعفاء الضريبي، إسقاط حق الدولة في حصولها على الضرائب من بعض المكلفين بها، حيث تكون هذه الضرائب واجبة السداد في مقابل التزام المكلفين بممارسة نشاط في ظروف معينة.⁴

¹ عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، دراسة تحليلية تقييمية، ديوان المطبوعات الجامعية، ط02، 2005، ص 139.

² فتعور عبد السلام، تحليل السياسة الجبائية في الجزائر منذ إصلاحات 1992 - تقييم وآفاق - أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2016-2017، ص 68.

³ عبد المجيد قدي، دراسات في علم الضرائب، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط01، 2011، ص 118.

⁴ عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات...، المرجع السابق، ص 173.

والإعفاء يكون إما بشكل دائم وهو إسقاط حق الدولة في مال المكلف مادام سبب الإعفاء قائما، وتمنح هذه الإعفاء بالنظر لأهمية المشروع أو نشاط اقتصاديا واجتماعيا، أو قد يكون الإعفاء مؤقتا وهو إسقاط حق الدولة لمدة معينة من حياة المشروع الاقتصادي والغرض منه هو تشجيع بعض المشاريع ذات الفائدة للاقتصاد الوطني.¹

- **التخفيضات الضريبية:** هي تقليص يمس قيمة الضريبة المستحقة مقابل الالتزام ببعض الشروط كإعادة استثمار الأرباح، بمعنى يتم استخدام التخفيضات الضريبية بناء على توجهات السياسة الاقتصادية والاجتماعية المستهدفة في الدولة.²

ويمكن التمييز بين نوعين من التخفيضات الضريبية:³

- تخفيضات ضريبية خاصة بالوعاء: وهي إجراءات ضريبية تخفيفية، تتم عن طريق خصومات يتم إجراؤها على المادة الخاضعة للضريبة.

- تخفيضات ضريبية خاصة بالمعدل: وهي إخضاع المكلف بالضريبة إلى معدلات ضريبية اقل من المعدلات العادية التي يتم استخدامها في النظام الضريبي، كالمعدل المفروض على الأرباح المعاد استثمارها بدلا من المعدل العادي على أرباح الشركات.

وتعد التخفيضات الضريبية أكثر جدوى من طريقة الإعفاء الضريبي وذلك للاعتبارات التالية:⁴

- أهم مشاكل استخدام الإعفاء الضريبي هو اعتماده كوسيلة للتهرب الضريبي خاصة في المشروعات ذات العمر الإنتاجي في قصير الأجل.

- ما يهم المستفيد من الإعفاء هو المعدل الضريبي الذي تخضع له بعد فترة الإعفاء على

اعتبار أن هذا الأخير مؤقت خصوصا في المشروعات ذات العمر الإنتاجي طويل الأجل.

¹ عبد المجيد قدي، دراسات في علم الضرائب، المرجع نفسه، ص 120.

² طالبي محمد، أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 06، يناير 2009، ص 317.

³ عبد المجيد قدي، دراسات في علم الضرائب، المرجع السابق، ص 120.

⁴ طالبي محمد، المرجع السابق، ص 318.

هذا ما يعني أنه في حالة المشروعات قصيرة الأجل فإن الدولة لن تستفيد من هذه المشاريع بسبب الإعفاءات المقدمة، وفي المقابل فإن استخدام أسلوب التخفيض يعود بالفائدة على الدولة خاصة إذا كانت التخفيضات أو الإعفاءات المؤقتة في مرحلة إنجاز المشاريع وهو الغالب.

- المعدلات التمييزية:

يقصد بها تصميم جدول للأسعار الضريبية تحتوي على عدد من المعدلات ترتبط بنتائج محددة لعمليات المشروع، حيث ترتبط هذه المعدلات عكس حجم المشروع أو مدى مساهمته في تحقيق التنمية الاقتصادية، فتزداد المعدلات تدريجيا كلما انخفضت نتائج عمليات الاستثمار والعكس صحيح¹، أي تصميم جدول للمعدلات تنخفض هذه الأخيرة كلما اقتربت نتائج المشروع من تحقيق الأرباح المتوقعة، وترتفع كلما انخفضت نتائج المشروع.

وأشكال التمييز الضريبي هي كالاتي:²

- تحديد معدل عام للضريبة وتخفيضه بالنسبة للأنشطة أو المناطق المستهدفة بالتحفيز.
- تحديد معدل عام مخفض للضريبة لمختلف الأنشطة والمناطق المراد ترقيتها.
- تطبيق تخفيضات على مقدار الضريبة ثم إخضاعها للمعدل العام.
- تطبيق تخفيضات على الأوعية الضريبية المحسوبة أساسا على المعدل العام.
- نظام الإهلاك: يعتبر الإهلاك مسألة ضريبية بالنظر لتأثيره المباشر على النتيجة من خلال حساب القسط السنوي للاهلاك، حيث يتوقف هذا الأخير على نظام الإهلاك المطبق وكلما كان قسط الإهلاك كبير، كلما كانت الضرائب المفروضة على المؤسسة أقل.

¹طالبي محمد، المرجع السابق، ص 318.

²زواق الحواس، فعالية السياسة الضريبية في توجيه الاستثمار لتحقيق التنوع الاقتصادي في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 15، 2016، ص 395.

ويعرف الإهلاك بأنه النقص الحاصل في قيمة الاستثمارات أو الأصول الثابتة نتيجة لاستخدام أو مرور الزمن¹، فتعجيل الإهلاك ينقل الخصومات الضريبية من الأعوام الأخيرة لحياة المشروع إلى الأعوام الأولى، وعليه لا تتخفض الالتزامات الإجمالية للمؤسسة.²

- إمكانية ترحيل الخسائر إلى السنوات اللاحقة:

هي تقنية مفادها امتصاص الآثار الناجمة عن تحقيق خسائر خلال سنة معينة، وهذا بتحميلها على السنوات اللاحقة حتى لا يؤدي ذلك إلى تآكل رأس المال المؤسسة.³ والجدير بالذكر أن نجاح هذه الأدوات يتوقف على عاملين:⁴

- الأول: اعتبار الضريبة جزء من مناخ استثماري عام تتداخل عناصره وتتشابك إلى حد كبير، منها الاستقرار السياسي، الاستقرار سعر العملة...إلخ.
- الثاني: مراعاة الزمن الذي يتم فيه استخدام هذه الأدوات، فتجاوب المؤسسات مع المزايا الضريبية مرتبط بالمرحلة التي يمر بها الاقتصاد.

2-3- أهداف السياسة الضريبية:

تسعى الدولة إلى تحقيق جملة من الأهداف من خلال السياسة الضريبية.

- الأهداف الاقتصادية:

- تعتبر الأهداف الاقتصادية من أهم أهداف السياسة الضريبية، ومن أهم هذه الأهداف ما يلي:
- 1- تحقيق النمو الاقتصادي: ويكون ذلك من خلال منح تسهيلات ضريبية للأنشطة الاقتصادية التي ترغب الدولة في تميمها.

¹ عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات...، المرجع السابق، ص 174..

² مايكل إيدجمان: ترجمة محمد إبراهيم منصور، الاقتصاد الكلي، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1999، ص 533.

³ طالب محمد، المرجع السابق، ص 318.

⁴ عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات...، المرجع السابق، ص 175.

2- تحقيق الاستقرار الاقتصادي: والمقصود به هو استخدام الضريبة كوسيلة لتحقيق هذا الاستقرار وأن لا يكون هناك لا تضخم ولا انكماش في الاقتصاد¹، ويكون ذلك من خلال استخدام الدولة لآليات تسمح من خلالها بفرض الضريبة مع ضمان عدم تجاوزها للطاقة الضريبية للمجتمع.

3- توجيه الاستهلاك: ويظهر ذلك من خلال فرض ضريبة منخفضة على بعض المنتجات مما يزيد الطلب عليها، والعكس صحيح، تمكن استخدام الضريبة كوسيلة لخفض الطلب على منتج معين وذلك بفرض ضرائب مرتفعة عليها، وعليه فالضريبة أثر مباشر على تشجيع استهلاك منتجات معينة دون أخرى.

4- تشجيع الاستثمار: بنوعيه المحلي أو الأجنبي وذلك من خلال المزايا الضريبية التي تمنحها الدولة كوسيلة لتشجيع الاستثمار، خصوصا في المناطق الخاصة والمناطق التي تتطلب تنميتها دعما من الدولة، بالإضافة إلى مناطق الجنوب والهضاب العليا، فالضرائب توجه الاستثمار في هاته المناطق من خلال الإعفاءات والتخفيضات المقدمة، وعليه نقول إن السياسة الضريبية تعمل على توجيه الاستثمارات إلى المناطق المراد ترقيتها.

5- ترقية وتشجيع المنتج الوطني: وهو ما يهمننا في موضوعنا، فالسياسة الضريبية تعمل على تشجيع المنتج الوطني من خلال استفادة هذا الأخير وفي مختلف قطاعات النشاط من إعفاءات ضريبية دائمة أو مؤقتة، فالدولة تمنح إعفاءات ضريبية لصالح القطاعات المنتجة والمصدرة وبالتالي تساعد على تغادي الأزواج الضريبي إضافة إلى مساعدتها في التمويل لأنها بذلك تجنبها التمويل الخارجي، وفي المقابل يفرض المشرع ضرائب على الواردات، وهو بذلك يضرب عصفورين بحجر واحد، فهو يعمل على إحلال الواردات من جهة، وتشجيع الصادرات من جهة أخرى.

6- تشجيع تنافسية المنتج الوطني: ويظهر ذلك من خلال الإعفاءات الضريبية على التصدير، مما يقلل التكلفة وبالتالي ضمان تنافسية المؤسسات الوطنية والمنتج المحلي من الخارج.

¹ حميد بوزيدة، جباية المؤسسات- دراسة تحليلية في النظرية العامة للضريبة، ديوان المطبوعات الجامعية، ط03، 2010، ص 12.

7- تحقيق التنوع الاقتصادي: يقصد به ترقية مختلف القطاعات الهامة للدولة، وذلك من خلال فرض ضريبة متساوية على القطاعات المنتجة والمصدرة، مما يضمن تنمية هاته القطاعات وتنويع الاقتصاد.

- الأهداف الاجتماعية والسياسية:

تتمثل هاته الأهداف في تحقيق العدالة التوزيعية والمقصود بها إعادة توزيع الدخل والثروة، أي توزيع الثروة بصفة عادلة على الشعب، كما تلعب الضريبة دورا هاما في معالجة بعض المشاكل الاجتماعية، ك معالجة أزمة السكن من خلال الإعفاءات المقدمة ففي هذا القطاع، إضافة إلى معالجة بعض الظواهر الاجتماعية السيئة، ك فرض ضريبة مرتفعة على صنعها وبيعها كالكحول.¹

- والجدير بالذكر أن وضع سياسة ضريبية لابد من أن يرتكز على مجموعة من القواعد:²

- التنسيق بين السياسة الضريبية والسياسات الاقتصادية الأخرى.

- تحديد أولويات أهداف السياسة الضريبية بناء على الواقع السياسي، الاقتصادي، والاجتماعي

المحلي والدولي.

- التنسيق المناسب بين مختلف أدوات السياسة الضريبية، وعدم وضعها بعشوائية بل لابد من

اعتماد إستراتيجية واضحة ودقيقة في ذلك.

- ضمان التوافق بين قرارات السياسة الضريبية التي تسعى لتحقيق أهدافها من خلال تحديد

الأولويات.

ولكي نكون أمام نظام ضريبي فعال، قادر على تحقيق أهداف السياسة الضريبية وهي الأهداف

الاقتصادية والمالية، الأهداف الاجتماعية والسياسية، لابد من مراعاة ثلاث مصالح هي مصلحة

الدول من خلال مساهمة الضريبة في تغطية نفقاتها، مصلحة المستثمر من خلال إغرائه للاستثمار

¹ حميد بوزيدة، جباية المؤسسات - دراسة تحليلية...، المرجع السابق، ص13، وانظر كذلك: سعيد عبد العزيز عثمان، شكري رجب العشماوي، اقتصاديات الضرائب-سياسات النظم - قضايا معاصرة، الدار الجامعية الإسكندرية، 2007، ص 564.

² حميد بوزيدة، النظام الضريبي الجزائري وتحديات الإصلاح الاقتصادي في الفترة (1992-2004)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2001-2002، ص 54.

وأن لا تكون الضريبة عائقا لتخفيف طموحاته، وأخيرا مصلحة المجتمع من تحسين الخدمات المجانية المقدمة للمجتمع.¹

ثانيا: أثر القيود الضريبية على الواردات الأجنبية في ترقية المنتج الوطني.

إن الضرائب* هي وسيلة من وسائل السياسة المالية التي تطبقها الدولة لتحقيق مصادر دخل للخزينة العمومية، كما تعد وسيلة هامة لتشجيع المنتج المحلي، ذلك أن الدولة تتخذها آلية تفرض من خلالها قيود على الاستيراد* (الواردات)، وهذا من شأنه منح الفرصة أمام المنتج المحلي، وتقوم هذه السياسة على فرض ضرائب تشمل الرسم على رقم الأعمال، الرسوم الضريبية والشبه ضريبية، وأخيرا الإتاقوة.

1- الرسم على رقم الأعمال :

يشمل الرسم على رقم الأعمال الرسوم التالية:

والجدير بالذكر قبل التطرق إلى الرسوم التي يشملها الرسم على رقم الأعمال، أنه هناك فرق بين الرسم والضريبة، أهم هاته الفروق، أن هاته الأخيرة تمنح جبرا ودون مقابل للصالح العام، في حين الرسم يدفع مقابل خدمة تقدمها الدولة أو المصالح المعنية للأفراد، لذلك فإن الرسم يكون بمقابل.

¹ ناصر مراد، فعالية النظام الضريبي بين النظرية والتطبيق، ديوان المطبوعات الجامعية، ط02، 2016، ص 77.
*الضريبة: هي فريضة مالية يدفعها الأفراد جبرا إلى الدولة بصفة نهائية ودون مقابل مباشر لصالح هؤلاء الأفراد، بغرض النفقات العامة.

Voir : Xavies vandendrissche, finances publiques, édition Faconpo, France, 2008, P58.

والضريبة هي فريضة مالية يدفعها الفرد جبرا للدولة أو لإحدى الهيئات العامة المحلية، بصورة نهائية مساهمة منه في التكاليف والأعباء العامة، دون أن يعود عليه نفع خاص مقابل دفع الضريبة، أنظر: محمد محرز، اقتصاديات الجباية والضرائب، درا هومة، الجزائر، ط 04، 2008، ص 14.

- وعليه فالضريبة هي أداء نقدي محدد من الدولة يدفعه الأفراد جبرا وبصفة نهائية دون مقابل يعود على الأفراد، وذلك كمساهمة من الأفراد في الأعباء العامة، فهي عبارة عن: أداء نقدي، تدفع جبرا، دون مقابل، تدفع بصورة نهائية تحقيا للصالح العام.

*الاستيراد: هو دخول المنتوجات الأجنبية إلى الإقليم المحلي للدولة، وتستقبل هاته المنتوجات إما لسد الاحتياجات المحلية أو بغرض العبور أي اعتبار الدولة منطقة عبور Transite أو بغرض إعادة تصديرها.

Voir : Denis Brume, le commerce international, 2^{ème} édition brcalmentrenil, 1999, p19.

ويمكن تعريف الاستيراد بأنه دخول أي منتج أجنبي للإقليم الجمركي الوطني.

والهدف من الاستيراد هو توفير الإمكانيات لتغطية النقص الموجود في السوق المحلي بدرجة أولى.

1-1- الرسم على القيمة المضافة "TVA":*

أنشأ هذا الرسم بموجب الم 65 من القانون رقم 90-36¹ ولقد حدد المشرع معدل الرسم على القيمة المضافة بـ 19%،² وهو المعدل العادي، في حين يحدد المعدل المخفض للرسم على القيمة المضافة بـ 9%.³

وتخضع عمليات الاستيراد للرسم على القيمة المضافة بموجب نص الم 01 من قانون الرسوم على رقم الأعمال، وبذلك فإن غرض المشرع واضح وهو التحكم في النشاط الاقتصادي ككل، والاستيراد بصفة خاصة، وتحديد المشرع لمعدل 19% لتحصيل TVA هو في حد ذاته عامل مشجع للمنتج الوطني الذي إذا كان بجودة عالية وسعر أقل سينافس المنتج الذي سيكون على الأكد أعلى سعرا.

1-2- الرسم الداخلي على الاستهلاك:

يؤسس الرسم الداخلي على الاستهلاك من حصة ثابتة، ومعدل نسبي يتراوح بين 10% و 20%،⁴ حيث تحدد الحصة الثابتة بالنظر إلى الوزن أو الكمية، ويفرض هذا الرسم على منتجات الجعة والتبغ والكبريت.

إضافة إلى ذلك تخضع إلى الرسم الداخلي على الاستهلاك بنسبة تتراوح بين 10% و 30% و 60%، المنتجات الفاخرة كالمسلمون 30%، كيوي، كافيار، وسيارات للتخميم من نوع كارفان (متحركة ذاتيا) 60%⁵، وغيرها من السلع التي تعتبر فاخرة.

* الرسم على القيمة المضافة هو ضريبة عامة للاستهلاك يتحملها المستهلك، تخص العمليات ذات الطابع الصناعي والتجاري وغيرها.

¹ قانون رقم 90-36 المؤرخ في 31 ديسمبر 1990 يتضمن قانون المالية لسنة 1995، ج ر عدد 57.

² الم 26 من قانون المالية لسنة 2017، القانون رقم 16-14 المؤرخ في 28 ديسمبر 2016، المتضمن لقانون المالية لسنة 2017، ج ر عدد 77.

³ الم 23 معدلة بالمادة 30 من قانون المالية لسنة 2018، انظر قانون الرسوم على رقم الأعمال، المديرية العامة للضرائب، ستره 2020، ص 11.

⁴ الم 25 من قانون الرسوم على رقم الأعمال، المعدلة بالمادة 43 من قانون المالية لسنة 2020، والمعدلة بالمادة 41 من القانون رقم 20-16 الموافق ل 31 ديسمبر 2020، يتضمن قانون المالية لسنة 2021، ج ر عدد 83 لسنة 2020.

⁵ الم 25 من قانون الرسوم على رقم الأعمال، المرجع نفسه.

2- الرسوم الضريبية وشبه الضريبية:

وتشمل هذه الرسوم في ما يلي:

أ* الرسم على الأطر المطاطية الجديدة المستوردة:

نظمه المشرع بموجب المرسوم التنفيذي رقم 18-65،¹ وهذا الرسم لا يدرج في وعاء حساب

الرسم على القيمة المضافة، وحدد الرسم كآتي:

- 750 دج على كل إطار مخصص للسيارات الثقيلة.

- 450 دج على إطار مخصص للسيارات الخفيفة.

ب* رسم المرور على الكحول والخمور والمشروبات الروحية:

يطبق هذا الرسم على كل المشروبات الروحية بأنواعها والتي تضمنها نص الم 47 من قانون

الضرائب غير المباشرة²، كما حددت الم 48 من نفس القانون المنتوجات الكحولية التي يطبق عليها

رسم المرور وهي المنتوجات التي أساسها الكحول ذات طابع البحت ولا يمكن شربها والواردة في

قائمة معدة بطريقة نظامية.

وحسب نص الم 176 من نفس القانون فإن تعريفه رسم المرور على الخمور محددة بثمانية

آلاف وثمانمائة دج (8800 دج) للهيكتو لتر.

ج* الرسم الخاص على آلات الاستقبال والبث الإذاعي والتلفزي:

يطبق هذا الرسم على أجهزة البث الإذاعي والتلفزي وتوابعها المستوردة، ويتراوح الرسم بين 50

دج، و1000 دج تختلف باختلاف نوع الجهاز وطاقة استهلاك التيار الكهربائي.³

د* الرسم على البطارية الكهربائية:

حدد المشرع نسبة الرسم على البطارية الكهربائية ب 20% وتشمل قيمة جميع الرسوم، وهذا

طبقا لنص الم 485 مكرر ف 03.

¹مرسوم تنفيذي رقم 18-65 المؤرخ في 13/02/2018، تحدد كفاءات اقتطاع وإعادة دفع الرسم على الأطر المطاطية الجديدة المستوردة، ج ر عدد 10.

²أمر رقم 76-104 المؤرخ في 09-12-1976 يتضمن قانون الضرائب غير المباشرة المعدل والمتمم، المديرية العامة للضرائب لسنة 2021.

³ الم 485 مكرر من قانون الضرائب غير المباشرة، المرجع نفسه.

ه* رسم الضمان على الذهب والفضة والبلاتين:

تخضع مصنوعات الذهب والفضة والبلاتين القادمة من الخارج أي المستوردة، إلى الرسوم المنصوص عليها في المادة 340 من قانون الضرائب غير المباشرة¹، وهذه النسب هي كالآتي:

تخضع مصوغات الذهب والفضة والبلاتين لرسم ضمان يتم تحديده بالهكتوغرام كما يلي:

- 8000 دج بالنسبة للمصنوعات من الذهب.
- 20.000 دج بالنسبة للمصنوعات من البلاتين.
- 150 دج بالنسبة للمصنوعات من الفضة.

يظهر جليا الأهمية الكبيرة لفرض هذه الرسوم على المنتجات المستوردة، من خلال الغرض الواضح للمشرع وهو ضبط الاستهلاك من جهة وترشيد السياسة الخارجية والتحكم في الاستيراد من جهة أخرى، وهذا كله يصب في مصلحة المنتج الوطني ويظهر ذلك من خلال فرض ضرائب على المنتجات المستوردة والحد من استيرادها.

الفرع الثاني: الامتيازات الضريبية على الصادرات الوطنية.

ما يلاحظ أن أغلب التشريعات تفرض قيودا على الواردات كما سبق التطرق إليه وفي المقابل تعفى الصادرات* من هذه القيود، وهذا بهدف تشجيع الصادرات من المنتج المحلي وضمان منافسة المنتج الأجنبي.

والمقصود بالامتيازات الضريبية هي نظام يتمثل في مجموعة من الإجراءات والتدابير التي تتبناها الدولة في إطار السياسة المالية بهدف جذب الاستثمارات وزيادة الصادرات، وخلق مناصب الشغل وتنمية مناطق يراد ترقيتها²، وهي عبارة عن إجراءات تتخذها الدولة تؤدي إلى التخفيف من

¹ الم 378 من قانون الضرائب غير المباشرة، المرجع السابق.

*التصدير هو عملية بيع للسلع والخدمات من دولة إلى دول أخرى.

Voir : Paulet jean Pierre, dictionnaire d'économie, Eurolles, Paris, 1992, P91.

فهو عملية قائمة على إرسال سلع ومنتجات وطنية تشكل فائض في هذه الدولة إلى دول أخرى تعاني من عجز في نقص المنتج.

²محمد بوطلاعة، نسيم بوكحيل، التوجيه نحو سياسة التحفيز الجبائي لتوسيع الوعاء الضريبي بالإشارة إلى حالة الجزائر، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد 03، جوان 2015، ص 92.

العبء الضريبي من خلال إعفاءات أو تخفيضات هادفة، تحول إلى ضريبة جماعية تمس المجتمع ككل.¹

فالامتيازات الضريبية إذن هي عبارة تسهيلات تمنحها الدولة لصالح فئة معينة بغرض تحقيق سياستها الضريبية من خلال منحها الإعفاءات أو تخفيضات ضريبية تعود بالنفع على الاقتصاد الوطني ككل والتشجيع على الإنتاج المحلي.

أولاً: التسهيلات الضريبية.

منح المشرع الجزائري معاملة خاصة للصادرات الجزائرية، وذلك من خلال منحها مزايا ضريبية في إطار النظام الجبائي الذي تخضع له.

1- الإعفاءات المقررة في قانون الضريبة المباشرة والرسوم المماثلة:

تضمن هذا القانون مجموعة من الامتيازات التي تستفيد منها الصادرات الوطنية نلخصها كما يلي:

أ* الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات "IBS":

حيث أقر المشرع إعفاء دائم لعمليات تصدير السلع أي عمليات البيع الموجهة للتصدير، إضافة إلى عمليات تأدية الخدمات الموجهة للتصدير والمدرة للعملة الصعبة، ويمنح هذا الإعفاء بالنظر لرقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة إذا توافر شرطين:²

- أن يقدم المصدر وثيقة تثبت دفع الإيرادات لدى بنك مستوطن بالجزائر إلى المصالح الجبائية المختصة.

- لا تستفيد من الإعفاء الدائم عمليات النقل البري والجوي والبحري وإعادة التأمين والبنوك ومتعاملي الهاتف النقال.

¹Abdallah Alauï, la compétitivité internationale stratégie pour les entreprise français, édition Harmattan, Paris, 2005, P30.

²الم 138 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، نشرة سنة 2020، المديرية العامة للضرائب، وزارة المالية.

ب * الإعفاء من الرسم على النشاط المهني:

لا يدخل ضمن رقم الأعمال المعتمد كقاعدة للرسم، ويشمل مبالغ عمليات البيع أو النقل أو السمسرة المتعلقة بالمواد والسلع الموجهة للتصدير¹. أي استبعاد حساب الرسم على النشاط المهني عند حساب رقم الأعمال الذي يشمل جميع عمليات البيع التي تدخل في إطار النشاط الذي يختص به المكلف بالضريبة.

ويظهر جليا استعمال المشرع هذا الإعفاء كآلية تشجيعية واضحة للمنتج الوطني عند تصديره إلى الخارج.

ج * الإعفاء من الدفع الجزافي "VF":

أغت الم 19 من قانون المالية التكميلي لسنة 1996، الشركات القائمة بعمليات بيع السلع للتصدير من أداء الدفع الجزافي لمدة 05 سنوات أي إعفاء مؤقت، وتحسب نسبة الإعفاء بالنظر لرقم الأعمال المحققة بالعملة الصعبة².

إلا أن المشرع الجزائري ألغى الدفع الجزافي من خلال إلغائه للم 209 من قانون الضرائب المباشرة ولرسوم المماثلة والمتعلقة بالدفع الجزافي³.

2- الإعفاءات المقررة في قانون الرسوم على رقم الأعمال:

منح المشرع مجموعة من الامتيازات لفائدة المصدرين الذين يقومون بعمليات التصدير كالتالي:

2-1- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة: ويشمل هذا الإعفاء عمليات البيع والصنع

التي تتعلق بالبضائع المصدرة، ويمنح هذا الإعفاء بتوافر الشروط التالية⁴:

- يقيد البائع و/أو الصانع الإرساليات في المحاسبة، وإذا تعذر ذلك في السجل المنصوص عليه في الم 72 من قانون الرسوم على رقم الأعمال، حسب ترتيبها الزمني مع بيان تاريخ الطرود وعددها وعلاماتها وأرقامها ونوع الأشياء أو البضائع وقيمتها اتجاهها.

¹ الم 220 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

² الم 19 من القانون المالية التكميلي لسنة 1996، الرجع السابق.

³ الم 13 من قانون المالية رقم 05-16 المؤرخ في 31 ديسمبر 2005، ج ر عدد 85 سنة 2005.

⁴ الم 13 من قانون الرسوم على رقم الأعمال، المعدلة بموجب المادة 39 من قانون المالية لسنة 2021، المرجع السابق.

- يقيد تاريخ التسجيل في المحاسبة أو في السجل الذي يحل محلها، وكذا علامات الطرود وأرقامها في الوثيقة (نذكر ورقة لبيع بالجملة، تذكرة النقل... إلخ) التي ترافق الإرسالية، وأن تقيد مع لقب المرسل على التصريح الجمركي من قبل الشخص المكلف بتقديم الأشياء أو البضائع للتصدير.
- أن لا يكون التصدير مخالفا للقوانين والتنظيمات، مع خضوع هذه البضائع للتحقيق.
- ألا تتعلق هذه العمليات بالعمليات التصديرية المتعلقة بالأعمال الفنية التي تقوم على تجارة الأثريات والعمليات المتعلقة بالأحجار الكريمة الخام أو المقدودة والجواهر الصافية والمعادن الثمينة والمصوغات والحلي وغيرها ما عدا الفضة فهذه العمليات تخضع للرسم على القيمة المضافة.
- كما تعفى من القيمة المضافة 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.¹

2-3- استرجاع الرسم على القيمة المضافة: تستفيد عمليات التصدير من إجراء استرجاع

قيمة الرسم على القيمة المضافة، إذا تعسر الحسم الكلي للرسم على TVA²، ويرتبط استرداد الرسم بمجموعة من الشروط:³

- مسك محاسبة بالشكل القانوني.
- استظهار مستخلص من الجداول.
- بيان الدفع المسبق على الحساب في التصريحات الشهرية المكتتبه من طرف المستفيد.
- تقديم طلب الاسترداد يكون أمام مدير كبريات المؤسسات أو المدير الولائي للضرائب أو رئيس مركز الضرائب المختص في أجل أقصاه (20) عشرون يوما من الشهر الموالي للفصل بالاسترداد المطلوب.
- يجب أن يكون مبلغ القرض الرسمي المعين في نهاية الفصل المدني، الذي حرر بشأنه طلب الاسترداد يساوي أو يفوق مليون دج.

¹ الم 42 من قانون الرسم على رقم الأعمال، المرجع السابق.

² الم 50 من القانون الرسوم على رقم الأعمال، المرجع السابق.

³ الم 50 مكرر، المعدلة بالمادة 44 من قانون المالية لسنة 2021، المرجع نفسه.

من خلال ما سبق يلاحظ الدعم الكبير الذي تقدمه الدولة لتصدير المنتج الوطني، ويظهر ذلك من خلال الإعفاءات الضريبية المقدمة والتسهيلات الكبيرة في سبيل تشجيع المنتج الوطني وفي المقابل فرض قيود على الاستيراد كآلية تشجيعية للإنتاج المحلي وبالتالي ترقية المنتج المحلي هذا من جهة ومن جهة أخرى مساعدة أسعار المنتوجات المحلية في مواجهة أسعار نظيرتها الأجنبية في الخارج.

إضافة إلى أن الحكمة من الإعفاء التام من الرسم على القيمة المضافة عند التصدير هو خضوع المنتوجات المصدرة لهذا الرسم في البلد الذي صدرت إليه هاته المنتوجات. وتجدر الإشارة إلى أن قانون ترقية الاستثمار 16-09 قد تضمن حوافز جبائية وجمركية تنوع بين إعفاءات وتخفيضات لمدة معينة في مرحلتي إنجاز واستغلال المشروع الاستثماري، وتمنح هذه المزايا وفقا لثلاث مستويات كما سبق التطرق إليه.¹

ثانياً: الإعفاءات الضريبية الممنوحة في بعض القطاعات.

منح المشرع الجزائري مختلف قطاعات الاقتصاد -خارج قطاع المحروقات- مجموعة من الإعفاءات والتخفيضات الضريبية حسب القطاع المستفيد نلخصها كما يلي:

1- قطاع الفلاحة:

استفاد هذا القطاع من إعفاءات ضريبية على أرباح الشركات والضريبة على الدخل الإجمالي، والرسم على القيمة المضافة:

1- في مجال الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات:

تستفيد من إعفاء دائم في مجال الضريبة على أرباح الشركات²: صناديق التعاون الفلاحي لفائدة العمليات البنكية والتأمين والمحقة مع شركائها فقط.

- التعاونيات الفلاحية للتمويل والشراء وكذا الاتحادات المستفيدة من الاعتماد تسلمه المصالح المؤهلة التابعة لوزارة الفلاحة.

- الشركات التعاونية لإنتاج، تحويل، حفظ وبيع المنتوجات الفلاحية وكذلك اتحاداتها المعتمدة.

¹ انظر المطلب الأول المتعلق بالاستثمار بالتفصيل.

² الم 138 من قانون الضرائب المباشرة والرسم المماثلة، المرجع السابق.

- العمليات المحققة من طرف تعاونيات الحبوب مع تعاونيات أخرى للحبوب في إطار برامج يعدها الديوان أو بترخيص منه.

2- في مجال الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي:

ويعفى من الضريبة على الدخل الإجمالي¹: الإيرادات الناتجة عن زراعة الحبوب والبقول الجافة والتمور.

- وتعفى من الضريبة على الدخل الإجمالي لمدة (10) عشر سنوات، الإيرادات الناتجة عن الأنشطة الفلاحية وأنشطة تربية الحيوانات الممارسة في الأراضي المستصلحة حديثا وفي المناطق الجبلية.

- وتستفيد من إعفاء الرسم من الضريبة على الدخل الإجمالي، المداخل المحققة في النشاطات المتعلقة بالحليب الطبيعي الموجه للاستهلاك على حالته.

3- في مجال الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة:

- وتعفى الحاصدات الدراسة المصنوعة في الجزائر من الرسم على القيمة المضافة، كما تعفى من الرسم على القيمة المضافة، ابتداءً من تاريخ صدور قانون المالية لسنة 2009 إلى غاية 31 ديسمبر 2018 مبالغ الإيجارات المسددة في إطار عقود القرض التجاري والمتعلق ب²:

- المعدات الفلاحية المنتجة في الجزائر.

- المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر والضرورية لإنجاز غرف التبريد وموانع الحبوب المخصصة للمحافظة على المنتوجات الفلاحية.

- المعدات والتجهيزات المنتجة، والضرورية للسقي توفيراً للمياه والمستعملة بصورة حصرية في المجال الفلاحي.

- التجهيزات المنتجة في الجزائر والمستعملة في إنجاز الملبات الصغيرة والموجهة إلى تحويل الحليب الطازج.

¹ الم 36 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

² انظر: الم 16 و 24 من الأمر 09-01، المؤرخ في 22 جويلية 2009، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، ج ر عدد 44 سنة 2009.

- المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر والضرورية لزراعة الزيتون وإنتاج وتخزين زيت الزيتون.

- المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر والضرورية لتجديد أدوات الإنتاج والاستثمار في الصناعة التحويلية.

- كما تعفى من الرسم على القيمة المضافة الاسمدة الأزوتية والفوسفاتية، الفوسفو بوتاسية والاسمدة المركبة، إضافة إلى المواد المتعلقة بنمو النباتات كمبيد الأعشاب، مبيدات الحشرات.

4- في مجال الرسم على السيارات والآليات المتحركة الجديدة¹: فلا يطبق الرسم على الجرارات المخصصة حصريا للاتصال للاستعمال الفلاحي.

5- الرسم العقاري:

يعفى من الرسم العقاري كل التجهيزات المتعلقة بالمستثمرات الفلاحية لا سيما الحظائر والمرابط والمطامر.²

2- في مجال الإعفاء من الرسم على النشاط المهني:

يعفى من الرسم المهني على النشاط المبلغ المحقق بالعملة الصعبة في النشاطات السياحية والفندقية والحمامات والإطعام المصنف والأسفار.³

2-3- إعفاء عقود التأسيس المؤسسات الناشطة في القطاع السياحي والعقود التعديلية: خاصة تعديل رأس مالها من حقوق التسجيل.⁴

2-4- وتستفيد مشاريع الاستثمار السياحي عند عمليات التنازل على الأراضي من تخفيض بنسبة 50% في منطقة الهضاب العليا و80% في مناطق الحبوب.⁵

3- قطاع التجارة:

قطاع التجارة هو أيضا استفاد من إعفاءات ضريبية مختلفة تنطبق عليها كما يلي:

¹ انظر الموقع: mfdgi.gov.dz الموقع الرسمي لوزارة المالية الجزائرية، تاريخ الاطلاع: 24-11-2018

² الم 251 من قانون الضرائب المباشرة والرسم المماثلة.

³ الم 220 من قانون الضرائب المباشرة والرسم المماثلة.

⁴ الم 43 من الأمر رقم 09-01، المتضمن لقانون المالية لسنة 2010، المرجع السابق.

⁵ الم 82 من نفس الأمر.

1- في مجال الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات:¹ على مبلغ الإيرادات المحققة من قبل الفرق والأجهزة الممارسة للنشاط المسرحي.

- الإعفاءات لمدة ثلاث سنوات من تاريخ الشروع في الاستغلال للمشاريع المؤهلة للاستفادة من إعانة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب أو الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر، أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، وتحدد هاته الفترة إلى ستة (06) سنوات إذا كانت النشاطات الممارسة في مناطق يجب ترقيتها وتمدد فترة الإعفاء هذه بستين (02) في حال تعهد المستثمر بتوظيف ثلاثة عمال على الأقل لفترة غير محدودة.

- كما يستفيد من الإعفاء التام المبيعات المحققة في محلات التجزئة المنفصلة عن مؤسستها الرئيسية.

- المداخل المحققة من النشاطات المتعلقة بالحليب الطبيعي الموجه للاستهلاك على حالته.
- عمليات التصدير المدرة للعملة الصعبة.

2-3- في مجال الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي:²

- تستفيد الأنشطة التي يقوم بها الشباب ذوو المشاريع المؤهلة للاستفادة من إعانات الصندوق الوطني لدعم الشباب أو الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر، أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة من إعفاء كلي من الضريبة على الدخل الإجمالي لمدة ثلاث (03) سنوات من تاريخ الشروع في الاستغلال.

- يستفيد من الإعفاء الكلي من الضريبة على الدخل الإجمالي لمدة عشر (10) سنوات الحرفيون التقليديون وكذلك أولئك الممارسون لنشاطات حرفية فنية.
ويستفيد من إعفاء تام بالنسبة للضريبة على الدخل الإجمالي.
- مبالغ الإيرادات المحققة من قبل الفرق المسرحية.

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

¹ الم 138 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، المرجع السابق.

² الم 13 من نفس القانون.

- كما يستفيد نشاط المخبزة من تخفيض بنسبة 35% من ضريبة الدخل الإجمالي.¹
- ويطبق على الأرباح المعاد استثمارها تخفيض نسبة 30% من ضريبة الدخل الإجمالي لكن وفقا لثلاثة شروط:²
- يجب إعادة استثمار هاته الأرباح في استثمارات اهتلاكية (منقولات، عقارات) باستثناء السيارات السياحية.
- يجب أن يمك المسثمر (المستفيد) محاسبة منتظمة مع بيان الأرباح التي يمكنها الاستفادة من التخفيض في التصريح السنوي.
- في حالة التنازل أو وقف النشاط في أجل أقل من خمس (05) سنوات ولم يتبع باستثمار التخفيض، يجب على الأشخاص الدفع لقاibus الضرائب مبلغا يساوي الفرق بين الضريبة المفروض دفعها والضريبة المسددة في سنة الاستفاة من التخفيض، مع تطبيق حقوق إضافية بزيادة قدرها 5%.

3- في مجال الرسم على النشاط المهني:³

- * يستفيد من تخفيض بنسبة 30%:
- مبلغ عمليات البيع بالجملة.
- مبلغ عمليات البيع بالتجزئة، والمتعلقة بمواد يشتمل سعر بيعها بالتجزئة أكثر من 50% من الحقوق غير المباشرة.
- * ويستفيد من تخفيض قدره 50%:
- مبلغ عمليات البيع بالجملة والخاصة بالمواد التي يتضمن سعر بيعها بالتجزئة أكثر من 50% من الحقوق غير المباشرة.
- مبلغ عمليات البيع بالتجزئة الخاصة بالأدوية.

¹ الم 21 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، المرجع السابق.

² المادة نفسها.

³ الم 219 المعدلة بالمادة 22 من قانون المالية لسنة 2021، المرجع نفسه.

* ولا يدخل ضمن رقم الأعمال المعتمد كقاعدة للرسم¹ إذا تعلق الأمر بنشاطات بيع البضائع، والمواد واللوازم، والسلع المأخوذة أو المستهلكة لكن بشرط عدم تجاوز رقم الأعمال ثمانون (80) ألف دج.

- مبلغ عمليات البيع الخاص بالمواد الاستهلاكية الواسعة والمدعمة من قبل الدولة أو تلك التي تستفيد من التعويض كذلك تخرج من حساب الرسم ضمن رقم الأعمال.

4- قطاع البناء والأشغال العمومية والأنشطة العقارية:

من أهم الإعفاءات التي استفاد منها هذا القطاع ما يلي:

1- الضريبة على أرباح الشركات:

استفاد هذا القطاع من عدة تخفيضات ضريبية في مجال الضريبة على أرباح الشركات، حيث حدد المشرع نسبة 23% كتخفيض من هذه الضريبة بالنسبة لأنشطة البناء والأشغال العمومية والري، والمقصود بهذه الأنشطة المؤهلة للاستفادة من نسبة التخفيض المقدرة بـ 23% الأنشطة المسجلة بتلك الصفة في السجل التجاري والتي يترتب عليها دفع الاشتراكات الاجتماعية الخاصة بالقطاع.² والجدير بالذكر أن تحديد معدل تخفيض نسبة الضريبة على أرباح الشركات في قطاع البناء والأشغال العمومية والري قد تأرجح بين 25% ثم 19% وأخيرا 23%.³

2- الضريبة على الدخل الإجمالي:

يستفيد الدخل الخاضع للضريبة من تخفيض نسبته حوالي 5% سنويا ابتداء من السنة الثالثة من تاريخ حيازة العقار في حدود 50%.⁴

3- الرسم العقاري:

¹ الم 219 مكرر من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

² الم 150 المعدلة بموجب المادة 15 من قانون المالية لسنة 2021، المرجع نفسه.

³ انظر المواد: 16 من قانون المالية لسنة 1997، والمادتين 14 و15 من قانون المالية لسنة 1999 والم 10 من قانون المالية لسنة 2001، الم 20 من قانون المالية لسنة 2003، الم 02 من قانون المالية لسنة 2006، الم 05 من قانون المالية لسنة 2008، الم 07 من قانون المالية لسنة 2009، الم 07 من قانون المالية لسنة 2014، الم 12 من قانون المالية لسنة 2015، وأخيرا الم 20 من قانون المالية لسنة 2020.

⁴ الم 79 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة المعدلة بالمادة 10 من قانون المالية لسنة 2021، المرجع السابق.

تعفى من الرسم العقاري المفروض على الملكيات المبنية، إذا كانت مخصصة لمرفق عام أو ذي منفعة عامة، والعقارات التابعة للدولة والولايات والبلديات، والمؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري التي تمارس نشاطها في ميدان التعليم والبحث العلمي والحماية الصحية والاجتماعية والثقافية.¹

كما تعفى مؤقتاً من الرسم العقاري على الملكيات²، لمدة ثلاثة سنوات البناءات وإضافات البناءات المستعملة في النشاطات التي يمارسها الشباب أصحاب المشاريع المؤهلة للاستفادة من إعانات "الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب" أو الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر، أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة" ابتداءً من تاريخ انجازها.

وتحدد مدة الإعفاء إذا كانت هذه البناءات وإضافة البناءات في مناطق يجب ترقيتها، وتحدد مدة الإعفاء إلى عشر سنوات عندما تكون هذه البناءات وإضافات البناءات مستعملة في إطار أنشطة مؤهلة للاستفادة من إعانات الصناديق السابقة لكن مقامة في تستفيد إعانة "الصندوق الخاص بتطوير مناطق الجنوب" وهذا بغية تخفيف التنمية في هذه المناطق، ويمدد الإعفاء على سنة سنوات إذا كانت هذه البناءات وإضافة البناءات مقامة في منطقة الهضاب العليا وتستفيد من الصندوق الخاص لتطوير الهضاب العليا.

4- الضريبة على رسم نقل الملكية:³

- يعفى من رسم نقل الملكية الاقتناءات العقارية التي يقوم بها الشباب أصحاب المشاريع المؤهلة من إعانة صندوق من الصناديق سالفة الذكر، وذلك بغرض إنشاء نشاطات صناعية.

- تعفى العقود التي تتضمن بيع البناءات أو أجزاء البناءات ذات الاستعمال السكني أساس المنجزة بعنوان عملية الترقية العقارية، تعفى من الرسم على نقل الملكية.

¹ الم 250 من نفس القانون.

² الم 252 من نفس القانون.

³ الم 258 من قانون التسجيل، معدلة بموجب المواد 59 و60 من قانون المالية لسنة 1986، الم 44 من قانون المالية لسنة 1991، الم 51 من قانون المالية لسنة 1994، الم 35 من قانون المالية لسنة 1997، الم 31 من قانون المالية لسنة 1999، الم 26 من قانون المالية لسنة 2000، الم 20 من قانون المالية لسنة 2005، الم 8 من قانون المالية لسنة 2011 والم 24 من قانون المالية لسنة 2018.

- تعفى كذلك عمليات بيع البنايات ذات الاستعمال الرئيسي للسكن التي عليها الدولة والهيئات العمومية للسكن حسب إجراء البيع بالإيجار والسكن الاجتماعي والسكن التساهمي والسكن الريفي من الرسم على نقل الملكية.

- الإعفاء من رسم نقل الملكية على كل العمليات المتعلقة ببيع الأراضي الناجمة عن عملية التجزئة والمهياة والصالحة لبناء مساكن خصيصا، ولا يطبق هذا الإعفاء إلا عندما يتعلق الأمر بالعملية الأولى لبيع قطع الأرض المعنية.

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية فيما يخص عقود نقل الملكية عن طريق التنازل عن الأملاك العقارية ذات الاستعمال السكني من قبل البنوك والمؤسسات المالية المقنتاة من طرفها كضمان لعمليات تمويل اقتناء لفائدة الخواص.

5- قطاع الصناعة:

تستفيد الأنشطة الممارسة من قبل الشباب أصحاب المشاريع التي تستفيد من إعانات إحدى الصناديق السابقة، إذا تواجدت في منطقة تستفيد من إعانة "الصندوق الخاص لتطوير مناطق الجنوب، تستفيد من إعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة عشر (10) سنوات من تاريخ الشروع في الاستغلال.¹

- كما يستفيد القطاع الصناعي من تخفيض قدره 20% من مبلغ الضريبة على أرباح الشركات لمدة 05 سنوات بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة والمتواجدة في الجنوب والتي تستفيد من الصندوق الخاص لتطوير مناطق الجنوب، وتكون قيمة التخفيض 15% إذا ما تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في منطقة الهضاب العليا ولمدة 05 سنوات أيضا.²

وتستفيد الاستثمارات المنجزة ضمن النشاطات التابعة لبعض فروع الصناعة* (صناعة الحديد والتعدين، صناعة الطائرات، بناء السفن وإصلاحها، صناعة الأغذية... إلخ)، من إعفاءات مؤقتة من

¹ الم 138 من قانون الضرائب المباشرة والرسم المماثلة.

² بللعا اسماء، دور السياسة الضريبية في تحقيق التنوع الاقتصادي في الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة أحمد درارية، أدرار، 2017-2018، ص 161.

* فروع الصناعة المختلفة ماعدا قطاع المحروقات فهو غير معني بالدراسة.

الضريبة على الدخل الإجمالي والرسم على النشاط المهني لمدة 05 سنوات، إضافة إلى تخفيض نسبة 3% من الفوائد على القروض البنكية، كما تعفى الاستثمارات المنجزة من طرف المؤسسات الصناعية في مجال البحث والتطوير عند إنشائها من أي حقوق أو رسوم ومن كل إخضاع ضريبي، والاستفادة من الشراء بالإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة.¹

من خلال تطرقنا للتسهيلات الضريبية الممنوحة من الدولة الجزائرية لصالح مختلف القطاعات، نرى الهدف الواضح للدولة في تحقيق أو محاولة تحقيق توازن الاستثمارات في جميع القطاعات ودعم الاستثمارات في مناطق الجنوب والهضاب العليا، ويظهر ذلك من خلال منح تسهيلات ضريبية للاستثمارات المتعلقة بمختلف القطاعات محل الدراسة والتركيز على مناطق معينة بغية ترقيتها وتحقيق التنمية فيها.

إضافة إلى ذلك فإن التسهيلات الضريبية تؤدي إلى زيادة تنافسية المنتج المحلي في الأسواق الداخلية أولاً ثم الأسواق الخارجية، كما تساهم التسهيلات الضريبية في عنصر التمويل في المؤسسات حيث تساعدها على التمويل الذاتي بعدم الاضطرار إلى طلب التمويل الخارجي، وذلك من خلال التخفيف من العبء الضريبي على كاهل هاته المؤسسات حيث تشجع هذه التسهيلات عمليات التصدير خارج مجال المحروقات من خلال الإعفاء الضريبي على منتوجات القطاع المعني وتقادي الازدواج الضريبي لأن المنتج المحلي المصدر ستقرض عليه لا محال ضريبة في الدول المستوردة. على الرغم من المزايا التي توفرها التسهيلات الجبائية إلا أنها تصطدم بظاهرة الضغط الضريبي، فهذا الأخير يعد من أهم المؤشرات الكمية المستخدمة بغرض تقييم النظام الضريبي، فهو يبحث العلاقة الموجودة بين الإيرادات الضريبية والثروة المنتجة المعبر عنها بالنواتج الخام، فهو العلاقة الموجودة بين الإيرادات الضريبية والنواتج الداخلي الإجمالي، فهو معدل الاقتطاع الإجباري والعبء الذي يحدثه الاقتطاع على الاقتصاد الوطني.²

¹ بللعمنا اسما، المرجع نفسه، ص 161.

² حميد بوزيدة، الضغط الضريبي في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 04، ص 282.

فالضغط الضريبي هو العلاقة التي تقدم النسبة المئوية للدخل المقتطع في شكل ضرائب ورسوم على الدخول المحققة من طرف الأفراد المكلفين بالضريبة أو من طرف الدولة نفسها.¹ لذلك حددت نسبة الضغط الإجمالي المثلي بنسبة 25% وذلك حسب الاقتصادي الأسترالي Colin-clark، إلا أن هذه النسبة لا تأخذ بعين الاعتبار سوى الاقتصاديات المتقدمة²، لذلك لا يمكن اعتمادها كمعيار دقيق لحساب معدل الضغط الضريبي في الدول النامية وفي الجزائر.

وبالاعتماد على بيانات المؤشر العالمي للحرية الاقتصادية لعام 2019، الصادرة عن مؤسسة هير تيرج الأمريكية، حيث تقسم الدول حسب هذه البيانات إلى ثلاثة مجموعات الأولى دول ذات معدلات مرتفعة في مجال العبء الضريبي، والثانية مجموعات متوسطة والثالثة والأخيرة ذات نسب متدنية، ومؤشر العبء الضريبي معتمد على الصعيد العالمي ويعتمد على حجم الضرائب المباشرة وغير المباشرة المفروضة من قبل الدولة على الأفراد والشركات ومقارنتها بحجم اقتصاديات الدول، أي قيمة الناتج المحلي الإجمالي، ولقد احتلت الجزائر المركز الخامس عربيا بنسبة 4.5% مصنفة بذلك في الفئة الأولى ذات الضغط المرتفع³، ففي تصريح لرئيس الكونفدرالية الجزائرية لأرباب العمل أحمد نايت عبد العزيز، أكد على أن الضغط الضريبي الممارس في الجزائر رهيب، فالاقتطاع الضريبي يقارب نسبة 27% وهو رقم أعلى من المسجل في دول الجوار⁴، وبالتالي فتح المجال أمام فكرة الضريبة تقتل الضريبة، فهذه النظرية تتحقق عندما تقوم الدولة بتجاوز حد أو عتبة معينة من فرضها للضرائب، ويصبح ذلك من أهم عوامل عرقلة الاقتصاد، هذا ما يدفع المكلفين بالضريبة نحو التهرب من دفعها أو الغش أثناء التصريح بدخله.⁵

لذلك فإن اعتماد سياسة التسهيلات الضريبية مرهون بالتركيز على العديد من العوامل أهمها

ما يلي:

1- التناسب بين أهمية الإعفاءات والتخفيضات مع درجة أهمية النشاط والقطاع.

¹ محمد عباس محرز، المرجع السابق، ص 325.

² حميد بوزيدة، المرجع السابق، ص 282.

³ Voir : aljazeera.net, le :27/10/2019.

⁴ Alaraby.co.uk, le :14/08/2019.

⁵ رجال نصر، الضغط الضريبي كحافز للتهرب والغش الضريبي، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، العدد 18، 2013،

2- التوافق بين سياسة الامتياز الضريبي وإدارة المؤسسات في توظيف الموارد المالية الناتجة عن تلك المزايا الجبائية في توسيع نشاطها وتحقيق أرباح مستقبلية.

3- أهم عامل يتم التركيز عليه هو اقتصار الامتياز الضريبي على أوجه النشاطات ذات الأهمية للاقتصاد الوطني وأهمها الاستثمارات المنتجة والتصديرية.

مما سبق نخلص إلى أن السياسة الجبائية تلعب دورا حاسما في الاستقرار الاقتصادي، وذلك من خلال الدورة الاقتصادية حيث تخفض الاقطاعات الجبائية أثناء فترة الانكماش الاقتصادي وهذا بغرض زيادة الإنفاق، ورفع نسبة الاقطاعات خلال فترة التضخم من أجل امتصاص القوة الشرائية، إضافة إلى أن السياسة الجبائية تعمل على تشجيع نشاط اقتصادي معين وذلك باستفادته من إعفاء خلال فترة معينة أو تخفيض في الضريبة.¹

كما تلعب السياسة الضريبية دورا مهما في تشجيع المشاريع الإنتاجية التصديرية وتشجيع المنتج الوطني ليكون بذلك منافسا للمنتج الأجنبي، إضافة إلى تحسين المناخ الاستثماري في الجزائر.

تساهم السياسة الضريبية في توجيه سلوك المستهلك من خلال الحد من استهلاك بعض المنتجات المستوردة²، في مقابل تشجيعه على استهلاك المنتج المحلي وذلك من خلال فرض ضرائب على المنتجات المستوردة كما رأينا سابقا، أو من خلال منع استيرادها كما سنرى لاحقا.

- تساهم السياسة الضريبية في تنويع الإنتاج المحلي، فمن المعروف أن اقتصاد الجزائر هو اقتصاد ريعي بامتياز، وذلك من خلال منح مزايا ضريبية للقطاعات الإنتاجية بدرجة أولى، والتي تمثل أهمية كبيرة للاقتصاد الوطني، وبالتالي تشجعها على الإنتاج لتحقيق الاكتفاء الذاتي وطنيا وإحلال الواردات من جهة وتشجيع الصادرات من جهة أخرى.

فالساسة الضريبية تشجع المنتج الوطني من خلال الإعفاءات والتخفيضات الضريبية التي تمنحها لمختلف القطاعات من أجل زيادة الإنتاج إضافة إلى المزايا الضريبية التي تمنحها في حالة

¹ بومدين بكريني، السياسة الجبائية وتحديات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1970-2014) دراسة تحليلية وقياسية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، ص 33.

² بومدين بكريني، المرجع نفسه، ص 34.

التصدير، وفي المقابل تفرض قيودا ضريبية على الواردات وهذا كله من شأنه ترقية المنتج الوطني وتأهيله لينافس المنتج الأجنبي.

ولكي تكون السياسة الضريبية فعالة لابد من تحسين مردودية المشروعات ودعم قدراتها التنافسية للتخفيف من الضغط الضريبي إضافة إلى ما يلي:¹

- وضع سياسة جبائية تتسم بالمرونة وتتضمن نظاما واضحا للإعفاءات الجبائية لفترة زمنية محددة بأهداف معينة، إضافة إلى وجوب استناد هذه السياسة إلى معايير متكاملة من الناحية النظرية والعلمية وترتبط بالأهداف الاقتصادية والاجتماعية للاقتصاد الوطني، فالسياسة الضريبية الناجحة ليست هي التي تمنح مزيدا من التحفيزات الجبائية.

- ترشيد التحفيزات الجبائية من خلال التمييز بين الأنشطة والقطاعات الاقتصادية ذات الأولوية من ناحية أهداف المجتمع الاقتصادية، بحيث يمكن التمييز في المعاملة الضريبية بين المؤسسات الصناعية، حيث تتمتع المؤسسات المنتجة والتي تساعد على ترقية المنتج المحلي بمزايا تحفيزية تزيد عن المؤسسات الأخرى تشجيعا للمنتج الوطني.

- التوسع في القاعدة الضريبية (أي توسيع قاعدة المكلفين بها عوض التوسع في العبء الضريبي المرتفع، من أجل الوصول لعبء معتدل من خلال توسيع القاعدة الضريبية إضافة إلى تطبيق أسعار أقل وهو المعمول به في النظم الضريبية بدل من التوسع في منح تحفيزات ضريبية.

¹ زينات اسماء، دور التحفيزات الضريبية في تعزيز فرص الاستثمار، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 17، السداسي 2، 2017، ص 126.

المبحث الثاني: منح الأفضلية للمنتج الوطني وأثر استراتيجية التسويق على ترقية المنتج الوطني.

اعتمدت السلطات الجزائرية على آليات لتشجيع المنتج الوطني وذلك من خلال دعمه ومنحه الأفضلية في الصفقات العمومية وذلك من خلال هامش محدد يمنح لصالح المتعهدين الوطنيين وفي القروض الاستهلاكية وذلك بالسماح للجزائريين من اقتناء منتوجات جزائرية عن طريق منحهم قروض (المطلب الأول)، ومن خلال الاستفادة من الاستراتيجية التسويقية التي تقوم على عدة مبادئ مهمة للتأثير في سلوك المستهلك الجزائري وحمله على اقتناء المنتج الوطني الجزائري (المطلب الثاني).

المطلب الأول: أفضلية المنتج الوطني في الصفقات العمومية والقروض الاستهلاكية.

استخدم المشرع الجزائري تفضيل المنتج الوطني في الصفقات العمومية والقروض الاستهلاكية كأداة لترقية وتشجيع المنتج الوطني، من خلال منحه ميزة الأفضلية في الصفقات العمومية، ومنح القروض الاستهلاكية للمنتوجات الوطنية، لذلك سنتطرق إلى أولوية المنتج الوطني في مجال الصفقات العمومية في الفرع الأول، ثم سنتطرق في الفرع الثاني إلى أفضلية المنتج الوطني في قروض الاستهلاك.

الفرع الأول: أفضلية المنتج الوطني في مجال الصفقات العمومية.

تعد الصفقات العمومية عقود مبرمة في إطار الشروط القانونية المنصوص عليها من طرف الجماعات العمومية بهدف إنجاز أشغال أو التوريد من أجل خدمات معينة، فهي التزام المتعاقد بأعمال لفائدة الإدارة مقابل ثمن معين.¹

¹ طوب بريس، سلسلة اللامركزية والإدارة المحلية، الرباط، ط01، 2010، ص 06.

وعرفها المشرع الجزائري بأنها عقد مكتوب في مفهوم التشريع المعمول بها، تبرم بين متعاملين اقتصاديين وفقا للشروط المنصوص عليها في المرسوم المتعلق بالصفقات العمومية لتلبية حاجات المصلحة المتعاقدة في مجال الأشغال، اللوازم والخدمات والدراسات¹.

وعليه فالصفقة العمومية هي عقد مكتوب تبرم بين طرفين أحدهما شخص عام، ويكون هذا العقد بعوض والهدف من هذه الصفقة هو تحقيق الصالح العام في مجالات الأشغال، اللوازم والخدمات.

وتعد الصفقات العمومية وسيلة مهمة تعتمد الإدارة العمومية المتعددة لتنفيذ سياسة الدولة الاقتصادية والاجتماعية، كما تعتبر أسلوبا لحصول السلطة العامة على محتاجه في العديد من المجالات² من بينها ترقية المنتج الوطني ويتجلى ذلك من منح الهامش للأفضلية تخص المنتوجات الوطنية.

أولا: هامش الأفضلية بالنسبة للمنتج الوطني.

خصص المرسوم الرئاسي 15-247 فصلا بكامله لترقية الإنتاج الوطني والأداة الوطنية وهو القسم السابع، والملاحظ أن المشرع الجزائري يحاول إحداث نوع من التوازن بين مبادئ المنافسة الحرة والنزاهة وعلى رأسها مبدأ المساواة، وحماية المنتج الوطني حيث منح للمنتج الوطني أولوية في الصفقات هي هامش الأفضلية.

لقد أورد المشرع الجزائري هامش الأفضلية من خلال الم 19 من المرسوم الرئاسي 02-250³، لأول مرة، حيث منح هامش أفضلية يفوق 15% للمنتج ذي الأصل الجزائري في جميع أنواع الصفقات، وقد تم رفع هذه النسبة إلى 25% في قانون الصفقات العمومية 10-236⁴، والملاحظ أن المشرع قد اعتمد على أداة الإنتاج الوطني بدل اللجوء إلى المناقصات الدولية مادامت أداة الإنتاج

¹ المرسوم الرئاسي رقم 15-247، المؤرخ في 16 ديسمبر 2015، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، ج ر عدد 50، لسنة 2015.

² عبد العالي سمير، الصفقات العمومية والتنمية، مطبعة المعارف الجديدة، الرباط، المغرب، ط 01، 2010، ص 03.

³ المرسوم الرئاسي رقم 02-2050 مؤرخ في 24 يوليو 2002، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج ر عدد 52 (ملغى)

⁴ المرسوم الرئاسي رقم 10-236 المؤرخ في 17 أكتوبر 2010، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج ر عدد 58. (ملغى).

الوطني قادرة على تلبية الحاجيات التي تحتاجها الإدارة المتعاقدة¹، كما منح هذا المرسوم امتيازات وتسهيلات كثيرة²، مشجعا بذلك المنتج الوطني.

وبالرجوع للمرسوم الرئاسي 15-247، نجد أن المشرع قد سار على نهج القوانين السابقة حيث يمنح هامش أفضلية بنسبة 25% (وهي نفس النسبة السابقة) للمنتجات ذات المنشأ الجزائري و/أو المؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري بشرط حيازة أغلبية رأسمالها من قبل جزائريين مقيمين، ويستفاد من هذا الهامش جميع أنواع الصفقات العمومية.³

والإشكال هنا هو عدم صدور مرسوم تنظيمي يبين كيفية تطبيق هامش الأفضلية، ذلك أن الم 83 أحالت تطبيق هذا الهامش إلى التنظيم، وفي انتظار صدور هذا التنظيم لازال العمل بالقرار الصادر عن وزير المالية لسنة 2011⁴ ساري المفعول، والمتعلق بتطبيق المرسوم الرئاسي 10-250 الملغى، حيث تمنح هامش الأفضلية وفقا لهذا القرار حسب الكيفيات التالية:

1- بالنسبة لصفقات اللوازم: يمنح هامش أفضلية بنسبة 25% للمنتجات ذات المنشأ الجزائري، المصنعة محليا، بناء على تقديم شهادة جزائري المنشأ من طرف المتعهدين المعنيين وتسلم هذه الشهادة من قبل غرفة التجارة والصناعة المعنية، بناء على طلب المتعهد.

2- بالنسبة لصفقات الأشغال والخدمات: تمنح هامش أفضلية بنسبة 25% للمؤسسات أو مكاتب الدراسات أو مكاتب الدراسات الخاضعة للقانون الجزائري وكذا التجميعيات المختلطة بنسبة الحصة التي تحوزها المؤسسة الجزائرية في التجمع.

ويمنح هامش الأفضلية في مرحلة تقييم العروض المالية، ويطبق على العروض المالية للمتعهدين المؤهلين أولا من الناحية التقنية وفقا لمعايير الاختيار المحددة في دفتر الشروط، كما يضاف إلى العروض المالية للمتعهدين الأجانب وللشركات الخاضعة للقانون الجزائري التي يحوز

¹ الم 54 من المرسوم 10-236 المرجع نفسه.

² الم 55 مكرر 1، من المرسوم الرئاسي 12-23 المؤرخ في 18 جانفي 2012 المعدل والمتمم للمرسوم الرئاسي 10-236، ج ر عدد 04.

³ الم 83 من المرسوم الرئاسي 15-247، المرجع السابق.

⁴ قرار مؤرخ في 28 مارس 2011، يتعلق بكيفيات تطبيق هامش الأفضلية بالنسبة للمنتجات ذات المنشأ الجزائري و/أو المؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري، ج ر عدد 24.

أغلبية رأسمالها أجنبى بنسبة 25% على أسعارها المحسوبة بكل الحقوق والرسوم وفي حدود الحصاة التي يحوزها الأجنبى، وفي حالة التجمعات المختلطة تحقق نسبة 25% وفقا لنسبة الحصاة التي تمتلكها المؤسسة الجزائرية وفي حدود الحصاة التي يحوزها الجزائريون المقيمون في المؤسسة.¹

ثانيا: نطاق تطبيق هامش الأفضلية.

أ- الصفقات المحجوزة للمتعاملين الوطنيين:

إن تخصيص هامش الأفضلية للمتعهد الوطني هو محاولة من المشرع لتشجيع وإنعاش سوق الصفقات العمومية، حيث تضمن المرسوم الرئاسي 15-247 تخصيص بعض الصفقات للأعوان الاقتصاديين والمتعاملين الوطنيين، من بينها نص الم 85 التي نصت على أنه في حالة قدرة الإنتاج الوطني أو أداة الإنتاج الوطني على تغطية الاحتياجات المتعلقة بالمصلحة المتعاقدة، فإنه على هذه الأخيرة أن تصدر دعوة لمنافسة وطنية، وبالتالي إقصاء المتعاملين الأجنبى، وهذا في حد ذاته يعد تشجيعا للمنتج الوطني.

وفي ذات السياق وجه الوزير الأول سابقا "أحمد أويحي" تعليمة وزارية للولاية والمدراء جاء فيها: "كل صفقة عمومية لإنجاز أشغال في القطاع المدني يجب أن تمنح لمؤسسات محلية جزائرية، كما أن اللجوء عند الضرورة القصوى إلى أية مؤسسة أجنبية بما في ذلك الخاضعة للقانون الجزائري، يجب أن تحظى بالموافقة المسبقة للسيد الوزير الأول"²، وهذا يدل على سعي الحكومة في تطبيق المعاملة التفضيلية للمنتج الوطني في الصفقات العمومية.

وفي ذات السياق وجه وزير الأشغال العمومية والنقل السابق "عبد الغني زعلان" تعليمة مفادها عدم السماح باللجوء إلى المؤسسات الأجنبية إلا في العمليات المعقدة، وعندما لا يكون الإنتاج الوطني وأداة الإنتاج الوطني غير قادرين على تلبية احتياجات المصلحة المتعاقدة، وكتيقت المراسلة هذا الإجراء بأنه يدخل ضمن مبدأ منح الأفضلية للإنتاج الوطني.³

¹ الم 03 من قرار وزير المالية المؤرخ في 28 مارس 2011، المرجع السابق.

² عبد الغني بولكور، عن أولوية المنتج ذو المنشأ الوطني والمؤسسات الوطنية في مجال الصفقات العمومية، مجلة أبحاث قانونية وسياسية، العدد 05، ديسمبر 2017، ص 185.

³ التعليمة رقم 463 مؤرخة في 1 جويلية 2017، تتضمن تسيير الصفقات العمومية التابعة لقطاع الأشغال العمومية والنقل.

ولم يتوقف منح الأفضلية للإنتاج الوطني عند هذا الحد، حيث منع المشرع اللجوء إلى المنتج المستورد إلا إذا كان المنتج المحلي المعادل له غير متوفر أو أن نوعيته غير مطابقة للمعايير التقنية، كما منع الملحة المتعاقدة من اللجوء للمناولة الأجنبية إلا إذا لم يكن في استطاعة المؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري تلبية حاجاتها.¹

والملاحظ من نص الم 83 أن المشرع أراد منح الصفقات العمومية لصالح المتعهدين الوطنيين وبالتالي تشجيع الاستثمارات المحلي، لكن بشرط قدرة المتعهد الوطني على تلبية حاجيات المصلحة المتعاقدة، وهذا معناه أن تكون الدعوة للمنافسة الوطنية هذا يوفر العديد من الإيجابيات نلخصها كالآتي:²

أ- إتاحة الفرصة للمقاولات الوطنية للاستفادة من النشاط وتطوير قدراتها ومردوديتها في غياب المنافسة الأجنبية حيث يتميز المتعهدون الأجانب بقدرات مالية وتقنية عالية إضافة إلى الكفاءة في الأداء، وهذا ما يجعل تنفيذ الصفقة من قبل المتعهد الوطني فيه نوع من المخاطرة فعلى الرغم من الجانب الإيجابي لمنح الأفضلية للمتعهد الوطني إلا أنه هناك جانب سلبي يتمثل في غياب منافسة حقيقية يفرضها المستثمر الأجنبي، وهذا ما قد يؤدي إلى ضعف التنفيذ وعدم احترام الآجال.

ب- ينتج عن قصر التنافس على المستثمرين الوطنيين الإنقاص من البطالة، لأنهم سيحتاجون اليد العاملة من بداية الصفقة إلى التسليم النهائي لها، فالدراسات الخاصة بالصفقة تكون لمكاتب الدراسات الوطنية واليد العاملة وطنية ما يساهم في خلق مناصب الشغل.

ج- التحكم في حركة رؤوس الأموال من وإلى الجزائر، لأن المستثمر الوطني يتعامل مع المصلحة المتعاقدة بواسطة العملة الوطنية، إضافة إلى أنه غير ملزم بإعادة استثمار أرباحه وليس بحاجة إلى تحويل عوائد الاستثمار، فقانون الصفقات العمومية يلزم المصالح العمومية تضمين دفاتر الشروط الخاصة بها على الالتزام بإعادة الاستثمار أي إعادة استثمار جزء من الأرباح، في حالة الصفقات ذات الطابع الدولي.³

¹ الم 85 من المرسوم الرئاسي 15-247، المرجع السابق.

² عبد الغني بولكور، المرجع السابق، ص 186-187.

³ الم 84 من المرسوم الرئاسي 15-247، المرجع السابق.

ب- الصفقات المخصصة للحرفيين:

خصص المشرع الخدمات المرتبطة بالنشاطات الفنية للحرفيين الوطنيين على سبيل الحصر، ماعدا حالات الاستحالة المبررة قانونا من المصلحة المتعاقدة باستثناء الخدمات المسيرة بقواعد خاصة¹، فهذا النوع من الصفقات لا يكون مفتوحا للمتعاملين الأجانب، فهو حكر على المتعاملين الوطنيين.

لكن إذا تعلق الأمر باستثناء الخدمات المسيرة بقواعد خاصة أو حالة الاستحالة، يجوز للمصلحة المتعاقدة اللجوء إلى المتعاملين الأجانب لتنفيذ هذه الصفقة، ويكون الاختيار فيما بين المستثمرين الأجانب للمتعامل الذي يقدم أحسن الضمانات سواء كان ضمانات حكومية أو ضمانات لحسن التنفيذ.²

ج- هامش الأفضلية الممنوح للمنتج الجزائري والمؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري:

حيث منح المشرع هامش الأفضلية للمنتج الجزائري ذو المنشأ الجزائري، ويكون كذلك إذا استخرج من باطن الأرض أو تم تصنيعه في الجزائر أو تم تصنيع معظم أجزائه فيها، وتدل على ذلك تسمية المنشأ والتي يقصد بها التسمية الجغرافية لأي بلد أو إقليم أو جهة التي تستخدم للدلالة على أن أحد المنتوجات الناشئة في هذا البلد أو الإقليم أو الجهة، تعود جودته وخصائصه كلية أو أساس إلى البيئة الجغرافية بما في ذلك العوامل الطبيعية والبشرية.³

فكل متعامل سواء وطني أو أجنبي يلتزم بالاعتماد على المنتوجات ذات الأصل الجزائري يستفيد من هامش الأفضلية.

- تستفيد المؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري من هامش الأفضلية، إضافة إلى المؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري والتي تمتلك المساهمة الوطنية المقيمة أغلبية رأسمالها، والمؤسسات

¹ الم 86 من المرسوم الرئاسي 15-247، المرجع السابق.

² عبد الغني بولكور، المرجع السابق، ص 187.

³ علاق عبد الوهاب، آثار هامش الأفضلية على مبدأ المنافسة في الصفقات العمومية، مجلة العلوم الاجتماعية، العدد 13، ص 45.

الخاضعة للقانون الجزائري والتي تمتلك المساهمة الأجنبية أغلبية رأسمالها إلى هامش الأفضلية المحدد بنسبة 25%¹.

وفي المقابل تم إقصاء المؤسسات الأجنبية مقيمة أو غير مقيمة من الاستفادة من هامش الأفضلية في صفقات الأشغال والخدمات والدراسات، ماعدا صفقات اللوازم التي تمكنها الاستفادة من هذا الامتياز بشرط اعتمادها على المنتج الجزائري.²

ثالثا: تخصيص أحكام خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

من باب تشجيع هذا النوع من المؤسسات لإثبات وجودها وإعطاء النتائج المنتظرة منها بالنظر للدور الكبير الذي تلعبه في ترقية الاقتصاد الوطني عموما والمنتج المحلي خصوصا من خلال حفاظها على الطابع المحلي للمنتج إضافة إلى تميزها بالتخصص -كما سنرى لاحقا في هذا البحث- عمد المشرع إلى منحها امتيازات خاصة في قانون الصفقات العمومية.

فنص الم 87 جاء ليبسط الشروط المطلوبة التي يجب أن تتوفر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أمرت المصالح المتعاقدة أن تخصص الصفقات لهذه المؤسسات على سبيل الحصر، عندما يمكنها تلبية بعض حاجات المصالح المتعاقدة، بل وذهب المشرع إلى أبعد من هذا حيث حدد المقصود ببعض حاجات المصالح المتعاقدة، وحددها في حدود 20% على الأكثر من الطلب العام، أي أنه هناك تلبية لحاجيات المصالح المتعاقدة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شريطة عدم تجاوزها نسبة 20% من مجموع الطلب العمومي لكل مصلحة متعاقدة وتحسب ذلك من خلال المبالغ السنوية القصوى للحاجات المذكورة أعلاه ما يلي:³

- إثني عشر مليون دج لخدمات الأشغال (هندسة مدنية وطرق).
- سبعة ملايين دج لخدمات الأشغال (أشغال البناء التقنية وأشغال البناء الثانوية).
- مليوني دج، لخدمات الدراسات.
- أربعة ملايين دينار للخدمات.

¹ أنظر الم 02 من القرار الوزاري المؤرخ في 28 مارس سنة 2018، المرجع السابق.

² علاق عبد الوهاب، المرجع السابق، ص 46.

³ فقرة 04 من الم 87 من المرسوم الرئاسي 15-247، المرجع السابق.

- سبعة ملايين دج لخدمات اللوازم.

وإذا تطلبت الظروف الاقتصادية، فإنه يمكن تحسين المبالغ المذكورة سابقا بصفة دورية بموجب قرار من الوزير المكلف بالمالية.

فالمشرع إذن نص صراحة على ضرورة مراعاة إمكانات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند وضع شروط التأهيل في الفقرة 03 من الم 83، إضافة إلى إعفاء المؤسسات الصغيرة المنشأة حديثا من تقديم الحصيلة السنوية ويكفي أن تقدم وثيقة من البنك تبرر وضعيتها المالية، كما تعفى من تقديم المؤهلات المهنية المماثلة للصفحة المعنية وهذا ما نصت عليه الم 87.

فلا يجوز طبقا لأحكام هذا المرسوم للمصالح المتعاقدة رفع سقف المنافسة فتضع شروطا استثنائية، وفي جميع الحالات، وفيما يخص كل المشاريع والعمليات، لأن مثل هذه الشروط ستؤدي حتما إلى اختفاء هذا النوع من المؤسسات من الواقع، لذا فرض المشرع النظر إلى إمكاناتها وظروفها.¹

وفي ذات السياق نجد أن أحكام القانون التوجيهي 17-02 المتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قد نص في مادته 32 على تفضيل المتعهدين الذين يلجؤون للمناولة المقدمة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إدراج شرط ضمن دفتر الشروط الخاص بالمناقصات والاستشارات المتعلقة بالصفحة العمومية، وذلك من خلال تخصيص بعض من الصفقات العمومية لصالح هاته المؤسسات بغرض دعم المنتج المحلي ومحاولة تحسين تنافسية هاته المؤسسات-كما سنرى لاحقا من هذا البحث-.

فالملاحظ على منح الأفضلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال الصفقات العمومية وكل الامتيازات السابق التطرق لها، إنما هو موقف حكيم من المشرع وداعم للاقتصاد الوطني، وذلك لمعرفة المشرع بدور هذه المؤسسات الكبير في ترقية المنتج الوطني من خلال الحفاظ على وطنيته والإنتاج بجودة عالية نظرا للتخصص الذي يميز هاته المؤسسات، لذلك نجد أن منتدى رؤساء المؤسسات في مجموع اقتراحاته المرفوعة للحكومة بعنوان "من أجل انبعاث الاقتصاد الجزائري"،

¹ عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية، القسم الأول-جسور للنشر والتوزيع، المحمدية، ط05، 2017، ص83.

طالب بضرورة إيلاء الأهمية اللازمة لهاته المؤسسات بالنظر للدور الكبير الذي تلعبه في الاقتصاد الوطني.¹

رابعاً: تدابير تطبيق أفضلية المنتج الوطني.

وضع المرسوم الرئاسي آليات لتفعيل أفضلية المنتج الوطني في مجال الصفقات العمومية من خلال إلزام المصلحة المتعاقدة بما يلي:

أ- قصر الدعوة على المنافسة بين المتعاملين الوطنيين:

إذا كان بإمكان الإنتاج الوطني أو أداة الإنتاج الوطني القدرة على الاستجابة لحاجات المصلحة المتعاقدة، في هذه الحالة ألزم المرسوم الرئاسي المتعلق بالصفقات العمومية، المصالح المتعاقدة بإصدار دعوة للمنافسة وطنية، مع احترام الاستثناءات الموجودة في هذا المرسوم بطبيعة الحال.²

وهذا معناه تخصيص الصفقات العمومية للمتعاملين الوطنيين كأصل عام والسوق الوطنية، إلا إذا تعذر ذلك وأصبح من الضروري اللجوء إلى المنافسة الدولية.³

ب- وضع تدابير تمنع استعمال المنتج الأجنبي:

لا يؤثر الإجراء المتبع في الإعلان عن المنافسة وطنية كانت أو دولية في سياسة الحماية المخصصة للمنتج الوطني، وهذا تماشياً مع سياسة الدولة الاقتصادية الساعية لتخفيض فاتورة الاستيراد.⁴

وبالرجوع لأحكام المرسوم الرئاسي 15-247، نجد أن المشرع قد ألزم المصالح المتعاقدة أن تدرج في دفتر الشروط تدابير لا تسمح باللجوء للمنتج المستورد إلا إذا كان المنتج المحلي الذي يعادله غير متوفر أو كانت نوعيته غير مطابقة للمعايير التقنية المطلوبة، بالإضافة إلى ذلك عدم

¹ عمار بوضياف، المرجع السابق، ص 84.

² الم 85 من المرسوم 15-247، المرجع السابق.

³ عبد الغني بولكور، المرجع السابق، ص 194.

⁴ عبد الغني بولكور، المرجع نفسه، ص 194.

السماح للمصالح المتعاقدة اللجوء للمناولة الأجنبية إلا إذا لم يكن في استطاعة المؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري تلبية حاجياتها.¹

إضافة إلى ذلك ألزم المشرع المتعاملون الأجانب المستفيدين من هامش الأفضلية باستعمال المواد والخدمات المنتجة محليا وفي المقابل ألزم المصالح المتعاقدة بمراقبة تنفيذ هذا الالتزام من قبل المتعاملين الأجانب.²

فعندما تصدر المصلحة المتعاقدة دعوة للمنافسة سواء وطنية أو دولية فيجب عليها:³
- إعطاء الأفضلية للاندماج في الاقتصاد الوطني وأهمية الحصص أو المنتوجات التي تكون محل مناولة أو اقتناء في السوق الجزائرية.

- تضمين دفتر الشروط أحكاما تسمح بضمان تكوين ونقل المعرفة المتعلقين بموضوع الصفقة. وهذا من أجل منحها الأفضلية عند التقييم الخاص بالعروض، واستنادتها من الهامش المقدر بـ 25% للمنتج الوطني.

مما سبق نخلص إلى أن الصفقات العمومية تلعب دورا كبيرا في توجيه الاقتصاد الوطني وتنميته تبعا للسياسة المعتمدة من طرف أجهزة الدولة، فهي تمكنها من تطوير إمكانياتها الذاتية والتقنية وتساعد على الرفع من مستوى جودة منتوجاتها، وجلب آلات ومعدات تتماشى ومتطلبات السرعة والدقة والاقتصاد في النفقات.⁴

ومن باب تشجيع وترقية المنتج الوطني وفق المشرع الجزائري في الموازنة بين مبدأ حرية المنافسة وحماية المنتج الوطني، من خلال منحه هامش الأفضلية، والهدف من هذا التحفيز هو تكافؤ الفرص بين المتعامل الوطني والأجنبي، ومن باب أيضا تشجيع الاستثمارات الوطنية⁵، إضافة إلى أن هذا الامتياز يأتي تشجيعا على إرساء سوق وطنية قادرة على تلبية حاجاتها من أجل تحقيق

¹ الفقرة الأخيرة من الم 85 من نفس المرسوم.

² الم 129 من نفس المرسوم.

³ الم 38، 85 من نفس المرسوم.

⁴ عبد العال سمير، المرجع السابق، ص 63.

⁵ عمار بوضياف، المرجع السابق، ص 82.

الاكتفاء الذاتي، ودفعاً للحياة الاقتصادية بالسعي لإنجاح رجال أعمال جزائريين على مستوى معين من المقدرة لخوض غمار المنافسة الوطنية والدولية على حد سواء.

لكن باستقرار نص الم 83 من المرسوم الرئاسي 15-247 جيداً، نجد أن منح الأفضلية للمنتج الوطني والمتعاملين الوطنيين، لا يعمل على ترقية المنتج الوطني فحسب، بل يعمل على ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر كذلك، لأن المؤسسات التي تستفيد من هامش الأفضلية والخاضعة للقانون الجزائري قد تكون أجنبية.

إلا أنه هناك من يرى أن إقرار هذا الامتياز يعد خرقاً لقواعد القانون التجاري الدولي¹ ومبادئ المنظمة العالمية للتجارة، لكن هاته السياسة لا تعد خرقاً لمبدأ المساواة التي تقوم عليه الصفقات العمومية ولا للمبادئ التجارية الدولية ومبادئ OMC لأنه في الدول النامية والجزائر تحديداً تحتاج إلى دعم منتجاتها وترقيتها، وتدعيم المتعامل الوطني الذي طالما اشتكى من التعامل مع المصالح المتعاقدة التي تمنح الأفضلية للمتعامل الأجنبي في كثير من العناصر التي تركز عليها منح الصفقات العمومية.

كما أن منظمة التجارة العالمية تسمح للدول النامية بمعاملة تفضيلية حماية لمنتجاتها المحلية، وهي عبارة عن تدابير تفضيلية.

الفرع الثاني: أفضلية المنتج الوطني في مجال القروض الاستهلاكية

يعتبر القرض الاستهلاكي آلية وطنية تقوم على تشجيع حصول العائلات على القروض الاستهلاكية الموجهة للسلع المركبة أو المنتجة محلياً²، ويقتصر منح القروض الاستهلاكية على المنتج الوطني دون غيره، وهذا في سبيل إنعاش الاقتصاد الوطني من خلال تشجيع استهلاك المنتج الوطني.

¹ سليمان نصار، التكتلات الاقتصادية الإقليمية كإستراتيجية لمواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، العدد 01، 2002، ص 84.

² سلطانة كباهم، المسؤولية المدنية للبنك في تلمية القرض الاستهلاكي، أطروحة دكتوراه في القانون تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2016-2017، ص 12.

أولاً: ماهية القروض الاستهلاكية.

1- التعريف الفقهي:

اختلف الفقه القانوني والاقتصادي في تعريف القرض الاستهلاكي كل حسب المعيار الذي ارتكز عليه.

فالفقه القانوني عرف القرض الاستهلاكي بأنه التزام البنك بدفع مبلغ نقدي للعميل أو الشخص يعينه هذا الأخير، أي أن يضع البنك فعلاً المبلغ تحت تصرف العميل لاستعماله للغرض المتفق عليه ويكون للبنك مراقبة كيفية استخدام القرض والتأكد من عدم خروجه من هذا الغرض*، فإذا خرج العميل عن الغرض المتفق عليه بمنح للبنك الحق في مطالبة العميل برد القرض فوراً وفسخ العقد لمخالفة العميل تعهده الذي كان محل اعتبار في العقد وهذا هو قرض الاستهلاك.¹

أما الفقه الاقتصادي فاعتبر أن القروض الاستهلاكية هي تلك الممنوحة لفئات مجتمعية معينة الهدف منها هو الحصول على سلع الاستهلاك الشخصي أو لنفقات معينة، لا يستطيع المفترض دفع تكاليفها بنفسه.²

الملاحظ على التعريفين أن التعريف القانوني ركز على الائتمان دون الغرض فهو لم يحدد الغرض من القرض الاستهلاكي بدقة وهو تلبية احتياجات شخصية وعائلية في حين التعريف الاقتصادي ركز على الغرض وأهمل الائتمان.

2- التعريف التشريعي:

تناول المشرع الجزائري مفهوم القرض الاستهلاكي في أكثر من قانون كما يلي:

* وهذا مخالف للقروض المصرفية العادية فالبنك يمنح القرض دون قيد وللعميل الحرية في استعمال النقود في أي غرض يريد دون تدخل من البنك.

¹ علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك في الوجهة القانونية، دراسة للقضاء المصري وتشريعات البلاد العربية، المكتبة القانونية، مصر 1993، ص 541.

² صلاح إبراهيم شحاته، ضوابط منح الائتمان من منظور قانوني ومصرفي، دار النهضة العربية، ط01، مصر، 2009/ ص 115.

القانون المدني: عرفه بأنه عقد يلتزم به المقرض أن ينتقل إلى المقرض مبلغ من النقود أو أي شيء آخر على أن يرد إليه المقرض آخر عند نهاية القرض نظيره من النوع والقدر والصحة¹ وإذا كانت الوديعة مبلغا من النقود أو أي شيء آخر مما يستهلك وكان المودع لديه مأذونا في استعماله اعتبر العقد القرض²، وهذا معناه اعتبار المشرع القرض عادية الاستهلاك رغم اختلاف اعتبار كل منها من القرض يرد على الملكية في حين عادية الاستعمال ترد على المنفعة³.

- **قانون حماية المستهلك وقمع الغش:** عرف هذا القانون القرض الاستهلاكي بأنه كل عملية بيع للسلع أو الخدمات يكون فيها الدفع مقسطا أو مؤجلا أو مجزء⁴ وهذا تعريف الم 03-20 من هذا القانون.

فالملاحظ أن التشريع الجزائري تضمن تعاريف مختلفة للقرض الاستهلاكي اختلفت باختلاف الجانب الذي ينظمه النص القانوني الذي تضمن التعريف.

إلا أن المشرع الجزائري قدم تعريف للقرض الاستهلاكي بموجب المرسوم التنفيذي رقم 15-114⁵، وعرفه بأنه كل بيع لسلعة يكون الدفع فيه على أقساط مؤجلا أو مجزءاً، وهذا وفقا لنص الم 02 من هذا المرسوم.

والملاحظ على هذا التعريف قصر المشرع القرض الاستهلاكي على السلع دون الخدمات وما يؤكد ذلك نص الم 01 من هذا المرسوم التي أكدت على أن هذا المرسوم يهدف إلى تحديد شروط وكيفيات حصول العائلات على القرض الاستهلاكي الموجب للسلع، وهذا خلافا للتعريف المقدم في قانون حماية المستهلك وقمع الغش، الذي أكد أن القرض الاستهلاكي يرد على السلع والخدمات على حد سواء، وهذا الاختلاف راجع للاختلاف في الجانب الذي ينظمه النص القانوني كما سبق بيانه.

¹ الم 450 من الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26/09/1975 المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، ج ر، عدد 44، المؤرخة في 26-06-2005.

² الم 598 من القانون المدني.

³ سلطنة كباهم، المرجع السابق، ص 16.

⁴ قانون رقم 09-03، يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش.

⁵ مرسوم تنفيذي رقم 15-114 مؤرخ في 12 ماي 2015، يتعلق بشروط وكيفيات العروض في مجال القرض الاستهلاكي، ج ر عدد 24 لسنة 2015.

والجدير بالذكر أن القروض الاستهلاكية هي قروض الاستغلال قصيرة الأجل، ظهرت أول مرة في الجزائر سنة 1999، ثم منعت البنوك من منح القروض الاستهلاكية سنة 2009 بموجب الم 75 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009¹، وتم إلغاؤها سبب آثارها السلبية على بنية التجارة الخارجية وهذا راجع للأسباب التالية:²

- عدم مرونة الإنتاج الوطني اتجاه الطلب الداخلي.

- أزمة المديونية التي وقع فيها الزبون.

وأخيرا عدم معرفة الجهاز المصرفي كيفية تسير القرض وفق قاعدة تقليل الأعباء.

لكن بموجب قانون المالية لسنة 2015³، وتحديدا المادة 88 تم إعادة الترخيص للبنوك بمنح القروض الاستهلاكية الموجهة حصر الاقتناء السلع من طرف العائلات، إضافة إلى اقتناء العقارات وذلك في إطار تنمية الأنشطة الاقتصادية، وفي هذا الإطار صدر المرسوم التنفيذي رقم 15-114، الذي يحدد شروط وكيفيات العروض في المجال الاستهلاكي.

ثانيا: نطاق تطبيق القرض الاستهلاكي.

كما سبق القول بأن المشرع الجزائري وخلافا لقانون حماية المستهلك وقمع الغش قد حصر مجال القرض الاستهلاكي في السلع دون الخدمات.

وبالرجوع لنص الم 04 من المرسوم التنفيذي رقم 15-114 والتي جاءت في الفصل الثاني المعنون بـ "تأهيل المؤسسات والمنتجات"، نجد أنها حددت المتعاملين الذين تكون منتجاتهم مؤهلة للقرض الاستهلاكي هم الذين:

- يمارسون نشاط إنتاج على الإقليم الوطني.

- ينتجون أو يركبون سلعا موجهة للبيع إلى الخواص.

¹ أمر رقم 09-07 مؤرخ في 22 جويلية 2009، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، ج ر عدد 44، للسنة 2009.

² قوال زاوية إيمان، الصيغة الجديدة للقرض الاستهلاكي وسياسة التجارة الخارجية في الجزائر، دراسة ميدانية، مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد 12، العدد 13، ديسمبر، 2016، ص 80.

³ قانون رقم 14-10 المؤرخ في 30 ديسمبر 2014، يتضمن قانون المالية لسنة 2015، ج ر عدد 78، لسنة 2014.

ومن خلال استقرار هذه المادة يظهر لنا جليا حصر المشرع نطاق تطبيق القرض الاستهلاكي على منتجات مصنعة في الجزائر أو مركبة في الجزائر، والحكمة من ذلك هي تشجيع وترقية المنتج الوطني.

ولم يتوقف المشرع عند هذا الحد وإنما حصر كذلك المستفيدين من القرض الاستهلاكي بالمواطنين المقيمين دون سواهم، وهذا لمساعدة المواطنين المقيمين على تلبية احتياجاتهم من جهة ودفعهم إلى اقتناء المنتجات الوطنية دون المنتجات الأجنبية من جهة أخرى.

فرغبة المشرع واضحة من خلال سعيه إلى تقوية تنافسية المنتج الأجنبية في السوق ودفع المواطن لاقتناء المنتجات الجزائرية دون المستوردة.

كما تضمن القرار الوزاري المشترك* المؤرخ في 31 ديسمبر 2015⁽¹⁾ ملحقا يحدد الأنشطة

التي تعتبر منتجات وطنية مؤهلة حصرا للقرض الاستهلاكي وهي حسب هذا الملحق الآتي:

* تصنيع السيارات والدراجات النارية:

-السيارات السياحية.

-الدراجات النارية وثلاثية العجلات.

* تصنيع الأجهزة المكتبية ومعالجة المعلومات:

- الحواسيب وباقي العتاد المعلوماتي وملاحقاته.

* تصنيع الهواتف والألواح الالكترونية والهواتف الذكية: الهواتف الخليوية والألواح

الالكترونية.

* تصنيع الأجهزة الالكترونية مختلف الأجهزة الكهرومنزلية:

- أجهزة التلفزيون الصوت(MP3) ، آلات التصوير، الكاميرات الرقمية، أجهزة التدفئة

المكيفات الهوائية، المبردات.

- معدات المطبخ المنزلي.

- معدات الغسيل المنزلي.

* مشترك بين وزير المالية وزير الصناعة والمناجم وزير التجارة.

⁽¹⁾القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 31 ديسمبر 2015، المحدد لشروط وكيفيات العروض في مجال القرض الاستهلاكي،

ج ر عدد01 لسنة 2016.

- الأجهزة الكهرومنزلية الصغيرة.

* الإنتاج الصناعي لجميع الأثاث الخشبي للاستخدام المنزلي: - الأثاث، جميع الأثاث الخشبي وملاحقاته أو كل ماله صله بالاستخدام المنزلي.

* صناعة النسيج والجلود: - صناعة أقمشة المفروشات، السجاد، البساط والأغطية.

* مواد البناء: - الخزف الصحي.

وما يلاحظ على هذا الملحق أن المشرع قد أعد لائحة بالمنتجات المعنية بالقرض الاستهلاكي أي اعتمد على معيار القائمة، دون تطرقه لمفهوم المنتج الوطني وتحديد شروطه، ومعايير المنتجات المعنية بالقروض الاستهلاكية، كما أن المشرع وبإدراجه للمنتجات المصنعة والمركبة لم يحدد نسبة الإدماج التي تركها للسلطات العمومية لتحديدها حسب الوضع الاقتصادي وفي المقابل حدد سقف القرض الاستهلاكي بعدم تجاوزه 30% من عائدات المستفيد من القرض، وحددت مدته بين 03 أشهر و05 سنوات حسب نوعية وقيمة المنتج، لكن باستثناء مواد القرار الوزاري⁽¹⁾ المشترك نجد أن المشرع يؤكد مرة أخرى على أن المنتجات المؤهلة للاستفادة من القرض الاستهلاكي هي المصنعة من قبل المؤسسات الممارسة لنشاط الإنتاج فوق التراب الوطني، والتي تقوم بإنتاج وتركيب السلع الموجهة للخوارج في الجزائر، كما اشترط المشرع في منح القرض الاستهلاكي تقديم فاتورة باسم المستفيدين مرفقة بشهادة تمنحها المؤسسة الممارسة لنشاط الإنتاج بالجزائر، وهذا ما يدل على أن المشرع قد منح الحصرية للمنتج الوطني في القروض الاستهلاكية لتشجيع استهلاك المنتجات الوطنية، فالهدف من القائمة إذن هو دعم قطاعات الإنتاج المحلية.

والجدير بالذكر أن قائمة السلع المؤهلة للقرض الاستهلاكي قابلة للتحسين عند الحاجة⁽²⁾،

وهو مالم يحدث لحد كتابة هذه الأسطر.

مما سبق نلخص إلى أنه لا بد من التمييز بين المنتج الوطني والمنتج الأجنبي، لان التمييز بينهما هو أساس تأهيل المنتج للقرض الاستهلاكي، ويتم ذلك من خلال الاعتماد على معيار جنسية

* فالمقاييس الدولية المعمول بها في تصنيف أي منتج وطني تكون نسبة الاندماج 40% لكن بالنسبة للمنتج الوطني فإن نسبة الاندماج في المؤسسات الوطنية أقل من 40% فهي لا تتعدى 20% بأغلب المؤسسات، أنظر قوال زاوية إيمان، المرجع السابق، ص 81.

⁽¹⁾ انظر المادتين 01 و03 من نفس القرار الوزاري.

⁽²⁾ الم 05 من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 31 ديسمبر 2015، المرجع السابق.

المنتج، وبالتالي عدم استفادة المنتوجات المستوردة والتي لا تكتسب صفة المنتج الوطني من القروض الاستهلاكية، فمن أهم ما يؤثر على قرار المستهلك هو منشأ السلعة لذلك نجد أن المستهلك يفضل السلع ذات المنشأ الأجنبي على السلع ذات المنشأ الوطني.⁽¹⁾

والمنشأ الوطني هو قواعد المنشأ غير التفضيلية، وتختلف هذه الأخيرة عن قواعد المنشأ التفضيلية في كون قواعد المنشأ التفضيلية تتعلق بتحديد السلع ذات المنشأ التي تستفيد من الامتيازات التفضيلية المقررة في الاتفاقيات التجارية الدولية كالإعفاء من الحقوق الجمركية- كما سنرى لاحقا- على عكس قواعد المنشأ غير التفضيلية والتي تحدد المنشأ الوطني⁽²⁾، لتشجيع المنتج الوطني كما هو الحال في القروض الاستهلاكية، فهي وسيلة لتفضيل المنتج الوطني على المنتج الأجنبي. ولم يحدد المشرع الجزائري في التشريع المتعلق بالقرض الاستهلاكي المعايير الواجب الاعتماد عليها لاعتبار المنتج ذو منشأ جزائري، إلا أن اتفاقية كيوتو لسنة 1973⁽³⁾. المتعلقة بتنشيط وتنسيق الإجراءات الجمركية اقترحت معيارين أساسيين لتحديد منشأ السلع.

1- معيار المواد المتحصل عليها كلياً من بلد واحد وهي المواد المستخرجة كلياً من بلد واحد ولا تخضع لأي عملية تصنيع وهي المستخرجة من باطن الأرض أو البحار والمنتجة في هذا البلد.

2- معيار التحويل الجوهري: ويكون هذا المعيار في حالة اشتراك بلدين أو أكثر في إنتاج البضاعة في التصنيع أو في استعمال مواد أخرى من بلد آخر، ويطبق هذا المعيار وفقاً للاتفاقية بالاعتماد على ثلاثة أسس: نسبة القيمة المضافة، نسبة التصنيع أو التحويل غير الجوهري، معيار تقدير السند الجمركي.

(1) إياد عبد الإله خنفر، مصطفى سعيد الشيخ، أثر بلد المنشأ على اتخاذ قرار الشراء، دراسة ميدانية على السلع الاستهلاكية المعتمدة صينية المنشأ في مدينة عمان، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف العدد 14، 2012، ص117.

(2) بوعمامة زكريا، تحديد جنسية المنتج المؤهل للقرض الاستهلاكي دوره في تطبيق السياسة الجبائية، بحث العدد 11 الجزء الثاني، جامعة الجزائر 01، ص0274.

(3) الأمر رقم 76-26، المؤرخ في 25 مارس 1976، يتضمن المصادقة على الاتفاقية الدولية الخاصة بتنشيط وتنسيق الأنظمة الجمركية وملاحقاتها ج ر عدد 31 سنة 1976.

وعلى خلاف التشريع المتعلق بالقرض الاستهلاكي، فإن قانون الجمارك 17-04، اعتبر بلد منشأ بضاعة ما، البلد الذي تم فيه الحصول عليها كلياً أو خضعت فيه إلى عمليات تحويل جوهري⁽¹⁾، وهي نفس المعايير التي تضمنتها اتفاقية كيوتو.

والجدير بالذكر أن المنشأ الوطني للمنتج في القرض الاستهلاكي تختلف عن تسمية المنشأ والتي هي الاسم الجغرافي لبلد أو منطقة أو جزء من منطقة أو مكان مسمى ومن شأنه أن يعين منتجا ناشئا فيه، وتكون جودة هذا المنتج أو مميزاته منسوبة حصراً أو أساساً لبيئة جغرافية تشمل على العوامل الطبيعية والبشرية⁽²⁾، وهذه الأخيرة تعتبر من حقوق الملكية الصناعية ومتعلقة بجودة المنتج المتعلقة بمنطقة معينة، فأهمية تسمية المنشأ ترجع للدور الذي تلعبه في ضمان جودة ونوعية البضاعة المعروضة للبيع.

في الأخير نستخلص مما سبق أن المشرع الجزائري لا يعط الأفضلية للمنتج الوطني في القرض الاستهلاكي وإنما قصر هذا النوع من القروض على المنتوجات الوطنية فهي الوحيدة المؤهلة للقرض الاستهلاكي وأيضاً منح الأفضلية للمنتج الوطني في الصفقات العمومية بهامش يقدر نسبته ب 25%، والغاية واضحة جداً وهي تشجيع وترقية المنتج الوطني من خلال التشجيع على استهلاك المنتوجات الوطنية عوض المنتوجات الأجنبية المستوردة من جهة والتقليص من حجم الواردات من جهة أخرى.

المطلب الثاني: إستراتيجية التسويق لتشجيع استهلاك المنتج الوطني

لا بد من إتباع إستراتيجية تسويقية ذكية لدعم المنتج المحلي لتشجيع المستهلك الجزائري على استهلاك المنتوجات الوطنية بدل المنتوجات الأجنبية وهذا ما سنتطرق إليه في الفرع الأول، أما الفرع الثاني فنخصه لدراسة سلوك المستهلك الجزائري اتجاه المنتج المحلي.

(1) الم 14 و 14 مكر والم 14 مكرر 01 من القانون 17 - 04 المؤرخ في 16 فيفري 2017 يعدل ويتم القانون 79 - 07 المؤرخ في 21 جويلية 1979، المتضمن قانون الجمارك، ج ر عدد 11 لسنة 2017.

(2) الم 01 من الأمر رقم 76 - 65 المؤرخ في 16 يوليو 1976، المتضمن تنظيم المنشأ، ج ر عدد 23 لسنة 1976.

الفرع الأول: التسويق كآلية لدعم المنتج الوطني.

للتسويق دور مهم جدا في دعم المنتج الوطني، فالدول الصناعية الكبرى تعتمد عليه كآلية مهمة لتوزيع منتوجاتها وتصديرها.

أولاً: مفهوم التسويق

هناك عدة تعاريف للتسويق تختلف بين الاقتصاديين والقانونيين نذكر منها ما يلي:

- **التسويق عند الفقه الاقتصادي:** تعرف الجمعية الأمريكية للتسويق سنة 2003: بأنه عملية تنظيمية تطوي على تخطيط وتنفيذ ورقابة نشاطات مدروسة في مجالات تكوين تسعير، ترويج وتوزيع الأفكار والسلع والخدمات من خلال عمليات التبادل التي من شأنها خدمة أهداف المؤسسة والفرد.⁽¹⁾

كما يعرف التسويق بأنه عملية التخطيط والتنفيذ الخاصة بتسعير وترويج وتوزيع الأفكار والسلع والخدمات لتوفير التبادل الذي يشبع احتياجات العملاء ويحقق أهداف المنظمات، وهذا معناه:⁽²⁾.

- التسويق هو عبارة عن وظائف غايتها تسهيل عمليات تبادل السلع والخدمات.
- التسويق عملية تخطيطية تبدأ بدراسة السوق ثم تحدد احتياجات المستهلك وهو عملية دائمة ومستمرة.

- التسويق عملية تبادلية تهدف إلى تحقيق مصالح متبادلة بين طرفي التبادل.
- التسويق عملية إدارية وتنظيمية وتوجيهية ورقابية.
وهناك من يعرف التسويق تعريفاً بسيطاً بأنه نشاط إنساني موجه لإشباع الحاجات والرغبات من خلال عمليات التبادل.⁽³⁾

(1) حميد الطائي، بشير لعلاف، مبادئ التسويق الحديث، مدخل شامل، مكتبة اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص 06.

(2) نيفين حسني شمت التسويق الدولي والالكتروني، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية 2010، ص 08، انظر كذلك زكرياء عزام، عبد الباسط حسونة، مصطفى الشيخ، مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، ط 2، 2009، ص 28.

(3) زكرياء عزام وآخرون، المرجع نفسه، ص 29.

فالتسويق في الفقه الاقتصادي هو عبارة عن آليات اقتصادية اجتماعية، هدفها تحقيق رغبات وحاجيات الأفراد والمؤسسات من خلال خلق الطلب وتبادل السلع والخدمات.

- **التعريف القانوني:** عرف المشرع الجزائري التسويق بأنه مجموع العمليات التي تتمثل في خزن كل المنتجات بالجملة أو نصف الجملة أو نقلها وحيازتها وعرضها قصد البيع أو التنازل عنها مجاناً، ومنها الاستيراد والتصدير وتقديم الخدمات.⁽¹⁾

ومن هذا التعريف نستنتج أن المشرع اعتبر التسويق مجموعة من العمليات تنتهي بنقل ملكية المنتج إلى المستهلك.

بعد التعرف على المفهوم التقليدي للتسويق لابد لنا من التطرق إلى مفهوم التسويق الالكتروني الذي ظهر نتيجة لظهور الرقمنة والتطور التكنولوجي والالكتروني الكبير.

- حيث عرف التسويق الالكتروني بأنه تكنولوجيا التغيير التي أحدثت تحولات جوهرية في مسار التسويق وفلسفة تطبيقاته.⁽²⁾

- وهناك من عرفه بأنه أداة التفاعل بين المنظمة والمستهلك في العالم الافتراضي -الانترنت- من أجل تحقيق منافع مشتركة، حيث تعتمد البيئة الافتراضية للتسويق الالكتروني على تكنولوجيا الانترنت.⁽³⁾

وعليه فالتسويق الالكتروني هو عملية تبادل بين طرفين يتبادلان المنافع المشتركة عن طريق التفاعل الالكتروني أي باستخدام وسائط الكترونية عوض الاتصال المادي المباشر بين الطرفين. وعليه فالتسويق الالكتروني غير فعلا ما فلسفة التسويق التقليدي ويظهر ذلك من خلال:⁽⁴⁾

(1) الم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 90 - 39 المؤرخ في 30 يناير 1990، المتعلق برقابة الجودة وقمع الغش، ج ر عدد 05 سنة 1990.

(2) محمد عبده حسين الطائي، التجارة الالكترونية المستقبل الواعد للأجيال القادمة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط02، 2013، ص394.

(3) ربحي مصطفى عليان، أسس التسويق المعاصر، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط 02، 2009 ص 343.

(4) سامح عبد المطلب عامر، علاء محمد سيد قنديل، التسويق الالكتروني، دار الفكر للنشر والتوزيع عمان، 2012، ص58.

-من الثابت أن عملية التسويق التقليدي سيطر عليها المسوقون، فهي تبدأ بهم وتنتهي بهم، لكن الأمر تغير بالنسبة للتسويق الالكتروني حيث أصبح العملاء يحددون ما يحتاجون وما يختارون من العروض التي تستجيب لحاجاتهم ورغباتهم وأهم شيء الأسعار التي تلائمهم.

-المعايير المستخدمة لتقييم أداء الأنشطة التسويقية أصبحت لها أهمية كبرى، فالعملاء أصبحوا يبحثون عن المنتجات النوعية ذات الجودة العالية والأسعار المناسبة عن طريق المواقع الالكترونية.

أصبح المسوقون ملزمون بالبحث عن إشباع الحاجات والرغبات من خلال تقديم السلع المتنوعة وذات الجودة العالية يقدرها العملاء.

ثانياً: المزيج التسويقي.

يتعلق المزيج التسويقي بمجموعة من السياسات المتعلقة بالمنتج، السعر، التوزيع، والترويج، والتي تهدف إلى تكييف الخطة التجارية للشركة مع احتياجات المستهلكين وتحدد الاختيارات التي يجب القيام بها بالنسبة لكل واحد من هذه المتغيرات الأربعة.⁽¹⁾

وعليه فالمزيج التسويقي هو العنصر المركزي لإستراتيجية التسويق وهو دمج المتغيرات الأربعة التي تمتلكها المؤسسة وتقوم باستغلالها للتأثير على سلوك المستهلك⁽²⁾، كما يعرف بأنه مجموعة الأنشطة أو السياسات المنسجمة، هذه الأنشطة التجارية تسمى بـ "4P" أي "For P" نسبة لأصلها الأنجلو سكسوني⁽³⁾، وهي:

المنتج: Product.

السعر: Price.

التوزيع (المكان): Place.

الترويج: Promotion.

(1) بن خليفة مريم، التسويق الالكتروني وآليات حماية المستهلك، مذكرة ماجستير، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد لمين دباغين - سطيف02، 2015، 2016، ص46.

(2) Yves chirouze ; le marketing stratégie, segmentation positionnement ; marketing mix et politique d'offre ; Ellipses, Paris, 1995, P95.

(3) بن خليفة مريم، المرجع نفسه، ص 46.

وهي عناصر المزيج التسويقي: Marketing Mix

ويمكن شرح عناصر المزيج التسويقي كما يلي:

أ-المنتج: هي جوهر عناصر المزيج التسويقي، فبدونه لا وجود للتسويق أصلاً، وتعتمد باقي عناصر المزيج التسويقي على المنتج، ويمكن تعريف المنتج بمعناه الشامل أنه مجموع المنافع التي يتحصل عليها المستهلك لإشباع حاجاته، وهذه المنافع تشمل المنافع المادية مثل: الخصائص المكونة للسلعة والمنافع النفسية كحب التفاخر أو التسلية⁽¹⁾.

والهاجس الذي يورق المؤسسات عموماً هو تطور المنتج، فلكل منتج دورة حياة تبدأ بالولادة وهي مرحلة التقديم وتنتهي بالموت وهي مرحلة الاضمحلال⁽²⁾، مع ضرورة استباق اختفاء المنتج مباشرة عند ظهور أولى مؤشرات اضمحلاله في السوق⁽³⁾.

والجدير بالذكر أن دورة حياة المنتج تتكون من خمسة مراحل هي:⁽⁴⁾

-التطوير .

-التقديم .

-النمو .

-النضج والتشبع .

-الاضمحلال .

كما أن لكل منتج دورة حياة خاصة به، لذلك على المؤسسات المنتجة معرفة دورة حياة منتجها وتحديد الإستراتيجية التسويقية اللازمة لإطالة عمر المنتج، إضافة إلى العمل المستمر على الابتكار في مجال المنتجات بالاعتماد على رغبة المستهلك.

(1)تورشاد، نظام المعلومات وفعالية الجهاز المالي والمصرفي، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران 02، محمد بن أحمد، 2014-2015، 70.

(2) إبراهيم الفقي، أسرار التسويق الاستراتيجي، إبداع للنشر والتوزيع، قلوب للإعلام والنشر، القاهرة، 2009، ص129.

(3) محمود جاسم محمد الصميدعي، استراتيجيات التسويق -مدخل كمي وتحليلي، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن ط01، 2010، ص183.

(4) أنظر بالتفصيل إبراهيم الفقي، المرجع نفسه، ص129، 135.

فمع تزايد حدة المنافسة في الأسواق استدعى ذلك ابتكار عملية لتطوير المنتجات أثناء فترة حياة المنتج، وذلك بالاعتماد على عنصران مهمان جدا هما: السباق التنافسي وهو التنافس الشديد حول الأسعار أو المنتج، والمكانة في السوق: وهو موقع الشركة في السوق ما إذا كانت رائدة أو تابعة، ولتحديد إستراتيجية تطوير المنتج يجب أولا تحسس السوق، ثم ثانيا اختبار الحلول الفنية، وثالثا وضع المرونة قيد الاختبار، فالعملية المرنة لتطوير المنتج تنتج فرصة الاستجابة للتغيرات التي تحدث في الأسواق من خلال التفاعل المستمر مع حاجات ورغبات العملاء والمستهلكين وأخيرا دمج حاجات العملاء مع الحلول الفنية⁽¹⁾، والجدير بالذكر أنه لاختلاف بالنسبة للمنتج سواء كان التسويق تقليديا أو على شبكة الانترنت إلا أن الفرق يكمن في المزايا التي يقدمها التسويق عبر الانترنت أو التسويق الإلكتروني حيث يمكن بيع المنتج في أي مكان في العالم عن طريق المواقع الإلكترونية وفي أي وقت إضافة للسرعة التي تتم بها العملية.

ب- السعر: من الثابت أن السعر هو المقابل الذي يدفعه المشتري مقابل حصوله على سلعة معينة لتلبية احتياجاته ورغباته.

فالسعر هو التعبير النقدي لقيمة السلعة في وقت ومكان معين والعنصر الوحيد الذي يمثل إيرادات المؤسسة فباقي عناصر المزيج لتسويقي هي مصدر تكلفة يجب تغطيتها ويرتبط سعر المنتج بجودته وقدرته على أداء الغرض الذي أنتج من أجله ويجب أن يكون السعر في متناول الزبون ويغطي تكلفة الإنتاج ومستوى الربح تحت ضغط شديد من قبل المتنافسين²، أما التسعير فهو فن ترجمة القيمة في وقت معين ومكان معين للسلع والخدمات المعروضة إلى قيمة نقدية وفقا للعملة المتداولة في المجتمع.⁽³⁾

وبالنسبة للتسويق الإلكتروني فهو يتيح للمستهلك إمكانية التعرف على الأسعار إضافة إلى مقارنتها مع أسعار منتجات الشركات المنافسة كما يتيح كذلك للشركات المنافسة معرفة أسعار

(1) بن خليفة مريم، المرجع السابق، ص53.

² تو رشاد، المرجع السابق، ص 71، 70.

(3) رماس محمد أمين، سياسة التسويق الدولي للمؤسسات الاقتصادية في الجزائر في ظل التكنولوجيات الحديثة-دراسة ميدانية على عينة من المؤسسات الاقتصادية في الجزائر - أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2015، 2016، ص64.

بعضها البعض وأصبحت العملة الرقمية هي المستخدمة وأصبحت تنافس العملات الصعبة وهذه العملة هي "بيتكوين Bitcoin" أو قد يتم التعامل عبر الانترنت إلا أن دفع السعر يكون تقليدي.

أما عن إجراءات التعبير عبر الانترنت فهي كما يلي: (1)

-دراسة وتفحص البيئة التسويقية.

-ربط التسعير بالسوق المستهدفة والمكانة التنافسية والمنتج.

-دراسة وتحليل استراتيجيات التسعير البديلة.

-وضع جدول لمعرفة زيادة أو انخفاض المبيعات وفقا للأسعار.

-اختيار السعر وفقا للتكاليف ومرونة السعر والإستراتيجية الأفضل.

- الترويج: يعتبر الترويج بصفة عامة أنه كافة أنواع الاتصالات التي يقوم بها البائع لإعلام المشترين الحاليين والمتوقعين بالمنتج (السلعة). والعمل على إقناعهم وكسب رضاهم اتجاه السلعة والقيام بشرائها⁽²⁾، فالترويج إذن هو إعلام الجمهور المستهدف (موزعين وباعة، مستهلكين) بوجود السلعة في الأسواق وخصائصها ومزاياها ومحاولة إقناعهم بشرائها واستخدامها⁽³⁾ وتفضيلها على منتجات المؤسسات المنافسة.

وللترويج أربع أدوات رئيسية هي الإعلان، المحفزات، العلاقات العامة والبيع الشخصي، نشرها كما يلي⁽⁴⁾:

-الإعلانات: تستخدم في العادة للسلع الاستهلاكية أو للإعلان عن منتج أو شركة جديدة تهدف هذه الإعلانات عادة في الغالب لتكوين صورة وسمعة للشركة أو لتحسين صورتها الحالية،

* عملة بيتكوين BITCOIN هي عملة معماة ونظام دفع الكتروني عالمي لا يمكن مقارنتها بالعملات الأخرى كالدولار أو اليورو، وأهم ما يميز هذه العملة هو أنها عملة إلكترونية تتداول بشكل كلي عبر الانترنت دون وجود فيزيائي ملموس لها، أسسها ساتوشيناكاموتو ويرمز للعملة ب: B ; XBT, BTC أنظر للموقع:

ar.wikipedia.org/voir le 2010/2019

(1) بن خليفة مريم، المرجع السابق، ص 68..

(2) نيفين حسين شمت، المرجع السابق، ص 85.

(3) إبراهيم الفقي، المرجع السابق، ص 126.

(4) إبراهيم الفقي، المرجع نفسه، ص 127

وتصاحب الإعلانات في العادة إغراءات للشراء مثل تخفيضات في الأسعار، مسابقات... الخ. وهي في الغالب الأعم سياسات مؤقتة تهدف لزيادة المبيعات أو للحصول على حصة سوقية.

-العلاقات العامة: هي الأداة الترويجية المجانية الوحيدة يتم من خلالها نشر أخبار الشركة وأنواع منتجاتها، ومقابلات مع إدارتها في الصحف والمجلات والقنوات التلفزيونية والإذاعية. وتتميز هذه الأخبار بالموضوعية عكس الإعلانات التجارية.

-المحفزات: هي إغراءات لجذب انتباه المستهلك ودفعه لاقتناء منتج معين على حساب نفس المنتج من المؤسسات المنافسة من خلال التخفيض في الأسعار، بيع قطعتين لمنتج معين بسعر قطعة واحدة، جوائز، ومسابقات... إلخ.

-البيع الشخصي: تعتمد الشركات كأسلوب وثيق للترويج من خلال تكوين علاقات مع المشترين وإقناعهم بشراء المنتج، فممثلي المبيعات هم قناة مهمة جدا للمبيعات، فالشركات تحصل على معظم أفكار المنتجات الجديدة من عملاءها من خلال ممثلي المبيعات الآن اعتمادها هذه الأداة للترويج مكلف جدا.

والجدير بالذكر أن الشركة قد تلجأ لمزيج من هذه الأدوات أو تستخدمها حسب دورة حياة المنتج في السوق.

أما الترويج في السوق الإلكتروني فيتميز باللجوء إلى الوسائل الإلكترونية لترويج للشركة ومنتجاتها من خلال المواقع والصفحات الإلكترونية المخصصة لهذا الغرض أو تقوم الشركة نفسها بإنشائها، وذلك من خلال الإعلان الإلكتروني، وهذا الأخير عبارة عن فقرات دعائية في المواقع المشهورة والدعائية أو على شكل رسائل بريدية مكثفة⁽¹⁾.

وتتمثل أحداث الحملة الترويجية في إظهار الصورة الذهنية المناسبة عن المؤسسة إضافة في التعريف بمنتج المؤسسة بالإضافة إلى تنمية الحصة السوقية لهذه المؤسسة، فالترويج إذن يلعب دورا أساسيا في إقناع وتعريف المستهلك بمنتجات المؤسسة ودفعه لشراء منتجاتها.

(1) محمد عبده حسين الطائي، المرجع السابق، ص330.

فالإستراتيجية التسويقية المتبعة في الترويج تعمل على التأثير في المستهلك وقرار شراءه والأهم تعمل على زيادة الطلب وزيادة قيمة المنتج في السوق⁽¹⁾، وبالتالي تعد أهم طرق التشجيع على استهلاك المنتج الوطني.

د-التوزيع: لا معنى لمنتج متميز ومبتكر بالنسبة للمستهلك إلا إذا قدم في المكان والوقت المناسبين، فهو يقوم على تحقيق المنفعة المكانية والزمانية للسلعة، لأنه عملية إيصال المنتجات من المنتج إلى المستهلك باستخدام قنوات التوزيع المختلفة⁽²⁾، فالتوزيع يؤدي إذن إلى خلق المنفعة الزمنية والمكانية وتمهيد الطريق للمنفعة الملكية⁽³⁾.

ولقد مكن التسويق الإلكتروني الشركات والمنظمات من توزيع وبيع منتجاتها على مستوى الأسواق العالمية، من خلال استخدام وسائل إلكترونية هذا ما يقضي على المسافات بين المنتج والمستهلك⁽⁴⁾.

وفي الأخير فإن الفكرة الرئيسية خلف مفهوم للتسويق هي "إنتاج ما يمكن بيعه، بدلا من بيع ما يتم إنتاجه"، أي تحديد احتياجات ورغبات المستهلكين، ثم تطوير وإنتاج السلعة المناسبة، تسعيرها بسعر مغر، والسعي لجعلها متوفرة للجمهور بإقناع الموزعين والباعة بشرائها وتخزينها لديهم والعمل على إعلام الجمهور المستهدف بوجد السلعة في الأسواق خصائصها ومزاياها ومحاولة إقناعهم بشرائها واستخدامها⁽⁵⁾.

مما سبق نخلص إلى أنه لتمكين المنتج الوطني من السيطرة على السوق الوطنية والولوج إلى الأسواق الدولية لا بد من اعتماد أساليب التسويق الحديثة، إلا أن السيطرة على السوق الوطني أمر سهل نسبيا مقارنة باقتحام الأسواق الدولية، ولكي يكون للمنتج الوطني مكانة بين المنتجات

(1) محمود جاسم محمد الصميدعي، المرجع السابق، ص 264.

(2) تورشاد، المرجع السابق، ص 72.

(3) شريف أحمد شريف العاصي، التسويق بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية، ط 01، 2009، ص 47.

(4) بن خليفة مريم، المرجع السابق، ص 55.

(5) إبراهيم الفقي، المرجع السابق، ص 126.

الأجنبية سواء في السوق الوطني أو الدولي يجب الاعتماد على الاستراتيجيات المنيعة في المزيج التسويقي ونكتفي بالعرض لإستراتيجية التركيز والتمايز، نلخصها كما يلي⁽¹⁾:

- إستراتيجية التركيز:

تستخدم هذه الإستراتيجية عندما تكون هناك اختلافات في السوق المستهدفة تستوجب تجزئة السوق إلى قطاعات مناسبة، تتوافق والمنتج الموجه لذلك القطاع، وهذا ما يعطي ميزة التخصص حيث تتمكن المؤسسة من تحليل الخصائص والحاجات للمجموعة المستهدفة من السوق وتوجه جهودها نحو إتباعها.

- إستراتيجية التمايز:

قيام المؤسسة باعتماد مزيج تسويقي موجه لكل جزء من السوق المستهدفة وتأتي هذه الإستراتيجية في مرحلة لاحقة من اعتماد إستراتيجية التركيز.

إضافة إلى استراتيجيات المزيج التسويقي، لا بد من دراسة السوق الوطني من خلال جمع المعلومات المتعلقة بالسوق المحلي وبالتالي إنتاج منتوجات وطنية لتحقيق الاكتفاء الذاتي أولاً ثم التفكير في الأسواق الدولية.

كما يجب دراسة الأسواق الخارجية من خلال دراسة الخاصيات الثقافية وفقاً لعادات الشراء في السوق الخارجي المستهدف، إضافة إلى ضرورة دراسة المصدر كل ما يتعلق بالأسواق الخارجية من أجل القيام بتسويق المنتوجات الجزائرية في الخارج، وتتمحور تلك البيانات والمعلومات حول:⁽²⁾

- كثافة وحدة المنافسة الجديدة.

- طبيعة ونوعية قنوات التوزيع.

- تحديد مشاكل الصرف والعملة وأثرها على مستوى الأسعار.

- تكاليف النقل والتحويلات الضرورية للتمكن من تسويق المنتوجات.

(1) تو رشاد، المرجع السابق، ص 73.

(2) قزوت لامية، منافسة المنتج الأجنبي للمنتج الجزائري في ظل اقتصاد السوق، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر -1-، 2013-2014، ص 181.

كما يلعب اختيار شبكات التوزيع دورا مهما في تسويق المنتج الوطني محليا ودوليا من خلال اختيار السلطات الجزائرية لقنوات التوزيع المثلى، لإيصال المنتج الجزائري إلى الأسواق العالمية وتوزيعه محليا، فقنوات التوزيع هي مجموعة من المدخلين المختصين في مجال التوزيع، حيث يعمل هؤلاء المتدخلون على مرور السلعة والمنتج من الحالة الإنتاجية إلى الحالة الاستهلاكية⁽¹⁾، ولكي يستفيد المنتج الوطني من التوزيع لا بد من استغلال وظائف التوزيع التالية⁽²⁾:

1- عملية النقل: وذلك بتوفير كل وسائل النقل المختلفة سواء البرية البحرية أو الجوية، وذلك بغرض إيصال المنتوجات من مكان إنتاجها إلى وجهات استهلاكها.

2- عملية التجزئة: هي عملية تقسيم المنتوجات إلى كميات صغيرة وكبيرة حسب متطلبات السوق، حيث يسهل جرد المنتوجات الموجهة للاستهلاك الوطني وللتصدير كما يسهل أيضا عمل الجمارك.

3- عملية التخزين: توفير مستودعات ومساحات لتخزين المنتوجات عندما يكون هناك اختلاف زمني بين عملية الإنتاج وبين عملية توجيه المنتوجات للاستهلاك أو عندما يكون هناك فائض في المنتوجات يفوق متطلبات السوق.

إضافة إلى التسويق التقليدي يمكن للسلطات الجزائرية استغلال التسويق الإلكتروني الاستغلال الأمثل، وذلك لسهولة الولوج للإنترنت، كما انه فرصة للتعامل مع سوق جماعي كبير، مما يسمح بالوصول إلى الفئة المستهدفة في أسرع وقت وبأقل التكاليف وإلى مختلف الأشخاص في العالم.

الفرع الثاني: تأثير سلوك المستهلك الجزائري على المنتج الوطني

أصبح المستهلك الرقم الصعب في المعادلة التسويقية، فهو المعيار الذي يحكم على جودة المنتوجات من عدمها، كما له القرار الأخير في عملية الشراء من عدمها، فالمنتج أولا وأخيرا يجب أن يستجيب للطلبات المشروعة للمستهلك، ويلعب هذا الأخير دورا أساسيا في ظهور منافسة غير عادلة بين المنتج الوطني والمنتج الأجنبي.

(1) P.koteler et B.Dubois ,Marketing mangement, 11^{ème} édition, Paris, 2003, p 503.

(2) قزوت لامية، المرجع السابق، ص 183.

أولاً: ماهية سلوك المستهلك.**1-تعريف سلوك المستهلك:**

عرف سلوك المستهلك بعدة تعاريف نذكر منها ما يلي:

فالسلك الاستهلاكي هو ذلك التصرف الذي يقوم به المستهلك في البحث أو شراء أو استخدام السلع والخدمات أو الأفكار والخبرات التي يتوقع منها أن تشبع رغباته وحاجاته، وذلك حسب الإمكانيات الشرائية المتاحة لكل مستهلك⁽¹⁾ فهو السلوك الفعلي المؤدي لاستهلاك المنتج فالمشتري قد يشتري لكنه لا يستهلك⁽²⁾.

إن السلوك الاستهلاكي هو أفعال وتصرفات مباشرة أو غير مباشرة يقوم بها الأفراد من أجل الحصول على سلعة أو خدمة معينة في وقت ومكان محددين⁽³⁾، وتتخذ القرارات التسويقية للمستهلك بناء على اعتبارات خاصة بالسلوك الاستهلاكي، فتحقيق أهداف المؤسسة يعتمد كثيراً على سلوك المستهلكين، فإذا تعرفت المؤسسة على هذا السلوك استطاعت التأثير على قرار الاستهلاك من خلال الإعلان، التغليف،... إلخ كما سنرى لاحقاً.

2- خصائص سلوك المستهلك:

لسلك المستهلك مجموعة من الخصائص نتطرق إليها كما يلي:⁽⁴⁾

- الدافع، فكل سلوك إنساني لا بد وأن يكون وراءه دوافع وأسباب فلا يمكن تصور سلوك أو تصرف بشري بدون ذلك.
- هادف، فالسلوك الإنساني هو سلوك هادف موجه لتحقيق هدف أو غايات معينة، فلا يمكن تصور سلوك بدون هدف.
- التنوع، فسلوك المستهلك هو سلوك متنوع لكي يتواءم ويتوافق مع المواقف التي تواجهه، فهو يتغير حتى يصل إلى الهدف المرغوب والمطلوب.

(1) نظام موسى سويدان، التسويق المعاصر، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، ط 01، 2012، ص 138.

(2) نموشي آمال، مبادئ التسويق، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، 2012، ص 53.

(3) محمد صالح المؤذن، سلوك المستهلك، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997، ص 12.

(4) محمد صالح المؤذن، المرجع السابق، ص 27، 28.

- السلوك الإنساني ليس منعزلاً وقائماً بذاته بل يرتبط بإصدارات وأعمال تكون قد سبقته وأخرى قد تتبعه.

3- أهمية دراسة سلوك المستهلك:

تظهر أهمية دراسة سلوك المستهلك على مستويين:

- على مستوى الفرد والأسرة حيث تساعد دراسة سلوك المستهلك في التعرف على البيانات المساعدة على الاختيار الأمثل للسلع والخدمات وفقاً لإمكانياتهم الشرائية، كما تساعد نتائج الدراسات السلوكية والاستهلاكية في تحديد حاجاتهم ورغباتهم حسب الأولويات التي تحددها مواردهم المالية، الظروف البيئية المحيطة بهم، العادات والتقاليد... إلخ⁽¹⁾.

- على مستوى المؤسسات فإن دراسة السلوك المستهلك يعد إستراتيجية ناجحة جداً ي نجاح المؤسسة، من خلال معرفة ما يجب إنتاجه كما ونوعاً وفقاً لما يرضي ويشبع حاجات المستهلكين الحاليين والمحتملين، إضافة إلى ذلك فإن دراسة سلوك المستهلك بالنسبة للمؤسسة له أهمية في اختيار المزيج التسويقي المناسب والملائم بما يضمن لهم الأرباح الكافية لمواصلة العمل بالوتيرة المطلوبة لنمو أعمالهم⁽²⁾.

4- أهداف دراسة سلوك المستهلك:

لدراسة سلوك المستهلك أهداف يستفيد منها كل من المستهلك، الباحث ورجل التسويق وتتمثل فيما يلي:⁽³⁾

*تمكين المستهلك من فهم ما يتخذه يومياً من قرارات شرائية، ومعرفة الإجابة على التساؤلات المعتادة التالية:

(1) محمد عبد الكريم ركنة، دراسة السلوك الشرائي للمستهلك في إطار أخلاقيات التسويق، رسالة ماجستير، مجلس كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة السلمانية، كركوك، 2009، ص 48.

(2) كاسر نصر المنصور، سلوك المستهلك مدخل الإعلان، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، ط 01، 2006، ص 64.

(3) عنابي بن عيسى، سلوك المستهلك، "تأثير العوامل النفسية"، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر ط02، 2010، ص 30.

- ماذا نشترى؟ أي معرفة مختلف أنواع المنتوجات موضوع الشراء والتي تشبع حاجات ورغبات المستهلك بدرجة أولى.

- لماذا نشترى؟ الهدف من عملية الشراء في حد ذاتها والدوافع التي تحثه على الشراء.

- كيف نشترى؟ معرفة كافة العمليات والأنشطة التي تنطوي عليها عملية الشراء.

* تمكن دراسة سلوك المستهلك ورجل التسويق من معرفة سلوك المشتريين الحاليين والمحتملين والبحث عن الكيفية التي تسمح له بالتأقلم أو التأثير عليهم وحملهم على التصرف بطريقة تتماشى وأهداف المؤسسة.

* تمكين الباحث من فهم العوامل والمؤثرات الشخصية أو البيئية التي تؤثر على تصرفات المستهلكين حيث يتحدد سلوك المستهلك الذي هو جزء من السلوك الإنساني بصفة عامة نتيجة تفاعل هذين العاملين.

فالهدف من دراسة سلوك المستهلك هو تبصير هذا الأخير في فهم عملية الشراء من جهة، ومساعدة رجال التسويق في وضع المزيج التسويقي الموائم والاستجابة السريعة لرغبات وحاجات المستهلك من جهة أخرى.

إضافة إلى ذلك فإن دراسة سلوك المستهلك تلعب دورا كبيرا في ترقية وتطوير المنتج الوطني من خلال التأثير على المستهلكين الجزائريين لاقتناء المنتج الجزائري.

4- عملية اتخاذ القرار الشرائي:

إن المستهلك يسعى دائما لتلبية حاجياته وإشباع رغباته، فقرار الشراء متكرر ومستمر مهما اختلفت العوامل المؤثرة فيه، فقرار الشراء هو الإجراءات التي يقوم بها المستهلك من خلال اختيار منتج معين من بين المنتوجات المعروضة، فهو عملية انتقاء واختيار تختلف من مستهلك لآخر

أ-أنواع المستهلكين: عند طرح منتج جديد في السوق يختلف القرار الشرائي للمستهلكين حسب نوع المستهلك فيسارع البعض باقتنائه في حين يتأخر البعض الآخر في شرائه، وعليه فيمكن تقسيم المستهلكين إلى خمسة أنواع⁽¹⁾:

• **المستهلك العقلاني:** وهو الهادئ المترث في اتخاذ قرار الشراء ويميز بين المنتجات والأسعار.

• **المستهلك المندفِع:** هو المتسرع في اتخاذ قرار الشراء دون أن يميز بين المنتجات والأسعار ويشترى من أول متجر يقابله.

• **المستهلك المتردد:** لا يمكن إقناعه بالشراء بسهولة، وإذا اشترى هناك احتمال كبير بأن يستبدل أو يرد المنتج.

• **المستهلك المترث:** لا يتسرع عند اتخاذه قرار الشراء، ولا يشتري إلا بعد مقارنته للمنتجات والأسعار، ويشترى المنتج الأكثر جودة والأقل سعرا.

• **المستهلك الجاهل:** لا يعلم أي شيء عن المنتج ولا الأسعار ولا الجودة، بل يشتري لمجرد التفاخر.

• **المستهلك الثرثار:** كثير الكلام وفي الغالب لا يقوم بالشراء.

فالملاحظ اختلاف سلوك المستهلكين والسبب يعود إلى ثقافتهم، معتقداتهم والبيئة التي يعيشون فيها وغيرها من العوامل المؤثرة في قرار الشراء لذلك يكون رجل التسويق مجبرا على وضع إستراتيجية تتوافق مع كل نوع من المستهلكين لإرضاء المستهلك من جهة وتحقيق الأرباح للمؤسسة من جهة أخرى.

5- العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الشرائي للمستهلك:

هناك عدة عوامل تؤثر على قرار المستهلك في اختيار المنتج، فهناك عوامل اقتصادية، وأخرى اجتماعية، بينما هناك عوامل ترتبط بشخصية المستهلك وبيئته.

(1) ابن علي عمر، قراءات في سلوك المستهلك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006، ص 24، وانظر كذلك أنواع أخرى للمستهلك، حسب إبراهيم الفقي، وهم المغامرون، أوائل المشترين، الغالبية المتقدمة، الغالبية المتأخرة، وأخيرا المتقاعدون، إبراهيم الفقي، المرجع السابق، ص 135 إلى ص 137.

أ- **العوامل الاقتصادية:** وهي قدرة المستهلك الشرائية ومدى تلاءمها مع المنتج، فالمستهلك في العادة يبحث عن منتج يلبي حاجياته وتحقق رغباته المشروعة وفي نفس الوقت يتناسب مع إمكانياته المادية، فالمستهلك يبحث عن جودة المنتج من جهة والسعر المناسب من جهة أخرى⁽¹⁾، فالدخل يؤثر على السلوك الشرائي للمستهلك، فإذا كان دخل هذا الأخير محدوداً فإنه يقوم بإنفاقه من أجل الحصول على أكبر إشباع ممكن من خلال ترتيب حاجاته حسب أهميتها، وفي المقابل فإذا كان الدخل غير محدود فإن المستهلك سيشتري بأريحية كبيرة دون الحاجة إلى ترتيب الأولويات، وعليه فالمستهلك يشتري المنتجات الأقل تضحية بالدخل، وأكثرها منفعة⁽²⁾.

ب- **العوامل الاجتماعية:** إن العوامل الاجتماعية لها دور كبير في التأثير على القرار الشرائي للمستهلك، فالمجتمع مقسم إلى طبقات اجتماعية معينة هي: الطبقة العليا، الطبقة الوسطى والطبقة الدنيا، لذلك فقرار الشراء يكون بناء على انتماء المستهلك إلى طبقة من الطبقات أي حسب المحيط الذي ينتمي إليه لأن على الأکید سيلتزم بالعادات والتقاليد والقيم حسب انتمائه، فقرار الشراء أساسه نموذج الحياة الذي يتبناه المستهلك، لذلك نجد أن الحياة العصرية تتطلب منتجاتاً تكنولوجية متطورة، لا يمكن للصناعة المحلية توفيرها، وفي المقابل فإن الحياة البسيطة تعتمد على منتجات أقل تطوراً⁽³⁾.

ج - **العوامل الجغرافية:** إن الموقع الجغرافي هو مكان إقامة المستهلك، وهو يختلف بين المدن الكبرى والأرياف، فاختياراتهم تختلف، وفقاً للمنطقة الجغرافية التي ينتمون إليها، فالإقبال على منتج معين يتغير من منطقة لأخرى، فنجد أن اختيارات سكان الجنوب أي المناطق الصحراوية تختلف عن اختيارات سكان الشمال.

لذلك يجب وضع إستراتيجية تسويقية تبعا لذلك، فالمستهلكون لهم أنماط شرائية تختلف باختلاف المنطقة الجغرافية التي ينتمون إليها⁽⁴⁾.

(1) قزوتلامية، المرجع السابق، ص 80.

(2) محمد صالح المؤذن، المرجع السابق، ص 26.

(3) نموشيامال، المرجع السابق، ص 54.

(4) نظام موسى سويدان، المرجع السابق، ص 147.

د- **العوامل الذاتية والنفسية:** إن سلوك المستهلك يتأثر وبشكل كبير من خلال شخصيته وميولاته، فهو يبحث عن المنتجات التي تتناسب صورتها مع الصورة الذاتية له، فهناك من يميل إلى المنتجات الفاخرة دون أن يهتم، وهناك من يميل إلى البساطة واقتناء المنتجات الزهيدة التي تتناسب ومستوى معيشته، كما أنه لمواسم الأعياد المختلفة تأثير كبير على سلوك المستهلك، فأقباله على الشراء في هذه المواسم يختلف عنه تماما في الأيام العادية، إضافة إلى ذلك فإن الاختلاف الفيزيولوجي له دور كبير فالنساء أكثر انجذابا للمنتجات المستوردة من الرجال، وانجذاب المراهقين للمنتجات التكنولوجية الحديثة أكثر منه عند الأشخاص البالغين.⁽¹⁾

والجدير بالذكر أن عناصر المزيج التسويقي الأربع: المنتج، الترويج، التوزيع والسعر تلعب دورا كبيرا في التأثير على قرار المستهلك.

ثانيا: الاعتناء بالإشهار وتغليف المنتجات الجزائرية

يلعب الإشهار دورا كبيرا في التأثير على المستهلك الجزائري في اقتناء المنتج الوطني عوض المنتج الأجنبي المستورد إضافة إلى ذلك فإن التغليف الملفت للانتباه وال جذاب يزيد من قيمة المنتج الوطني:

1- دور الإشهار في تشجيع المستهلك الجزائري على اقتناء المنتج الوطني:

1-1 - مفهوم الإشهار التجاري:

من الصعوبة وضع تعريف جامع مانع لمفهوم الإشهار التجاري*، من طرف الباحثين في مجال العلوم الاقتصادية (التجارية والتسويق) وباحثي القانون.

- تعريف الفقه الاقتصادي:

يعرف الإشهار بأنه العملية التي من خلالها يتم نشر المعلومات حول السلع أو الخدمات أو الأفكار في مختلف وسائل الإعلام من أجل تحقيق الرضا النفسي لدى الجمهور بهدف بيع هذه السلع والخدمات أو الأفكار أو المساعدة على بيعها و/أو الترويج لها مقابل دفع مبلغ مادي معين⁽²⁾.

⁽¹⁾قزوتلامية، المرجع السابق، ص 81.

* الجدير بالذكر أن الجزائر ودول المغرب العربي تستعمل لفظ الإشهار "La publicité" أما دول المشرق العربي (مصر، الشام، ودول الخليج) فتستعمل لفظة إعلان "L'annonce".

⁽²⁾ Catherine viot, l'essentiel sur le marketing, Galino Editeur, EJA, Paris, 2005, P182.

كما عرفته جمعية التسويق الأمريكية: "بأنه مختلف نواحي النشاط التي تؤدي إلى نشر أو إذاعة الرسالة الإشهارية المرئية أو المسموعة على الجمهور بغرض حثه على شراء سلعة أو خدمات، أو من أجل استمالته إلى التقبل الطيب للأفكار أو الأشخاص أو المنشآت المعن عنها (1)

- **الفقه القانوني* :**

عرف الفقه القانوني الإشهار بأنه كل نشرة يقوم بها المحترف من أجل التعريف بمنتج أو خدمة معينة من خلال مدحها وإبراز محاسنها، من أجل التأثير المقبول على الجمهور المتلقي، لإقناعه باقتناء المنتجات والخدمات محل الإشهار. (2)

ما يلاحظ على تعاريف الاقتصاديين والقانونيين وإن تعددت وتباينت اتفاقها جميعا حول الإشهار التجاري هو الوسائل التي يستخدمها المحترف، رجل التسويق... الخ، من أجل إغراء المستهلك لاقتناء منتجاتهم.

- **تعريف المشرع الجزائري:**

لقد أورد المشرع الجزائري العديد من التعاريف حول الإشهار التجاري، إلا أننا سنكتفي بالتعريف الذي أورده المشرع بموجب القانون رقم 04-02، حيث عرفه بأنه:

"كل إعلان يهدف بصفة مباشرة أو غير مباشرة إلى ترويج أو بيع السلع والخدمات مهما كان المكان أو وسائل الاتصال المستعملة". (3)

أول ما يلاحظ على هذا التعريف أن المشرع استعمل لفظ "الإعلان" عند تعريفه للإشهار، وهذا ما يعني أنه اعتبره وسيلة للإشهار التجاري، كما أنه لم يحصر الوسائل المستخدمة للإشهار ولم يحدد له مكان معين وإنما تركه مفتوح وحسنا فعل المشرع لأنه لا يمكن حصر الأنشطة التجارية من

(1) محمد فريد الصحن، الإعلان، الدار الجامعية، مصر، 2013، ص 12، وانظر كذلك منال طلعت محمود، مدخل إلى علم الاتصال، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2002، ص 35.

* إن مفهوم الإشهار في القانون يحمل دلالتين، الأولى هي نشر معلومات حول منتج أو خدمة ما باستعمال مجموعة من الوسائل، أم المدلول الثاني فهو حالة قانونية معينة، كإبلاغ الخصوم بتواريخ الدعاوي، أو كشهر التصرفات القانونية الواردة على الحقوق العينية، وغيرها، ويرتب القانون بالمقابل جزاءات على تخلفها كالإبطال مثلا.

(2) Jean calais, Auloy et Franck Steinmetz, Droit de la consommation, 6^{ème}éd , précis Dalloz, Paris, 2003, p123.

(3) المادة 03 من القانون رقم 02-04 المؤرخ في 23 يونيو 2004، المحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر عدد 41 سنة 2004، المعدل والمتمم بالقانون رقم 10-06 المؤرخ في 15 أوت 2010، ج ر عدد 46 سنة 2010.

حيث المكان ولا الزمان من جهة، ولا يمكن التحكم في تطور هذه الأنشطة وبالتالي تطور الوسائل المستعملة للإشهار من جهة أخرى.

كما اعتبر المشرع الجزائري أن الترويج والبيع (السلع والخدمات) هم أهداف الإشهار التجاري، لكن ما يعاب على تعريف المشرع الجزائري أنه لم تحدد الجهة المستقبلة للإشهار أي المستهلك بصفة عامة سواء كان مستهلك عادي أو عون اقتصادي (مستهلك محترف).

من خلال ما سبق فالإشهار التجاري هو مجموعة الوسائل المستخدمة لتعريف المستهلك بمنتجات أو خدمات معينة من أجل التأثير عليه وإقناعه باقتنائها من خلال إبراز مزاياها.

1-2 عناصر الإشهار التجاري: (1)

للإشهار عنصران الأول: مادي يقصد به كل فعل أو نشاط أو كل استخدام أداة تغيير تدرك بالحواس، وتتنوع أدوات الإشهار إلى مكتوبة تتمثل في الصحف والمجلات وإشهارات سمعية ومرئية كالتلفزيون أو كاللوائح الإشهارية والألواح الضوئية وواجهات المحلات... الخ.

إضافة إلى الأنترنت التي تعد أهم وسائل الإشهار حاليا حيث اعتمدها العديد من المؤسسات للترويج لمنتجاتها، نظرا لسهولة استعمالها وسرعة وصولها إلى أكبر عدد ممكن من الجمهور.

ومن وسائل الإعلام أيضا العلامة التجارية فهي تفيد البائع في الإشهار، وتعد كذلك من أهم وسائل الإشهار خصوصا للعلامات التجارية الكبرى.

الثاني: العنصر المعنوي وهو قصد تحقيق كسب مادي عن طريق دفع الجمهور لاقتناء المنتج موضوع الإشهار، فالهدف من الإشهار هو التأثير على سلوك المستهلك بتحفيظه على الإقبال على المنتجات موضوع الإشهار، وذلك من خلال تكرار الإشهار، فالتكرار يلعب دورا كبيرا في نجاح الإشهار، فالتحفيظ هو العنصر المعنوي للإشهار.

من خلال ما سبق نخلص إلى أن الإشهار التجاري يرفع مستوى الاستهلاك من خلال تأثيره على المستهلك وإغرائه لاقتناء المنتج المحلي.

فالإشهار التجاري يعتبر أبرز الوسائل التي تعتمد عليها الدول الغربية للترويج لمنتجاتها عبر الأسواق العالمية، لأنه يدعم فكرة تميز المنتج المحلي عن المنتج الأجنبي المنافس، إضافة إلى

(1) انظر بالتفصيل، بن خالد فاتح، حماية المستهلك من الإشهار التجاري، الكاذب أو المضلل، مذكرة تخرج ماجيستر كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف 02، 2016، ص 25 إلى ص 35.

اعتباره عاملا مساعدا في توسيع دائرة الطلب عليه لأنه يخلق الولاء لدى المستهلكين المحليين والأجانب ويزيد في نسبة الإقبال على المنتج المحلي دون غيره.⁽¹⁾

لذلك نجد أن الدولة الجزائرية اعتمدت إستراتيجية تسويقية من خلال حملات لتشجيع استهلاك المنتج الجزائري منذ سنة 2015 تحت عنوان " لنستهلك جزائري " ⁽²⁾، وهذا للطلب من الجزائريين اقتناء المنتج المحلي بدلا من المنتج الأجنبي المستورد، والجدير بالذكر أن هذه الفكرة مستوحاة من مبادرة أطلقها الرئيس الأمريكي السابق "بارك أوباما"، "Buy American" في جانفي 2009.⁽³⁾ وقد أعلنت وزارة التجارة عن إطلاق حملة "لنستهلك جزائري" لمدة أسبوع بهدف توعية المستهلك الجزائري بضرورة اقتناء المنتج المحلي، والجدير بالذكر أن حملات دعم المنتج الجزائري لم تتوقف، بل تواصلت في عدة أشكال منها المشاركة في المعارض الوطنية والدولية لدعم المنتج الوطني، بمختلف الوسائل الإشهارية للتأثير على سلوك المستهلك الجزائري.

2- دور التعبئة والتغليف في تشجيع استهلاك المنتج الوطني:

تعد التعبئة والتغليف جزءا من السياسة التسويقية، والتي تهدف إلى جلب اهتمام وإثارة فضول المستهلك.

2-1 مفهوم التعبئة والتغليف:

عرفت التعبئة بأنها: "العملية التي بمقتضاها يتم تجهيز المنتج وتقديمه وفقا لرغبات المتلقي ووضعه في حيز يحويه ويحافظ عليه بكامل قواه الأدائية طوال عمره الافتراضي" ⁽⁴⁾، أي أن التعبئة هي العملية التي من خلالها يتم المحافظة على المنتج إلى غاية نهاية فترة استهلاكه.

أما التغليف فهو جميع النشاطات المتعلقة بتصميم وإنتاج حافظات وأغلفة السلع ⁽⁵⁾ أي أن التغليف هو العملية الترويجية للمنتج.

⁽¹⁾قزوتلامية، المرجع السابق، ص 185.

⁽²⁾aljazeera.net, voir le: 11/12/2018.

⁽³⁾See: Obama Barcks off "Buy American", By carol, E, 13/02/2009, on: Politico.com, 11th /12/2018.

⁽⁴⁾ محمد حافظ حجازي، التسويق، دار الوفاء، الإسكندرية، ط 01، 2005، ص 121.

⁽⁵⁾ قدور بن نافلة، نبيلة دحمان زناتي، دور الغلاف والتبطين للترويج للمنتجات وحماية المستهلك من وجهة نظر المستهلك - دراسة عينة من المستهلكين الجزائريين-، Al-Riyada For Business Economica, vol 03 N° 01 , January, 2017 , P 10.

من خلال التعريفين السابقين يتضح لنا أن كلا من التعبئة والتغليف له دور مهم في جذب اهتمام المستهلك سواء من خلال المحافظة على سلامة المنتج - التعبئة- إلى غاية انتهاء مدة صلاحيته أو من خلال التصميم النهائي لغلاف المنتج باعتباره الرسالة النهائية للمستهلك.

2-2- أهمية التعبئة والتغليف:

إن التعبئة والتغليف إجراء ضروري لحماية المنتج من أي خطر يصيب المستهلك، كما يعد وسيلة لإعلام المستهلك بخصائص المنتج، كما له أهمية تسويقية كبيرة لاهتمامه بدراسة الحجم والوزن الذي يجب أن تكون عليه السلعة داخل الغلاف⁽¹⁾، كما أن الإبداع في التغليف قد يؤدي إلى تحسين المنتج وبالتالي يرتفع رقم أعمال المؤسسة، لأن المنتجات الجديدة لا بد لها من أساليب وطرق جديدة ومتطورة في التغليف.⁽²⁾

فالتغليف أحد أهم العناصر تأثيرا على سلوك المستهلك، لأنه يساعد على إحداث تصور رائع عن المنتج في ذهن المستهلك.

لذلك يجب الاعتناء بتغليف وتعبئة المنتجات الجزائرية، تعبئة وتغليفها ملفتا للانتباه نظرا للدور الكبير الذي يلعبه في زيادة قيمة المنتج وسببا مهما في نجاحه، فهو يعمل على التعريف بمحتوى المنتج وفهم الرسالة التي توجهها المؤسسة المصدرة، لأن ما يجذب المستهلك هو الغلاف أكثر من المنتج نفسه⁽³⁾، فأهمية التغليف بالنسبة للصادرات تظهر من خلال⁽⁴⁾:

- الدورين الحمائي والترويجي، فالغلاف يحمي السلعة من التلف أو الكسر والتحلل أثناء النقل أو الاستعمال والاستهلاك من جهة، ومن جهة أخرى يلعب الغلاف دورا هاما في الترويج للسلعة وإكسابها شخصية معينة يهدف إليها منتجوها.

كما أن الغلاف الجيد من وجهة نظر المستهلك الأجنبي هو الذي يحقق الأمان في مرحلتي الاستعمال وبعده وأن لا يؤثر الغلاف بعد التخلص منه على البيئة.

(1) بن خالد فاتح، المرجع السابق، ص 44.

(2) Koteler Philp, B. Dubois, Op.cit, P 455.

(3) قزوت لامية، المرجع السابق، ص 185.

(4) سامية سرحان، أثر متطلبات البيئة للتعبئة والتغليف على صادرات الجزائر من المنتجات الغذائية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف 01، 2016-2017، ص 10-11.

وأخيرا فإن للتعبئة والتغليف مجموعة من الوظائف نلخصها كالآتي:⁽¹⁾

- وظيفة ترويجية: فهي تعتبر في كثير من الأحيان الدالة الوحيدة لتمييز سلعة عن غيرها، كما لها دور في إدخال منتج جديد للسوق أو لتحسين وضع سلعة قديمة.
- وظيفة الجذب: فجاذبة الغلاف لها تأثير كبير في نفسية المستهلك تجعله مستعدا لدفع أي سعر لكي يحصل عليها.
- وظيفة التبيين: حيث تعطي البيانات والمعلومات عن السلعة بواسطة الغلاف الذي يتضمن في العادة المحتويات والمواصفات الفعلية للسلعة.

من خلال ما سبق نخلص إلى أن للتسويق أهمية كبيرة في تشجيع استهلاك المنتج الوطني (الجزائري)، فالمستهلك الجزائري يميل إلى اقتناء المنتجات الأجنبية ويفضلها عن المنتج المحلي وهذا الأمر راجع في نظرنا إلى سببين الأول اعتقاد المستهلك الجزائري أن المنتج الأجنبي أكثر جودة وأقل سعرا من المنتج المحلي، أما السبب الثاني فهو إغراق السوق الجزائري بالمنتجات المستوردة، وهذا الاعتقاد السائد راجع إلى طريقة تسويق المنتج الأجنبي والتي لا يمكن أن يحظى بها المنتج الوطني.

إلا أن السلطات الجزائرية تغطنت لذلك من خلال اعتمادها سياسة ترويجية يبدو أنها بدأت تعطي ثمارها من خلالها لجوء الجزائريين إلى اقتناء المنتج الوطني في بعض القطاعات المهمة مثل: الأجهزة الكهرومنزلية وسيطرة علامة Condor على السوق الجزائري خصوصا في الثلاجات، إضافة إلى المواد الغذائية كالعجائن وغيرها فكلها علامات وطنية هي المسيطرة على السوق الوطني، وهذا راجع إلى إستراتيجية التسويق الجيد والإشهار التجاري الذي يلعب دورا في إقناع المستهلك الجزائري والتأثير على قراره الاستهلاكي باستهلاك المنتج الجزائري، أما تدفق السلع الأجنبية وغزوها الأسواق الوطنية فهناك آلية حمائية تتخذها السلطات الجزائرية لمكافحة هذه الظاهرة وهي إجراءات مكافحة الإغراق كما سنرى لاحقا في الباب الثاني من هذه الأطروحة.

فالتسويق المخطط والمتطور أهمية في توفير المنافع والإشباع للمستهلك مع مراعاة الموازنة بينه وبين المؤسسة المنتجة، كما أن التسويق يؤدي إلى:- تخفيض الأسعار: لأن النشاط التسويقي

(1) سامية سرحان، المرجع نفسه، ص 13.

يعمل على زيادة حجم السوق وبالتالي زيادة الإنتاج مما يؤدي إلى تخفيض تكلفة الوحدة المصنوعة وبذلك تنخفض الأسعار، - زيادة الجودة: فوضع العلامة المميزة للجودة على المنتجات للمحافظة على مراكزهم التسويقية التي حصلوا عليها، - ودعم التقدم التكنولوجي: فالمؤسسات وبغية سيطرتها على أكبر جزء ممكن من السوق لا تكتفي بإشباع رغبات المستهلك فقط، بل تسعى لتطوير منتجاتها من خلال دعم مراكز البحوث المختلفة.¹

ونظرا للتطور التكنولوجي أصبح التسويق الإلكتروني بأهمية التسويق العادي، إن لم نقل أكثر، نظرا لفعالته الكبيرة فهو يتيح الترويج للمنتج في أي مكان في العالم وبسرعة كبيرة وبتكلفة أقل، وتوفير الجهد والوقت، وذلك من خلال المواقع الإلكترونية، الصفحات الإلكترونية، وفي الآونة الأخيرة ظهر التسويق من خلال مواقع التواصل الاجتماعي المختلفة (فايسبوك، انستقرام، تويتر... إلخ)، والتي أثبتت نجاعتها خصوصا بسبب جائحة كورونا فأصبح العرض والطلب يتم من خلال مواقع التواصل الاجتماعي.

لذلك إذا أرادت السلطات الجزائرية إقناع المستهلك باقتناء المنتج الجزائري أن تتبع إستراتيجية تسويقية متطورة تضاهي الاستراتيجيات المعتمدة من الدول الأجنبية وأهمها التأثير على السلوك الشرائي للمستهلك الجزائري، وإقناعه أن المنتج الجزائري أكثر جودة وأقل سعرا من المنتج الأجنبي، ثم التفكير في التسويق الدولي من أجل تصدير المنتج الوطني، طبعا بعد تحقيق الاكتفاء الذاتي. فالمستهلك الجزائري أصبح مقبلا على المنتج المحلي بصورة أكبر بسبب نوعية وجودة هذا الأخير، إضافة إلى التسويق الذي تعتمده المؤسسات الجزائرية الذي أثر كثيرا في قرار الشراء للمستهلك الجزائري، كما أن أسعار المنتج المحلي في متناول كل فئات المجتمع.

على ضوء ما تم التعرض إليه في هذا الفصل يظهر لنا جليا أهمية دعم المنتج الوطني وتشجيعه وأظهرنا ذلك من خلال مبحثين الأول تطرقنا فيه إلى دور الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم المنتج الوطني إذا ما وفرت كل الظروف لخلق مناخ استثماري ملائم، إضافة إلى التحلي بالدقة والتخصيص عند منح الامتيازات والضمانات لصالح المستثمرين الأجانب.

¹ محمد الناجي الجعفري، التسويق، سلسلة الكتاب الجامعي، السودان، ط02، 1998، ص 21.

كما تطرقنا في هذا المبحث إلى السياسة الضريبية والدور الذي تلعبه من خلال انتهاج سياسات الإعفاءات الدائمة والمؤقتة والتخفيضات الضريبية لصالح المصدرين الجزائريين وفي المقابل فرض ضرائب على المستوردين.

أما المبحث الثاني فتناولنا فيه دعم المشرع الجزائري للمنتج الوطني من خلال منحه هامش للأفضلية في مجال الصفقات العمومية من جهة، وقصره القروض الاستهلاكية على المنتج الجزائري فقط، كما تناولنا في هذا المبحث أيضا دور التسويق ودراسة سلوك المستهلك في تشجيع استهلاك المنتج الجزائري بدل المنتج الأجنبي المستورد، من خلال حملات لنستهلك جزائري والإشهار التجاري.

وبعد قيامنا بدراسة هذه الآليات اتضح لنا انتهاج السلطات سياسة تدعيمية واضحة لصالح المنتج الوطني وتشجيع المنتجين المحليين على الإنتاج من جهة، والعمل على إقناع المستهلك المحلي باستهلاك المنتوجات المحلية من جهة أخرى.

وبالنظر إلى أن السياسة التدعيمية غير كافية، فإنه هناك آليات أخرى تدخل في إطار سياسة تحسين تنافسية المنتج الوطني، وهو ما سنتطرق إليه في الفصل الثاني من هذا الباب.

الفصل الثاني

آليات تحسين وترقية المنتج الوطني

الفصل الثاني: آليات تحسين وترقية تنافسية المنتج الوطني.

تسعى كل دول العالم جاهدة لتحسين تنافسية منتوجاتها أمام المنتوجات الأجنبية، وذلك لا يتأتى إلا من خلال إستراتيجية واضحة ودقيقة تعتمد على هذه الدول تدعم بها منتوجها المحلي. والجزائر من أكبر الدول التي تحتاج إلى تحسين تنافسية منتوجها المحلي خارج مجال المحروقات، وذلك بغرض تنويع الاقتصاد وتشجيع التصدير، وذلك من خلال الإنتاج بالمعايير القياسية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا ما سنتطرق إليه في المبحث الأول، فالتقييس والمطابقة لها أثر كبير على نوعية المنتج خاصة اعتماد المعايير العالمية والتي تسهل لا محالة المنافسة على المنتج الوطني ضد نظيره الأجنبي، إضافة إلى دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية تنافسية المنتج المحلي في السوق المحلي أولاً ثم الأسواق الخارجية.

كما أن ترقية تنافسية المنتج الوطني لا تكون إلا إذا اعتمد على التكنولوجيا المتقدمة في الإنتاج، وعليه على المنتج المحلي السعي بكل الطرق للحصول على التكنولوجيا، كما أنه لأدوات الملكية الصناعية الأثر الكبير في ترقية المنتج الوطني من خلال استغلال براءة الاختراع والاستفادة من سقوط هذه الأخيرة وهذا ما سنتطرق إليه في المبحث الثاني.

المبحث الأول: دور الإنتاج بالمعايير القياسية وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية المنتج الوطني.

يعد احترام المقاييس الوطنية والعالمية اللبنة الأولى في ترقية المنتج الوطني وترقيته وذلك من خلال القيام بمجموعة من الإجراءات التي يجب على المنتج احترامها لكي يكون المنتج الوطني قادر على منافسة المنتج الأجنبي في السوق المحلية قبل السوق العالمية، هذا ما سنتطرق إليه في المطلب الأول، أما المطلب الثاني فنخصصه للدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية المنتج الوطني، وحفاظها على الطابع المحلي لمنتجاتها، وكيف يمكنها القيام بذلك.

المطلب الأول: الإنتاج بالمعايير القياسية.

إن ترقية المنتج الوطني تتطلب بالضرورة الاعتماد على معايير وطنية ودولية تنص على وجوب الاعتماد على نظام المطابقة والتقييس من أجل رفع جودة المنتج المحلي، لجعله ينافس المنتج الأجنبي.

ومفهوم المطابقة يرتبط ارتباطا وثيقا بالتقييس، لأن المطابقة تتم وفقا للمقاييس والمواصفات قصد توفير الجودة العالية للمنتجات ورفع قدرتها التنافسية في ظل اقتصاد السوق. لذلك سنحاول من خلال هذا المطلب دراسة المطابقة للمقاييس في الفرع الأول ثم سنتطرق للتقييس الدولي والاتفاقيات المتعلقة بالتقييس.

الفرع الأول: مطابقة المقاييس (النظام القانوني للتقييس).

أدى التطور العلمي والتكنولوجي الذي صاحب إنتاج السلع إلى عبث المنتجين نتيجة للسرعة التي تتم بها المعاملات بالمواصفات القياسية، فأصبحوا يقدموا سلعا أقل جودة⁽¹⁾، لذلك نظم المشرع موضوع توفر المقاييس والمواصفات في كل خدمة أو منتج يعرض للاستهلاك والاستعمال⁽²⁾.

(1) - أحمد بن حمود بن أحمد الحبسي، حماية المستهلك أثناء تنفيذ عقد البيع، دار النهضة العربية، القاهرة، 2017، ص 185.

(2) - سليم سعداوي، حماية المستهلك، الجزائر نموذجا، دار الخلدونية، الجزائر، ط 01، 2009، ص 111.

أولاً: التقييس.

1- تعريف التقييس:

إن التقييس حسب قاموس الإدارة Lexique de gestion هو⁽¹⁾:

- جعل عمليات أو أنظمة اجتماعية أو إنتاجية مطابقة لمقاييس عملية أو فلسفية أو تقنية.
- عملاً يتم من خلاله تعريف جماعي على ضوء حاجة محددة لمجموعة من المنتجات أو الطرق التي تعتبر مؤهلة لسد الحاجة في أحسن الظروف.

عرف المشرع الجزائري التقييس بموجب نص المادة 02 من القانون 04-04⁽²⁾ المتعلق بالتقييس، بأنه: "ذلك النشاط المتعلق بوضع أحكام ذات استعمال مشترك ومتكرر في مواجهة مشاكل حقيقة أو خاصة يكون الغرض منها تحقيق الدرجة المثلى من التنظيم في إطار معين". كما يعرف التقييس حسب المنظمة الدولية للتقييس ISSO بأنه: "وضع وتطبيق قواعد لتنظيم نشاط معين لصالح جميع الأطراف المعنية وبتعاونها وبصفة خاصة لتحقيق اقتصاد متكامل مع الاعتبار الواجب لظروف الأداء ومقتضيات الأمان"⁽³⁾.

كذلك عرف التقييس بأنه وضع وثائق مرجعية تتضمن حلولاً لمشاكل تقنية وتجارية، تتعلق بالمنتجات والأموال والخدمات والتي تطرح بشكل متكرر في العلاقات الاقتصادية والعلمية والتقنية والاجتماعية للشركاء أو المتعاملين⁽⁴⁾.

ويعرف التقييس بأنه مجموعة من القواعد متفق عليها من قبل هيئة معتمدة بناء على اختبار جماعي مدروس بين المتعاملين الاقتصاديين والاجتماعيين من منتجين وشركاء وطنيين، وهذا بهدف

(1)- Alain Charles Mortinet et Ahmed Selim, lexique de gestion, Dalloz siry, Paris, 6^{eme} éd, 2003, P 215.

(2)- القانون 04-16 المؤرخ في 19 يونيو 2016 المعدل والمتمم للقانون 04-04 المؤرخ في 23 يونيو 2004 المتعلق بالتقييس، ج ر، عدد 37.

(3)- محمد عبد المنعم محمد حمودة، المواصفات والمقاييس، مقومات عناصر التقنية في الدول النامية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997، ص 40.

(4)- بودالي محمد، حماية المستهلك في القانون المقارن، دراسة مقارنة مع القانون الفرنسي، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2006، ص 298.

الوصول لعلاقات مشتركة فيما بينهم والعمل على تحسينها، وتكون هذه القواعد موجهة لاستعمال متكرر حسب نتيجة التكنولوجيا والتجربة لفترة زمنية معينة⁽¹⁾.

فالتقييس إذن هو نظام أو أسلوب يضمن تطبيق المواصفات القياسية أي المعايير التي يتم تنفيذها كالمعايير المرتبطة بالجودة أو طرق التشغيل المتعلقة بالمنتجات ويكون هذا النظام التقييسي مبسط ومشترك.

إذن التقييس يقوم على أربعة (04) أسس هي التبسيط، التنميط، التوصيف وتحقيق الملاءمة للاستعمال⁽²⁾.

2- وسائل التقييس:

قسم القانون 04-04 المتعلق بالتقييس وسائل التقييس إلى قسمين (02) أو صنفين هما اللوائح الفنية والمواصفات الوطنية.

2-1- اللوائح الفنية:

أ- التعريف: عرف المشرع الجزائري اللائحة الفنية بموجب المادة 02 من القانون 04-04 على أنها وثيقة تنص على خصائص منتج ما أو العمليات وطرق الإنتاج المرتبطة به، بما في ذلك النظام المطبق عليها، ويكون احترامها إلزاميا.

كما يمكن أن تتناول جزئيا أو كليا المصطلحات أو الرموز أو الشروط في مجال التغليف والسمات المميزة أو الصفات لمنتج أو عملية أو طريقة إنتاج معينة، ويمكن للائحة الفنية أن تجعل المواصفة أو جزء منها إلزاميا.

وعليه فاللائحة الفنية تعد وثيقة ملزمة في مجال الإنتاج يجب عدم مخالفتها، فهي وثيقة تدون فيها الخصائص والمتطلبات الخاصة بالمنتج والعمليات وطرق الإنتاج المرتبطة به.

(1) - Jean Noger, Normalisation et certification des composants électroniques, édition Dunod, Paris, 1991, P 12- 13.

(2) - قرواش رضوان، مطابقة المنتوجات والخدمات للمواصفات والمقاييس القانونية لضمانة حماية المستهلك في القانون الجزائري، المحلية الأكاديمية للبحث القانوني، كلية الحقوق، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، المجلد رقم 09، عدد 1، 2014، ص 236.

تجدر الإشارة إلى أن المشرع كان يعتبر الخصائص التقنية صورة من صور المواصفة⁽¹⁾، إلا أنه فصل بينهما بموجب القانون الجديد 04-04 المتعلق بالتقييس.

وضع المشرع مجموعة من الشروط يجب توافرها حال إعداد اللوائح الفنية⁽²⁾، وهي:

1. حسب الم 05 من القانون 04-04 المتعلق بالتقييس المعدل والمتمم: لا تعد اللوائح الفنية والمواصفات الوطنية ولا تعتمد بهدف أو بغرض إحداث عوائق غير ضرورية للتجارة.
 2. حسب نص الم 06 عندما تكون المواصفات الدولية ذات الصلة متوفرة أو عندما يكون إنجازها وشيكا فإنها تستخدم كأساس للوائح الفنية، إلا في الحالة التي تكون فيها هذه المواصفات الدولية غير مجدية، أو غير مناسبة لتحقيق الأهداف المشروعة والمنشودة، لاسيما بسبب مستوى حماية غير كافية أو بسبب عوامل مناخية أو جغرافية أساسية أو مشاكل تكنولوجية أساسية.
 3. حسب نص الم 07 استناد اللوائح الفنية يكون بناء على المتطلبات المتعلقة بالمنتج لا استنادا إلى تصميمه أو خصائصه الوصفية.
 4. حسب نص الم 10، فلا بد من تقادي مخاطر عدم اعتماد اللائحة الفنية، وذلك عن طريق الاستناد إلى المعطيات العلمية والتقنية المتوفرة، وتقنيات التحويل المرتبطة بها، أو الاستعمالات النهائية المتوقعة للمنتجات وغيرها.
- فاللوائح الفنية تستند إلى المتطلبات المتعلقة بالمنتج من حيث خصائص استعماله لا خصائصه الوصفية، واللوائح الفنية لا يمكن إعدادها أو تطبيقها بهدف إحداث صعوبات غير ضرورية للتجارة، ولا يتم الإبقاء على اللائحة الفنية إذا زالت أو تغيرت الظروف والأهداف التي أدت إلى اعتمادها.

(1) علي فتاك، حماية المستهلك وتأثير المنافسة على سلامة المنتج، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2012، ص 275.

(2) علي فتاك، المرجع نفسه، ص 275.

تعتبر اللائحة الفنية إلزامية التطبيق، ولقد اشترط المشرع أن تكون إعداد اللائحة الفنية واعتمادها ضروري لتحقيق الأهداف المشروعة⁽¹⁾، مع الأخذ بعين الاعتبار مخاطر عدم الأخذ بها كما سبق بيانه.

ب- إعداد اللائحة الفنية:

حسب نص الم 11 من القانون 04-04 المتعلق بالتقييس فإن اللوائح الفنية تعد من قبل الدوائر الوزارية المعنية وتبلغ إجباريا مشاريع اللوائح الفنية إلى الهيئة الوطنية للتقييس. والمقصود بمشروع اللائحة الفنية حسب الم 02 ف 06 من القانون 09-16 المتعلق بالتقييس هو وثيقة تعد باعتبارها مشروعا لللائحة فنية كمرحلة تحضيرية ووضعها تحت تصرف الأطراف المعنية مع إمكانية إدخال التعديلات عليها. وبالرجوع إلى دليل اللوائح الفنية نجد أن إعدادها يمر بالمراحل التالية: إعداد المشاريع والتحقق⁽²⁾.

1- إعداد مشاريع اللوائح الفنية⁽³⁾:

ترجع المبادرة بإعداد مشاريع اللوائح الفنية إلى الدوائر الوزارية المعنية وهذا حسب الفقرة 3 من الدليل الملحق بالمرسوم التنفيذي رقم 05-464⁴، واشترط المشرع عند إعداد اللائحة الفنية أن لا يكون لها آثار أو أن تسبب عوائق غير ضرورية للتجارة. كذلك اشترط المشرع أن تعد اللائحة الفنية وفقا لمتطلبات المنتج المتعلقة بخصائص استعماله لا خصائصه الوصفية.

(1) - ولقد عرفت الم 02 من القانون 04-04 المتعلق بالتقييس الهدف الشرعي بأنه هدف يتعلق بالأمن الوطني، حماية المستهلكين والنزاهة في المعاملات التجارية، وحماية صحة الأشخاص، أو أمنهم، وحياة الحيوانات أو صحتها والحفاظ على النباتات، وحماية البيئة وكل هدف آخر من الطبيعة ذاتها.

(2) - قرواش رضوان، الضمانات القانونية لحماية أمن وسلامة المستهلك، أطروحة دكتوراه، فرع القانون الخاص، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، بن يوسف بن خدة، 2012، 2013، ص 158.

(3) - أنظر الدليل الملحق بالمرسوم التنفيذي 05-264، المرجع نفسه.

4 - المرسوم التنفيذي رقم 05-464 المتعلق بتنظيم التقييس وسيره، الصادر بتاريخ 04 ذي القعدة عام 1426 الموافق ل 06 ديسمبر سنة 2005، ج ر عدد 80، المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي 16-324، المؤرخ في 13 ديسمبر 2016، ج ر عدد 73.

كما أوجب المشرع على الدائرة الوزارية المعنية عند إعداد اللائحة الفنية، أن تأخذ بعين الاعتبار المواصفات أو المشاريع المواصفات الدولية أو عناصرها الملائمة كأساس لمشروع اللائحة الفنية، عندما يكون ذلك ضروريا.

وبالرجوع للم 16 من المرسوم 05-464 فإن مشاريع اللوائح الفنية المبنية على مواصفات أو مشاريع مواصفات وطنية و/أو دولية تعرض على المعهد الوطني للتقييس مرفقة بتقرير تبرر محتواها، ويقوم المعهد الجزائري للتقييس بالتحقيق من مطابقة المشروع المعروف عليه قبل خضوعه للتحقيق العمومي، ومنح المشرع مهلة زمنية قدرها 60 يوما للمتعاملين الاقتصاديين ولكل الأطراف المعنية لتقديم ملاحظاتهم، وبعد انقضاء هاته المهلة لا تؤخذ أية ملاحظة بعين الاعتبار. وأخيرا تعتمد اللائحة الفنية بقرار مشترك بين الوزير المكلف بالتقييس والوزراء المعنيين وتنشر كاملة في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وهذا حسب نص الم 28 من المرسوم 05-464.

وتبقى اللائحة الفنية مدة زمنية معقولة ابتداء من تاريخ نشرها في الجريدة الرسمية كي تدخل حيز التنفيذ (الم 27 من نفس المرسوم)، استثناء في حالة حدوث أو توقع حدوث مشاكل ملحة تتعلق بالسلامة أو بالصحة أو بحماية البيئة أو بالأمن الوطني يتم إعداد مشروع اللائحة الفنية على الفور مع إخطار سلطة التبليغ الوطنية⁽¹⁾ دون تأخير (الم 26 من نفس المرسوم).

2- التحقيق:

التحقيق حسب دليل الملحق المتعلق بالمرسوم 05-464 يتم عن طريق تحقيق الدائرة الوزارية المسؤولة عن إعداد اللائحة الفنية من وجود مواصفات أو مشاريع المواصفات الدولية الملائمة لدى المعهد الجزائري للتقييس، وذلك عن طريق تقديم طلب إلى هذا الأخير من طرف القطاع الوزاري المعني، فيقدم المعهد بناء على هذا الطلب نص المواصفات أو مشاريع المواصفات الوطنية و/أو الدولية الملائمة وكذلك اللوائح الفنية التي تتناول نفس الموضوع وتهدف إلى تحقيق نفس الهدف.

(1) - سلطة التبليغ الوطنية هي اللجان التقنية الوطنية، أنظر قرواش رضوان، الضمانات القانونية..، المرجع السابق، ص

كما يقدم أيضا الوثائق والمواصفات والدليل الدولي وعلى الخصوص طرق الاختيار المتعلقة بتقييم المطابقة وكذا طرق الإثبات المحتملة وعلامات الإشهار وعلى المطابقة الموجودة في البلدان الأعضاء والأخرى والمتعلقة بسلطة التبليغ الوطنية هي اللجان التقنية الوطنية بالمنتجات المعنية.

3- مشتملات اللائحة الفنية:

بالاعتماد على دليل الملحق المرسوم التنفيذي 05-464 دائما نجد أن المشرع قد أوجب اشتغال اللائحة الفنية على ما يلي:

1. التأشير: أي الإشارة إلى النصوص التشريعية والتنظيمية التي استعملت كمرجع قانوني لإعداد اللائحة التقنية (قانون حماية المستهلك، القانون المتعلق بالتقييس.. الخ).
2. موضوع ومجال التطبيق: بذكر خصوصيات المنتج الصناعي أو الفلاحي طرق التصنيع، خصائص استعمال المنتج المعني باللائحة الفنية.
3. مصادر التوثيق والتقييس: وذلك من خلال ذكر المصادر التوثيقية ذات الطابع العلمي والتقني واللوائح الفنية الموجودة وكذا المواصفات أو مشاريع المواصفات الدولية المتضمنة المعلومات والمعطيات التي أعدت على أساسها اللائحة الفنية.
4. المتطلبات التي يجب استفاؤها: الإشارة بصفة دقيقة إلى المتطلبات التي يجب استفاؤها من أجل تحقيق الأهداف الشرعية وكذا حماية المصلحة العامة، ويجب أن تحرر اللوائح الفنية بطريقة تسمح بتحديد ما إذا كانت هذه المتطلبات قد احترمت.
5. إجراء تقييم المطابقة: وذلك بالإشارة إلى وسائل الإثبات لإبراز مطابقة اللائحة الفنية مع المتطلبات المنتظر استفاؤها وكذا الوسائل المقبولة للإشهاد على المطابقة.
6. الملاحق: قصد تسهيل عملية تطبيق اللائحة التقنية يمكن للدوائر الوزارية المبادرة بها، وتقديم كل المعلومات الإضافية.

2-2- المواصفات الوطنية:

عرفها المشرع بموجب الم 02 ف 03 من القانون 16-04 المتعلق بالتقييس، بأنها وثيقة تصادق عليها هيئة التقييس المعترف بها، تقدم من أجل استعمال مشترك ومتكرر القواعد والإشارات أو الخصائص لمنتج أو عملية أو طريقة إنتاج مهنية ويكون احترامها غير إلزامي، كما يمكن أن

تتناول جزئياً أو كلياً المصطلحات أو الرموز أو الشروط في مجال التغليف والسمات المميزة أو الصفات أو عملية أو طريقة إنتاج معينة.

فإذا قمنا بمقارنة بين هذا التعريف والتعريف الذي كان بموجب القانون 04-04 المتعلق بالتقييس قبل تعديله، نجد أن المشرع قد أضاف بعض الأحكام التي لم تكن في السابق من بينها أن هذه الوثيقة ذات استعمال مشترك في حين التعريف السابق كان يتضمن عبارة استعمال عام، كذلك ألزم المشرع أن تتضمن الوثيقة الرموز والشروط في مجال التغليف والسمات المميزة أو الصفات بصفة جزئية أو كلية، أي أن المشرع الجزائري قد خفف نوعاً ما في صرامة الأحكام القانونية مقارنة بالسابق.⁽¹⁾

وعرفت المواصفات الوطنية حسب دليل الإيزو رقم 02 لسنة 1996، بأنها وثيقة توقع بالاتفاق العام وتقرها جهة معترف بها وتوفر الاستخدام العادي والمتكرر، قواعد إرشادات أو خصائص للأنشطة أو نتائجها بهدف تحقيق الدرجة المثلى من المعطيات في سياق معين، ويجب أن تستند المواصفة القياسية على نتائج أكيدة للعلم والتقنية والتجربة وأن تهدف إلى تحقيق الفوائد المثلى للمجتمع وتكون المطابقة لها من الناحية القانونية غير ملزمة.⁽²⁾

ويمكن تعريف المواصفة أيضاً بأنها الخصائص والمميزات الخاصة بالمنتج لتأدية غرض معين، وتعتبر المواصفات نقطة اتصال مع كافة الأطراف المتعاملة مع المنتج أو مدخلاته.⁽³⁾ بالرجوع للمرسوم التنفيذي 05-464 تستنتج بموجب مواده من 16 إلى 21 نوعين من المواصفات، المواصفات الوطنية والمواصفات القطاعية.

- المواصفة الوطنية: حسب نص الم 10 هي التي يتم إعداد مشاريعها من طرف اللجان التقنية الوطنية ثم تبليغها بعد ذلك للمعهد الجزائري للتقييس.

(1) - نصيرة تواتي، دور مطابقة المنتجات للمقاييس القانونية في حماية المستهلك على ضوء القانون رقم 16-04 المتعلق بالتقييس، محلية الاجتهاد القضائي، العدد 14، أبريل 2017، 459.

(2) - انظر، قرواش رضوان، الضمانات القانونية...، المرجع السابق، ص 161.

(3) - سمير محمد عبد العزيز، جودة المنتج بين إدارة الجودة الشاملة والإيزو 9000-10011 رؤية اقتصادية فنية، إدارية، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، ط01، 1999، ص 17.

- المواصفة القطاعية: هي التي يتم إعدادها من طرف الهيآت ذات نشاطات تقييسية حسب نص المادة 12 و18 من نفس المرسوم.

وتهدف المواصفات إلى توفير الحماية الاقتصادية والصحية للمجتمع والمستهلك ورفع كفاءة الإنتاج وتحسين المنتج المحلي، المحافظة على الاقتصاد الوطني عن طريق حماية المنتج المحلي ورفع كفاءته وغيرها.⁽¹⁾

2- إعداد المواصفات:

يتم إعداد المواصفات الوطنية من قبل الهيئة الوطنية للتقييس حسب الم 12 من القانون 16-04، وهذه الهيئة هي المعهد الجزائري للتقييس، بواسطة اللجان التقنية الوطنية التي تتولى إعداد مشاريع المواصفات.

وبعد إعداد مشاريع المواصفات تعرض اللجان التقنية الوطنية مشاريع المواصفات على المعهد الجزائري للتقييس مرفقة بتقارير تبرر محتواها ليتولى هذا الأخير عملية التحقيق من مطابقة المشروع المعروض عليه قبل عرضه على التحقيق العمومي، وتمنح مدة 60 يوما للمتعاملين الاقتصاديين ولكل الأطراف المعنية لتقديم ملاحظاتهم حول مشروع المواصفة كما سبق بيانه بمناسبة شرح اللائحة الفنية (المادتين 10-16 من المرسوم التنفيذي).

وبعد انقضاء الآجال لا تؤخذ أي ملاحظة بعين الاعتبار، وتصادق اللجنة التقنية الوطنية حسب نص الم 17 من نفس المرسوم على الصيغة النهائية للمواصفة على أساس الملاحظات المؤسسة، وتسجل المواصفة الوطنية المعتمدة بموجب مقرر صادر عن المدير العام للمعهد الجزائري للتقييس، وتدخل حيز التطبيق ابتداء من تاريخ توزيعها عبر المجلة الدورية للمعهد.

وتصدر الهيئة الوطنية للتقييس كل ستة أشهر برنامج عملها الذي يبين المواصفات الوطنية الجاري إعدادها والمواصفات المصادق عليها في الفترة السابقة وهذا حسب نص الم 13 من القانون 16-04، ويقوم المعهد الوطني للتقييس بإجراء فحص منتظم للمواصفات الوطنية مرة كل (05)

(1) - قرواش رضوان، الضمانات القانونية...، المرجع نفسه، ص 162 - 163.

خمس سنوات قصد الإبقاء عليها أو مراجعتها أو إلغائها، كما يمكن لكل طرف يهيمه الأمر المبادرة بطلب هذا الفحص من المعهد الوطني للتقييس خلال نفس الفترة.⁽¹⁾

وتجدر الإشارة إلى أن المواصفة القطاعية يمكن تحويلها إلى مواصفة وطنية وفقا للإجراءات المنصوص عليها في المادتين 16 و17 كما سبق التطرق إليه.

ولمعرفة الاختلاف بين المواصفة القانونية واللوائح الفنية لابد من التطرق إلى الفرق بين التقييس والتنظيم، فالتقييس هو من اختصاص المنظمات العاملة في هذا المجال سواء كانت وطنية أو دولية، فهي تتولى إعداد المواصفات القياسية وتصادق عليها وتقوم بنشرها، أما التنظيم فتضعه الدولة وفقا لسيادتها شرط مراعاتها لتسلسل المصادر القانونية، ومن ناحية القيمة القانونية فإن التنظيم له قوة إلزامية عكس المواصفة التي تكون اختيارية، فاللوائح الفنية إلزامية بنص القانون وفقا لنص الم 02 ف 07 من القانون 04-16، أما المواصفة فحسب نص الم 02 ف 03 احترام المواصفة لا يكون إلزاميا غير أنه يمكن اعتبار المواصفة إلزامية مثلا في حالة المواصفة التي تشترط في السيارات وجود حزام الأمان بها.⁽²⁾

3- الهيئات المتخصصة في مجال التقييس:

بالرجوع لنص الم 02 من المرسوم 05-464 المتعلق بتنظيم التقييس وسيره، فإن أجهزة التقييس

هي:

- ✓ المجلس الوطني للتقييس.
- ✓ المعهد الجزائري للتقييس.
- ✓ اللجان التقنية للتقييس.
- ✓ الهيئات ذات النشاطات التقييسية.

(1) - أنظر نصي المادتين 19 و20 من المرسوم التنفيذي 05-464، المرجع السابق.

(2) - قلوّش الطيب، جور التقييس في حماية المستهلك في التشريع الجزائري، مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، قسم العلوم الاقتصادية والقانونية، العدد 18، جوان 2017، ص 181.

3-1- المجلس الوطني للتقييس:

هو مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي⁽¹⁾.

يعتبر المجلس الوطني للتقييس جهازا استشاريا بنص الم 03 من المرسوم 05-464 سابق الذكر، إضافة إلى تقديمه للنصح في مجال التقييس.

ويتكون المجلس من مجموعة من ممثلي الوزارات، الدفاع الوطني، وزارة المالية، وزارة التجارة... الخ، إضافة إلى ممثل عن جمعيات حماية المستهلكين، ممثل عن جمعيات حماية البيئة، ممثل عن الغرفة الوطنية للفلاحة، ممثل عن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، و(04) أربعة ممثلين عن جمعيات أرباب العمل⁽²⁾.

ويكلف المجلس بمجموعة من المهام نلخصها كما يلي:⁽³⁾

- يكلف باقتراح السياسة الوطنية للتقييس.
- يقترح الاستراتيجيات والتدابير الكفيلة بتطوير النظام الوطني للتقييس وترقيته.
- يحدد الأهداف المتوسطة والبعيدة المدى في مجال التقييس.
- يدرس مشاريع البرامج الوطنية للتقييس المعروضة عليه لإبداء الرأي.
- يتابع البرامج الوطنية للتقييس وتقييم تطبيقها ويصدر توصيات وآراء⁽⁴⁾.

وأخيرا يقوم رئيس المجلس الوطني للتقييس حصيلة نشاطاته في آخر كل سنة إلى رئيس الحكومة.

(1) - فاطمة بحري، الحماية الجنائية للمستهلك، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط 01، 2015، ص 188.

(2) - انظر بالتفصيل نص الم 04 المعدلة من المرسوم التنفيذي 05-464 المتعلق بتنظيم التقييس وسيره، المرجع السابق.

(3) - المادة 03 من نفس المرسوم.

(4) - المادة 05 من المرسوم رقم 05-464.

يترأس المجلس الوزير المكلف بالتقييس⁽¹⁾، ويعين هذا الأخير أعضاءه لمدة ثلاث (03) سنوات قابلة للتجديد بناء على اقتراح من السلطة والجمعية التي ينتمون إليها، ويجتمع المجلس الوطني للتقييس في دورات عادية مرتين (02) في السنة بناء على استدعاء من رئيسه، ويمكن لهذا الأخير طلب الاجتماع في دورات غير عادية، ويكون التصويت في المجلس بالأغلبية المطلقة.⁽²⁾

3-2- المعهد الجزائري للتقييس (IANOR):

تم إنشاء هذا المعهد بموجب المرسوم التنفيذي رقم 98-69، ويعتبر تعديلا جوهريا قام به المشرع الجزائري حيث بموجبه تم فصل نشاط التقييس عن الصلاحيات التي كانت مخولة للمعهد الجزائري للتوحيد الصناعي والملكية الصناعية (INAPI).⁽³⁾

ويعتبر المعهد الجزائري للتقييس مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي.⁽⁴⁾

وحسب الم 09 من المرسوم التنفيذي رقم 98-69 يتكون المعهد الجزائري للتقييس من طرف مدير عام بمساعدة مجلس إدارة.

ويكلف المعهد الجزائري للتقييس حسب نص الم 07 من المرسوم التنفيذي 05-464 ب:

- السهر في إعداد المواصفات الوطنية بالتنسيق مع مختلف القطاعات.
- إنجاز البحوث والدراسات وإجراء التحقيقات العمومية في مجال التقييس.
- تحديد الاحتياجات الوطنية في مجال التقييس.
- السهر على تنفيذ البرنامج الوطني للتقييس.

(1) - الوزير المكلف بالتقييس هو وزير الصناعة، لأن التقييس هو من صلاحيات هذا الأخير، حيث يضبط مقاييس الجودة للمنتجات بمشاركة القطاعات المعنية، ويشجع كل تدير من شأنه تطوير الجودة، فكل أجهزة التقييس تعمل تحت وصايته، راجع المادة 02 من المرسوم التنفيذي 03-135 مؤرخ في 24/03/2003 يحدد صلاحيات وزير الصناعة، ج ر عدد 22.

(2) - مضمون المادتين 04 و 06 من المرسوم 05-464، المرجع السابق.

(3) - قلوب الطيب، المرجع السابق، ص 182.

(4) - أنظر المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 98-69 المؤرخ في 21-08-1998، المتعلق بإنشاء المعهد الجزائري للتقييس وتحديد قانونه الأساسي ج ر عدد 11 المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 11-20 المؤرخ في 25 يناير 2011 المتضمن إنشاء المعهد الجزائري للتقييس وتحديد قانونه الأساسي، ج ر عدد 6، 2011.

- ضمان توزيع المعلومات المتعلقة بالتقييس.
- تسيير نقطة الإعلام المتعلقة بالعوائق التقنية للتجارة.
- يضمن تمثيل الجزائر في الهيآت الدولية والجهوية للتقييس التي تكون طرف فيها.
- إضافة للمهام السابق ذكرها، يكلف المعهد بمهام أخرى بصفته المنفذ للسياسة الوطنية للتقييس ويكلف حسب نص الم 07 من المرسوم التنفيذي 11-20 سالف الذكر بـ:
 - جمع وتنسيق جميع الأشغال في التقييس التي شرعت في إنجازها الهياكل الموجودة أو الهياكل المز مع إحداثها لهذا الغرض.
 - إعداد المواصفات ونشرها وتوزيعها.
 - اعتماد علامات المطابقة للمواصفات الجزائرية وطابع الجودة ومنع تراخيص استعمال هذه العلامات والطابع مع رقابة استعمالها في إطار التشريع المعمول به.
 - التكوين والتحسيس في مجالات التقييس.
 - ترقية الأشغال والأبحاث والتجارب في الجزائر أو في الخارج وتهيئة منشآت الاختبار الضرورية لإعداد المواصفات وضمان تطبيقها.
 - إعداد وحفظ ووضع في متناول الجمهور كل الوثائق والمعلومات المتعلقة بالتقييس.
 - تطبيق الاتفاقات والمعاهدات الدولية في مجال التقييس التي تكون الجزائر طرفا فيها.
 - الإشهاد بالمطابقة على أنظمة التسيير والخدمات والأشخاص.
 - التوزيع الجغرافي لنشاطات التقييس والإشهاد بالمطابقة.
 - تسيير نقطة الإعلام الخاصة بالعوائق التقنية للتجارة وقواعد المعطيات المتعلقة بالمواصفات واللوائح الفنية وإجراءات تقييم المطابقة.
 - تطوير الخبرات التقنية في مجال التقييس والإشهاد على المطابقة.
 - تطوير التعاون مع الهيآت الأجنبية النظرية.
 - المشاركة في أشغال المنظمات الدولية والجهوية للتقييس وتمثيل الجزائر فيها عند الاقتضاء.
 - إجراء العمليات المنقولة والعقارية أو المالية أو التجارية أو الصناعية المتصلة بهدفه.

- إبرام الصفقات أو العقود أو الاتفاقات المتصلة بهدفه.
- الاكتتاب في أهم المؤسسات.

3-4- اللجان الوطنية التقنية:

حسب نص المادة 08 من المرسوم التنفيذي 05-464 سالف الذكر، فإنه تنشأ لكل نشاط أو مجموعة أنشطة تقييسية، لجنة تقنية وطنية، وتنشأ هاته اللجان بمقرر من المدير العام للمعهد وتحل حسب نفس الشكل الذي أنشئت وفقه.

كما تمارس هاته اللجان التقنية الوطنية مهامها تحت مسؤولية المعهد الجزائري للتقييس. وأصدر وزير الصناعة وترقية الاستثمار مقرر وزاري مؤرخ في 18/06/2007 يتضمن إنشاء لجان تقنية وطنية مكلفة بأشغال التقييس، حيث تم إنشاء خمسة لجان كل واحدة منها حسب مجال اختصاصها، وتشمل كل لجنة على رئيس وأمانة ولجان فرعية⁽¹⁾، وتشكل اللجان التقنية الوطنية من ممثلي المؤسسات الهيآت العمومية، والمتعاملين الاقتصاديين، وجمعيات حماية المستهلك والبيئة وكل الأطراف المعنية، ويتم تعيينهم من الهيآت والمؤسسات التي يمثلونها لمدة سنة واحدة قابلة للتجديد، كما يمكنها الاستعانة بالخبراء عند الحاجة.⁽²⁾

وتكلف اللجان التقنية الوطنية حسب ميدان اختصاص كل لجنة تضمناها المادة 10 من المرسوم 05-464 نلخصها كالاتي:

- إعداد مشاريع برامج التقييس ومشاريع المواصفات.
- تبليغ مشاريع المواصفات إلى المعهد الوطني للتقييس، قصد إخضاعها للتحقيق العمومي.
- تقوم اللجان بالفحص الدوري للمواصفات الوطنية.
- تفحص مشاريع المواصفات الدولية والجهوية الواردة من اللجان التقنية المماثلة التابعة للهيآت الدولية الجهوية والتي تكون الجزائر طرف فيها.
- المشاركة في أشغال التقييس الدولي والجهوي.
- المساهمة في إعداد اللوائح الفنية بناء على طلب الدوائر المعنية.

(1) - قرواش رضوان، "الضمانات القانونية..."، المرجع السابق، ص 154-155.

(2) - انظر نص المادة 09 من المرسوم التنفيذي رقم 05-464، سابق الذكر.

3-4- الهيآت ذات النشاطات التقييسية:

عرفتها الم 02 ف 08 من القانون 04-16 المتعلق بالتقييس بأنها كل هيئة لديها المؤهلات التقنية الكافية للقيام بأنشطة في ميدان التقييس على المستوى القطاعي أو المؤسسة. كذلك عرفتها الم 11 من المرسوم التنفيذي 05-464 المتعلق بتنظيم التقييس وسيهر بأنها كل كيان يثبت كفاءته التقنية لتنشيط الأشغال في ميدان التقييس، ويلتزم بقبول مبادئ حسن الممارسة المنصوص عليها في المعاهدات الدولية. وتجدر الإشارة إلى أن المواصفات القطاعية أو الخاصة بالمؤسسات لا تعتبر مواصفات وطنية إلا إذا استوفت إجراءات إعداد المواصفة الوطنية. وتعد الهيآت ذات النشاطات التقنية المواصفات القطاعية وتبلغها إلى المعهد الجزائري للتقييس وتسهر على توزيعها بكل وسيلة ملائمة، وتعتمد هذه الهيآت باستثناء الوزارات، بمقرر من الوزير المكلف بالتقييس بعد أخذ رأي المدير العام للمعهد الجزائري للتقييس بقرار شروط اعتماد هذه الهيآت.⁽¹⁾

وفي هذا الإطار صدر المقرر الوزاري المؤرخ في 20-05-2008 عن وزارة الصناعة وترقية الاستثمارات يحدد شروط اعتماد الهيآت ذات النشاطات التقييسية⁽²⁾ فحسب هذا المقرر يجوز لكل شخص معنوي ينشط في مجال الاقتصاد أي يطلب الاعتماد كهيئة ذات نشاط تقييسي مرفقا بالملف المحدد لتأهلها إلى الوزارة المكلفة بالتقييس بموجب رسالة موسى عليها مع الإشعار بالاستلام.⁽³⁾

(1) - مضمون المادتين 12 و 13 من المرسوم التنفيذي 05-464 المتعلق بتنظيم التقييس وسيهر، سابق الذكر.

(2) - قرار وزاري مؤرخ في 20-05-2008 صادر عن وزارة الصناعة وترقية الاستثمارات يحدد شروط اعتماد الهيآت ذات النشاطات التقييسية، ج ر عدد 31، 2008.

(3) - انظر قرواش رضوان، الضمانات القانونية...، المرجع السابق، ص 156.

ثانيا: تقييم المطابقة.

عرفت المادة 02 ف 01 من المرسوم التنفيذي 17-62 المتعلق بشروط وضع وسم المطابقة للوائح الفنية وخصائصه وكذا إجراءات الإشهاد بالمطابقة⁽¹⁾، تقييم المطابقة بأنه تبيان أن المتطلبات المتعلقة بالمنتج والمسار والنظام والشخص أو الهيئة تم احترامها. وعرف المشرع الجزائري المطابقة أيضا بنص الم 03 من القانون 09-03⁽²⁾ المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش بأنها: "استجابة كل منتج موضوع الاستهلاك للشروط المتضمنة والمتطلبات الصحية والبيئة والسلامة والأمن الخاصة به".

وبالرجوع لنص الم 11 من القانون 09-03 نجد أن المشرع قد نص على أنه "يجب أن يلبي كل منتج معروض للاستهلاك الرغبات المشروعة للمستهلك...". وبمقارنة نص هذه المادة بنص المادة 03 من القانون 89-02⁽³⁾ الملغى نجد أن المشرع قد حذف الفقرة 03 والتي تنص على وجوب أن يخضع المنتج أو الخدمة للمقاييس المعتمدة والمواصفات القانونية والتنظيمية.

ولقد أغفل المشرع النص على تعريف مطابقة المنتج للمقاييس المعتمدة والمواصفات القانونية حتى بصدور القانون 04-04 المتعلق بالتقييس المعدل والمتمم، وحتى بالنسبة للمراسيم التنظيمية التابعة له، فالمشرع لم يتعرض إطلاقا لمفهوم المطابقة.

لكن الجدير بالذكر أن المطابقة لها علاقة وطيدة بالمقاييس والمواصفات لذلك نستنتج أن لمفهوم المطابقة معنيين الأول هو مطابقة المنتج للقواعد الآمرة الخاصة بالمواصفات الواردة في

(1) - مرسوم تنفيذي رقم 17-62 مؤرخ في 10 جمادى الأولى عام 1438 الموافق لـ 07 فبراير سنة 2017، يتعلق بشروط وضع وسم المطابقة للوائح الفنية وخصائصه وكذا إجراءات الإشهاد بالمطابقة.

(2) - القانون رقم 09-03 المؤرخ في 29 صفر عام 1430 الموافق لـ 25 فبراير سنة 2009 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، المعدل والمتمم بالقانون رقم 18-09 المؤرخ في 25 رمضان عام 1439 الموافق لـ 10 يونيو سنة 2018، ج ر عدد 35.

(3) - قانون رقم 89-02 مؤرخ في 07 فبراير 1989، يتعلق بالقواعد العامة لحماية المستهلك، ج ر عدد 06، 1989. (ملغى)

القوانين واللوائح وللمقاييس والعادات المهنية، والثاني هو وجوب أن تكون المنتجات والخدمات مطابقة للرغبة المشروعة للمستهلكين.⁽¹⁾

وعليه فالمطابقة إذن هي خضوع المنتج للمقاييس والمواصفات القانونية وفقا لما أمر به المشرع.

والمطابقة ثلاثة صور مطابقة متعلقة بمقدار المبيع وهي المطابقة الكمية، ومطابقة متعلقة بصفة المنتج وخصائصه الأساسية وهي المطابقة الوضعية وأخير مطابقة تتعلق بصلاحية المبيع أو المنتج للاستهلاك وهي المطابقة الوظيفية.⁽²⁾

1- الإسهاد على المطابقة:

يقصد بتقييم المطابقة كل الإجراءات المستخدمة بشكل مباشر أو غير مباشر لتحديد مدى احترام الشروط ذات الصلة باللوائح الفنية أو المواصفات ومن ضمن ما تتضمنه الإجراءات الأخرى لأخذ العينات وإجراء التجارب والتفتيش وإجراءات التقييم وضمان المطابقة وإجراءات التسجيل والاعتماد والمصادقة والمزج بينهما، وهذا حسب نص المادة 02 ف 05 من القانون 04-16 المتعلق بالتقييم.

أما المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 05-465 المتعلق بتقييم المطابقة⁽³⁾، فعرفت تقييم المطابقة بأنه إجراء يهدف إلى إثبات أن المتطلبات الخصوصية المتعلقة لمنتج أو مسار أو نظام أو شخص أو هيئة تم احترامها، وتشمل نشاطات كالتجارب والتفتيش والإسهاد على المطابقة واعتماد هيآت تقييم المطابقة.

(1) - محمد بودالي، المرجع السابق، ص 283.

(2) - لمزيد من التفاصيل، أنظر عمر محمد عبد الباقي، الحماية العقدية للمستهلك، دراسة مقارنة بين الشريعة والقانون، منشأة المعارف للنشر، مصر، ط 02، 2008، ص 694 وما بعدها.

(3) - المرسوم التنفيذي رقم 05-465 المؤرخ في 06-12-2005 الموافق لـ 04 ذي القعدة 1426 المتعلق بتقييم المطابقة، ج ر عدد 80، 2005 (ملغى).

1-1- تعريف الإشهاد بالمطابقة:

عرف إجراء تقييم المطابقة بأنه كل إجراء يستخدم مباشرة أو بشكل غير مباشر للتأكد من احترام المواصفات الأساسية للوائح الفنية وهو يشمل إجراءات أخذ العينة والتجارب والتفتيش وإجراءات التقييم والتحقق وضمان المطابقة وإجراءات التسجيل والاعتماد والتصديق وتولييفتها.⁽¹⁾

عرف المشرع الإشهاد بالمطابقة طبقاً لنص الم 02 ف 09 من القانون 04-16 المتعلق بالتقييس بأنه نشاط يهدف إلى منح شهادة من طرف ثالث مؤهل تثبت مطابقة منتج أو خدمة أو شخص أو نظام تسيير اللوائح الفنية أو للمواصفات أو للوائح التقييسية أو للمرجع الساري المفعول. في حين كان تعريف الإشهاد بالمطابقة طبقاً لنفس المادة قبل التعديل بأنها العملية التي يتعرف بها بواسطة شهادة المطابقة و/أو علامة للمطابقة بأن منتجاً ما يطابق المواصفات أو اللوائح الفنية كما هي محددة في القانون.

والمشرع في التعريف وفقاً للقانون الجديد يساير التعريف الموجود في نص الم 3 من المرسوم التنفيذي رقم 05-465 المتعلق بتقييم المطابقة، حيث عرفت الإشهاد بالمطابقة بأنه تأكيد طرف ثالث على أن المتطلبات الخصوصية المتعلقة بمنتج أو مسار أو نظام أو شخص تم احترامها. وفي نظرنا فإن التعريف القديم كان أوضح وأشمل وأدق من التعريف الجديد.

والإشهاد على المطابقة يهدف إلى إثبات جودة المواد المنتجة محلياً أو المستوردة ومطابقتها للمقاييس المعتمدة والمواصفات القانونية والتنظيمية أو نفي ذلك.⁽²⁾

أما الم 2 من المرسوم رقم 17-62 فإن الإشهاد بالمطابقة على المنتجات هو إقرار بأن هذا المنتج مطابق لمميزات خاصة أو قواعد محددة ومراقبة بدقة.

(1) - المادة 02 من القرار المؤرخ في أول رجب عام 1438 الموافق لـ 29 مارس 2017، تحدد مختلف مستويات وإجراءات تقييم المطابقة، ج ر عدد 55.

(2) - علي بولحية بن بوخميس، القواعد العامة لحماية المستهلك والمسؤولية المترتبة عنها في التوزيع الجزائري، دار الهدى، 2000، ص 28.

وعليه تخضع المواصفات واللوائح الفنية عند تطبيقها إلى إجراءات تقييم مطابقتها ويتم ذلك من خلال الإشهاد على مطابقة منتج ما للوائح الفنية والمواصفات الوطنية بتسليم شهادة المطابقة و/أو تجسيده بوضع علامة المطابقة على المنتج أو على تعبئته.⁽¹⁾

ويتم الإشهاد بالمطابقة من قبل هيئة الإشهاد بالمطابقة، ووسم المطابقة للوائح الفنية هو وسم إجباري لجميع المنتجات الخاضعة للائحة أو لعدة لوائح فنية جزائية، بينما علامة المطابقة للمواصفات الوطنية هو إشهاد غير إجباري على الجودة وهذا حسب نص الم 19 مكرر من القانون 04-16 المتعلق بالتقييس.

وعلى العكس من ذلك فإن الإشهاد إجباري عندما يتعلق الأمر بالمنتجات التي تمس بأمن وصحة الأشخاص أو الحيوانات والنباتات والبيئة.⁽²⁾

ويتولى تقييم المطابقة مجموعة من الهيآت نصت عليها الم 03 من المرسوم التنفيذي 17-63 وهي المخابر، هيآت التفتيش وهيآت الإشهاد على المطابقة.

ويتمثل نشاط المخابر على الخصوص في خدمات الاختبار والتجربة والقياس والمعايرة وأخذ عينات والفحص والتعرف والتحقيق والتحليل التي تسمح بالتحقيق من المطابقة مع المواصفات الفنية أو المتطلبات الخصوصية الأخرى.⁽³⁾

أما فيما يخص هيآت التفتيش فهي تختص في فحص تصميم منتج أو مسار أو منشأة وتحديد مطابقتها كمتطلبات خصوصية أو على أساس حكم احترافي لمتطلبات عامة، وتتمثل نشاطات الإشهار على المطابقة في إصدار ضمان مكتوب لمطابقة مواصفة أو لائحة فنية أو عموماً مرجع مؤسس على نتائج التحليل أو التجربة في المخبر أو على تقرير دقيق أو أكثر.⁽⁴⁾

(1) - مضمون نص الم 19 من القانون 04-16 المتعلق بالتقييس، المرجع السابق.

(2) - الم 22 الملغاة من القانون 04-04 المتعلق بالتقييس بالم 04 من المرسوم التنفيذي 17-62 حيث أقر المشرع بأن الاعتماد إرادي إلا إذا تعلق الأمر بالصحة والسلامة والبيئة.

(3) - يقصد بالمتطلبات الخصوصية الاحتياجات أو الرغبات المعبر عنها في وثائق نفسية مثل اللوائح الفنية والمواصفات أو الخاصيات الفنية، الم 2 ف 2 من المرسوم التنفيذي 17-62 المتعلق بشروط وضع وسم المطابقة للوائح الفنية وخصائصه وكذا إجراءات الإشهاد بالمطابقة، المرجع السابق.

(4) - قرواش رضوان، مطابقة المنتجات والخدمات...، المرجع السابق، ص 246-247.

ولإجراء المطابقة استوجب المشروع الجزائري ضرورة توافر الشروط التالية:⁽¹⁾

1. يجب أن لا يكون البحث عن ضمان كاف لمطابقة المنتوجات للوائح الفنية أو المواصفات الوطنية سبب للمبالغة في صرامة إجراءات تقييم المطابقة وتطبيقها أكثر مما يلزم بحجة المخاطر التي قد تنجر عن عدم المطابقة.
2. عندما تكون الأدلة أو التوصيات ذات الصلة الصادرة عن هيآت دولية ذات نشاط تقييسي وتكون الجزائر طرفا فيها أو موجودة أو تكون على وشك الإعداد فإنها تستخدم كأساس لإعداد إجراءات تقييم المطابقة، إلا إذا كانت هذه الأدلة أو التوصيات أو بعض عناصرها غير ملائمة لتحقيق أهداف أساسية أو بسبب عوامل مناخية أو عوامل أخرى جغرافية أو مشاكل تكنولوجية أو متعلقة ببنية تحتية أساسية.
3. تطبق إجراءات تقييم المطابقة على موردي منتوجات يكون منشؤها إقليم دولة عضو بحسب القواعد نفسها وضمن الشروط ذاتها المطبقة على المواطنين.

1-2- إجراءات الإشهاد على المطابقة:

عند ثبوت مطابقة منتج للوائح الفنية والمواصفات القياسية يأتي الدور على مرحلة الإشهاد بالمطابقة، وذلك بمنح شهادة المطابقة لتجسيدها بوضع علامة (وسم) المطابقة على المنتوجات، وتتولى هيآت مؤهلة لتقييم مطابقة⁽²⁾ المنتوجات تسليم هذه الوثائق أو رخص استعمال علامة المطابقة.

كما قلنا سابقا بأن الأشهاد بالمطابقة يعتبر إقرار بأن المنتج مطابق للميزات الخاصة أو للقواعد المحددة مسبقا ولمراقبته بدقة.

(1) - مضمون المواد 14-15 من القانون 16-04 المتعلق بالتقييس، المرجع السابق.

(2) - الهيئة المؤهلة: هي هيئة تقييم المطابقة كفئة معينة و/أو معتمدة من طرف السلطات العمومية المعنية، للقيام بأنشطة تقييم المطابقة طبقا للائحة الفنية أو أي مرجع خصوصي آخر.
الم 2 ف 05 من المرسوم 17-62، المرجع السابق.

وتتم عملية تقييم المطابقة طبقا لللائحة الفنية، هذه الأخيرة تحدد إجراءات تقييم المطابقة⁽¹⁾، ويوضع على المنتج وسم علامة "م.ج"⁽²⁾ العلامة تعني "مطابقة جزائية"⁽³⁾ وهذا الوسم يعتبر العلامة الوحيدة التي تثبت مطابقة المنتج للوائح الفنية ولا يتم وضع علامة الوسم على المنتج إلا بعد الحصول على شهادة المطابقة⁽⁴⁾ وذلك قبل وضع المنتج في السوق.

ويحدد وسم العلامة "م.ج" الذي يجسد شعاره وخصائصه الفنية بموجب قرار من الوزير المكلف بالتقييس ولا يوضع إلا على المنتجات التي نصت اللائحة الفنية على وسمها، وتحمي علامة "م.ج" بموجب الإيداع لدى الهيئة المكلفة بالملكية الصناعية.

وبالرجوع للقرار المؤرخ في 29 مارس 2017⁽⁵⁾ الذي يتضمن شكل الوسم وكيفيات وضعه حيث نص هذا القرار على أن تجسيد وسم المطابقة الإجمالي م.ج، يكون وفقا لشعار على شكل رمز بسيط ومتوازن وواضح ممثل بالحرفين باللغة العربية مشكلا دائرة في وسط قسيمة بيضاء وتمر عملية تقييم مطابقة المنتجات الوطنية بمجموعة م المستويات وهي 5 مستويات⁽⁶⁾، والمقصود بالمستوى هو درجة تقييم المطابقة المطلوبة من حيث درجة الحماية المراد الحصول عليها بالنسبة لخطورة المنتج على الصحة والأمن والبيئة كما ينص على إجراءات التقييم المناسبة وكذا الالتزامات المتعلقة على الخصوص بالوثائق الفنية والتصنيع ووسم المطابقة وبيان المطابقة⁽⁷⁾.

وهذه المستويات الخمسة هي:

1. الرقابة الداخلية للتصنيع: تشمل هذه المرحلة التحقق من مطابقة التصنيع للوائح الفنية

والالتزام بوسم التصنيع.

(1) - أنظر الم 07 من المرسوم التنفيذي 17-62، المرجع نفسه.

(2) - الم 12 من المرسوم التنفيذي 17-62.

(3) - خلافا لما كان عليه الأمر بموجب المرسوم التنفيذي 04-465 الملغى، حيث كانت العلامة بوسم حرفي "ت.ج" في شكل تاج وتعني "تقييس جزائي".

(4) - الم 14 من نفس المرسوم.

(5) - قرار مؤرخ في أول رجب عام 1438 الموافق لـ 29 مارس 2017، يحدد الشعار والخصائص الفنية المجسدة للوسم الإجمالي.

(6) - الم 04 من القرار المؤرخ في 29 مارس 2017 المتعلق بتحديد مستويات وإجراءات تقسيم المطابقة، المرجع السابق.

(7) - الم 02 من نفس القرار.

2. فحص النوع: ويتم فحص النوع عن طريق أخذ العينات وفحصها ومراقبة مدى تطابقها مع التصميم الفني للمنتج.

3. التحقق على مستوى المنتج: عن طريق مراقبة وتجزئة كل منتج.

4. التحقق بالوحدة: أي التأكد من المنتج بالقطعة الواحدة.

5. الضمان الكلي للجودة: وتشمل التحقق من أن نظام جودة التسيير الخاص المصنع مطابق لمواصفات ISO 9001، وكذا ضمان التزام المصنع بشكل صحيح بالواجبات الناجمة عن نظام الجودة المصادق عليه.⁽¹⁾

وتجدر الإشارة إلى أن هناك إجراءات تقييم المطابقة مرتبطة بكل مستوى من المستويات سابقة الذكر،

وأخيرا يمكن لهيآت تقييم المطابقة لإثبات كفاءتها اللجوء إلى طلب الاعتماد من الهيئة الوطنية المختصة وهي الهيئة الوطنية للاعتماد "ألجيراك"⁽²⁾، ويتعين عليها لهذا الغرض أن تستوفي شروط الكفاءة والنزاهة والحياد والاستقلالية التي تقتضيها المواصفات الوطنية.⁽³⁾

2- الهيئة الجزائرية للاعتماد ALGIRAC:

نظرا للأهمية الكبيرة لاعتماد جهات تقييم المطابقة باعتبارها الضمان الأكيد للمنتج المطابق للمواصفات والركيزة الأساسية لوصوله للعالمية والقدرة على المنافسة وتماشيه مع التوجهات الجديدة للدولة⁽⁴⁾، كان لزاما على هذه الأخيرة إنشاء هيئة وطنية مختصة بوضع نظام اعتماد وطني، وهو ما حصل فعلا أولا بإنشاء المجلس الجزائري لاعتماد أجهزة تقييم المطابقة⁽⁵⁾، ثم بعده يتم إنشاء الهيئة

(1) - بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 198.

(2) - المرسوم التنفيذي رقم 05-466 المؤرخ في 06-12-2005 المتضمن إنشاء الهيئة الجزائرية للاعتماد وتنظيمها وسيرها، ج ر عدد 80 سنة 2005.

(3) - الم 11 من المرسوم التنفيذي 17-62 سابق الذكر.

(4) - بوعرورة رومية، النظام القانوني لألجيراك ودورها في حماية الجودة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، لكلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، 2012، 2013، ص 30.

(5) - المرسوم التنفيذي رقم 111-2000 المتعلق بالمجلس الجزائري لاعتماد أجهزة تقييم المطابقة، المؤرخ في 10 ماي 2000 الموافق لـ 06 صفر 1421 ج ر عدد 28.

الجزائرية للاعتماد ألبيراك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05-466 الذي ألقى المرسوم التنفيذي رقم 111-2000.

وتعتبر الهيئة الجزائرية للاعتماد "ألبيراك"، مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، وهذا حسب الم 01 من المرسوم التنفيذي 05-466، وتخضع ألبيراك للقوانين المطبقة على الإدارة في تعاملها مع الدولة، أما في علاقتها مع الغير فهي تعد تاجرة، وبمفهوم المخالفة فهي خاضعة لنظام قانوني مزدوج فهي خاضعة لقواعد القانون الخاص في علاقتها مع الغير، وخاضعة لقواعد القانون العام في علاقتها مع الدولة، وهذا ما يترتب عليه خضوعها للقضاء العادي والقضاء الإداري معا، وتوضع ألبيراك تحت وصاية الوزير المكلف بالتنقيس.

وتتمثل مهمة ألبيراك الأساسية في اعتماد هيئة تقييم المطابقة⁽¹⁾، وهي المخابر، هيآت التفتيش وهيآت الإشهاد على المطابقة.⁽²⁾

وتكلف ألبيراك على الخصوص بما يلي:⁽³⁾

- وضع القواعد والإجراءات المتعلقة باعتماد هيآت تقييم المطابقة.
- فحص الطلبات وتسليم مقررات الاعتماد لهيآت تقييم المطابقة طبقا للمواصفات الوطنية والدولية الملائمة.
- القيام بتجديد وتعليق وسحب مقررات اعتماد الهيآت تقييم المطابقة.
- إعداد برامج دورية تعلق بتقييم المطابقة.
- إبرام كل الاتفاقيات والاتفاقات ذات العلاقة ببرامج نشاطها مع الهيآت الأجنبية المماثلة والمساهمة في الجهود المؤدية إلى إبرام اتفاقات الاعتراف المتبادل.
- تمثيل الجزائر لدى الهيآت الدولية والجهوية المماثلة.
- نشر المجالات والنشريات المتخصصة المتعلقة بموضوعها وتوزيعها.

(1) - الم 4 من المرسوم التنفيذي 05-466، المرجع السابق.

(2) - الم 05 من نفس المرسوم.

(3) - الم 04 من نفس المرسوم.

والمعيار الوحيد الذي يحدد الاحتياجات بالنسبة لهيئات الاعتماد التي تقوم باعتماد هيآت تقييم المطابقة هو المعيار التقييسي ISO17011 لسنة 2004، الذي يعني فيه الاعتماد بالمقاييس التالية لمنح الاعتماد:⁽¹⁾

✓ مخابر التجارب والتعبير ISO17025.

✓ هيآت التفتيش ISO17020.

✓ هيآت التصديق.

✓ الأنظمة ISO17021.

✓ الأشخاص ISO17024.

❖ تنظيم أالجيراك وسيرها:

يدير أالجيراك مجلس إدارة ويسيرها مدير عام.

أ- مجلس الإدارة:⁽²⁾

يتشكل مجلس الإدارة من:

- ممثل الوزير المكلف بالتقييس رئيسا.
- ممثل وزير الدفاع.
- ممثل الوزير المكلف بالداخلية والجماعات المحلية.
- ممثل الوزير المكلف بالطاقة والمناجم.
- ممثل المكلف بالفلاحة.
- ممثل الوزير المكلف بالصحة.
- ممثل الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية.
- ممثل الوزير المكلف بالتعليم العالي والبحث العلمي.
- ممثل الوزير المكلف بالسكن والعمران.
- ممثل الوزير المكلف بالأشغال العمومية.

(1) - بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 197.

(2) - الم 08 من المرسوم التنفيذي 05-466، المرجع السابق.

- ممثل الوزير المكلف بالمساهمات وترقية الاستثمار .
- 12 ممثلاً عن هيآت تقييم المطابقة.
- 12 ممثلاً عن جمعيات تقديم الخدمات و/أو المستهلكين.

يعين أعضاء مجلس الإدارة بموجب قرار من الوزير المكلف بالتقييس لمدة 03 سنوات قابلة للتجديد، بناء على اقتراح من السلطة أو الهيئة أو الجمعية التي ينتمون إليها بحكم كفاءتهم، ويجتمع المجلس في دورتين عاديتين في السنة بناء على استدعاء من رئيسه، ويجتمع في دورة غير عادية بناء على استدعاء من رئيسه أو بطلب من ثلثي 3/2 أعضائه، ولا تصح مداولاته إلا بحضور 3/2 ثلثي أعضائه على الأقل، وفي حالة عدم اكتمال النصاب خلال الاجتماع الأول يعقد الاجتماع في الأيام الثمانية 08 الموالية وتصح مداولاته مهما يكن عدد الحاضرين، وتتخذ القرارات بالأغلبية المطلقة للحاضرين وفي حالة التساوي يرجع صوت الرئيس.(1)

❖ مهام مجلس الإدارة:(2)

- ✓ يتداول مشاريع التنمية القصيرة والمتوسطة والطويلة المدى.
- ✓ يتداول مشروع البرنامج السنوي لنشاطات أجيالك ومشروع الميزانية المتعلقة به.
- ✓ يقوم بإعداد تقرير عن النشاطات والحصائل المالية وحسابات النتائج.
- ✓ تحدد النظام الداخلي لأجيالك.
- ✓ يقوم بالاتفاقية الجماعية.
- ✓ قبول الهبات والوصايا وتخصيصها.
- ✓ يتداول مشاريع اتفاقات الاعتراف المتبادل.
- ✓ إقامة العلاقات وتبادل الخبرات مع الهبات الأجنبية المماثلة.
- ✓ الشروط العامة لإبرام الاتفاقيات والاتفاقات والصفقات وكل العقود التي تلزم أجيالك.
- ✓ التدابير التي من شأنها أن تساهم في تطوير نظام الاعتماد.
- ✓ كل اقتراحات المدير العام المتعلقة بتنظيم أجيالك وسيرها.

(1) - مضمون المواد 09-12 من المرسوم التنفيذي 05-466، المرجع السابق.

(2) - الم 10 من نفس المرسوم.

ويمكن لمجلس الإدارة أن يقوم بإنشاء لجنة مستقلة بالفصل في الطعون التي ترفعها هيآت تقييم المطابقة قصد إعادة النظر في كل المقررات المتخذة من طرف الجيراك، تتكون لجنة الطعن من أخصائيين ومدققين مثبتين، وتكون قرارات هذه اللجنة نافذة بالنسبة للهيئة، ويقدم طلب الطعن خلال مدة شهر واحد على الأكثر بعد استلام القرار من قبل أمانة مجلس الإدارة.⁽¹⁾

والقرارات محل الطعن هي:

- ✓ رفض قبول طلب الاعتماد.
- ✓ رفض القيام بالتقسيم.
- ✓ الطلبات المتعلقة بالقيام بأعمال تصحيحية.
- ✓ تعديلات حقل الاعتماد.
- ✓ المقررات المتعلقة برفض الاعتماد أو تعليقه أو سحبه.
- ✓ كل التدابير الأخرى التي من شأنها أن تشكل عائقا في الحصول على الاعتماد.

ب- المدير العام:

- يعين المدير العام بموجب رئاسي، ويتولى القيام بالمهام التالية:⁽²⁾
- ✓ يضمن سير مصالح الجيراك.
- ✓ يسهر على تطبيق مداوات مجلس الإدارة ويطلع على التدابير المتخذة من أجل تنفيذها.
- ✓ يوقع المقررات المتعلقة بالمنح والإبقاء والتوسيع والتقليص والتعليق والسحب.
- ✓ يعد سياسة جودة تسيير هيئة الاعتماد.
- ✓ يسهر على تطبيق سياسات وإجراءات الاعتماد.
- ✓ يمثل الجيراك أمام القضاء وفي جميع أعمال الحياة المدنية.
- ✓ يمارس السلطة السلمية على جميع مستخدمي الجيراك.
- ✓ يعين وينهي المهام في الجيراك.

(1)- الم 11 من المرسوم التنفيذي 05-466، المرجع السابق.

(2)- الم 13 و14 من نفس المرسوم.

كذلك يعتبر المدير العام هو الأمر بصرف ميزانية الجيراك وبهذه الصفة فإنه يقوم بتحضير مشروع الميزانية ويأمر بصرف نفقات الجيراك، كما يقوم بإبرام كل الصفقات والاتفاقات والاتفاقيات المتعلقة ببرنامج نشاط الجيراك كما يسهر على الحفاظ على ممتلكات الجيراك.⁽¹⁾

ويمكن للمدير العام تفويض إمضائه لمساعديه وذلك تحت مسؤوليته وفي حدود صلاحيات مساعديه، كما يشارك بصوت استشاري ويتولى أمانة مجلس الإدارة في اجتماعات مجلس الإدارة. مما تقدم نخلص أن صلاحيات مجلس إدارة الجيراك وردت على سبيل المثال لا الحصر، ذلك أن صلاحيات مجلس الإدارة في المؤسسات العمومية ذات الطابع الصناعي والتجاري تكون أكثر اتساعا من المؤسسات ذات الطابع الإداري.⁽²⁾

ويرجع نجاح الجيراك إلى قدرتها:⁽³⁾

1. على ترقية وتطوير سوق الاعتماد بأتم معنى الكلمة كعامل للمصادقية.

2. قبولها كفاعل لا غنى عنه في ترقية نوعية المنتوجات الجزائرية.

الفرع الثاني: الهيآت والمؤسسات الدولية للتقييس والاتفاقيات الدولية

المتعلقة بالتقييس.

بالنظر لانفتاح الجزائر على الأسواق الخارجية ومحاولة انضمامها للمنظمة العالمية للتجارة (OMC) كغيرها من الدول سارعوا للانضمام لمؤسسات وهيآت دولية متعددة مختصة في عدة ميادين متعلقة بالعلاقات الاقتصادية بصفة عامة وفي ميدان التقييس بصفة خاصة كالمنظمة العالمية للتقييس (ISO) وهذا ما سنتطرق إليه أولا، كذلك أبرمت الجزائر العديد من الاتفاقيات الدولية في هذا المجال والتي سنتطرق إليها ثانيا.

(1) - الم 15 من المرسوم التنفيذي 05-466، المرجع السابق.

(2) - بوعرورة رومية، المرجع السابق، ص 49.

(3) - بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 197.

أولاً: الهيآت والمؤسسات الدولية للتقييس.

1- المنظمة العالمية للتقييس (ISO):

1-1- التعريف والنشأة:

يطلق على هذه المنظمة الاسم المختصر ISO، وهو مشتق من الحروف الأولى لاسم المنظمة الدولية للتقييس باللغة الإنجليزية: International Organization Of Standardization لكن يرى آخرون أن الـ ISO كلمة مشتقة من الكلمة الإغريقية ISOS، والتي تعني التساوي، وليست اختصاراً لاسم المنظمة باللغة الانجليزية، ففي مجال المواصفات تعني ISO تساوي الشيء بالمقارنة مع المواصفة⁽¹⁾، وكذلك معنى ISO هو التعادل أو التساوي والتشابه.⁽²⁾

وتم إطلاق هذه التسمية ISO على المنظمة الدولية للتقييس كاسم موحد لتجنب الجدل بين أعضائها حول الحروف الأولى التي يجب الأخذ بها، وهذا لاختلاف اللغات في ISO بالإنجليزية، وبالفرنسية ONI، وكذلك من أجل ضمان التساوي بين الدول الأعضاء.⁽³⁾

والـ ISO هي منظمة دولية غير حكومية وغير تابعة للأمم المتحدة، تهتم بإصدار وتعديل المواصفات وتوحيدها على المستوى الدولي والتي تعمل على تسهيل تبادل السلع والخدمات بين الدول من خلال إصدار مواصفات دولية موحدة، والتي تضمن حق كل من المنتج والمستهلك ومحاولة تشجيع الصناعات واعتماد المنافسة فيما بينها بما يساهم في تطوير إنتاج السلع والخدمات.⁽⁴⁾

وهذه الهيئة التي مقرها جنيف السويسرية هي اتحاد عالمي يضم أجهزة التوحيد والقياس المنتشرة في العالم وعادة ما تقوم لجان فنية متخصصة داخل هذه الهيئة بوضع أسس التوحيد والقياس

(1) - فؤاد زكريا، ضبط الجودة وحماية المستهلك، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005، ص 101.

(2) - يوسف حجيم الطائي، محمد عاصي العجيلي، ليث علي الحكيم، نظم إدارة الجودة في المنظمات الإنتاجية والخدمية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 310.

(3) <http://www.iso.org/iso/fr.html>, consultée le 20-02-2018

(4) - قاسم نايف علوان، إدارة الجودة الشاملة ومتطلبات الإيزو 9001، 20000، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005، ص 101.

العالمية⁽¹⁾، وتضم هذه المنظمة 164 بلدا⁽²⁾، والجزائر عضوا فيها ممثلة بالمعهد الجزائري للتقييس IANOR.

ويمكن تعريف هذه المنظمة بأنها مجموعة المواصفات المتفق عليها دوليا والغرض منها تحقيق الجودة الشاملة في كافة المجالات، هذا من الناحية الموضوعية أما من الناحية العضوية فإن الـ ISO هي المنظمة الدولية للتوحيد القياسي⁽³⁾.

كذلك تعتبر كيان أسس من أجل تطوير المواصفات فالمنظمة مسؤولة عن تصميم وتطوير العديد من المواصفات الدولية في جوانب قطاع الأعمال والجوانب الفنية والتقنيات التي تدخل في بناء المواصفات، معتمدة في ذلك على مجموعة من العلماء المتخصصين في مختلف دول العالم، حيث يتم التعامل مع مشكلات التطبيق عن طريق مندوبين يجتمعون على شكل لجان لتبادل الخبرات والآراء وهذا ما يعطي المنظمة سمعة العمل غير المركزي⁽⁴⁾.

وتظهر خصوصية هذه المنظمة في كونها تعبر عن مصالح الأطراف المختلفة من منتجين ومستخدمين وحكومات وهيآت علمية من خلال إسهام كل منها في إعداد المواصفات الدولية⁽⁵⁾. وفكرة الـ ISO لم تكن الفكرة الوحيدة التي تبنت الجودة بل العكس فقد سبقتها أفكار أخرى، ومن بين هذه الأفكار "جائزة ديمبيج" حيث منحت هذه الجائزة لأول مرة عام 1951، وكان يقدمها اتحاد علماء ومهندسي اليابان إلى الشركات التي نجحت في برامجها لتحسين الجودة، وفازت عدة شركات يابانية بهذه الجائزة، لكنها لم تكن حكرًا عليهم، حيث فازت بها شركة فلوريدا للطاقة وهي شركة أمريكية، وجاءت بعد هذه الجائزة "جائزة مالكوم بالدريج القومية" التي أنشأها المعهد القومي للمعايير والتكنولوجيا بالولايات المتحدة الأمريكية عام 1987 وكانت تمنح إلا للأمريكيين⁽⁶⁾.

(1) - فؤاد زكريا، المرجع السابق، ص 101.

(2) www.iso.org/fr/members.html

(3) - حسين عبد العال محمد، الاتجاهات الحديثة في إدارة الجودة والمواصفات القياسية (الإيزو) 90014-9000، وأهم التعديلات التي أدخلت عليها، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006، ص 105.

(4) - عواطف إبراهيم الحداد، إدارة الجودة الشاملة، دار الفكر، عمان، الأردن، ط 01، ص 119.

(5) - يوسف حجيم، الطائي وآخرون، المرجع السابق، ص 311.

(6) - حسين عبد العال محمد، المرجع نفسه، ص 103.

ويعود نشوء مواصفات الإيزو إلى الصناعة العسكرية والنووية خلال الحرب العالمية الثانية وذلك بسبب فشل العديد من المنتجات العسكرية، مما جعل وزارة الدفاع البريطانية تفرض نظاماً للتأكد من جودة الأسلحة والمعدات التي يتم توريدها، فبدأ العمل بما يسمى "بمواصفات الدفاع «Defence standard»"، وهي إجراءات متعلقة بالجودة يجب الالتزام بها من قبل مصنعي المنتجات الحربية، والتأكد من مطابقتها للمواصفات، وفي السبعينات تم إدماج مواصفات الدفاع هذه وأطلق عليها مواصفات الحلفاء للجودة (AQAP)، والتي لا تزال مستخدمة إلى غاية اليوم من قبل حلف الناتو، ثم بعد ذلك تم إصدار المواصفات البريطانية في عام 1979 خاصة بالصناعات غير الحربية.⁽¹⁾

واستجابة للطلب العالمي تم في عام 1987 إصدار المواصفة الدولية لنظام الجودة ISO9000⁽²⁾، وهذا بعد أن تطور المفهوم العالمي للجودة وبسبب الاهتمام العالمي المتزايد بالجودة في كل المجالات، حيث تأكد للجميع أن الجودة ليست خياراً، وإنما ضرورة لنجاح أي نظام اقتصادي في مختلف القطاعات وتم تعديل ISO9000 حتى صدرت سنة 1994 بصورتها النهائية، لتتماشى مع المتطلبات والاحتياجات لأنظمة إدارة الجودة المطبقة عالمياً⁽³⁾، ثم بعد ذلك توالى التعديلات عليها.

ولقد لاقت مواصفات ISO9000 رواجاً وقبولاً كبيراً حيث اعتمدت عليها كثير من الدول لأنه بإمكان هذه الأخيرة الاعتماد على ISO9000 لوضع مواصفاتها الوطنية تحت مسميات المواصفات المعتمدة في تلك الدولة.⁽⁴⁾

(1) - فتيحة حباشي، إدارة الجودة الشاملة مع دراسة تطبيقية في وحدة -فرمال- لإنتاج الأدوية بقسنطينة، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2006، 2007، ص 184-185.

(2) - قاسم نايف علوان، المرجع السابق، ص 190.

(3) - موسى بودهان، النظام القانوني للتقييس، نصوص تشريعية وأخرى تنظيمية، دار هومة، الجزائر، 2001، ص 87.

(4) - نظمي نصر الله، إيزو 9000 بداية إلى تطوير المنظومة الإدارية، إصدار اتحاد الصناعة المصرية، القاهرة، 1995، ص 26.

والجدير بالذكر أن كافة المواصفات الصادرة عن منظمة ISO غير إجبارية وبالتالي هي اختيارية ومع ذلك تتبناها الكثير من الدول كمواصفات وطنية لها.

فالإيزو إذن منظمة متخصصة في نشاط معين وهو التقييس، وذلك عن طريق مساهمتها في إعداد وترجمة المواصفات الدولية ونشرها محليا لنقل العلم والتكنولوجيا وتوحيد المصطلحات التقنية وطرق التحليل والاختبار والتنسيق مع الدول الأعضاء في الاستشارات الفنية من خلال شبكة المعلومات الدولية والاطلاع على المنتجات التكنولوجية الحديثة على الساحة الدولية، وتهتم هذه المنظمة بإصدار جميع المواصفات باستثناء تلك المتعلقة بالجانب الإلكتروني⁽¹⁾، فهو من اختصاص اللجنة الإلكترونية⁽²⁾.

1-1- أهمية وأهداف ISO وطبيعة عمل هذه المنظمة:

أ- أهمية المنظمة الدولية للمواصفات القياسية:

يساهم وضع المواصفات الدولية ISO في تطوير الصناعة، مما يحسن في المنتجات وكذلك بالنسبة للخدمات، كما تساعد في نقل التكنولوجيا بصورة أسهل من خلال تأسيس اتفاق جماعي على المصطلحات والمقاييس الفنية، وهذا يساهم في نقل التكنولوجيا، فإذا لم يكن هناك مواصفات دولية تتفق على الكميات والوحدات والأساليب والمبادئ والصفات فإن هذا سيعوق عملية تطوير التكنولوجيا⁽³⁾.

وتكمن كذلك أهمية ISO بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية في كونها تنظم وتوجه العمل الإداري والتوعية ورفع الكفاءات التشغيلية والكفاءة في العمل وخفض التكاليف، واستمرار التطوير

(1) - قلوب الطيب، المرجع السابق، ص 183.

(2) - اللجنة الدولية للإلكترونية، (CEI)، هي منظمة حكومية تم إنشاؤها بغرض إصدار المواصفات التي تخص التقييس في مجال الهندسة الكهربائية، والإلكترونية أي مجال اختصاصها هو المنتجات الإلكترونية.

Voir : M Meziane, Normalisation internationale sur les exigences de système d'assurance qualité, Norme ISO9001, travaux de séminaire national sur la protection en matière de consommation, faculté de droit, Université d'Oran, le 14-15 mai 2000

(3) - راشي طارق، الاستخدام المتكامل للمواصفات العالمية (الإيزو) في المؤسسة الاقتصادية لتحقيق التنمية المستدامة، دراسة حالة شركة مناجم الفوسفات بتبسة SOMIPHOS، مذكرة للحصول على شهادة الماجستير، مدرسة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال الإستراتيجية للتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف 01، 2010-2011، ص 52.

للحصول على منتج عالي الجودة والطلب وهذا يتحقق بدخولها إلى الأسواق العالمية ومنافستها لمثيلاتها ويحتاج ذلك إلى التسويق الجيد والتعريف بالمنتج للفت اهتمام المستهلك.⁽¹⁾

كذلك تعتبر الإيزو جواز سفر من الدرجة الأولى وهذا بسبب مرور المنتجات الصناعية والحتمية عبر حدود الدول وإلى الآفاق العالمية، فالاستعانة بالمواصفات الدولية هي شهادة دخول السلع والخدمات عبر حدود تلك الدول.⁽²⁾

فالاتتماد على مواصفات الـ ISO يحقق التطور المستمر للمنتجات وبالتالي قدرة المنتج على المنافسة في الأسواق العالمية.

ب- أهداف المنظمة الدولية الـ ISO:

يمكن تلخيص أهداف الـ ISO في كونها تسهل عمليات التبادل الدولي للسلع والخدمات وتطوير التعاون في مجالات التنمية، العلوم، التكنولوجيا والاقتصاد، وتطور مجموعة من المقاييس المشتركة في مجالات الصناعة (المنتجات)، التجارة والاتصالات، وترفع المستويات القياسية، وتضع المعايير والأسس لمنح الشهادات المتعلقة بها من أجل تشجيع تجارة السلع والخدمات على المستوى العالمي، والإيزو هو اتحاد عالمي دولي يضم هيآت المواصفات والمقاييس في مختلف بلدان العالم، غايتها إقامة علاقة مبرمجة بين الأجهزة الحكومية ذات العلاقة والعلماء، والباحثين والمخترعين والتقنيين والاقتصاديين في العالم.⁽³⁾

ج- طبيعة عمل منظمة الـ ISO:

يمكن تلخيص طبيعة عمل منظمة الإيزو في النقاط التالية:⁽⁴⁾

1- تختص المنظمة بوضع وتطوير المواصفات وتغطي جميع المجالات باستثناء الهندسة الكهربائية والإلكترونية لأنها من اختصاص (CEI) كما سبق توضيحه.

(1)- فؤاد زكريا، المرجع السابق، ص 103.

(2)- حسين عبد العال محمد، المرجع السابق، ص 99.

(3)- راشي طارق، المرجع السابق، ص 52.

(4)- عواطف إبراهيم الحداد، المرجع السابق، ص 119.

2- يتم تمويل المنظمة باعتبارها جهة غير حكومية من اشتراكات هيآت المواصفة العالمية التي تمثل الدول المختلفة بنسبة 70%، بينما يتم تغطية 30% الباقية من إيرادات المطبوعات والمنشورات.

3- لا تتدخل المنظمة نهائيا في منح شهادات الإيزو لأنها من اختصاص شركات التسجيل.

4- ترشد المنظمة بإعادة النظر في المواصفات كل أربع (04) سنوات أو خمس 05 سنوات طبقا لاتجاهات مستخدمي المواصفة وانعكاساتها وتطبيقاتها ومشكلاتها.

هـ- الهيكل التنظيمي لمنظمة الإيزو (ISO):⁽¹⁾

تتشكل المنظمة العالمية للتقييس من:

1- الجمعية العامة: وهي الجهاز الرئيسي وأعلى هيئة في المنظمة، تجتمع مرة واحدة سنويا لتقرير الأهداف الإستراتيجية للمنظمة عن طريق أعضائها الذين يلعبون دورا أساسيا في أسلوب عمل المنظمة.

2- المجلس: هو الهيئة الإدارية المركزية للمنظمة يقدم تقاريره إلى الجمعية العامة، يجتمع ثلاث مرات في السنة، ويتكون من 20 عشرين لجنة عضوا في المنظمة، ومسؤولون في منظمة الإيزو، ورئيس اللجان المسؤولة عن وضع المبادئ التوجيهية للسياسات في الـ (ISO، CASCO، COPOLCO، DEVCO)، ويقوم الأعضاء بتحضير التقارير التي يرفعونها مباشرة لمسؤول المجلس كالاتي:

- لجنة الرئيس: تقدم لجنة الرئيس المشورة للمجلس بشأن المسائل التي يقرها المجلس.
- تفحص اللجان الدائمة للمجلس القضايا المتعلقة بالتمويل (القضايا المالية) (CSC/FN) والإستراتيجية والسياسية (CSC/SP)، كما تقوم بعرض استراتيجيات لمناصب حكومية (CSC/NOM) ومراقبة الممارسات المنظمة في مسائل الحكومة (CSC/OVE).
- تقدم المجموعات الاستشارية المشورة بشأن الأمور المتعلقة بالسياسة التجارية لمنظمة الـ (ISO(CPAG)، وتكنولوجيا المعلومات (ITSAG).

⁽¹⁾ - www.iso.org/iso/fr/structures. Consulté le 20/02/2018.

- CASCO اللجنة المسؤولة عن المبادئ التوجيهية لسياسة الـ ISO: تقدم إرشادات حول تقييم المطابقة.

- COPDCO (لجنة مشاركة المستهلكين): تقدم إرشادات حول قضايا تخص المستهلكين.

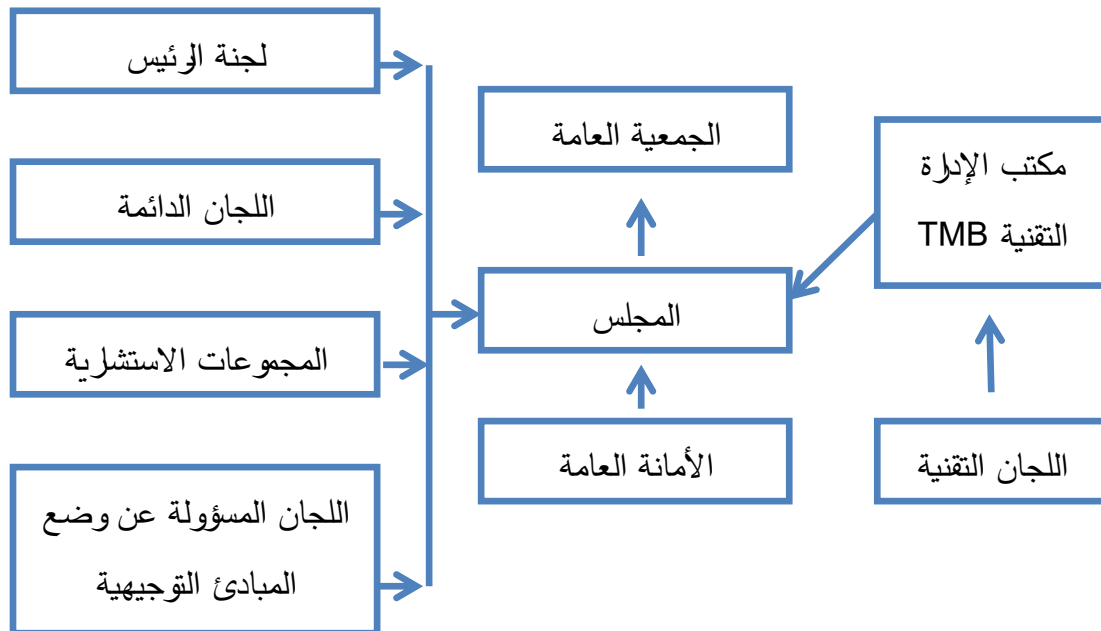
- DEVCO (لجنة القضايا المتعلقة بالبلدان النامية): تقدم إرشادات بشأن القضايا المتعلقة بالبلدان النامية.

ويعمل المجلس على التنسيق بين هذه اللجان، كما أن إمكانية الانخراط في المجلس مفتوحة لجميع اللجان الأعضاء وفق نظام تناوب يهدف إلى ضمان التمثيل لمجتمع الأعضاء.

3- الأمانة العامة: مهمتها الأساسية هي التنسيق والتوجيه وتقديم الخدمات وتوفير الوسائل اللازمة لضمان سيرورة عمل مجلس المنظمة.⁽¹⁾

4- مكتب الإدارة الفنية (التقنية): يدير هذا المكتب الإدارة التقنية التابعة لمجلس الأعمال التقنية، كما أن هذه الهيئة مسؤولة عن اللجان التقنية التي تضع المعايير وأي هيئة استشارية إستراتيجية تم إنشاؤها بشأن القضايا الفنية.

ويمكن تحديد تشكيلة المنظمة من خلال المخطط التالي:



Source: iso.org/iso/fr/structure.html

(1) - راشي طارق، المرجع السابق، ص 54.

2- مفهوم مواصفات ISO9000 وأنواعها:

قبل التطرق إلى مفهوم ISO9000 نحاول تحليل دلالات الرمز (ISO9000,1994)، (ISO9001,2000)، أو (ISO9002,2008)، فالرقم 9000 مكون من 90 و100، فالرقم 90 يعني تسعون (90) دولة في منظمة الـ ISO، و100 تعني مائة مواصفة مقبولة للمنتجات، أما 1994، 2000 أو 2008 فترمز إلى سنة النشر.⁽¹⁾

مفهوم ISO9000:

هي سلسلة من المواصفات والمقاييس المعتمدة عالمياً وتستخدم في تأكيد جودة العمليات والنشاطات في المؤسسات، ويرمز الرقم 9000 لسلطة المواصفات التي تختص بإدارة الجودة في المؤسسات المختلفة والتي قد تكون مصنع أو بنك، أو مستشفى أو مدرسة، أو عيادة طبيب أو أي شيء آخر.⁽²⁾

كما تعرف الإيزو: بأنها عائلة من المواصفات التي تحدد مجموعة من العناصر أو المتطلبات الأساسية التي يستند عليها نظام إدارة الجودة في المنظمات.⁽³⁾

وسلسلة الإيزو 9000 هي مجموعة مواصفات تحكم توثيق نظام الجودة الذي تتطابق فيه جميع المتطلبات، مماثلاً مع طبيعة الشركة، وأهم ما تتصف به سلسلة ISO9000، هي أن مواصفاتها الخاصة بالحالات التعاقدية لها القدرة على منح شهادة إثبات المطابقة مع القياس الدولي وهي شهادة معترف بها دولياً، وتعد هذه السلسلة إجماعاً دولياً على مجموعة عناصر تمثل الحد الأدنى من المتطلبات اللازمة لتطبيق نظام الجودة الذي يعتبر رضا المستهلك هدفاً أساسياً له.⁽⁴⁾

(1) - لعلي محمد الشريف بوكميش، غدارة الجودة الشاملة إيزو 9000، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط01، 2011، ص 180.

(2) - موسى بودهان، المرجع السابق، ص 87.

(3) - حباشي فتيحة، المرجع السابق، ص 87.

(4) - قاسم نايف علوان، المرجع السابق، ص 190.

فالإيزو 9000 هي مجموعة من المتطلبات والإرشادات التي تحدد ماهية الخصائص والصفات التي ينبغي توفرها في أنظمة الجودة لكنه لا يحدد كيفية تطبيق هذه المتطلبات لأنه يركز على ما هو مطلوب وليس الكيفية التي تتم بها تلبية تلك المتطلبات.⁽¹⁾

وعليه فالإيزو 9000 هي مواصفات عالمية تحدد المتطلبات اللازمة لتطبيق أنظمة الجودة، فالإيزو يهتم بتحديد المواصفات التي يجب أن تتوفر في أنظمة الجودة لا كيفية تطبيقها.

2- سلسلة مواصفات ISO9000:

تحتوي عائلة الإيزو على الكثير من السلاسل أو المواصفات والتي تختلف في بينها بحسب المجال الذي تركز عليه والتي نلخصها كالآتي:

2-1- سلسلة إدارة نظام توكيد الجودة (ISO9000,2000):

هذه السلسلة هي مجموعة من المواصفات تعطي متطلبات وإرشادات ضرورية لتأسيس أنظمة للجودة تهدف إلى تقديم منتجات أو خدمات تتطابق مع متطلبات محددة⁽²⁾، بحيث تكون هناك منظمات دولية تقوم بمراجعة نظم الجودة في المؤسسات ومنح الشهادة المطلوبة، بعد التأكد من مطابقة هذه النظم مع متطلبات مواصفات المنظمة الدولية للتقييس.⁽³⁾

ولقد تم تحديث المواصفات القياسية ISO9000 من نسختها الأولى سنة 1987 ولقد احتوت على أربعة (04) أقسام رئيسية من سلسلة المواصفات القياسية وهي ISO9000 و ISO9001: تتعلق هذه المواصفة بأنظمة الجودة وبمختلف المؤسسات التي تتضمن أنشطة التصميم، الإنتاج، التطوير، التركيب وخدمات ما بعد البيع، ويتضمن هذا النموذج عشرين (20) عنصرا للجودة بحيث يجب على كل مؤسسة أن تستوفي المتطلبات المذكورة في النموذج من أجل حصولها على شهادة المطابقة لـ ISO9001، وتعد ISO9001 من أكثر نماذج الإيزو شمولاً واتساعاً.⁽⁴⁾

(1) - عواطف إبراهيم الحداد، المرجع السابق، ص 120.

(2) - موسى بودهان، المرجع السابق، ص 89 إلى 95.

(3) - عواطف إبراهيم الحداد، المرجع السابق، ص 156.

(4) - مدحت أبو النصر، أساسيات إدارة الجودة الشاملة، دار الفجر للنشر، مصر، ط1، 2008، ص 98.

وكذلك ISO9002 هي مواصفة خاصة بأنظمة جودة المؤسسات التي تهتم بأنشطة الإنتاج والتجميع والتركييب فقط يتضمن هذا النموذج ثمانية عشر (18) عنصرا من عناصر الجودة.⁽¹⁾

ISO9003 مواصفة متعلقة بأنظمة إدارة الجودة للمؤسسات التي تصب اهتمامها على تفتيش واختبار جودة المنتج النهائي ويتضمن هذا النموذج اثنا عشر عنصرا (12) من عناصر الجودة.

ISO9004 فهي نموذج إرشادات وتوجيهات لإدارة نظم الجودة داخل المؤسسة.

ولقد تم تحديث هذه السلسلة عام 2000 وإلغاء التعامل مع السابقة سنة 2003، ولقد انتشرت باسم ISO9001, 2000، وهي مواصفة عامة تحتوي على ثمانية (08) بنود، أربعة منها عامة حيث يمكن استخدام المواصفة والحصول عليها من قبل أي مؤسسة سواء كانت كبيرة أو صغيرة، إنتاجية أو خدمية، والـ ISO9004 فتعتبر هي الإرشادات العامة لتطبيق المواصفة.

2-2- سلسلة مواصفات إدارة نظام البيئة 2004, ISO14001:

نظرا للتلوث الذي يصيب الكرة الأرضية، وتناقص طبقة الأوزون إضافة إلى الاحتباس الحراري وأثاره على التغيرات الجوية التي تصيب الكرة الأرضية، فإن الاهتمام بأنظمة إدارة البيئة أصبح ضرورة لا غنى عنها، وعلى الرغم من ذلك بعد لم يصل الاهتمام للمستوى المطلوب لغياب الوعي الكاف ولصراع المصالح الاقتصادية بين الدول الكبرى.

ولقد كانت هيئة المواصفات البريطانية من أوائل من أبدى اهتمامات باتجاه مواصفات لإدارة البيئة، ففي العام 1992 ظهر أول إصدار لمواصفة دولية لنظام إدارة البيئة وهي المواصفة BS7750 وبدأ تطبيقها في 200 شركة صناعية في المملكة المتحدة، وتعديلها فيما بعد لتوافق مع النظام الخاص بإدارة البنية بالاتحاد الأوروبي EMAS سنة 1994.⁽²⁾

شكلت الإيزو عام 1993 لجنة فنية تحمل الرقم 207 العمل على إصدار أول مواصفات الإدارة أنظمة البيئة من قبل الإيزو، وسنة 1996 ظهرت المواصفة ISO 14001-1996 وتم اعتمادها دوليا، وبناء عليها تمنح شهادة الإيزو ISO14001، وتم تحديث هذا الإصدار سنة 2004 وهي

(1) - خضير كاظم حمودة، إدارة الجودة الشاملة، دار الميسرة للنشر، عمان، الأردن، ط1، 2000، ص 118.

(2) - موسى بودهان، المرجع السابق، ص 90.

ISO14001-2004، وتعد هذه السلسلة مجموعة من نظم الإدارة البيئية التي ظهرت بهدف تحقيق مزيد من التطوير والتحسين في نظام حماية البيئة.⁽¹⁾

2-3- سلسلة المتطلبات العامة لكفاءة مختبرات المعايرة والاختبار ISO17025-2000:

هذه المواصفة لها علاقة بالمختبرات والمعايرة وهذا جلي من خلال اسمها فتقوم مثلا بسحب العينات من أجل إجراء التحاليل والاختبارات والتجارب.

والمواصفة هي عبارة عن توضيح للمعايير العامة الواردة في هذه المواصفة لمجالات محددة من الاختبار والمعايرة، أو الأساليب التقنية للاختبار أو المنتجات أو المواد أو الاختبارات أو المعايير المحددة.⁽²⁾

وتجدر الإشارة إلى أن هذه المواصفة تستخدم المصطلحات والتعاريف ذات العلاقة الواردة في مواصفة الإيزو/هدك 1700، إضافة للمعجم الدولي للمبادئ والمصطلحات العامة في المترولوجي (VIH).

2-4- سلسلة مواصفة نظام إدارة الصحة والسلامة المهنية OH SAS 18001-1999:

لا تعد هذه المواصفة حقيقة ضمن سلسلة المواصفات القياسية للـ ISO، لكنها تتبني نفس الأهداف ونفس التركيب العام لها، وهذه المواصفة لها علاقة بالإجراءات وكل النشاطات التي تضمن السلامة والصحة المهنية.

2-5- سلسلة مواصفات إدارة أنظمة سلامة الغذاء HCCP 22000-2005:

ISO2200 هو نظام مكون من مجموعة من العناصر التي تعمل على تأمين سلامة الغذاء في جميع المراحل التي تمر بها، فمصطلح HCCP مختصر من نظام تحليل المخاطر وتحديد نقاط التحكم الحرجة Hazard and Analysis Critical Control Points أي نظام وقائي يعني سلامة

(1) - المرجع نفسه، ص 90-91.

(2) - موسى بودهان، المرجع السابق، ص 91.

الغذاء من المخاطر⁽¹⁾، سواء كانت هذه المخاطر كيميائية، فيزيائية، بيولوجية، حيث أصبحت المواد الكيميائية مستعملة وبكثرة في مجال الزراعة والصناعة.⁽²⁾

وتتمثل المواصفة على ما يلي:

1. معرفة الأخطاء التي يمكن أن تحدث للغذاء في كل مرحلة من مراحل التصنيع.

2. مراقبة العمليات (التصنيع، الإنتاج، التوزيع... الخ).

3. تأمين الخطوات اللازمة لسلامة الغذاء أثناء مرحلة الإنتاج.

2-6- سلسلة مواصفة إدارة نظام أمن المعلومات 2005 – iso27001:

نظرا للاختراقات التي يقوم بها ما يسمى بالهاكرز (Hacrs) تلحق خسائر فادحة جدا بالاقتصاد الدولي عموما، ونعتبر هذه الشهادة من أهم الشهادات في ISO لأن أهميتها لا تقتصر على المؤسسات الاقتصادية فقط بل بكل نظم المعلومات في العالم من أجل حمايتها.

ما يلاحظ أن معايير الإيزو باختلافها ساعدت المؤسسات الاقتصادية كثيرا في صناعاتها، حيث تساعدها على الإنتاج بالجودة التي تضمن أن يكون المنتج الوطني منافسا للأجنبي، كما تكفل معايير الإيزو التطوير المستمر والمتواصل للمؤسسات المعنية.

وتجدر الإشارة إلا أنه هناك منظمات عربية تقوم أو تحاول أن تقوم بدور الإيزو من بينها:

أ- المنظمة العربية للمواصفات والمقاييس (ASMO):

والمعروفة كذلك باسم المنظمة العربية للتوحيد القياسي والمواصفات، تأسست سنة 1965 باعتبارها وكالة متخصصة تابعة لجامعة الدول العربية من قبل مجلس الوحدة الاقتصادية العربية⁽³⁾، وهي منظمة إقليمية تضم الهيآت الوطنية للمواصفات والمقاييس للدول العربية.

ومن أهم مهامها إعداد مواصفات قياسية عربية بواسطة لجان عربية متخصصة أو من قبل الأمانة العامة للمنظمة أو بالتعاون مع الجهات ذات العلاقة⁽⁴⁾، ومن مهام هذه المنظمة أيضا تقديم

(1)- المرجع نفسه، ص 93.

(2)- محمد محمد عبده إمام، الحق في سلامة الغذاء من التلوث في تشريعات البيئة، دراسة مقارنة في القانون الإداري، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2004، ص 45.

(3)- ar.wikipedia.org/wiki/المنظمة_العربية_للمواصفات_والمقاييس consulted le 20/02/2018.

(4)- ARAB Standard Specification No.436.1983 on : oiml.org/en/publications/other language. Translation/Arabic/ro24-75 js 450-86. consulted le 20/02/2018.

المشورة التقنية إلى الدول العربية، وتوفير التدريب المهني والبحث في الإنتاج الصناعي والجودة، والسعي لتوحيد المصطلحات التقنية ومواصفات المنتج بين الدول الأعضاء.⁽¹⁾ لكن في الستينات تم دمج هذه المنظمات مع منظمات أخرى لتشكيل المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين.

ب- المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين (AIDMO):

هي منظمة ذات شخصية اعتبارية واستقلال مالي، أنشئت عام 1968، بموجب قرار من المجلس الاقتصادي والاجتماعي على دمج مهام كل من المنظمة العربية والمنظمة الغربية للتنمية الصناعية للثروة المعدنية والمنظمة العربية للمواصفات والمقاييس وعقد أول مجلس إدارة للمنظمة في القاهرة عام 1969، قبل أن يتم في فبراير 1992 بقرار من المجلس الاقتصادي والاجتماعي أن تكون مدينة الرباط عاصمة المملكة المغربية مقر دائماً للمنظمة AIDMO، وبأشرت أعمالها في أغسطس 1992.⁽²⁾

وكان الهدف من إنشاء هذه المنظمة هو العمل على تطوير وتنمية القطاع الصناعي في الدول العربية وتضم واحد وعشرين دولة.

❖ أهداف هذه المنظمة:⁽³⁾

- ✓ التنسيق والتكامل الصناعي العربي.
- ✓ الإسهام في عملية التنمية الصناعية وتطويرها في الوطن العربي، والتنسيق والتكامل بين الدول الأعضاء.
- ✓ تشجيع الدول العربية على الصناعة من خلال إعداد الدورات التدريبية وورش العمل، وتقديم المعونات الفنية، وإقامة الندوات والمحاضرات وتوفير البيانات والمعلومات.

(1)-ar.wikipedia.org/wiki/التقييم والتنسيق للمنظمة العربية للمواصفات والتقييم consulted le 20/02/2018.

(2)- trading-secrets-guru/aidmo/مصطلحات/المنظمة-العربية-الصناعة-والتعدين/consulted le 25/02/2018.

(3)- المنظمة العربية للصناعة والتعدين وانظر كذلك موسى بودهان، المرجع السابق، ص98- Trading.secrets.gunu/

- ✓ التخطيط لدعم وإقامة المشروعات الصناعية على المستويين القطري والإقليمي والقومي والترويج للاستثمار في قطاع الصناعة والتعدين بالوطن العربي.
- ✓ العمل على وضع المواصفات القياسية العربية الموحدة لتسهيل التبادل التجاري البيئي.
- ✓ تشجيع التعاون الفني والتكنولوجي والصناعي بين الدول النامية والدول المتقدمة في إطار إستراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك الذي تفره مؤتمرات القمة العربية.
- ✓ معاونة الدول العربية على إنشاء أجهزتها الوطنية للمواصفات والمقاييس واستكمالها وتطويرها كلما كان ذلك ممكنا لحماية المستهلك ورفع مستوى الإنتاج من حيث الجودة والدقة والإتقان، كما تعمل المنظمة على دعم الأنشطة الإقليمية المتعلقة بالبنية التحتية للجودة في الدول العربية، بصفتها هيئة إقليمية وعلى التنسيق بين أجهزة التقييس العربية والمنظمات المهتمة بالتقييس في المنطقة من خلال اللجنة الاستشارية العليا للتقييس واللجان التابعة لها.⁽¹⁾

❖ مهام المنظمة AIDMO:⁽²⁾

نلخصها كالآتي:

- ✓ تهيئة المتطلبات الأساسية اللازمة لدفع عجلة التصنيع والتوظيف والتقييس وتنمية الثروة المعدنية في الدول العربية.
 - ✓ معاونة الدول العربية في تدليل العقبات التي تعترض طريقها في مجال التصنيع والتعدين ووضع المواصفات والمقاييس وضبط الجودة ورفع الكفاءة الإدارية والإنتاجية بالمؤسسات الصناعية العربية.
 - ✓ توفير المعلومات والبيانات في مجالات اختصاص المنظمة.
 - ✓ تحقيق تعاون عربي شامل يرتقي بمستوى الصناعة والتعدين والتوصيف والتقييس بالوطن العربي يساير التطورات التكنولوجية والإدارية المتلاحقة على المستوى العالمي.
- أما عن الهيآت المسؤولة عن اتخاذ القرار في المنظمة:

⁽¹⁾ imanor.gov.mor/wp-content/uploads/2016/06/2023-2019-الجودة-العربية-التقييس consulté le 10-05-2019.

⁽²⁾ - بودهان موسى، المرجع السابق، ص 98-99.

- الجمعية العامة (المجلس الوزاري): وهو أعلى سلطة في المنظمة ويتكون من جميع الدول العربية الأعضاء.

- المجلس التنفيذي: هو مجلس إدارة المنظمة يتألف من (15) خمسة عشر عضوا ينتخبون من بين الدول العربية الأعضاء.

تقوم المنظمة بالعديد من النشاطات نذكر منها:

- مذكرة تفاهم بين المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين AIDMO وبرنامج الأمم المتحدة U NEP سنة 2004.

كذلك تقوم المنظمة بإعداد إستراتيجية عربية للتقييس والجودة على المدى الطويل كإستراتيجية المعدة لسنة 2014-2018 أي لكل أربع (04) سنوات.

ونفذت المنظمة خلال هذه الفترة أي سنوات الإستراتيجية العديد من المشاريع من بينها المشروع العاشر المتعلق بإطلاق ورشات العمل وعمليات التدريب المتعلقة بالمسؤولية المجتمعة، الجودة، وأهمية التقييس والبنية التحتية للجودة.⁽¹⁾

وحاليا حضرت المنظمة الإستراتيجية العربية للتقييس والجودة 2019-2023، وهي عبارة عن تطبيق أسلوب الإدارة الإستراتيجية في أنشطة التقييس والجودة لكسب المزايا التنافسية وإدراك كيفية التعامل معها لتمكن المنظومة المؤسسية من تقييم الأداء على نحو كامل.⁽²⁾

أما الإدارة الإستراتيجية فهي عملية تتضمن تصميم وتنفيذ وتقسيم القرارات ذات الأثر طويل الأجل، بهدف تحسين وجهة النظر اتجاه عمل المنظومة ومن ثم تحديد مراحل إعداد الإستراتيجية العربية للتقييس والجودة.

ثانيا: آثار الاعتماد على المواصفات والمقاييس الوطنية والدولية.

باعتماد مختلف المؤسسات الإنتاجية على المعايير القياسية الوطنية والدولية على حد سواء يؤدي إلى نتيجة أو يهدف إلى هدف مهم جدا وهو الإنتاج بجودة عالية، أي يضمن أن يكون المنتج ذو جودة وعالي الطلب وبالتالي تصنيع منتج قادر على منافسة المنتج الأجنبي.

(1)- imanor.gov.ma/wp.

(2)- imanor-gov-mor/wp

1- ماهية الجودة:

أضحت الجودة من أهم المواضيع منذ عقد من الزمن، حيث أصبحت عنصرا أساسيا في التمييز بين مستوى المنتجات المتداولة محليا ودوليا.

فموضوع الجودة من أهم الموضوعات الحيوية في بيئة الأعمال لذا أصبح اهتمام الشركات كبيرا بالجودة من أجل الوصول بالمنتج إلى مستوى عال من الجودة.⁽¹⁾

1-1- مفهوم الجودة (Quality):

إن مصطلح الجودة يستعمل بكثرة في المؤسسات، وكذلك في عالم الصناعة وحتى في مجال الخدمات، وفي هذا الإطار قدم العديد من التعاريف لهذا المصطلح⁽²⁾ نذكر من بين هذه التعاريف ما يلي: الجودة هي عبارة عن مطابقة المنتج لطلبات العميل.⁽³⁾ كذلك عرفت الجودة بأنها ملاءمة المنتج للمستخدم.⁴

والجودة وفقا لـ ISO9000 هي عبارة عن مقياس لمدى تلبية حاجات الزبائن، ومتطلباتهم المعلنة والضمنية.⁽⁵⁾

فالجودة إذن هي الملائمة والقابلية للاستخدام، وهي المطابقة للمواصفات وتحسين الأداء، والإسراع بإتباع احتياجات العميل.⁽⁶⁾

ما يلاحظ على هذا هو صعوبة وضع مفهوم واحد للجودة بصفة شاملة ودقيقة لأن في قياس الجودة أمر نسبي حيث تتعلق صورتها بأمر ذاتية، فتختلف وجهة نظر المورد عن وجهة نظر

(1)- قاسم نايف علوان، المرجع السابق، ص 19.

(2)- Hamoudi Mahdaoui, la qualité, source d'améliorations des profits dans l'entreprise, Revue des sciences économique Magister de Gestion, N° 17-2017, Faculté des sciences Economiques, Commerciales et des sciences de gestion- univ Sétif 01, P78-79.

(3)- Philip, B. Crosby, la qualité c'est gratuit, l'art et manière d'obtenir la qualité, Economica, Saint- Denis, France, 1986, P 09.

(4)-قاسم نايف علوان، المرجع نفسه، ص 20، وأيضا:

Hamoudi Mahdaoui, op.cit., P 79.

(5)-بوقاس الشريف، رحاحلية بلال، الالتزام بالمواصفات القياسية كاستراتيجية لحماية المستهلك، حالة الجزائر، الملتقى الوطني حول أثر التحولات الاقتصادية على المنظومة القانونية لحماية المستهلك، يومي 08- 09 ماي، ص 04.

(6)- حباشي فتيحة، المرجع السابق، ص 24.

الزبون، كما تتحدد درجة جودة السلعة بالمستوى الثقافي والحضاري للمنتج والمستهلك⁽¹⁾ فالجودة وفقا للمنتج هي مطابقة المواصفات والمعايير المحددة للمنتج والتي يجب أن تكون خالية من العيوب من أول مرة، أما من وجهة نظر البائع فهي الأداء الأفضل، أي قدرة المنتج على الاستخدام النهائي المطلوب منه، أما المستهلك فالجودة بالنسبة إليه هي قدرة المنتج على إشباع احتياجاته الظاهرة أو المحتملة منه.⁽²⁾

مما سبق يمكن تعريف الجودة بأنها مجموع الخصائص الواجب توافرها للمنتج وفقا للمواصفات والمقاييس، وقدرة هذا الأخير على تلبية احتياجات المستهلك وحفظ سلامته، وترقية المنتج المحلي لمنافسة المنتج الأجنبي.

❖ مراحل تطور الجودة:³

أصبحت الجودة اليوم إستراتيجية متعاونة في المنافسة بين المؤسسات وأصبح هدفها واضحا جدا حيث أصبحت تشكل مصدرا هاما جدا للأداء والربحية، والجودة مفهوم قديم جدا يعود لملايين السنين، وتطور مفهومها وصولا ليومنا هذا، ويمكن تلخيص هذه المراحل كالآتي:

أ- ضبط الجودة (le contrôle de qualité):

في هذه المرحلة تعتمد الجودة على التحكم النهائي والجيد للمنتج المصنع، وهذا المصطلح يشمل جميع عمليات الإنتاج المختلفة بهدف مطابقتها للمواصفات المطلوبة معتمدا في ذلك على استخدام عدد من أجهزة القياس والضبط المختلفة نظرا لتباين عمليات الإنتاج المطلوبة لإنتاج المنتج، فالعبرة بجودة المنتج أما المنتوجات السيئة فإما يعاد معالجتها أو تدمر.

ب- توكيد الجودة (l'assurance de qualité):

في سنوات الخمسينات والستينات بدأت المؤسسات الاقتصادية تتخلى عن مفهوم ضبط الجودة لتتبني شيئا فشيئا المفهوم الجديد وهو توكيد الجودة، وحسب الجمعية الفرنسية لضبط الصناعة

(1)-عاشور مرزوق، محمد الغربي، تسيير وضمان جودة منتجات المؤسسات وأصبح هدفها مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 02، 2018، ص 236.

(2)-حباشي فتيحة، المرجع السابق، ص 24-25.

وانظر أيضا قاسم نايف علوان المرجع السابق، ص 79,80,81، HAMOUDI MAHDAOUI, OP. cite, P79,80,81-³.28,29.

والجودة، فمفهوم توكيد الجودة هو تنفيذ الأحكام المناسبة المحددة سلفاً، والمنظمة والموجهة لإعطاء ثقة التحقيق الدائم للجودة المطلوبة.

وهذا المصطلح يشير إلى التأكد من تنفيذ وإنجاز والضبط الكلي وبكفاءة لجميع عمليات الإنتاج، فمرحلة توكيد الجودة تؤكد على كل الأنشطة المخططة أو النظامية المهمة لمطابقة وضمان المنتج وفق احتياجات المستهلك، وهذه الأنشطة هي مستمرة في نظام ضبط الجودة وأساسها منع وقوع الخطأ والذي يعمل على تحسين جودة المنتج وزيادة الإنتاجية وذلك بوضع تأكيدات على مصادر الأنشطة اللازمة لمنع ظهور المنتجات غير المطابقة للمواصفات.

ج- إدارة الجودة الشاملة (la qualité totale):

يتضمن هذا المصطلح الوصف الشامل لكل عمليات الإنتاج والعمليات المقترحة لتحسين الجودة وبشكل مستمر، ويهدف إلى التحقق من الشمولية والتكاملية في جودة المنتجات وخدمة المستهلك.

❖ أهمية الجودة:

للجودة أهمية إستراتيجية كبيرة سواء على المستهلكين أو على المؤسسات والأهم على المستوى الوطني للبلاد، فالجودة هي التي تحدد حجم الطلب على المنتج⁽¹⁾، ويمكن تناول هذه الأهمية كالاتي:

1- إن التزام الشركة بمبادئ الجودة يعود عليها بمكاسب كثيرة، فهي تؤدي إلى التحسين في جودة وتجانس الوحدات الإنتاجية، كذلك الاعتماد على الجودة يعني التحسين المستمر من خلال التصميم المحكم للمراحل وإرساء الإجراءات التصحيحية المانعة للأخطاء، والتي من شأنها أن تؤدي إلى تخفيض في إصلاح الوحدات المعيبة.⁽²⁾

كذلك تظهر أهمية الجودة بالنسبة للشركة في سمعة (شهرة) الشركة، فالشركة تستمد شهرتها من مستوى جودة منتجاتها، مما يضيف على هذه الأخيرة السمعة الحسنة والانتشار الواسع لمنتجاتها، فإذا كانت منتجات شركة ذات جودة منخفضة وحسنت من جودة منتجاتها تكون قد

(1)- قاسم نايف علوان، المرجع السابق، ص 30.

(2)- بوعرورة روميلة، المرجع السابق، ص 72.

حققت بذلك الشهرة والسمعة الواسعة التي تمكنها من التنافس، وعلى العكس فإذا فشلت الشركة في الاهتمام بالجودة فإنها تكون قد أساءت إلى سمعتها وشهرتها.

2- كذلك تكتسي الجودة أهمية بالغة في التأثير على القرار الاستهلاكي للزبون، فقرار الشراء من عدمه يعتمد على مدى جودة المنتج المعروض، كذلك نرى بعض المستهلكين يقبلون على المنتجات الأجنبية على الرغم من ارتفاع أسعارها، وفي المقابل يرفضون المنتج المحلي لانخفاض جودته حسب اعتقادهم.

كذلك اعتماد المؤسسة على الجودة يؤدي إلى بعث الثقة في نفس المستهلك، مما يجعله زبوناً لهذه العلامة أو المنتج دون سواه، ومواصلة المؤسسة لاعتماد على الجودة يؤدي بالزبون إلى الوفاء بهذا المنتج.⁽¹⁾

وتطبيق الجودة باعتماد مواصفات قياسية محددة تساهم في حماية المستهلك من الغش التجاري ويعزز الثقة في منتجات الشركة، فعندما يكون مستوى الجودة منخفض يؤدي ذلك أحجام المستهلك عن شراء منتجات الشركة، فعدم رضا هذا الأخير هو فشل المنتج الذي قام بشرائه بالقيام بوظيفتها المتوقعة منه لدى المستهلك.⁽²⁾

إن تحقيق الجودة والتحسين المستمر لها يؤدي إلى جذب أكبر عدد ممكن من الزبائن، -كما سبق بيانه- وهذا ما يستتد الزيادة في الحصة السوقية، ومن ثم تخفيض التكاليف وعليه زيادة أرباح المؤسسة⁽³⁾، وهذا معناه أن الاعتماد على الجودة يؤدي إلى تخفيض التكاليف والوقت معاً، مما لا يترك مجالاً لمنافسي هذه المؤسسة، ويفتح مجالاً لتوسيع حصتها السوقية وتوسيع نشاطها إلى الأسواق الخارجية، وهذا ما يؤدي إلى إطالة عمر المؤسسة، كما تظهر أهمية الجودة من خلال تهيئتها لمجال تنافسي أحسن والتمكن من التموضع على المستوى التجاري.⁽⁴⁾

(1) - قاسم نايف علوان، المرجع السابق، ص 30-31. وكذلك انظر يوسف حجيم الطائي وآخرون، المرجع السابق، ص 73.

(2) - قاسم نايف علوان، نفس المرجع، ص 31.

(3) - يوسف حجيم الطائي، المرجع السابق، ص 74.

(4) - بوعرورة روميلة، المرجع السابق، ص 73.

تكتسب الجودة أهمية متميزة إذ تسعى كل من الشركة والمجتمع إلى تحقيقها بهدف التمكن من تحقيق المنافسة العالمية وتحسين الاقتصاد بشكل عام، والحصول على موطئ قدم في الأسواق العالمية.⁽¹⁾

فالجودة إذن لا غنى عنها، فالاهتمام بمستوى الجودة يؤدي إلى إنتاج منتج ذو جودة عالية مما يضع المؤسسة في وضع تنافسي ويفتح لها أبواب الأسواق العالمية والوطنية على حد سواء. وتظهر أهمية الجودة أكثر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي إذا طبقت أنظمة الجودة وقامت بإنتاج منتجات على قدر كبير من الجودة فهي بذلك تفتح لنفسها أسواقا كبيرة لبيع منتجاتها.

ثانيا: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتقييس.

إن الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتقييس والمبرمة بين الجزائر وغيرها من الدول متعددة، لذلك سنتطرق إلى بعض هذه الاتفاقيات:

1- الاتفاقيات الجماعية:

نظرا لتعدد هذه الاتفاقيات سنتطرق لاتفاقيتين على سبيل المثال.

1-1 اتفاقية النظام الأساسي لمعهد الدول الإسلامية للمواصفات والمقاييس (سميك) (SMIC):

صادقت الجزائر على هذه الاتفاقية بموجب المرسوم الرئاسي رقم 07-324⁽²⁾، أسباب ودوافع الاتفاقية³:

- التباين في المواصفات بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي يعرقل زيادة حجم التبادل التجاري بين الدول الإسلامية، لذلك كان من الأفضل إنشاء معهد للمواصفات والمقاييس للحد من العقبات التجارية في هذا المجال.
- الدور الكبير الذي تلعبه المواصفات في تعزيز التجارة بين البلدان الإسلامية الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، إضافة إلى تحقيق القيود المفروضة على التجارة.

(1) - قاسم نايف علون، المرجع السابق، ص 31.

(2) - مرسوم رئاسي رقم 07-324: يتضمن التصديق على النظام الأساسي لمعهد الدول الإسلامية للمواصفات والمقاييس، المعتمد بإسطنبول تركيا، مؤرخ في 23 أكتوبر 2007، الموافق لـ 11 شوال 1428، ج ر عدد 68، 2007.

(3) - oic-oci-org/upload/pages/conventions/smiic_2017. Consulté le 30-05-2018

النظام الأساسي لمعهد المواصفات والمقاييس للدول الإسلامية SMiIC، النسخة المنقحة الثالثة، 2017/05/07.

- ضرورة توحيد المواصفات بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، من أجل زيادة حجم التجارة بين الدول الإسلامية، بما فيها الارتقاء بمعدلات التنمية في بلادها. وعليه خلص الأعضاء إلى ضرورة إنشاء معهد للمواصفات والمقاييس ليكون آلية فعالة لتوحيد المواصفات بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، ووضع مواصفات جديدة. يحمل المعهد اسم معهد الدول الإسلامية للمواصفات والمقاييس ويشار إليه باسم المعهد ويختصر اسم المعهد إلى (سميك) (SMIC).⁽¹⁾

❖ أهداف المعهد:⁽²⁾

إن أهداف معهد المواصفات والمقاييس (SMIC) هي كالتالي:

- 1- يسعى المعهد إلى توحيد المواصفات القياسية في الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي (OIC)، والقضاء على عامل يتعلق بالمواصفات والمقاييس التي تشمل المواد والسلع المصنعة والمنتجات ويؤثر سلباً على التبادل التجاري فيما بين الدول الأعضاء.
- 2- وضع مواصفات مشتركة لتمكين الدول الأعضاء من تحقيق أقصى فائدة ممكنة من المزايا الاقتصادية التي تكفلها هذه المعايير المشتركة.
- 3- وضع خطة لتقييم المطابقة بغرض التعجيل بتبادل المواد والسلع والمنتجات المصنعة بين الدول الأعضاء ابتداءً بالاعتراف المتبادل بين الأعضاء.
- 4- تزويد الدول الأعضاء ومن خلال نظام تقاسم التكاليف، بخدمات المعايرة والمقاييس التي تتطلب استثمارات ونفقات كبيرة.
- 5- توفير الاحتياجات التعليمية والتدريبية للدول الإسلامية في مجال توحيد المواصفات والمقاييس عن طريق تحقيق أقصى قدر من الانتفاع الفعال بالإمكانات المتاحة وتقاسم المعلومات والخبرات المكتسبة.
- 6- تحقيق التوافق في مجال التقييس وفحوص المختبرات وأنشطة توحيد المواصفات بين الدول الأعضاء.

(1)- الم 01 من النظام الأساسي للاتفاقية، المرسوم الرئاسي 07-324، المرجع السابق.

(2)- الم 03 من نفس المرسوم، وانظر كذلك الموقع سالف الذكر.

7- تقديم الخدمات في مجال التوثيق والمعلومات فيما يتعلق بالمواصفات القياسية والقضايا المتعلقة باحتياجات الدول الأعضاء في هذا المجال.

8- تقديم المساعدة الفنية للدول الأعضاء التي ليست لها أجهزة مواصفات قياسية لتمكينها من إنشاء أجهزة مواصفات خاصة بها.

1-2- اتفاق الشراكة الجزائرية مع المجموعة الأوروبية:⁽¹⁾

هذه الاتفاقية تمت المصادقة عليها بموجب المرسوم الرئاسي رقم 05-159⁽²⁾، تتمثل أهداف هذه الاتفاقية حسب الم 02 منها:

- توفير إطار مناسب للحوار السياسي بين الطرفين يسمح بتعزيز علاقتهما وتعاونهما في كل الميادين التي يريانها ملائمة.

- توسيع التبادلات وضمان تنمية العلاقات الاقتصادية والاجتماعية المتوازنة بين الطرفين وتحديد شروط التحرير التدريجي للمبادلات الخاصة بالسلع والخدمات ورؤوس الأموال.

- تشجيع التبادلات البشرية لاسيما في إطار الإجراءات الإدارية.

- ترقية التعاون في ميادين الاقتصاد والاجتماع والثقافة والمالية.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه الاتفاقية غطت مجالات كثيرة ومتعددة مثلا في التعاون العلمي والتقني والتكنولوجي (الم 51 من هذه الاتفاقية)، التعاون الصناعي (الم 53) وغيرها.

إلا أنه ما يهمننا الم 55 التي تطرقت لموضوع التقييس، حيث حددت هذه المادة أن الهدف من توحيد مقاييس المطابقة وتقييمها هو تقليص الاختلافات في مجال المقاييس والإشهاد على المطابقة.

ويتحقق التعاون عن طريق:

✓ تشجيع استخدام المقاييس الأوروبية والإجراءات التقنية لتقويم المطابقة.

(1) - سنتطرق لاتفاق الشراكة بالتفصيل لاحقا.

(2) - مرسوم رئاسي رقم 05-159 مؤرخ في 18 ربيع الأول عام 1426 الموافق لـ 27 أبريل 2005، يتضمن التصديق على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجمهورية الجزائرية من هنا والمجموعة الأوروبية والدول الأعضاء فيها من جهة أخرى، الموقع في فلونسيا يوم 22 أبريل 2002، ج ر عدد 31، 2005.

✓ تأهيل الهيآت الجزائرية لتقويم المطابقة والقياس الشرعي وكذا المساعدة على توفير الظروف الملائمة بهدف التفاوض على المدى القريب حول اتفاقات الاعتراف المشترك في هذه المجالات.

✓ التعاون في مجال تسيير التوعية.

✓ دعم الهياكل الجزائرية المكلفة بتوحيد المقاييس وبالنوعية والملكية الفكرية والصناعية والتجارية.

ما يلاحظ على الاتفاقيتين سابقتي الذكر الرغبة الواضحة للدولة الجزائرية لتشجيع ترقية المنتج الوطني وسهولة تصديره من خلال الاعتماد على اتفاقيات التقييس واعتماد المواصفات المشتركة لتسهيل تصدير المنتج الوطني لأعضاء هذه الدول.

2- الاتفاقيات الثنائية:

بالنظر لكثرة وتعدد هذه الاتفاقيات، سنتطرق لمذكرة تفاهم بين المعهد الجزائري للتقييس ومؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية.⁽¹⁾

❖ الهدف من هذه الاتفاقية:

التعاون المشترك في مجال التقييس، وإرساء قواعد التعاون التقني والعلمي لتحقيق التكامل في مجال المواصفات وتوكيد الجودة واختبارات المطابقة.

❖ مجالات التعاون:

حسب الم 02 من هذه المذكرة فإن مجالات التعاون هي:

✓ العمل على توحيد المواصفات القياسية المعمول بها في الجمهورية الجزائرية والسلطة الوطنية الفلسطينية مما لا يتعارض مع الأسس العالمية.

✓ الاعتراف المتبادل بالمواصفات الصادرة عن كلا الطرفين.

✓ اعتبار المواصفات القياسية الصادرة عن الطرفين من إحدى المراجع الأساسية عند إعداد المواصفات في كلا البلدين.

(1)- www.ianor.dz

✓ توحيد مواصفات المنتجات والبضائع التي تخضع للتجارة بين البلدين مع بيان أرقام هذه المواصفات ومرجعيتها.

✓ العمل على وضع برنامج عمل سنوي لإعداد المواصفات مع إعطاء الأولوية للمنتجات المتبادلة بين البلدين.

وحسب الم 04 من هذه الاتفاقية ضمن برامج سنوية في إطار برنامج تنفيذي يتفق عليه بين الطرفين.

من خلال الاتفاقيات يظهر جليا رغبة الدولة الجزائرية في اقتحام مختلف الأسواق. نخلص مما سبق إلى أن التقييس يعد عنصرا مهما للإنتاجية والتنافسية فاحترام مقاييس الجودة تضمن الاندماج الحسن في الأسواق العالمية، لذلك نجد أن المشرع الجزائري قد نص على أهداف التقييس كالآتي:⁽¹⁾

- ✓ تحسين جودة السلع والخدمات، ونقل التكنولوجيا.
- ✓ التحقيق من العوائق التقنية للتجارة، وعدم التمييز.
- ✓ اشتراك الأطراف المعنية في التقييس واحترام مبدأ الشفافية.
- ✓ تجنب التداخل والازدواجية في أعمال التقييس.
- ✓ التشجيع على الاعتراف المتبادل باللوائح الفنية والمواصفات وإجراءات التقييم ذات الأثر المطابق.

✓ ترشيد الموارد وحماية البيئة.

✓ الاستجابة لأهداف مشروعة لاسيما في مجال الأمن الوطني وحماية المستهلكين وحماية الاقتصاد الوطني والنزاهة في المعاملات التجارية وحماية صحة الأشخاص أو أمنهم وحياة الحيوانات أو صحتها والحفاظ على النباتات وحماية البيئة وكل هدف آخر من الطبيعة ذاتها. وتجدر الإشارة إلى أن هذه الأهداف جاءت على سبيل المثال لا الحصر ومن خلال هذه الأهداف تظهر أهمية التقييس حيث يعتبر مرجع قاعدي للإشهاد على المنتج.

(1) - الم 03 من القانون 16-04 المتعلق بالتقييس، المرجع السابق.

فتطبيق التقييس من شأنه تحسين الإنتاج من حيث الكمية والنوعية والتكاليف، كذلك يؤدي تطبيق التقييس إلى رفع الكفاية الإنتاجية الوطنية من خلال الرقابة على الواردات والتأكد من ملاءمتها للاحتياجات الوطنية من جهة وزيادة الصادرات وتنويعها للوقوف في وجه المنافسة الأجنبية من جهة أخرى.⁽¹⁾

فالتقييس يسعى إلى ضمان المنتجات ويسعى لتحسين جودتها، فلقد أصبح معروفاً أنه إذا كان المنتج يستطيع المنافسة في مجال الجودة، فإنه يستطيع المنافسة في الأسواق الدولية.⁽²⁾ وعليه فالاعتماد على المقاييس والمطابقة للمواصفات الوطنية والدولية (الـ ISO خصوصاً)، يؤدي إلى الإنتاج بجودة عالية، والإنتاج بجودة عالية يؤدي إلى خفض التكاليف، الزيادة في الحصة في السوق وأخيراً وأهم شيء منتج وطني ذو جودة عالية يضاهي المنتجات الأجنبية.

فالحكمة إذن من اعتماد نظام التقييس وتقييم المطابقة هي تعزيز القدرة التنافسية للمنتج الوطني في السوق الوطنية والدولية على حد سواء لاعتماد المواصفات الدولية نفسها، مما يجعل عملية التصدير ممكنة، فالتقييس نظام يكفل ضمان مطابقة المنتجات الوطنية للمقاييس القانونية الوطنية والعالمية، بالاعتماد على معايير الجودة لضمان جودة الإنتاج الوطني.

وبذلك يعتبر التقييس أداة فعالة لحماية وترقية المنتج الوطني وتسهيل عمليات التصدير من خلال تحسين مستوى ونوعية السلع بالاعتماد على معايير الجودة والمساهمة في تحقيق الصعوبات التقنية التي تمس التجارة الخارجية.⁽³⁾

ونظراً لمعرفة الدولة بالأهمية الكبيرة للإنتاج بالمعايير القياسية العالمية التي تؤدي إلى منتج وطني ذو جودة عالية، قامت وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار

(1) - بوراس هند، التقييس الوطني في الجزائر آلية لضمان جودة المنتجات وحماية الاقتصاد الوطني، مجلة العلوم الإنسانية، عدد 49، جوان 2018، المجلد أ، ص 63.

(2) - فؤاد زكريا، المرجع السابق، ص 105.

(3) - سارة عبايدية، مراحي صبرينة، تقييس المنتج الجزائري لحماية المستهلك، مجلة الحقوق والحريات، جامعة الشيخ العربي التبسي، تبسة، العدد 04، أفريل 2017، ص 115.

باستحداث جائزة جزائرية للجودة⁽¹⁾، وهذا من أجل تشجيع المنتج الوطني وجعله قادرا على منافسة المنتج الأجنبي، وهي مسابقة وطنية لمنح الجائزة الجزائرية للجودة قصد مكافأة مجهودات المؤسسات والهيئات على النتائج المتحصل عليها في مجال تحسين وتطوير الجودة وتتكون الجائزة من مكافأة مالية قدرها (2,000,000DA) مليوني دينار.

إضافة إلى كأس فخري (رمز تذكاري) أو دبلوم الشرف، وهذه الجائزة هي سنوية تمنح كمكافأة لأحسن مؤسسة أو هيئة جزائرية خلال احتفال، ولقد فازت بها العديد من المؤسسات الجزائرية، ك: مؤسسة "أونيام" سنة 2013، وهي مؤسسة وطنية للصناعات الكهرومنزلية، وفازت بيها سنة 2018 شركة الاسمنت لعين لكبيرة بولاية سطيف التابعة للمجمع الصناعي للاسمنت الجزائر "جيكا"، أما آخر جائزة فقد فازت بها شركة "سيتال" لصناعة وصيانة عربات الترامواي سنة 2019، آخر طبعة وهي الطبعة 15.⁽²⁾

وهذا ما يجعل كل المؤسسات الوطنية تعمل بجهد من أجل تحسين جودة منتوجاتها اعتمادا على المقاييس الوطنية والعالمية، وبالتالي ترقية المنتج الوطني وإمكانية تصديره ومنافسته للمنتج الأجنبي

المطلب الثاني: دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية لترقية المنتج

الوطني.

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا كبيرا في تحقيق التنمية الاقتصادية، وذلك يتجسد من خلال قيام هذه المؤسسات بترقية المنتج الوطني، لذلك نجد أن كل الدول من بينها الجزائر قد أولت اهتماما كبيرا بهذه المؤسسات ويتضح ذلك من خلال سن قوانين لتنظيمها وتشجيع الابتكار فيها. إضافة إلى دعمها بمختلف الوسائل المؤسساتية والمالية، فالدولة الجزائرية أخذت من Les PME آلية لترقية المنتج الوطني من خلال تطوير هذه المؤسسات وهو ما سنتطرق إليه في الفرع الأول، ومن خلال ضمان تنافسية Les PME وهو ما سنتطرق إليه في المبحث الثاني.

(1) - مرسوم تنفيذي رقم 02-05 مؤرخ في 22 شوال عام 1422 الموافق لـ 6 يناير 2002 يتضمن إنشاء الجائزة الجزائرية للجودة، ج ر عدد 02-2002.

(2) - www.indistriel.dz

الفرع الأول: الآليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

لا يوجد تعريف جامع مانع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسبب راجع إلى المعايير،⁽¹⁾ المتبعة في تعريف Les PME، فهي تختلف باختلاف طبيعة الدولة في حد ذاتها وطبيعة نظامها الاقتصادي.

ومن بين التعريفات الشاملة للـ PME نذكر ما يلي: "هي تلك المشروعات التي تتميز بانخفاض رأسمالها وقلة العدد الذي تستخدمه من العمال وصغر حجم مبيعاتها وقلة الطاقة اللازمة لتشغيلها كما تتميز بارتباطها الوثيق بالبيئة واعتمادها على الخدمات المتوفرة محليا وعلى تصريف وتسويق منتجاتها في نفس المنطقة التي تنشأ بها والمناطق المجاورة لها".⁽²⁾

نلاحظ بعد استقراء هذا التعريف اعتماده على مجموعة من المعايير لتعريف Les PME، وهي: معيار رأس المال، معيار عدد العمالة المستخدمة، معيار التكلفة، معيار قيمة المبيعات، لذلك اعتبر هذا التعريف من بين أشمل التعريفات لاعتمادها على معايير كمية وأخرى نوعية (وصفية) كأساس للتعريف.

أما المشرع الجزائري، فلقد عرف Les PME بموجب المادة 05 من القانون التوجيهي 17-02،⁽³⁾ حيث نصت المادة على أن: "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات:

-تشغل من 1 إلى 250 شخصا

-لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربعة (04) ملايين دج دينار جزائري أو لا يتجاوز مجموع

حصيلتها السنوية 1 مليار دج.

(1) - هذه المعايير رقم الأعمال، عدد العمال، الحصيلة السنوية... الخ.

(2) - نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة Gestion de PME، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ط01، 2007، ص 29.

(3) - القانون رقم 17-02 المؤرخ في 11 ربيع الثاني عالم 1438 الموافق لـ 10 يناير سنة 2017، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج ر، عدد 04، 2017.

-تستوفي شرط الاستقلالية.⁽¹⁾

ما يلاحظ على تعريف المشرع الجزائري أنه اعتمد على ثلاث معايير هي معيار عدد العمال حيث حدد الحد الأدنى والحد الأقصى لها، إضافة إلى معيار ثالث مهم وهو معيار الاستقلالية، ولقد وفق المشرع في ذلك إلى حد بعيد باعتماده هذه المعايير الواضحة والبسيطة.

ويمكن تعريف Les PME بأنها مؤسسات مستقلة في الملكية والإدارة ولها نسبة محددة في السوق،⁽²⁾ أو برقم أعمال أو حصيلة سنوية صغيرة وعدد عمال ما قليل ومحدد.

فتعريف Les PME في حد ذاته يعد عاملاً أساسياً لوضع سياسة تشريعية لها قصد وضع وسائل لدعمها وآليات لتأهيلها.

أولاً: هياكل إنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أقر القانون التوجيهي 17-02 تدابير المساعدة والدعم والترقية Les PME، حيث تهدف هذه التدابير إلى ما يلي³:

- نشر وترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمالي والمهني والتكنولوجي المتعلقة بقطاع Les PME.
- تشجيع وتسهيل مبادرات الحصول على العقار.
- وضع أنظمة جبائية تتماشى وطبيعة Les PME.
- تشجيع ثقافة المقاولاتية.
- تشجيع ودعم ولابتكار والتكنولوجيات الحديثة Les PME.
- تسهيل حصول Les PME على الأدوات والخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها.
- إضافة إلى تعزيز التنسيق بين أجهزة إنشاء ودعم Les PME على المستويين المركزي والمحلي.

(1)- المؤسسة المستقلة هي كل مؤسسة لا يمتلك رأس مالها بمقدار 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى، لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أنظر الم 5 من القانون 17-02، المرجع السابق.

(2)- توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار الصفاء للنشر، عمان، الأردن، 2000، ص 16.

(3) - الم 15 من القانون التوجيهي رقم 17-02، المرجع نفسه.

إضافة لما سبق حدد القانون التوجيهي 17-02 الشرط اللازمة لاستفادة Les PME من تدابير الدعم نلخصها كما يلي:

- أولاً لا بد من أن تكون المؤسسة المعنية بإجراءات المساعدة والدعم داخلة في تعريف Les PME الذي نصت عليه الم 05 من نفس القانون.

- كذلك يجب أن تكون هذه المؤسسات ضمن التصنيفات التي اخذ بها المشرع الجزائري وهي المؤسسة المتوسطة، المؤسسة الصغيرة، والمؤسسة الصغيرة جداً، وفقاً لما يوضحه الجدول التالي:

المؤسسة	عدد الأعمال	رقم الأعمال	مجموع الحصيلة السنوية
المؤسسة المتوسطة	من 50 - 250	ما بين 400 مليون و 4 مليار دج	ما بين 200 مليون إلى 1 مليار دج
المؤسسة الصغيرة	من 10 - 49	أقل أو يساوي 400 مليون دج	لا تتجاوز 200 مليون دج
المؤسسة الصغيرة جداً	من 01 - 09	أقل من 20 مليون دج	أقل من 20 مليون دج

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على المواد 8، 9، 10 من القانون التوجيهي 17-02.

- إذا صنفتم مؤسسة في فئة معينة وفقاً لعدد عمالها، وفي فئة أخرى طبقاً لرقم أعمالها فالعبرة هنا برقم الأعمال أو مجموع الحصيلة السنوية لتصنيفها،⁽¹⁾ ويظهر جلياً تفضيل المشرع الجزائري للمعيار المالي على باقي المعايير نظراً لأهميته الكبيرة للاقتصاد الوطني، فهو المعيار المتخذ لفرض الضرائب.

- وتستفيد Les PME من تدابير الدعم والمساعدة وفقاً لحجمها والأولويات الاقتصادية المحددة حسب شعب النشاط والإقليم.⁽²⁾

1- الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار:

هي هيئة عمومية ذات طابع خاص، تكلف بتنفيذ إستراتيجية تطوير Les PME، حيث تضمن هذه الوكالة تنفيذ سياسة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال الإنشاء، والإنماء والديمومة، بما في ذلك تحسين النوعية والجودة، وترقية الابتكار وتدعيم المهارات والقدرات التسييرية للـ Les PME وهذه الهياكل تتمثل في مراكز دعم واستشارة للـ Les PME ومشاتل المؤسسات.⁽³⁾

(1)- الم 11 من القانون 17-02، المرجع السابق.

(2)- الم 16 من القانون التوجيهي رقم 17-02، المرجع السابق.

(3)- مضمون المادتين 17 و 20 من القانون التوجيهي 17-02 المرجع السابق.

- فهذه الوكالة* هي مؤسسة عمومية ذات طابع خاص، توضع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي.⁽¹⁾
- وفي إطار صفة الوكالة باعتبارها المنفذة لسياسة Les PME في مجال إنشاء هذه المؤسسات وإنمائها وديمومتها، بالتنسيق مع القطاعات المعنية أنيط بها مجموعة من المهام نلخصها كالآتي:⁽²⁾
- التشجيع على تكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتشاور مع أجهزة دعم إنشاء الأنشطة لاسيما من خلال نشر الثقافة المقاولاتية ومرافقة حاملي المشاريع واحتضان وإيواء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في طور الإنشاء ومرافقة هذه المؤسسات لدى البنوك والمؤسسات المالية.
 - دعم الابتكار والبحث والتطوير في Les PME والمؤسسات الناشئة.
 - تنفيذ برامج عصرنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تهدف إلى تحسين تنافسياتها.
 - دعم وتطوير المناولة.
 - التشجيع على ظهور بيئة ملائمة لإنشاء وتطور Les PME من خلال مساعدة مختلف شبكاتها، وترقية الخبرة والاستشارة لصالح Les PME، وإنجاز الدراسات الاقتصادية.
 - القيام بكل عمل يتعلق بالتحسيس والإعلام والمساعدة لدى الهيئات العمومية من أجل ترقية وتسهيل حصول Les PME على الطلبات العمومية.
 - دعم تدويل المؤسسات Les PME خصوصا من خلال التصدير والتحويل التكنولوجي والشراكة.
 - مساعدة Les PME في جهودها الرامية إلى تعزيز مواردها البشرية، بالتنسيق مع المنظومة الوطنية للتكوين وأجهزة الإدماج المهني.
 - وضع منظومة إعلام اقتصادي حول Les PME.

* تم إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي 05-165 المؤرخ في 3 ماي 2005، ج ر عدد 32، وحسب المادتين 01 و 02 منه فإن هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية تمارس نشاطها تحت إشراف وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

(1)- الم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 18-170 مؤرخ في 26 يونيو سنة 2018، يحدد مهام الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار وتنظيمها وسيرها.

(2)- الم 04 من المرسوم التنفيذي رقم 18-170، المرجع نفسه.

- دعم Les PME التي تواجه صعوبات بسبب نفائص في مجال التنظيم والتسيير المالي أو التموقع في السوق.

وفي هذا الصدد نلاحظ مهام واسعة جدا لهذه الوكالة، فهي تشرف على كل ماله علاقة بـ Les PME وترقيتها وتطويرها، وهذا أمر جيد بالنسبة لهذه المؤسسات.

2- المجلس الوطني للتشاور من أجل تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

هو هيئة استشارية تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو عبارة عن فضاء تشاوري، يتكون من المنظمات والجمعيات المهنية المتخصصة الممثلة للمؤسسات وممثلي القطاعات والهيئات المعنية بإنشاء وتطوير Les PME،⁽¹⁾ ويتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي.⁽²⁾

ولهذا المجلس في إطار وظيفته التشاورية المهام التالية:⁽³⁾

- ضمان الحوار والتشاور بشكل دائم ومنتظم بين السلطات العمومية والشركاء الاجتماعيين والاقتصاديين، حول المسائل المتعلقة بالتنمية الاقتصادية، وتطوير وعصرنة Les PME بصفة خاصة.

- المساهمة في تطوير الشراكة عام/خاص في مجال إعداد وتقييم سياسات دعم Les PME.
- تشجيع وترقية إنشاء وتطوير الجمعيات المهنية وتجمعات Les PME في مختلف الفروع.
- جمع المعلومات الاقتصادية لدى الجمعيات ومنظمات المهنية وبصفة عامة لدى الفضاءات الوسيطة من أجل المساهمة في إعداد السياسات العامة المرتبطة بتطوير Les PME.

- تحسين الجمعيات ومنظمات المهنية بسياسات تطوير Les PME المعتمدة من طرف السلطات العمومية.

(1)- الم 24 من المرسوم التنفيذي رقم 17-02 المرجع السابق.

(2)- الم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 17-194 مؤرخ في يونيو سنة 2017، يتضمن مهام المجلس الوطني للتشاور من أجل تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتضمينه وسيره، ج ر عدد 36.

(3)- الم 03 من المرسوم التنفيذي رقم 17-194 المرجع السابق.

3- ترقية المناولة وتطوير الإعلام الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أ- ترقية المناولة: تعرف المناولة بأنها جميع الالتزامات، في مجالات الإنتاج والخدمات الصناعية التي تنشأ بين مؤسستين أو أكثر طبقاً لعقد متفق عليه وملزم للجانبين بما يضمن استمرار العلاقة وخدمة المنافع المشتركة.⁽¹⁾ فالمناولة تعتبر الأداة المفضلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتعتمد على سياسة ترقية وتطويرية تهدف إلى تعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني. فالمناولة هي أداة تسمح من خلالها للمؤسسات الكبيرة بالاعتماد على Les PME سواء في تصنيع منتجاتها أو طلب الخدمات الأخرى كالصيانة وتمكن أهمية المناولة فيما تتيحه للـ PME من فرص لترقية نشاطها، وما تتيحه للصناعة من ازدهار،⁽²⁾ أي أنها أسلوب يهدف إلى التخصص ورفع كفاءة ومستوى جودة المنتجات، كما تؤدي المناولة إلى رفع القدرة التنافسية وتطوير أداء Les PME.

وتسمى المؤسسة التي تقوم بالتكليف أو طلب العمل بالمؤسسة الأمرة بالأعمال والمؤسسة التي تقوم بتنفيذ "بالمؤسسة المناولة" أو "المنفذة".⁽³⁾

وبالرجوع للقانون الجزائري نجد أن المشرع قد أوكل مهمة ترقية المناولة إلى الوكالة الوطنية لتطوير Les PME وترقية الابتكار، ويتم ذلك من خلال:⁽⁴⁾

- تسهيل الوساطة بين الأمرين أي المؤسسات الأمرة بالأعمال، ومتلقي الأوامر وهم المؤسسات المناولة (Les PME).

- تلعب الوكالة دور الوسيط بين أطراف المناولة في حالة النزاعات.
- جمع وتحليل العرض والطلب الوطني مجال ترقية قدرات المناولة.
- إعداد برامج خاصة تهدف إلى تحسين أداء Les PME في مجال المناولة.

(1)- خباية عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013، ص 32.

(2)- بوحالة الطيب، بن يكن عبد المجيد، النظام القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري، مجلة العلوم القانونية والاجتماعية، المجلد 04، العدد 04، ديسمبر 2019، ص 256.

(3)- خباية عبد الله، المرجع السابق، ص 33.

(4)- الم 05 من المرسوم التنفيذي رقم 18-170، المرجع السابق.

- إعداد وتحسين دليل قانوني للمناولة.
- ترقية نشاطات المناولة والشراكة من خلال دعم بورصات المناولة، وضمان مهمة مركز التنسيق في إطار منظومة إعلام موحد لبورصات المناولة.
- كما تقدم الوكالة الوطنية لتطوير Les PME وفي إطار سياسة تطوير وترقية المناولة الوطنية دعماً تقنياً ومادياً لفائدة Les PME المناولة.
- وإضافة إلى تقوم به الوكالة في إطار ترقية المناولة، فإن الدولة تتدخل بدورها لتدعيم وتطوير المناولة، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على وعي الدولة بأهمية هاته المؤسسات والدور المحوري الذي تلعبه في ترقية المنتج الوطني، لذلك قامت الدولة بدعم تطوير المناولة من خلال ما يلي: (1)
- استبدال الواردات بالإنتاج الوطني (أي اعتماد سياسة إحلال الواردات).
- اشتراط بند يلزم الشركاء الأجانب باللجوء إلى المناولة الوطنية.
- تفضيل المتعهدين اللذين يلجؤون للمناولة المقدمة من طرف Les PME من خلال شرط يدرج ضمن دفتر الشروط الخاص المناقصات والاستشارات المتعلقة بالصفقات العمومية، وذلك بتخصيص بعض من الصفقات العمومية لصالح هاته المؤسسات بغرض دعم المنتج المحلي ومحاولة تحسين تنافسية هاته المؤسسات.
- لكن بالرجوع للقانون التوجيهي 01-18⁽²⁾ الملغى، نجد أن المشرع قد أنشأ المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة وأوكلت إليه مهمة تشجيع Les PME على المناولة وطنياً وعالمياً، إضافة إلى تنسيق نشاطات بورصات المناولة والشراكة الجزائرية فيما بينها،⁽³⁾ على عكس القانون 02-17 الذي اعتمد على الوكالة الوطنية لتطوير Les PME والتي تقوم بتنفيذ سياسة تطوير المناولة وتقديم للمؤسسات المناولة.

وكان الأجدر بالمشرع بالنظر لأهمية المناولة أن يستحدث هيئة مختصة بترقية المناولة أو الإبقاء على الهيئة السابقة المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة مع التعديل في مهامه، عوض

(1)- الم 32 من المرسوم التنفيذي رقم 02-17، المرجع السابق.

(2)- القانون التوجيهي رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق لـ 12 ديسمبر 2001، ج ر، عدد 77، 2001.

(3)- الم 20 من القانون 01-18، المرجع نفسه.

أن يجعل المناولة من اختصاص الوكالة الوطنية لتطوير Les PME وبالتالي تركيز المهام المتعلقة بـ Les PME بيد هذه الوكالة.

ب- تطوير منظومة الاقتصاد حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تضع الوكالة الوطنية لتطوير Les PME نظام معلوماتي حول Les PME، مهمة هذا النظام الاستشراف والمساعدة على اتخاذ القرار، وذلك عن طرق بطاقيات تتضمن معلومات محلية حول Les PME ويتعلق الأمر خصوصا ببطاقيات:⁽¹⁾

- الديوان الوطني للإحصاء.
- المركز الوطني للسجل التجاري.
- الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية لغير الأجراء.
- الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.
- الإدارة الجبائية.
- إدارة الجمارك الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.
- جمعية البنوك والمؤسسات المالية.

كما تقوم الوكالة بنشر معطيات منظومة الإعلام الاقتصادي حول LES PME حسب الحاجة، لفائدة مستعملها.⁽²⁾

وتجد الإشارة إلى انه في السابق كانت منظومة الإعلام الاقتصادي المتعلقة بالـ PME من اختصاص الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن حاليا أصبحت من اختصاص الوكالة الوطنية لتطوير Les PME.

4- مراكز الدعم والاستشارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

قام المشرع باستحداث هياكل محلية تابعة للوكالة وتتكون من مركز دعم Les PME، ومشاتل المؤسسات المكلفة بدعم المؤسسات الناشئة واحتضانها: حيث تتولى مراكز الدعم مهام دعم إنشاء

(1) - المواد 34 و35 من القانون 17-02، المرجع نفسه.

(2) - الم 06 من المرسوم التنفيذي 18-170، المرجع السابق.

Les PME ومرافقتها على المستوى المحلي، أما مشاتل المؤسسات فهي مكلفة بدعم المؤسسات الناشئة واحتضانها.

أ- **المشاتل وحاضنات الأعمال:**⁽¹⁾ تهدف المشاتل إلى مساعدة Les PME ودعمها، وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، ولها ثلاثة أشكال:

المحاضن: وهي موجهة أساسا للمؤسسات الخدمائية، إذ تحتضن بصفة مؤقتة المشاريع المتخصصة في مجال الخدمات وتستقطب الشباب الحاصلين على شهادات جامعية.

ورشات ربط: وهي تختص بالمؤسسات الإنتاجية، التي تقوم بعرض منتوجاتها المادية والغرض من هذه الورشات دعم الشباب المتخرج من التكوين المهني.

فنادق أو نزل المؤسسات: متخصصة في التكنولوجيا، أي المؤسسات التكنولوجية المنشأة من طرف الباحثين المفكرين في مختلف الفروع التكنولوجية.

فالمشاتل هي عبارة عن هيئات مساعدة تعمل على استقبال المؤسسات وتقديم مختلف أوجه المساعدات للمؤسسات الحديثة النشأة أو تلك التي في طور الإنجاز وذلك لمدة معينة. وتتمثل وظائف المشاتل في ما يلي²:

- استقبال ومرافقة المؤسسات الجديدة وحاملي المشاريع لمدة زمنية معينة، أي المشاتل عبارة عن هيئات مؤقتة.

- تقوم بتسيير المحلات والقيام بإيجارها ووضعها تحت تصرف أصحاب المشاريع كل حسب طبيعة مشتلته واحتياجات نشاط المشروع المراد انجازه.

- تسهيل حصول المؤسسات المحتضنة على تجهيزات المكتب ووسائل الإعلام.

- كما تقوم كذلك المشتلة بمرافقة المؤسسات قبل، وبعد إنشاء المشاريع في مجال الاستشارة القانونية، المالية، التجارية وكذا المحاسبة، كما تعلمهم مبادئ التسيير أثناء مرحلة إنجاز المشروع.

(1) - الم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 78-03 مؤرخ في 25-02-2003 والمتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، ج ر، عدد 13، 2003.

(2) - راجع المواد من 4 إلى 8 من المرسوم التنفيذي 78-03، المرجع السابق.

ب- مراكز التسهيل: هي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وتمارس مهامها تحت وصاية وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.⁽¹⁾

- وظائف مراكز التسهيل:

تقوم هاته المراكز بمهام عديدة ومتنوعة نلخصها كالآتي:⁽²⁾

- تقديم الدعم للمستثمرين بهدف تجاوز العقبات والعراقيل التي تعترض سبيلهم أثناء مرحلة التأسيس.

- دعم كل الجهود التي تسعى إلى تطوير القدرة التنافسية ونشر التكنولوجيا المتطورة.

- معاينة الملفات المقدمة من طرف حاملي المشاريع والسهر على متابعتها.

- المرافقة لأصحاب المشاريع والمقاولين في مجالي التكوين والتسيير والسهر على نشر

معلومات تتعلق بفرص الاستثمار المتاحة.

وتمارس هاته المراكز مهامها من خلال إدارة مجلس إدارة مجلس توجيه ويقوم بتسييره مدير

معين من طرف الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.⁽³⁾

لكن وبالنظر لضعف دور مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل في مرافقة المؤسسات وذلك من

خلال عدد المشاريع المحتضنة حيث لم تتجاوز سنة 2016،158 مشروعاً محتضناً، إضافة إلى

عدم التزام الحاضنات بتطبيق المعايير الموضوعة لعملية الاحتضان، كما أن العلاقة بين نشاط

الحاضنات والجامعات ومراكز البحث تتسم بالهشاشة والضعف، فالتعاون شبه معدوم بين نشاط

الحاضنات وهياكل الدعم الأخرى.⁽⁴⁾

(1)- الم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 03-79 مؤرخ في 25-02-2003 والمتضمن تحديد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها، ج ر، عدد 13، 2003.

(2)- المادتين 3. 4 من نفس المرسوم.

(3)- الماد، 07 من نفس المرسوم.

(4)- بوروية كاتية، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الآليات التمويلية في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة، أطروحة دكتوراه، تخصص علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2019، ص 196.

لذلك نجد أن الم 27 من المرسوم التنفيذي 18-170 قد نصت على حل المشاتل ومراكز التسهيل والاستعاضة بالوكالة الوطنية مكان كل منهما، فهاته الأخيرة تحل محلها فيما يتعلق بالحقوق والواجبات كما تحول ممتلكات هاتين الهيأتين إلى هذه الوكالة على سبيل التخصيص.

ثانياً: آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الدعم المالي).

والمقصود بالتمويل هو تدبير الأموال اللازمة للقيام بالنشاط الاقتصادي،⁽¹⁾ فالـ Les PME تعتمد في الأصل على مواردها الخاصة أي التمويل الذاتي من خلال أموالها الخاصة، المدخرات الشخصية لأصحابها، لكن إذا لم تستطع هذه الأموال تمويل ودعم المؤسسة فإنها تلجأ إلى مصادر تمويل أخرى.

لذلك نجد أن PME تلجأ إلى موارد خارجية يملكون فائضا من الأموال لتلبية احتياجاته، فالمعنى الخاص للتمويل إذن هو نقل القدرة التمويلية من فئات الفائض المالي إلى فئات العجز المالي،⁽²⁾ فتمويل Les PME يعني إمدادها بالأموال اللازمة لقيامها بمختلف نشاطها الاقتصادي. فالتمويل هو العنصر الأساسي الذي يحدد نجاح المؤسسة من عدمه، فالجزائر عملت جاهدة من أجل توفير التمويل اللازمة لهذه المؤسسات عن طريق إنشاء صناديق خاصة، هيئات متخصصة لدعم هذه المؤسسات، منح قروض تسهيلات كبيرة وغيرها وسائل الدعم.⁽³⁾

لذلك يوجد نوعان من التمويل مباشر وآخر غير مباشر، كتناوب لنظر لكثرة هاته المؤسسات سنتطرق إلى أهم هاته الهيئات.

1- التمويل المباشر (الدعم المالي المباشر):

قامت الدولة الجزائرية ولمواجهة مشاكل التمويل التي تعاني منها Les PME، باستثناء صناديق ضمان القروض وصناديق الإطلاق، إضافة إلى إنشاء حساب خاص رقم 302-124 من أجل القيام

(1) - خباية عبد الله، المرجع السابق، ص 206.

(2) - خباية عبد الله، المرجع نفسه، ص 206.

(3) - سليم جابو، نوال بن عمارة، نماذج مقترحة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات إدارة الاستثمار الإسلامية، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة بالجزائر، المحلية الجزائرية للتنمية الاقتصادية، عدد 07، ديسمبر 2017، ص 13.

بمهمة تمويل عمليات دعم ومساعدة Les PME بالحقوق والواجبات، كما تحول ممتلكات هاتين الهيئتين إلى الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة وترقية الابتكار على سبيل التخصيص.

1-1- حساب التخصيص الخاص رقم 124-302: حيث اقر المشروع بان تمويل عمليات

دعم ومساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونفقات تسير الوكالة، يتم عن طريق حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 والذي عنوانه "الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم الاستثمار وترقية التنافسية الصناعية.

ويفتح هذا الحساب على مستوى كتابات أمين الخزينة الرئيسي، ويكون الأمر الرئيسي بصرف هذا الحساب هو الوزير المكلف بالصناعة،⁽¹⁾ ويتم دعم تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال هذا الحساب عن طريق الإيرادات والنفقات⁽²⁾.

الإيرادات: - مخصصات ميزانية الدولة.

- الهبات والوصايا.

- كل المساهمات أو الموارد الأخرى.

النفقات: يتم دعم وتطوير Les PME من خلال:

- تمويل نفقات تسير الوكالة المكلفة بتطوير Les PME

- تمويل عمليات دعم ومساعدات Les PME من خلال:

• دعم تنفيذ برامج عصرنة Les PME

• ترقية ثقافة المقاولاتية.

• دعم الابتكار لدى Les PME

• دعم ترقية المناولة و Les PME المناولة لا سيما من اجل مطابقة وتحسين نوعية سلع وخدماتها.

(1)-الم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 18-169 المؤرخ في 12شوال عام 1439 الموافق لـ 26 يونيو سنة 2018، يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 16-163 المؤرخ في 26 شعبان عام 1437 الموافق لـ 02 يونيو سنة 2016 والذي يحدد كليات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 الذي عنوانه "الصندوق الوطني لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم الاستثمار وترقية التنافسية الصناعية.

(2)-الم 03 من المرسوم التنفيذي رقم 18-169 المرجع نفسه.

- دعم les PME لاستعمال التكنولوجيا الإعلام والاتصال ودمجها في الاقتصاد الرقمي.
 - دعم les PME على الديمومة ومساعدتها على امتلاك مقومات الاستمرارية من الناحية الاقتصادية.
 - وضع نظام معلوماتي معين حول les PME.
 - منح إعانات ومساعدات مادية للجمعيات وتجمعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- يظهر من خلال ما سبق الرغبة القوية للدولة الجزائرية في دعم هذه المؤسسات بمختلف الوسائل، من اجل تطويرها والتشجيع على الاستثمار المحلي فيها نظرا لفوائدها على المنتج الوطني والاقتصاد الوطني بصفة عامة، فالمرشح قدم مختلف الإعانات التي تساعد على ترقية وتطوير les PME في مختلف المجالات.

ولم يكتف المشرع بهذه الإعانات، بل أنشأ لجنة وطنية لمتابعة وتقييم برامج تطوير les PME.

لجنة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة:

هذه اللجنة يرأسها الوزير المكلف بـ les PME أو ممثلة، وتشكل من عدد من ممثلي الوزارات القطاعات المختلفة، والممثلة المجلس الوطني للتشاور من اجل تطوير les PME، وتمثل من مكاتب الدراسة والاستشارة، وممثل عن الجمعية المهنية للبنوك والمؤسسات المالية⁽¹⁾.

ولهذه اللجنة مجموعة من المهام أهمها:

- متابعة وتقييم مدى تنفيذ برامج تطوير les PME، خصوصا برامج العصرية ودعم الابتكار واستعمال تكنولوجيات الإعلام والاتصال وترقية المناولة.
- اقتراح مختلف التدابير التي تهدف إلى تحسين فعالية وأثر برامج تطوير les PME من قبل الوكالة المكلفة بتطوير les PME

أما فيما يخص المعنيون اللذين يستفيدون من وسائل دعم تطوير les PME فهم⁽²⁾:

- حاملو المشاريع والمؤسسات الناشئة.

(1)- الم 05 من المرسوم التنفيذي 18-169 المرجع السابق.

(2)- الم 08 من المرسوم التنفيذي 18-169 المرجع نفسه.

- المؤسسات الصغيرة والمتوسط الجزائرية ذات رأس المال الوطني وفقا للقانون 17-02.
 - لكل الفاعلين في محيط les PME على رأسهم جمعيات les PME ومجمعات les PME.
 وهذا يدل على رغبة الدولة الجزائرية في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال تهيئة الأرضية المناسبة التي تكفل توسع نشاط هذه المؤسسات في مختلف المجالات وتأكيد على ضرورة الحفاظ على الطابع الوطني من خلال قصره الاستفادة من وسائل الدعم المؤسسات ذات الرأس المال المحلي وهذا في حد ذاته تشجيع للمنتج الوطني.

1-2- صناديق ضمان القروض وصناديق الإطلاق:

بالنظر لأهمية les PME كان لزاما على المشروع أن يجد حلا لمشاكل تمويل هذه المؤسسات لذلك تم إنشاء صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصناديق الاطلاق، بهدف ضمان قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية المؤسسات الناشئة في إطار المشاريع المبتكرة. وهذا الصندوق هو مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، ويوضع تحت ووصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويسمى "الصندوق"⁽¹⁾.

- مهام الصندوق⁽²⁾:

يقوم الصندوق بتقديم الضمان على القروض الممنوحة من قبل البنوك والمؤسسات المالية لفائدة les PME في مجال:

- إنشاء المؤسسات.
- تجديد التجهيزات.
- توسعة نشاط المؤسسات.
- اخذ مساهمات.
- المرافقة ولاسيما في عمليات التصدير.
- تسير الموارد الموضوعة تحت تصرفه.

(1)- الم 02 المرسوم التنفيذي رقم 17-193 مؤرخ في 16 رمضان عام 1438 الموافق ل 11 يونيو سنة 2017 يتضمن

تعديل القانون الأساسي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ج، ر عدد 36 سنة 2017.

(2)-الم 5 من المرسوم التنفيذي 17-193 المرجع نفسه.

- تسير الموارد الموضوعة تحت تصرفه من قبل الدولة أو أي ممول آخر والمخصصة لضمان القروض الممنوحة لك les PME.

- تسليم شهادات الضمان لتغطية كل صيغ التمويل.

- متابعة عمليات تحصيل الديون محل نزاع لدى البنوك والمؤسسات المالية.

- متابعة الالتزامات لدى البنوك والمؤسسات المالية التي يغطيها ضمان الصندوق، وفي هذا

الإطار، يمكنه أن يطلب أي وثيقة يراها ضرورية ويتخذ أي قرار يكون في مصلحة الصندوق.

- ضمان استمرارية البرامج الموضوعة من قبل الهيئات الوطنية والدولة لفائدة les PME.

- ضمان الاستشارة والمساعدة التقنية لفائدة les PME التي تسعى للاستفادة من ضمان

الصندوق وفي هذا الإطار فإن دور الصندوق الأكبر يتمثل في كونه وسيلة ضمان في حد ذاته

تقدمها les PME للحصول على تسهيلات في القروض من البنوك والمؤسسات المالية.

لذلك نجد أن الصندوق مكلف بإبرام اتفاقيات تحدد كيفية تنفيذ الضمان مع البنوك والمؤسسات

المالية، إضافة إلى إبرام اتفاقيات شراكة مع الهيئات المكلفة بدعم وإنشاء وتطوير وعصرنة المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من هذه الترتيبات، ويقترح ويضع كل التدابير أو الخدمات الموجهة

لتحسين آلية الضمان الموجهة لل PME ويقوم بكل عمل يهدف إلى المصادقة على التدابير المتعلقة

بترقية les PME وتدعيمها في إطار ضمان الاستثمارات.

- المؤسسات المؤهلة للاستفادة من ضمانات الصندوق:

كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإنتاجية التي تستجيب للتعريف الذي ينص عليه المشرع

الجزائري وفقا للقانون 17- 02 إلا أن الأولوية تعطي للمؤسسات التي تتوافر على أحد المعايير

التالية: (1)

- المؤسسات التي تساهم بالإنتاج أو التي تقدم خدمات غير موجودة في الجزائر.

- المؤسسات التي تعطي قيمة مضافة معتبرة للمنتجات المصنعة.

- المؤسسات التي تساهم في تخفيض الواردات.

- المؤسسات التي تساهم في رفع الصادرات

(1)- بوروية كاتيا، المرجع السابق، ص 214.

- المشاريع التي تسمح باستخدام المواد الأولية الموجودة في الجزائر.
 - المشاريع التي تحتاج إلى تمويل قليل مقارنة بعدد مناصب الشغل التي ستخلقها.
 - المشاريع التي توظف يد عاملة مؤهلة.
 - المشاريع التي تنشأ في مناطق بها نسبة بطالة كبيرة.
 - المشاريع التي تسمح بتطوير التكنولوجيا.
- بملاحظة هذه المعايير نجد أنها منطقية للغاية وتصب في مصلحة الاقتصاد الوطني وتركز على حماية الصفة المحلية للمشاريع وتشجيعها.
- ويحل الصندوق، في إطار تنفيذ الضمان محل البنوك والمؤسسات المالية فيما يخص أجال تسديد المستحقات وفي حدود تغطية المخاطر عند الاقتضاء، كما يغطي الصندوق بناء على طلب البنوك والمؤسسات المالية المعينة باقي الديون المستحقة من الأصول، وعند الاقتضاء الفوائد عند تاريخ التصريح بعد سداد الدين في حدود نسبة الضمان الممنوحة، فالصندوق يساعد les PME في حصولها على الفروض لتمويل نشاطاتها التي تكون في طور الإنشاء أو توسيع تلك المنشأة، فهو يغطي نسبة الخسارة التي يحملها البنك في حالة عدم تسديد القروض.
- كذلك يسهل الصندوق الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب

المالي للاستثمارات المجدية، من خلال منح ضمانات للمؤسسات التي تفنقر إلى الضمانات العينية اللازمة التي تشرطها البنوك⁽¹⁾.

أما عن كيفية التغطية فمبلغ الضمان يغطي 80% من مجموع الفرض البنكي المحدد للمؤسسة دون أن يتجاوز 50 مليون دج، لكن يستطيع مع ذلك أن يصل إلى 150 مليون دج في بعض الحالات وتكون التغطية أو الضمان لمدة 07 سنوات بالنسبة للفروض الاستثمار العادية. 08 سنوات للفروض عن طريق الإيجار (LEASING)⁽²⁾.

⁽¹⁾www.fgar.dz.

⁽²⁾www.fgar.dz.

3-2 التمويل المصرفي (البنوك التجارية والمؤسسات المالية):

تلعب البنوك التجارية دورها ما في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتسهيل وتوسيع نشاطاتها من خلال القروض التي تقدمها مقابلة فائدة يستفيد منها البنك، بالإضافة إلى الشروط والضمانات المتفق عليها بين البنك والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في مجال الائتمان المصرفي.

ومن بين أهم هذه القروض ما يلي:⁽¹⁾

القروض المصرفية المستندية (أي الاعتمادات المستندية) حيث يتم الاعتماد عليها كآلية لتمويل التجارة الخارجية تصديرا واستيرادا.

- منح قروض استغلال قصيرة الأجل إضافة إلى إمكانية السحب على المكشوف*.

- منح قروض متوسطة الأجل لمدة تتراوح بين سنة إلى خمس (05) سنوات وتشمل قروض الآلات والتجهيزات وتمويل الاستثمار.

إضافة إلى ذلك قامت الدولة الجزائرية بوضع بروتوكول ترقية الوساطة المالية المشتركة بين قطاع تلك المؤسسات والبنوك العمومية (BDL.CNMA.CPA.BADR.BNA) وقد وقع الطرفان على البروتوكول في 23 ديسمبر 2001 وخطة هذا العمل البروتوكول هي:⁽²⁾

- ترقية شروط العلاقة بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك العمومية

- توجب القروض البنكية لصالح النشاطات المنتجة

- العمل على توحيد طرق تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتعاون مع وزارتي المالية

والشؤون الخارجية

- مراقبة ودعم المؤسسات الصغيرة المصدرة عن طريق تمويل ملائم وفعال.

(1)- سليم جابو، نوال بن عمارة المرجع السابق ص 14.

*السحب على المكشوف: هو قبول البنك بسحب مبلغ يزيد عن الرصيد الدائن للعميل، مقابل فائدة يستفيد منها البنك، كما يمكن أن يكون السحب من رصيد فارغ للعميل كان يقوم البنك بإعطاء قرض لفائدة المستفيد دون إن يقدم هذا الأخير أي ضمانات، ذلك أن العمليات المصرفية في مجملها قائمة على الاعتبار الشخصي، فشخص العميل المستفيد محل اعتبار من خلال سمعته وملاءته، وفي المقابل فإن شخصية البنك تكون محل اعتبار أيضا وهذا راجع للثقة بين البنك وعميله، لكن يتحمل البنك مخاطر عدم التسديد لذلك يفرض فائدة في حالة السحب على المكشوف

(2)- انظر:

<http://www.mipmepi.goo.dz>.

2- التمويل غير المباشر (الدعم المالي غير المباشر):

هناك العديد من الهيآت التي أنشأتها الدولة الجزائرية في سبيل ترقية ودعم les PME، وهي هيآت كثيرة نكتفي بالأهم منها:

أ- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: سبق لنا التطرق إليه، تتولى هذه الوكالة ترقية الاستثمار في الجزائر عن طريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها، إضافة إلى تسهيل القيام بالإجراءات الإدارية التأسيسية للمؤسسات، إضافة إلى التخلص من نظام التصريح المسبق إلى نظام التسجيل من خلال الشباك الوحيد اللامركزي الموجود على مستوى كل ولاية، وأهم شيء تستفيد منه هذه المؤسسات هو المزايا التي تمنحها هذه الوكالة، وتبسيط إجراءات الحصول عليها، وأهم هذه المزايا هي الحوافز الضريبية والجمركية، فدور الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في الجزائر هو تسهيل الاستثمارات المحلية المنتجة على الخصوص عن طريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما عن دور هذه الوكالة التمويلي فيتمثل في تغطية الإعفاءات الممنوحة أي المصاريف الجبائية والجمركية والإدارية، حيث تقوم الوكالة بدفعها نيابة عن les PME إضافة إلى تمويل المؤسسات عن طريق قروض طويلة الأجل أو على شكل مساهمات في رأسمال les PME⁽¹⁾ فالمساعدة الجبائية التي تقوم بها الوكالة لصالح هاته المؤسسات مهمة جدا، والهدف من قيام الوكالة بذلك هو دعم المشاريع الاستثمارية المحلية في الجزائر وتطوير ثقافة الاستثمار المحلي والمقاولاتية.

ب- الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب: هيأة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي مكلفة بتشجيع ودعم ومرافقة الشباب البطل ممن يمتلكون أفكار ومشاريع لإنشاء مؤسسات.

ويتمثل دور الوكالة في تمويل les PME من خلال منحها لامتيازات تتمثل في إعفاءات جبائية عبر مختلف مراحل الاستثمار، الإنشاء، الاستقلال، والتوسيع، وذلك من خلال قروض بدون فوائد أو تخفيض هذه الفوائد، ويمتد دور الوكالة إلى التفاوض مع البنوك حول الشروط البنكية بغرض

(1) - بوروية كاتيا، المرجع السابق، ص 168، وانظر كذلك سليم جابو، نوال بن عمارة، المرجع السابق، ص 14.

تسهيل عمليات إقراض هاته المؤسسات ومرافقة المشاريع الصغيرة وتزويدها بالمعلومات والدراسات المالية والتكفل بتكوين الشباب حاملي أفكار المشاريع قبل وبعد الاستفادة من الدعم⁽¹⁾.

لكن في الواقع نجد أن الشباب البطل عند استفادته من قروض الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب فإنه لا يستفيد منها بالشكل المطلوب، لأن الشباب لا يقوم باستثمارها وإنشاء المؤسسات من أجل القيام بعملية الإنتاج إلا القلة القليلة، فالأكثرية يقومون بصرف المبالغ الكبيرة المتحصل عليها من خلال القروض في غير الغرض الذي حصل على القرض من أجله، وهذا راجع إلى انعدام الوعي لدى الشباب أولاً وثانياً انعدام روح المقاوالتية، والرغبة في العمل وتوسيع الأنشطة بغية تحقيق الإنتاج الجيد والنوعي.

لذلك كان على الوكالة ومن باب أولى قبل منح القروض، القيام بتأهيل الشباب عن طريق دورات تكوينية حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقاوالتية ليقف على أهميتها، ثم فرض عقوبات صارمة على كل من يبذر هذه القروض دون الاستفادة منها بفرض فوائد كبيرة عليها وإجبارهم على إرجاع هاته المبالغ.

لذلك نجد أن المشرع قد استحدثت الوكالة الوطنية لدعم وترقية المقاوالتية²، والتي تضطلع بنفس مهام الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب، إضافة إلى المهام التالية³: حيث تقوم الوكالة بالاتصال مع المؤسسات والهيآت المعنية من أجل تنفيذ سياسة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال إنشائها، إنمائها وديمومتها كذلك تقوم هاته الوكالة برصد كل الموارد الخارجية المخصصة لتمويل إحداث نشاطات لصالح الشباب، كما تعد بطاقيات وطنية للنشاطات الممكن استحداثها من طرف الشباب وتحيينها دورياً.

(1) - سليم جابو، نوال عمارة، المرجع السابق، ص 14.

(2) - المرسوم التنفيذي 20-329، المؤرخ في 22 نوفمبر 2020، المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي 96-296، المؤرخ

في 8 سبتمبر 1996، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، ج ر عدد 70 لسنة 2020.

(3) - المادة 1 من المرسوم التنفيذي 20-329، المرجع نفسه.

كذلك تقوم بتشجيع استحداث وتطوير الأنظمة البيئية بناء على فرص الاستثمار المتاحة وفقا لاحتياجات الأسواق المحلية والوطنية، وتضطلع بتطوير أدوات الذكاء الاقتصادي، وتعمل على عصنة ورقمنة آليات إدارة وتسيير الوكالة وجهاز استحداث المؤسسات المصغرة. واستحدثت المشرع لجنة وطنية تتكفل بمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر"، "حاضنة أعمال"¹، وهذا بغرض دعم وتشجيع هاته المؤسسات الناشئة.

وتوجد العديد من الهيئات الأخرى الداعمة للـ PME كالوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، إضافة إلى وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

وعلى الرغم من كل هياكل الدعم، إلا أن مشكل التمويل يعد أهم العوائق التي تعاني منها les PME، وذلك يعود إلى شروط الحصول على القروض والضمانات المقدمة من قبل les PME ولصالح المؤسسات المالية فالتمويل الذي تحصل عليه هاته المؤسسات هو في مجمله تمويل قصير المدى لذلك استحدثت آليات جديدة للتمويل أي بدائل التمويل السابقة ومن بين هذه البدائل: سوق البورصة: البورصة هي تجمع للعديد من المؤسسات والمهنيين، ومن بين أنواع لأسواق الموجودة على مستوى بورصة الجزائر، نجد سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽²⁾ ومهمة هاته السوق هي توفير مصدر بديل للحصول على رؤوس الأموال عند انطلاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن إلى يومنا هذا لم تسجل هاته السوق إدراج أي مؤسسة.

وتظهر أهمية البورصة بالنسبة للـ PME في كونها مصدرا بديلا لهاته الأخيرة إذا كان هناك قبول من المساهمين لفتح رأسمالها من جهة، وتلاءم آليات وشروط البورصة من جهة أخرى⁽³⁾ فالبورصة دورا مكملا في تمويل مشاريع les PME إضافة إلى ضمانها ديمومة هاته المؤسسات بسبب نمو القدرة على التمويل والاستفادة من المزايا الجبائية الممنوحة عند الدخول إلى البورصة، لكن

(1) - مرسوم تنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 12 سبتمبر 2020، المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة

ناشئة"، "مشروع مبتكر"، "حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلتها وتسييرها، ج ر 55 عدد لسنة 2020.

(2) - نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراجعتها رقم 01-12 المؤرخ في 12 صفر 1433 الموافق ل 12 جانفي 2012.

(3) - العربي غوييتي، عادل منوي، آليات تفعيل البورصة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - حالة بورصة الجزائر - مجلة المتاجر العدد 01، ص 118.

ما يحول دون فعالية البورصة في لعب دور تمويلي بديل للـ les PME، هي بورصة الجزائر في حد ذاتها، فهي لا تقوم بنشاطاتها كالبورصات العالمية فنشاطها شبه معدوم، ضف إلى ذلك الطبيعة القانونية لشكل les PME فهي إما تكون على شكل SARL أو شركات أشخاص في حين أن إدراج الشركات في البورصة يشترط أن تكون شركات أسهم، كل هاته العوائق وغيرها تحول دون إدراج les PME في البورصة.

لكن مع ذلك تم الإعلان عن دراسة ملف مؤسسة AOMinvesti لدخول بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي مؤسسة جزائرية مختصة في الدراسات والاستغلال والتنمية في قطاع السياحة كما يتم العمل على إدخال 5 مؤسسات صغيرة ومتوسطة إلى البورصة⁽¹⁾.

التمويل التاجيري: وهو اتفاق بين طرفين يخول لأحدهما حق الانتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية معينة⁽²⁾ ونشاط التاجير يعد من الأساليب المستحدثة لتمويل المؤسسات، حيث يسمح لها بالحصول على الاستثمارات، فعمليات الاعتماد الإيجاري هي عمليات قرض، فهي عبارة عن عمليات اقتناء أصول منقولة أو غير منقولة أو محلات تجارية أو استعمالها. وبالرجوع إلى دور التمويل التاجيري في تمويل les PME فهناك 135 مؤسسة جزائرية مختصة في الاعتماد الإيجاري مقسمة إلى نوعين مؤسسات مختصة في الاعتماد الإيجاري، وبنوك أو المؤسسات مالية،⁽³⁾ وتعتبر هاته المؤسسات مهمة جدا في تمويل Les PME.

رأس المال المخاطر: هو عبارة عن أسلوب تمويل المشاريع الاستثمارية عن طريق شركات رأس المال المخاطر، حيث يقوم هذا الأسلوب إضافة إلى تقديم القروض، يقوم أيضا على المشاركة خلافا للتمويل البنكي، حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه، لذلك

(1) - بورصة كاتيا، المرجع السابق، ص 233.

(2) - مشري محمد الناصر دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة في تحقيق التنمية المستدامة رسالة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس سطيف 2011 ص 28 نضمه المشرع الجزائري بموجب الأمر 96-06 المتعلق بالاعتماد الإيجاري المؤرخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق ل 10/01/1996 ج.ر. عدد 1.

(3) - انظر مزيدا من التفاصيل، بورصة كاتيا، المرجع السابق، ص 244 إلى 250.

فهو مخاطر بأمواله،⁽¹⁾ وتعد هذه الآلية مناسبة جدا لتمويل المشروعات الصغيرة الجديدة أو تلك التي تريد التوسع، لأنها تواجه صعوبات في الحصول على القروض من البنوك لعدم توفرها على الضمانات اللازمة.

ولا يقتصر دور مؤسسات رأس مال المخاطر على تمويل المؤسسات في مرحلة الإنشاء فحسب بل يمتد إلى مرحلة التجديد والتوسع وهو ما يقتضي تقديم مخطط تنمية من طرف المؤسسة، ويظهر دور هذا الأسلوب في مساعدة Les PME من خلال مواجهة الاحتياجات الخاصة بالتمويل الاستثماري لهاته المؤسسات، كما تعد بديل جيد في حالة ضعف السوق المالي، وعدم قدرة المؤسسة على إصدار أسهم وطرحها للاكتتاب،⁽²⁾ وأهم ما يميز هذا الأسلوب هو توفيره للأموال الكافية لتمويل Les PME مع التحمل المشترك للمخاطر.

الصكوك الإسلامية (التمويل الإسلامي): هناك عدة صيغ تعتمد على البنوك الإسلامية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن بينها:

أ- **المضاربة:** وهي اتفاق بين صاحب المال الذي يقدم رأس المال لصالح المضارب الذي يقدم جهده المتمثل في الإدارة أو الخبرة أو التقنية.⁽³⁾

وتعد المضاربة إحدى طرق تمويل Les PME لأنها عبارة عن مشاركة بين البنك الإسلامي المؤسسة، حيث يقدم البنك الإسلامي تمويل لصاحب المؤسسة الذي يقوم باستثمار هذه المبالغ، تم الاتفاق على قسمة الفوائد بنسب معينة وفقا لما تم الاتفاق عليه بينهما، ويتساوى الشريكان في الربح والخسارة، وهو ما يعني مساواة الإسلام بين المال والعمل، مما يلزم الممول التركيز على المشروع المربح من خلال دراسة جدوى المشروع ويلزم في المقابل المضارب القيام بعمله بكل جهد وأمانة، هذا ما يؤدي إلى المساهمة في خلق مناخ استثماري محلي جيد بدعم المنتج الوطني.

(1) - حليلة الحاج علي، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة، مذكرة ماجستير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009، ص 50.

(2) - حليلة الحاج علي، المرجع نفسه ص 80.

(3) - رشيد حميدان، مبادئ الاقتصاد وتمويل من الإسلام، دار هومة الجزائر، 2000، ص 159.

ب- **المرابحة:** هي بيع برأس المال وربح معلوم متفق عليه بين البائع والمشتري، وهي إحدى صور البيوع،⁽¹⁾ ويظهر الجانب التمويلي في المrabحة من خلال ما تقدمه من ائتمان تجاري بين صاحب المال وصاحب المؤسسة، سواء كانت عملية البيع لأجل أو على أقساط وسواء كان الثمن محددًا يدفع على مرة واحدة أو عن طريق الأقساط، والمrabحة تساهم بشكل كبير في تنشيط التجارة الداخلية.

ج- **السلم:** هو بيع سلعة مؤجلة بثمن معجل،⁽²⁾ ويظهر الجانب التمويلي لهذا الأسلوب من خلال توفيره التمويل اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تبيع سلعتها ولا يتم تسليم هذه السلع حالاً، وفي المقابل الثمن يكون معجلاً، وهذا في حد ذاته يعد تمويلاً لهذه المؤسسات من أجل مواصلتها في عملياتها الإنتاجية.

د- **التمويل بالإيجارة (صكوك الإيجارة):** وهي عقد الإيجار العادي ويظهر دورها التمويلي في كونها ملاءمة لبعض القطاعات: كالزراعة الصناعة، وغيرها، حيث تمكن le PME من استئجار الآلات التي يحتاجونها عند عدم قدرتها على شرائها.

هـ- **المشاركة:** هي المساهمة في رأس المال المشروع لرفع قدراته المالية، وإما أن تكون مشاركة دائمة مقابل الحصول على الأرباح وحق الإدارة والمراقبة، أو تكون مشاركة متناقضة عند استيراد البنك الإسلامي لجزء من التمويل مع الأرباح حتى يتنازل كلياً على حصته في الشركة، ويصبح خارجها³، وعليه تعد المشاركة الأسلوب الأمثل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة المشاركة المتناقضة حيث تستفيد المؤسسة من التمويل الذي تحتاجه دون اضطرارها للاقتراض، كما تعد المشاركة ملاءمة لتمويل جميع استثمارات les PME مهما كان نوعها لذلك تعد الأسلوب الأمثل للتمويل.

(1) - محمد بوجلل، البنوك الإسلامية، مفهومها، نشأتها تطورها، نشاطاتها، مع دراسة تطبيقية على مصرف إسلامي، المؤسسة الوطنية للكتاب، 1990، ص 38.

(2) - بوروبه كاتية، المرجع السابق، ص 256.

³ محمد الناصر مشري، المرجع السابق، ص 29.

ثالثا: برامج العصرية.

نص المشروع على إعداد وتنفيذ برامج العصرية لفائدة LES PME وذلك في إطار تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية المنتج الوطني¹ والسبب الذي أدى بالمشروع إلى اعتماد آلية العصرية هو عجز ومحدودية برامج التأهيل LES PME التي كانت تعتمد عليها الدولة الجزائرية من ترقية LES PME..

والتأهيل هو مجموعة من الإجراءات التي يتخذها القطاع قصد تحقيق موقع المؤسسات في إطار المنافسة².

وبدأت الجزائر في عملية تأهيل LES PME من خلال برنامج بوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة³ وهو برنامج تأهيل هاته المؤسسات من أجل تطوير تنافسيتها وترقية المنتج الوطني ليستجيب للمقاييس العالمية ولا يمكن أن تستفيد كل المؤسسات من هذا البرنامج بل تستفيد منه تلك المؤسسات التي تتوفر على مقومات النجاح في المستقبل وتتوافر على مجموعة من الشروط نذكر منها:

- أن تكون مؤسسة جزائرية تنشط منذ سنتين.
 - الانتماء إلى قطاع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.
 - قدرة المؤسسة على تصدير منتجاتها وخدماتها.
 - امتلاك المؤسسة لقدرات تنموية أو أن تكون لها معايير التنمية التكنولوجية.
- إضافة إلى ذلك فقد تضمن اتفاق الشراكة الجزائري الأوروبي على برنامج لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي ميديا 01 وميدا 02.
- لكن هذه البرامج لم تأت بالنتائج المرجوة فهي لم تغط كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لذلك جاء القانون 17-02 ببرامج العصرية.

¹ انظر الم 26 من القانون 17-02 المرجع السابق.

² بوشرف جيلالي، فوزية بوخيرة، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بناء الاقتصاد الوطني مجلة الإستراتيجية والتنمية، مجلد 04، عدد 20 ص 18.

³ الم 18 من القانون التوجيهي 01-18 المرجع السابق.

الفرع الثاني: أثر الإبداع والتجميعات الاقتصادية في المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة على ترقية المنتج الوطني

بعد التطرق لمختلف سبل وآليات دعم وتمويل les PME من أجل القيام بدورها والمتمثل في ترقية المنتج الوطني، لا بد من التطرق إلى آليات تحسين المنتج الوطني، ويكون ذلك من خلال الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أولاً، ثم التشجيع على التجميعات الاقتصادية ثانياً.

أولاً: تشجيع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن الإبداع هو مفتاح نجاح le PME فالقدرة التنافسية لهاته المؤسسات تعتمد على قدرتها في تحسين منتوجاتها وعملياتها وأنماط تشغيلها حيث أن مشاريع le PME ترتبط ارتباطاً وثيقاً بقدرة هاته الأخيرة على تحسين منتوجاتها¹.

لابد من التطرق إلى الاختراع والإبداع والابتكار أي تحديد هاته المصطلحات، يرى جانب من الفقه أن الإبداع والاختراع مصطلحين لمعنى واحد، وهو الوصول لكل شيء جديد، لكن من المتفق عليه من الناحية الاقتصادية اختلافهما، حيث يميز بين الاختراعات الإبداعية بمعنى العبقرية وهي الابتكار، وبين تلك التي لا تتميز بذلك أي التميز بين المنتوجات الجديدة جذرياً عن المنتوجات الناجمة عن تحسينات التكنولوجيا².

وعليه فإن الإبداع يشمل الاختراع الذي هو حسب تعريف المنظمة العالمية للملكية الفكرية بأنه "الفكرة التي يتوصل إليها مخترع والتي تمكنه عملياً من إيجاد حل لمشكلة معينة في مجال التكنولوجيا وهو كل جديد في مجال العلم أو البحث قابل للاستغلال سواء كان متعلقاً بمنتجات جديدة أو وسائل مستخدمة أو بهما معاً³، وهذا معناه ارتباط مفهوم الاختراع بالنشاط الاختراعي والابتكار هو الاختراع بتميز.

¹– Lezzar Mohamed Samy, Dynamique et Importance Des PME en Algérie, Revue de l'économie financier et des affaire, JFBE ISSUE 2018.p 08.

² فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص 12.

³ نسرين شريفي، حقوق الملكية الفكرية-حقوق المؤلف والحقوق المجاورة، حقوق الملكية الصناعية، سلسلة الباحث في القانون، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2004، ص 81.

وتجدر الإشارة إلى أن هناك من الفقه من يعتبر أن الاختراع والابتكار لهما نفس المعنى، ويعبران عنه بأنه اكتشاف أولي لمكون جديد أو فكرة جديدة والتي يمكن أن تكون قاعدة لسيورة الإبداع¹.

وعليه فالاختراع أو الابتكار هو عبارة عن الأفكار المتمثلة في تقديم منتجات جديدة، أو طريقة صنع جديدة أو طريقة استعمال جديدة لطريقة معروفة من قبل، في حين أن الإبداع هو القيام بتنفيذ هذه الأفكار بتميز لذلك يمكن القول إن مصطلح الإبداع هو مصطلح شامل لكل المصطلحات الأخرى (الاختراع، الابتكار، الاكتشاف*).

وبالرجوع للفقه الاقتصادي، فإننا نجد التعريفات لمقدمة للإبداع: أنه تغيير في ناتج الموارد، وفي القيمة والرضا والناتج عن المواد المستخدمة من قبل المستهلك² كما يعرف الإبداع أيضا على أنه: "النتيجة المتحصل عليها من خلال القيام بإنشاء طريقة أو أسلوب جديد في الإنتاج، إضافة إلى التغيير في كل مكونات المنتج وبالتالي الوصول المنتج جديد، أو كيفية تصميم المنتج"³ فالإبداع إذن وفقا للفقه الاقتصادي هو رفع مستوى تنافسية المؤسسة من خلال التحديثات التي يتم إدخالها أو اعتماد طريقة إنتاج جديدة أو الوصول لمنتجات جديدة كليا في المؤسسة، مما يؤثر إيجابا على أداء المؤسسة ويظهر ذلك في جودة منتجاتها، وهناك أنواع للإبداع فهي تتأثر بمختلف العناصر المحيطة بالمؤسسة، وهي:⁴

- إنتاج منتج جديد.
- الوصول لطريقة إنتاج جديدة.
- إنشاء تنظيم جديد.
- فتح أسواق جديدة.

¹ نجمة عباس، واقع الإبداع في المؤسسات الجزائرية لصغيرة والمتوسطة من وجهة نظر القائمين عليها، دراسة تطبيقية، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد 27 ديسمبر 2012، ص 216

* إن مصطلح الاكتشاف لا يثير أي لبس كغيره من المصطلحات لأنه العمل الذي يؤدي إلى الوصول لشيء موجود من قبل لكن لم يتم التوصل إليه فقط، كالاكتشاف فصائل حيوانية أو نباتية جديدة.

² بيتر دروكر، التجديد والمقاولاتية: ممارسة ومبادئ، ترجمة حسين عبد الفتاح، مركز الكتب الأردني، عمان، 1988، ص 18.

³ Jean Lachman. Le financement des stratégies de l'innovation. Economica.1993. P 22.

⁴ Ton Peters. Fabrique le future, l'imaginaire au service de l'innovation. DUNOD, p5

- استخدام مصادر جديدة للمواد الأولية.

وبالرجوع لمجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن الإبداع هو قدرة المؤسسة على التوصل إلى ما هو جديد مما يضيف قيمة أكبر لمنتجات هذه المؤسسة هذا ما يجعلها تسيطر على السوق مقارنة بمنافسيها، أي أن تكون مؤسسة ما سباقا في الإبداع يعني وصولها إلى فكرة جديدة أو مفهوم جديد أو الوصول إلى منتج جديد من أجل الوصول إلى السوق¹، إضافة إلى إدخال تغييرات على الإدارة وتنظيم العمل وظروفه، ومهارات القوة العاملة². فال PME تعد مجالا خصبا للإبداع والتطوير. حيث تمارس هذه الأخيرة نوعين أساسيين للبحث والتطوير أولهما داخلي يتم تنفيذه داخل المؤسسة نفسها، والثاني خارجي يتم انجازه من خلال المؤسسات المتعاقدة مع بعض كالمؤسسات المناولة أو عن طريق مراكز البحث لاستغلال كل ما تنتجه البيئة العلمية والتكنولوجية من الإمكانيات لممارسة نشاطات البحث والتطوير³

وتظهر أهمية الإبداع بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عموما في: كون أن الإبداع

يقدم فرصة وضع منتجات أو طرق إنتاج مبتكرة هذه الأخيرة تمنح للمؤسسة دون أدنى شك ميزة تنافسية مقارنة بمنافسيها⁴، أي أن للابتكار في المنتج أهمية مزدوجة الأولى في أن الابتكار في حد ذاته من خلال الميزة التنافسية كما سبق التطرق إليه والثانية في أهمية الابتكار في المنتج⁵. وذلك من خلال قيم المؤسسة بإنتاج منتج جديد لم يكن معروف سلفا وإدخاله للسوق ويكوم مميذا من حيث خصائصه ومكوناته التقنية وسهولة استهلاكه، أو في طريقة الإنتاج من خلال قيام المؤسسة بابتكار طريقة جديدة للإنتاج أي تغيير الطريقة السابقة التي كانت تنتج بها، كم يمكن أن يكون هناك

¹ نجم عبود، إدارة الابتكار، المفاهيم والخصائص والتجارب الحديثة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2003، ص11
² سماي علي، قشرو فتيحة، دور الإبداع في ترقية تنافسية، المنتج الوطني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يوم دراسي حول ترقية المنتج الوطني في ظل إستراتيجية إحلال الواردات يوم 07-05-2015 كلية العلوم الاقتصادية، جامعة البشير الإبراهيمي، برج بوعريخ، ص 04.

³ بلال مرابط، سليمة طباسبية، تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في دعم الأداء الاقتصادي، دراسة تحليلية للتجربة الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية المجلد06، العدد01، جوان2019، ص463.

⁴ عبد القادر دوش، نورة بيري، المناولة والإبداع التكنولوجي لزيادة تنافسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، الملتقى لوطني حول تنافسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التغييرات لدولية والإقليمية. ص119.

⁵ أحمد شاكر العسكري، دراسات تسويقية متخصصة، دار الزهرة، عمان الأردن، ط1، 2000، ص39.

تغيير في طريقة التقديم والتسليم للمنتج للزبائن وعليه يكون المنتج جديداً أو ذو جودة عالية أو تكلفة أقل¹.

- وبعد الإبداع في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهماً جداً في إستراتيجيتها لأنه يعد محورياً مهماً في توفير الأموال للدول في شكل تصدير لهذه الإبداعات أو توفير بدائل للمنتجات أو تجهيزات تستورده هذه الدول بعملات أجنبية².

- والهدف الأساسي للمؤسسة من تبني الإبداع هو تحقيق جودة منتجاتها، لتكون بذلك قادرة على منافسة المنتج الأجنبي، إضافة إلى إمكانية تطوير منتجات حالية، مما يسمح للمؤسسة بالتركيز على التكلفة الأقل ومنحها ميزة التمييز في المنتجات التي تنتجها³.

كما أن الإبداع في المؤسسات الصغيرة يعني الرفع أولاً من حصة هذه المؤسسة في السوق ثم طرق أبواب الأسواق العالمية من خلال التصدير.

فتبني سياسة الإبداع لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعني منتج جديد ذو جودة عالية، وأهم صفة أنه منتج محلي ذو جودة عالية.

فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعد مصدراً هاماً للإبداع مقارنة بالمؤسسات الكبيرة وذلك راجع لدوافع الأفراد فيها في إيجاد ابتكارات جديدة تؤدي إلى تحقيق ربحية عالية⁴.

إلا أنه في الواقع تواجه les PME في الجزائر عوائق ومشاكل كبيرة في مجال الإبداع أهمها ارتفاع تكلفة البحوث العلمية، مقارنة بطول عملية ابتكار المنتجات، فهذا سيكلف les PME أموالاً كثيرة وهي أصلاً تواجه صعوبات تمويلية إضافة إلى المنافسة الكبيرة من الابتكارات الأجنبية.

- صعوبة إيجاد العمال الماهرين اللازمين والموظفين والأشخاص التقنيين المؤهلين، الذين يمتلكون المعرفة التقنية المطلوبة، إضافة إلى العوامل الثقافية، فأى ثقافة جديدة على المؤسسة من المرجح أن تواجه مقاومة من بعض مدراءها⁵.

¹ سماي علي، قشرو فتيحة، المرجع السابق، ص 05.

² عبد القادر ديوش، نورة بيري، المرجع نفسه، ص 121.

³ سماي علي، قشرو فتيحة، المرجع نفسه، ص 11.

⁴ ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص 25.

⁵ نبيل جواد، المرجع السابق، ص 191.

- انعدام التواصل بين مؤسسات البحث العلمي والمحيط الاقتصادي وأصلا غياب مؤسسات الدراسات التي تسمح بإظهار الفرص المتاحة في السوق وبالتالي الطلب على الإبداع التكنولوجي¹.

- غياب أبسط ضروريات التجهيزات التي تسمح للباحثين من تبادل المعارف خصوصا تجهيزات الإعلام والاتصال².

وأخيرا فإن من أهم عوائق الإبداع في الجزائر هو غياب شبه كلي لنظام الحوافز لإغراء الباحثين على الإبداع، إضافة إلى المحسوبية والمحاباة في هذا المجال مما خلق ظاهرة هجرة الأدمغة. وتجدر الإشارة إلى أن الحكومة الجديدة تحاول جاهدة محاربة هذه الظاهرة بشتى الوسائل وتحاول إرجاع العلماء إلى الجزائر وإغرائهم من أجل الاستفادة من إبداعاتهم.

فالمنافسة لم تعد ممكنة على أساس خفض التكلفة فحسب، فالسوق يتطلب الجودة، والسرعة والمرونة في تلبية الطلب ومفتاح النجاح هو الإبداع³، لذلك من الضروري أن تتبنى les PME الإبداع بمفهومه الواسع، لأن ذلك سيزيد من قدراتها الإنتاجية والتنافسية.

ثانيا: تجميعات المؤسسات الصغيرة كآلية لترقية صادراتها.

تواجه les PME صعوبات كثيرة عند محاولة تصديرها لمنتجاتها إلى الأسواق الخارجية، وهذا راجع لمشاكل التمويل بدرجة أولى، إضافة إلى ضعف الإبداع في هذه المؤسسات وبالتالي نقص جودة المنتجات المعروضة للتصدير وغيرها من مشاكل تواجه هذه المؤسسات وكحلول لمواجهة هذه المشاكل تعتمد هذه المؤسسات آلية التجمع (التركيز) الاقتصادي.

1- مفهوم التجميع الاقتصادي:

عرّف التجميع الاقتصادي بأنه كل تكتل لمؤسسات يتضمن تغييرا دائما في هيكل السوق، وبالتالي تفقد المؤسسات المتجمعة استقلاليتها لصالح تعزيز القوة الاقتصادية لتجميعها⁴.

¹ عبد القادر ديوش، نورة بييري، المرجع السابق، ص 122.

² عبد القادر ديوش، نورة بييري، المرجع نفسه ص 122.

³ نبيل جواد، المرجع السابق، ص 209.

⁴ Jean Blaise, Droit des affaires, édition L.G.D.J Deltor, Paris, 1999, P452.

أما المشرع الجزائري فلقد عرف التجميع على أنه¹: "يتم التجميع في مفهوم هذا الأمر إذا:

- 1- اندمجت مؤسستان أو أكثر كانت مستقلة من قبل.
 - 2- حصل شخص أو عدة أشخاص طبيعيين لهم نفوذ على مؤسسة على الأقل أو حصلت مؤسسة أو عدة مؤسسات على مراقبة مؤسسة أو عدة مؤسسات أو جزء منها بصفة مباشرة أو غير مباشرة عن طريق أخذ أسهم في رأس المال أو عن طريق شراء عناصر من أصول المؤسسة أو بموجب عقد أو أي وسيلة أخرى.
 - 3- أنشئت مؤسسة مشتركة تؤدي بصفة دائمة جميع وظائف مؤسسة اقتصادية مستقلة، ما يلاحظ على تعريف المشرع الجزائري أنه لم يعرف التجميع الاقتصادي وإنما اكتفى بالتطرق إلى صورته وهي الاندماج الاستحواذ والمؤسسة المشتركة بشرط ممارسة وظائفها كمؤسسة اقتصادية مستقلة.
- والتركيز أصبح ينشأ عندما تظهر إمكانية ممارسة سيطرة حاسمة لشركة أو تجمع شركات على شركة أو مشروع اقتصادي آخر، وعليه فالتجمع يقوم على أساس مفهوم السيطرة أو النفوذ الأكيد الذي يظهر عندما تملك شركة الرقابة على الشركة أو المؤسسة الأخرى².
- أضع المشرع الجزائري التجميعات الاقتصادية إلى الرقابة، وهذه الرقابة لا تعني أن هذه التجميعات من الممارسات الاقتصادية المقيدة للمنافسة وإنما تهدف للحد من آثار هذه التجميعات غير التنافسية على المتدخلين في السوق فالتجميع الاقتصادي في حد ذاته مشروع إلى غاية مساهمه بالمنافسة*.

- شروط الرقابة على التجمع الاقتصادي:

رقابة التجميعات الاقتصادية تفرض في حالتين الأولى في حالة مساس هذا التجميع بالمنافسة والثانية في حالة تجاوز التجميع النسبة المحددة قانونا لسيطرته على السوق.

¹ الم 15 من الأمر 03-03 المؤرخ في 2003/07/19، المتضمن قانون المنافسة المعدل والمتمم، ج ر عدد 43.
² بن حملة سامي، المفهوم القانوني للتركيز الاقتصادي في قانون المنافسة، مجلة العلوم الإنسانية، عدد 36، ديسمبر 2011، ص170.

* هذا ما يميز التجميعات الاقتصادية عن الممارسات المقيدة للمنافسة كالاختكار مثلا، فهذه الأخيرة غير مشروعة من الأصل، في حين أن التجميع الاقتصادي مشروع، لكن قد تخضع للرقابة في حالة تجاوزها الحد القانوني المسموح به أو كان الغرض من التجميع هو المساس بالسوق.

1- مساس التجميع بالمنافسة:

يعد كل تجميع خاضع للرقابة إذا كان القصد منه هو المساس بالمنافسة داخل السوق لاسيما بتعزيز وضعية هيمنته على السوق فعلى أصحابه تقديمه لمجلس المنافسة للبت في أمره في أجل ثلاثة أشهر¹. وهذا معناه رقابة التجميعات بالمنافسة تخضع لاختصاص مجلس المنافسة، فهو سلطة الضبط العامة في المجال الاقتصادي، فكل تجميع لا يؤثر على حرية المنافسة داخل السوق فهولا يخضع للرقابة.

والغاية من فرض الرقابة على التجميعات فهي اعتمادها كألية للمحافظة على حرية المنافسة داخل السوق من كل تطرق من شأنه التأثير عليها والحد منها، حتى ولو تعلق الأمر بعمليات التجميعات الاقتصادية التي تعد هم آليات تطوير الوضعيات الاقتصادية²، خاصة إذا ما تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

والمشرع الجزائري لم يحدد لنا على سبيل الحصر الصور التي من خلالها يمكن تحديد المساس بالمنافسة من عدمه بنص الم17، واكتفى بالتطرق إلى صورة واحدة وهي وضعية الهيمنة وهذا لا يعني أنه حصر صور المساس بالمنافسة بهذه الصورة فحسب بل ترك الباب مفتوحا لمجلس المنافسة للنظر في باقي الممارسات ويظهر ذلك من خلال مصطلح لاسيما في نص الم17 وحسنا فعل المشرع فحصر صور المساس بالمنافسة بصورة واحدة أو اثنين من شأنه أن يخرج العديد من الصور الأخرى التي تمس بالمنافسة وبالتالي تؤثر على الاقتصاد الوطني.

ووضعية الهيمنة هي الوضعية التي تمكن مؤسسة ما من الحصول على مركز قوة اقتصادية في السوق المعنى من شأنها عرقلة قيام منافسة فعلية، ويعطيها إمكانية القيام بتصرفات منفردة إلى حد معتبر إزاء منافسيها³.

وعليه يتضح لنا أن لوضعية الهيمنة أثر في:

¹ الم 17 من الأمر 03-03 المتعلق بقانون المنافسة، المرجع السابق.

² مخانشة أمانة، آليات تفعيل مبدأ حرية المنافسة دراسة مقارنة بين التشريعين الجزائري والفرنسي أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الحقوق كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2016-2017، ص206.

³ الم 03 من الأمر 03-03 المتعلق بقانون المنافسة، المرجع السابق.

- الحصول على مركز قوة يخولها التحكم في السوق.
 - وضع حد لمنافسيها داخل السوق وبالتالي تجنب أي منافسة محتملة داخل السوق المعني.
- فالقوة الاقتصادية التي يحوزها التجميع الاقتصادي تمنحه السيطرة على السوق وبالتالي قدرته على وضع حد لمنافسيه خصوصا المشروعات الصغيرة.
- إلا أن جانب من الفقه انتقد فكرة أو مفهوم المساس بالمنافسة على اعتبار أنه مفهوم غامض وغير واضح هذا ما يعطي لسلطة المنافسة سلطات واسعة في تقدير حالة المساس بالمنافسة في السوق الذي نشأ فيه التركيز إلا أنه يمكن اعتبار الحالات التي تشكل مساسا بالمنافسة إذا كان هدف التجميع التقليل من المنافسين داخل السوق أو تشكيل وضعية هيمنة حيث أن أطراف العملية تتحول من حالة منافسة إلى حالة تركيز¹.

2- تجاوز عملية التركيز الحد القانوني:

لا يعتبر شرط المساس بالمنافسة شرطا كافيا لإخضاع التجميع الاقتصادي لرقابة مجلس المنافسة، بل يجب أن يقترن بشرط آخر وهو تجاوز الحد القانوني المنصوص عليه بنص الم 18، من قانون المنافسة ويقصد به حجم التجميع الاقتصادي المطلوب لمنع المنافسة، أي هذه النسبة التي تجعل من التجمع الاقتصادي موضوع رقابة من مجلس المنافسة، وحددها المشرع الجزائري 40%²، وهذا معناه خروج التجميعات التي تشكل نسبة استحوادها على السوق 40% أو أقل من مجال الرقابة.

يلاحظ اعتمادا لمشرع الجزائري على حد نسبي كمعيار تتحدد على أساسه عمليات التركيز، وعليه يكون المشرع قد اعتمد على حصة السوق كمعيار لتطبيق الرقابة³. وهذا ما يعني اعتماد المشرع على معيار واحد وهو معيار الحصة السوقية في حين أن أغلب التشريعات تعتمد على معيارين معيار الحصة السوقية ومعيار رقم الأعمال⁴ فكان من الأجدر على المشرع اعتماد

¹ بن حملة سامي، قانون المنافسة، دراسة في ضوء التشريع الجزائري وفق آخر التعديلات ومقارنة تشريعات المنافسة الحديثة، منشورات نوميديا، قسنطينة، 2016، ص 123.

² الم18، من الأمر 03-03 لمتعلق بالمنافسة المرجع السابق ص124.

³ بن حملة سامي، قانون المنافسة، المرجع نفسه، ص124.

⁴ André Decocq- George Decocq, Droit de la concurrence (droit interne et droit de l'union européenne), 5 édition L.G.D.J, Paris, 2012, P235.

المعياريين معاً، لأن الاعتماد على الحصة السوقية فقط سيؤدي إلى انفلات بعض المشروعات من الرقابة لأنها لم تتحقق نسبة تتجاوز 40% لكنه في المقابل تحقق رقم أعمال معتبر.

2- استثناءات خضوع التجميعات الاقتصادية للرقابة:

خلافًا لما سبق التطرق إليه فإنه يمكن ألا يكون التجميع الاقتصادي موضوع رقابة من طرف مجلس المنافسة، وهذا في حالتين إما بموجب نص شرعي، أو لاعتبارات اقتصادية.

2-1- الاستثناءات القانونية:

نص المشرع الجزائري صراحة على عدم خضوع الاتفاقات والممارسات الناتجة عن نص تشريعي أو تنظيمي لمبدأ حظر الممارسات الخاصة بالمنافسة¹، بما في ذلك التجميعات الاقتصادية، حيث رخص المشرع للتجميعات الناتجة عن تطبيق نص تشريعي أو تنظيمي²، وعليه يجب على مجلس المنافسة باعتباره السلطة المخول لها الترخيص بالتجميع الاقتصادي من عدمه، أن يرخص للتجميعات الناتجة عن تطبيق نص قانوني أو تنظيمي بغض النظر عن مساهمته بالمنافس أولاً.

2-2- الاستثناء استناداً للمصلحة العامة:

بالرجوع للمادة 21 من قانون المنافسة نجد أن المشرع قد أعطى للحكومة سلطة مجلس المنافسة للترخيص بالتجميع تلقائياً، أو بناء على طلب الأطراف، حتى ولو كان هذا التجميع محل رفض من مجلس المنافسة، وذلك إذا اقتضت المصلحة العامة ذلك، وبناء على تقرير من الوزير المكلف بالتجارة والوزير الذي يتبعه القطاع المعني بالتجميع.

إلا أن ما يؤخذ على المشرع في هذه الحالة هو عدم وضعه لمعايير تستند إليها الحكومة لتحديد لمصلحة العامة، خاصة وأن السماح بالترخيص هو اختصاص أصيل لمجلس المنافسة واختصاص استثنائي للحكومة في حالة المصلحة العامة، ولعل الحكمة التي يراها المشرع في عدم تحديد المصلحة العامة هي ترك المجال واسعاً للحكومة وإعطائها السلطة التقديرية الواسعة في تحديد المصلحة العامة للتخفيف بالتجميع الاقتصادي.

¹الم 09 من الأمر 03-03، المتعلق بقانون المنافسة، المرجع السابق.

²الم 21 مكرر من الأمر 03-03، المرجع نفسه.

2-3- الاستثناءات للاعتبارات الاقتصادية:

إذا أثبت أصحاب التجميعات الاقتصادية أنها تؤدي إلى تطوير قدراتها التنافسية، أو تساهم في تحسين التشغيل أو من شأنها السماح للمؤسسات الصغيرة والمرتبطة بتعزيز وضعيتها التنافسية في السوق، ويشترط في هذه التجميعات استبقائها للشروط المنصوص عليها في المواد 17، 19 و20 وأن تكون محل ترخيص من مجلس المنافسة¹، وعليه يمكن الترخيص بالتجميع رغم مساهمه بالمنافسة، إذا كان من شأنه تحقيق التقدم الاقتصادي والتقني، أو تساهم في تحسين التشغيل أو تسمح بتعزيز الوضعية التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة داخل السوق المعني.

أ- التقدم الاقتصادي والتقني: المقصود بالتقدم الاقتصادي هو تنمية الاقتصاد عن طريق تحسين الإنتاج وزيادته، لأن تحقيق معدلات إنتاجية أكثر ارتفاعاً مقارنة بتكلفة أقل ورفع معدلات التصدير هي الأهداف الحقيقية التي تسعى إليها حرية المنافسة، بغض النظر عن الممارسات الماسة بها إذا كانت إيجابية إلى هذا الحد²، ففي هذه الحالة يسمح بالتجميع على الرغم من مساهمه بالمنافسة، لأنه من شأنه المساهمة في التقدم الاقتصادي بالقدر الذي سيعوض الضرر الذي يمس المنافسة في حالة تنفيذ عملية التجميع.³

أما التطور التقني فهو التركيز على تحسين الإنتاج عن طريق الابتكار والفعالية⁴، والجدير بالذكر انه على أطراف التجميع إثبات ذلك أي إثبات مساهمة التجميع في التقدم الاقتصادي والتقني وتحسين التشغيل، كما أن هذه المعايير ليست على سبيل الحصر فنص الم 21 جاء على سبيل المثال من خلال لفظ "لاسيما"، وهذا ما يفتح المجال أمام معايير أخرى قد تساهم من خلالها التجميعات الاقتصادية الماسة بحرية المنافسة إيجابياً في الاقتصاد الوطني. وعلى العموم هناك شروط يمكن الاعتماد عليها لتحقيق معيار التقدم الاقتصادي والتقني نلخصها كالآتي:⁵

¹ الم 21 مكرر من الأمر 03-03، المرجع نفسه.

² آمنة مخانشة، المرجع السابق، ص 239.

³ Wilfrid Jeandidier, Droit oenal des affaires, 2 Edition, Dalloz, Paris, 1996, P361.

⁴ آمنة مخانشة، المرجع نفسه، ص 239.

⁵ آمنة مخانشة، المرجع نفسه، ص 241.

1- أن يقترن التقدم الاقتصادي والتقني بوجود نتائج فعلية وبصورة واقعية سواء على المدى البعيد أو القريب، حيث قضى مجلس المنافسة الفرنسي أنه يمكن الاستفادة من إعفاء التجميعات من الممارسات المقيدة للمنافسة إذا ما نجم عنه تقدم اقتصادي أو كان سينجم عنه مستقبلاً.

2- أن تكون الفوائد الناجمة عن التقدم الاقتصادي والتقني كافية بذاتها لتعويض الضرر الذي يمس المنافسة¹، أي إمكانية تحقق الهدف من التجميع وهو الآثار الإيجابية اللاحقة مقارنة بالطابع الضروري لتقييد حرية المنافسة وهو ما يسميه الفقه الفرنسي والأوروبي بسياسة التقييدات.²

2-3- تعزيز الوضعية التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تظهر أهمية التجميعات بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تمكينها من احتلال وضعيات جيدة في الأسواق التي تتدخل فيها، وبالتالي اكتسابها لقدرة تنافسية لاسيما من الجانبين المالي وإدارة المشروع الاقتصادي³، والجدير بالذكر أنه بالنظر للأهمية الكبيرة لهذه المؤسسات نجد أن قانون المنافسة قد تطرق إليها، من خلال السماح لها بالتجميع الاقتصادي حتى ولو كان في ذلك مساس بالمنافسة، وذلك من خلال نص المادتين 09 و 21 مكرر منه.

فمن أجل تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التجميع الاقتصادي، احتفظ المشرع لهذه المؤسسات ضمن قانون المنافسة بمكانة لها في السوق من أجل تمكينها من تعزيز وضعيتها الاقتصادية والرفع من قدرتها التنافسية، وذلك يمكنها من الظهور كمتدخل قوي في أسواق المنتجات، حتى ولو تجاوز التجميع نسبة 40% التي تخضعه إلى رقابة مجلس المنافسة، إلا أن هذا الأخير يرخص بالتجميع لأن الغرض منه هو تعزيز الوضعية التنافسية لهذه المؤسسات في السوق، إضافة لذلك قد تتدخل الحكومة لترخيص بتجميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي كانت محل رفض من مجلس المنافسة استناداً للمصلحة العامة.⁴

¹ WilfridJeandidier, Op.cit, P361.

² آمنة خناشنة، المرجع السابق، ص 241.

³ بن حملة سامي، المفهوم القانوني للتركيز الاقتصادي، المرجع السابق، ص 166.

⁴ بن حملة سامي، آليات دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال المنافسة، مجلة البحوث والدراسات العلمية، مجلد 09، عدد 02، ص 285-286.

وترجع العلة في منح المشرع الإعفاء لهذه المؤسسات بالتحديد في كونها مؤسسات صغيرة الحجم لا يكون لها أثر على الصعيد التنافسي، مقارنة بالمؤسسات الأجنبية الكبرى، لذلك نجد أن المشرع قصد من هذا الإعفاء دعم وترقية هذه المؤسسات بسبب طابعها الوطني في مواجهة المؤسسات الأجنبية الكبرى الناشطة في الجزائر.

ثالثا: تجمعات التصدير.

هي عبارة عن تحالف إرادي لمجموعة من المؤسسات يهدف الترويج للسلع والخدمات لأعضاء هذا التجمع، في السوق الخارجية وتسهيل عملية تصدير هذه المنتجات بمجهود وعمل جماعي.¹ والجدير بالذكر أن الفرق بين تجمعات التصدير والتجميعات الاقتصادية سابقة الذكر يكمن في أن أعضاء تجمع التصدير يحتفظون باستقلالهم المالي والتسيير المالي لمؤسساتهم إضافة إلى الاستقلالية في تسويق منتجاتهم، وهذا خلافا للتجميع الاقتصادي (التركيز) الاقتصادي فمهما كانت طريقة التجميع (بالاندماج، الاستحواذ، أو الشراكة) فإن كل المؤسسات تنصهر وتظهر للعلن المؤسسة الناتجة عن التجميع فقط، فلا وجود للاستقلالية فيها.

وتسعى منظمة الأمم المتحدة للتطور الصناعي *L'ONUDO إلى مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الغير قادرة على تصدير منتجاتها إلى الأسواق الخارجية، عن طريق تأسيس اتحادات التصدير، حيث يتم تأسيس هذه التجمعات وفقا للنظام القانوني لكل بلد.

* مزايا تجمعات التصدير:

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تعاني من صعوبات كبيرة أهمها صعوبة التصدير، وهذا نظرا لقلة خبرة هذه المؤسسات بالأسواق الأجنبية، إضافة إلى الصعوبات التمويلية كما سبق التطرق إليه.

¹ آيت عمر بن عمر الهام، تجمعات التصدير آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والتجارة، العدد 32، 2015، ص 132.

UNUDO* هي مؤسسة دولية متخصصة تسعى لتعزيز وتسريع وتيرة التنمية الصناعية المستدامة في الدول النامية، وذلك من خلال مساعدة البلدان النامية في الاستفادة من الفرص التجارية التي تقدمها الأسواق العالمية عبر تعزيز قدراتها على الولوج إلى هذه الأسواق، حيث توفر لهم المشورة والمساعدة التقنية لتأهيل مقاولات (les PME) هذه البلدان لرفع القدرة التنافسية لمنتجاتها وقابليتها للتصدير وجعلها ملائمة للمعايير التجارية والتقنية الصحية المعمول بها دوليا، أنظر الموقع: aljazeera.net/encyclopedia:22/03/2016.

فمن مزايا تجمعات التصدير أنها تقدم مساعدات لهذه المؤسسات من بينها المساعدة التسويقية والترويجية، تقديم المعلومات اللازمة عن الأسواق الخارجية، ولهذه التجميعات مزايا أخرى نلخصها كما يلي:¹

- تقليل المخاطر عند القيام بعملية التصدير، وذلك من خلال تحسين وسائل الحصول على المعلومات المتعلقة بالمؤسسات في الأسواق الخارجية الجديدة، وذلك بتنوع المنتجات المصدرة وارتفاع عدد الأسواق المستهدفة.

- تخفيض التكاليف ويتأتى ذلك بتقاسم الأعباء الناتجة عن عملية التصدير بين الأعضاء (أي أعضاء تجمع التصدير)، كالأعباء التسويقية.

- زيادة قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التفاوضية مع المتعاملين الاقتصاديين.
- سهولة الوصول إلى الأسواق الخارجية الجديدة، بتقديم منتجات نوعية وذات جودة عالية، وعليه إرضاء زبائن هذه الأسواق.

- توحيد المعارف والمهارات، بتحسين المعرفة عن كيفية التعامل في الأسواق الأجنبية للمؤسسات المحدودة الخبرة في مجال التصدير، استغلال مختلف المصادر والخبرات المتعلقة بالتصدير لدى مختلف المؤسسات الأعضاء وتبادل المعارف في مختلف المجالات.

- شروط إنشاء تجمعات التصدير:²

قبل الشروع في عملية الاتحاد، يجب على الأطراف الفاعلة المهتمة أن تفي بثلاثة شروط معينة لضمان نجاح الاتحاد (تجمع التصدير) نلخصها كما يلي:

1- الأهداف الواضحة: فتحديد الأهداف بدقة وبواقعية مهم جداً لأنه من خلال هذه الأهداف يتم وضع خطة عمل الاتحاد وأنشطته، واختيار الشكل القانوني للتجمع إضافة إلى المساهمات المالية لكل عضو.

2- التوصل إلى توافق في الآراء: ومعناه محاولة الوصول إلى اتفاق كل الأعضاء المحتملين، لأن مفتاح نجاح التجمع لا يكون إلا بضمان الاستقرار الداخلي له، ويتحقق ذلك من خلال تبادل

¹ آيت بن عمر الهام، المرجع السابق، ص 136.

² Guide sur les consortiums d'exportation, L'ONUDO vienne, 20008, ONIDO.org, P19, P20.

الزيارة بين الأعضاء، الاجتماعات المنتظمة بين الأعضاء، إثراء المناقشات الحيوية عن تكوين التجمع وأهدافه.

3- عامل الزمن: من أجل إنشاء تجمع فعال ويمكن للأعضاء الاستفادة من مزايا لابد من وقت، فتأسيس تجمع يأخذ في العادة ما بين 06 أشهر إلى 12 شهرا، منذ فترة المحادثات الأولية بين الأطراف المهمة إلى غاية الانتهاء من الإجراءات الإدارية الضرورية.

وعليه يجب أن تسبق الشروط المذكورة سابقا جميع مراحل إنشاء اتحادات التصدير، ولكن لها أهمية خاصة عند مرحلة البدء، وعندما تدرك الجهات الفاعلة المعنية هذه المبادئ العامة، فإنه يمكن البدء في عملية الإنشاء، إضافة إلى أن تكون المبادرة صادرة عن هيئة عمومية أو قطاع خاص وهذا لتأكيد النية على إنشاء تجمع التصدير لأن الإرادة المشتركة هي العامل المهم خلال مرحلة إنشاء التجمع وفي نشاطاته لاحقا وهذا من أجل رفع القدرة التصديرية لهذه المؤسسات.

والجدير بالذكر أن الشكل القانوني لتجمعات التصدير مرتبط بالأهداف المحددة من الأعضاء، كما يتعلق بالنظام القانوني لكل بلد وتتم دراسة الشكل القانوني للتجمع أثناء اللقاءات المبرمة من أجل تأسيس التجمع.¹

- تجمعات التصدير في الجزائر:

تم إطلاق مشروع إنشاء وتطوير تجمعات التصدير في الجزائر في 2012/02/29، وذلك من طرف وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، وذلك بالشراكة مع منظمة الأمم المتحدة للتطوير الصناعي، وهي الهيئة المنفذة والمساند التقني للمشروع وسفارة فرنسا بالجزائر الممول المالي للمشروع، وتقدر ميزانية المشروع بـ 400.000 يورو ومدة تنفيذه ثلاث سنوات.²

وقد نتج في هذا المشروع إنشاء اتحادين في الصناعة الغذائية مع بداية سنة 2013 في فرعي الحبوب والبروتينات الحيوانية، وهي تجمعات ذات منفعة اقتصادية، حيث تسمح بتحقيق الشراكة بين المؤسسات إعطاء بعد دولي للمنتج الجزائري، وهذا ما تحتاجه les PME من أجل ترقية تنافسية المنتج المحلي، إضافة إلى الاستفادة من الخبرات لتكوين قوة في السوق الدولية، وهذه الاتحادات

¹ Guide sur les consortiums d'exportation, Op.cit, P36, 37.

² حنان جمر، صحيفة المساء، 30 ديسمبر 2014، تاريخ الاطلاع 2019/08/17.

هي: اتحاد الحبوب "AAC" Algérie Agro cereals، تم إنشاؤه بتجمع (12) إثني شعر مؤسسة صناعية مختصة في صناعة العجائن والطحين.

- اتحاد البروتينات الحيوانية "GIPA" Groupement interprofessionnel des protéines animales¹.

والجدير بالذكر أن اتحادات التصدير تلاقي دعما كبيرا من الدولة الجزائرية حيث أبرمت عدة اتفاقات لمساندتها مع كل من الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، والوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سابقا، إضافة للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، هذه المساندة المقدمة والحملات التحسيسية التي قام بها خبراء l'onudo أدت إلى تكوين تجمعين آخرين في فرعي العسل والتمور وهما:

- Algerian honey bee products: هو أول تجمع وطني لتصدير العسل الجزائري.

- تجمع تصدير التمور: يضم منتجي ومصدري التمور لأكثر من إثني عشر (12) ولاية من الجنوب.

وعليه فاتحادات التصدير هي تجمعات طوعية لعدد محدد من المؤسسات التي تهدف لتنفيذ عمليات مشتركة، حيث تتكامل في مشروع تنمية موحد، وهذا للوصول لحل للمشاكل التي تواجهها معا، وذلك من خلال ضمانها التوافر الدائم للمعلومات عن السوق الدولية إضافة إلى إنشاء شبك واحد لعمليات التصدير والاستيراد الذي سمح بدخول جماعي للأسواق التي لا يمكن للمؤسسات المتحدة (المتجمعة) دخولها بمفردها²، مما يعود بفوائد كبيرة على les PME حيث تخفض تكاليف التصدير لأنها ستقسم على أعضاء الاتحاد، إضافة إلى سيطرة هذا التجمع على السوق المحلي ثم اختراقه الأسواق العالمية بسهولة أكبر.

¹ آيت بن عمر الهام، المرجع السابق، ص 143.

² سعاد قوفي، التجمعات العنقودية كعامل تنافسي في قطاعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة لبعض تجارب الدول النامية، أطروحة دكتوراه، تخصص اقتصاد صناعي، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2016-2017، ص 90.

نخلص مما سبق إلى أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبيرة، لأنها تستطيع جذب الادخارات وتحويلها إلى استثمارات، لذلك نجد أن الدولة الجزائرية سعت لتشجيع الاستثمار المحلي عن طريق هذه المؤسسات في مختلف القطاعات المنتجة (الصناعات التقليدية، الزراعة، الطاقة والمناجم... إلخ)، هذه القطاعات لها أهمية كبيرة بالنسبة للاقتصاد الوطني لقدرتها على إنتاج منتجات وطنية تحل محل المنتجات المستوردة، لأن Les PME هي العمود الفقري للقطاع الخاص، وبإمكانها أن تكون قاطرة الاقتصاد الوطني.

كما أنها تساعد على تنمية الصادرات، وذلك من خلال إنتاج سلع تصديرية نوعية ذات جودة عالية قادرة على المنافسة، أو إنتاج سلع تحل محل السلع المستوردة فهذا في حد ذاته يشكل دعما للمنتج الوطني.

والجدير بالذكر أن العديد من الدراسات أكدت على قدرة Les PME على اختراق الأسواق الخارجية حيث أن 17% من المؤسسات المصغرة تدخل الأسواق الخارجية، بينما 38% من المؤسسات الصغيرة و 51% من المؤسسات المتوسطة تقوم بتصدير إجمالي منتجاتها وخدماتها.¹ Les PME تساعد أيضا على رفع معدلات الإنتاجية لمختلف عوامل الإنتاج التي تستخدمها كما تعمل على زيادة دور المبيعات مما يقلل من تكاليف التخزين والتسويق بما يساعد على وصول المنتجات للمستهلك بأقل تكلفة، ما يؤدي إلى زيادة حجم الناتج الوطني وتنوعه لشمولية هذه المؤسسات فهي تختص بالعديد من القطاعات الإنتاجية.²

كما أن تخصص هذه المؤسسات في قطاعات معينة يجعل منتجاتها ذات جودة عالية فالتخصص ميزة يمنحها الأفضلية أمام الشركات الأجنبية المنافسة، كما أن لا Les PME أهمية في رفع القيمة المضافة، الإنقاص من معدلات البطالة والرفع من الدخل الفردي، وتعتبر مصدرا هاما للإبداع والتطوير، لأنها تعد مجالا خصبا لدعم الكفاءات والتشجيع على الابتكار والرقى بالمنتجات الوطنية.

¹ Marjorie le cerf, les petites et moyennes entreprise face la mondialisation, édition Hirmattan, Paris, 2006, P123.

² بلال مرابط، سليمة طبائسية، المرجع السابق، ص 475.

والجدير بالذكر أن الأهمية الكبيرة لـ PME راجعة أساسا للخصائص التي تتميز بها هذه المؤسسات، فهي تتميز بسهولة التأسيس لأنها لا تحتاج إلى رأس مال كبير ولا إلى مستلزمات وأدوات كثيرة لإنشائها مقارنة بالشركات الكبرى، إضافة إلى استقلالية الإدارة وسهولتها وذلك عائد إلى أن ملكية هذه المؤسسات يرجع في الأعم الغالب إلى أفراد عائلة واحدة لذلك تعتمد أساليب الإدارة والتسيير البسيطة.

وأهم خاصية هي التخصص كما سبق التطرق إليه، فالتخصص في مجال إنتاج معين يعد ورقة عبور لمنتجات هذه المؤسسات إلى الأسواق الدولية، كما أن اعتماد هذه المؤسسات على التمويل الذاتي (مصدر داخلي، عائلية،... إلخ)، أولا يسهل على هذه المؤسسات القيام بأنشطتها قبل إقدامها على التمويل الخارجي في حالة عدم كفاية مصادر التمويل الذاتي.

إلى أنه على الرغم من أهمية هذه المؤسسات بالنسبة للاقتصاد الوطني عامة وترقية المنتج المحلي خاصة، فإنها تعاني من مشاكل ومعوقات كثيرة في الجزائر أهمها:

- المشاكل التمويلية: تعد أهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأن مواردها الذاتية في الغالب لا تكفي لتمويل مشاريع هذه المؤسسات، لذلك فهي تضطر إلى طلب التمويل الخارجي من البنوك، إضافة إلى غياب التمويل طويل الأجل كما رأينا سابقا، فكل القروض هي قروض قصيرة الأجل، كما أنه من المفروض منح القروض بناء على دراسة جدوى المشروع، إلا أن الواقع يقول بمنح القروض على أساس سمعة الزبون وما يقدمه من ضمانات.

حيث تنعكس مشكلة التمويل على معاملات les PME، لأنها تضطر إلى الشراء بالأجل وبأسعار مرتفعة نسبيا، إضافة إلى التعاقد من الباطن مع المؤسسات الكبيرة لتوفير المدخلات وتسويق الإنتاج¹، كما أنه من الصعب على les PME تقديم الضمانات اللازمة للحصول على القروض لذلك تدخلت الدولة لحل بعض مشاكل التمويل من بينها صندوق ضمان قروض les PME.

¹ فارس طارق، دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل ترقية تنافسياتها، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس سطيف1، 2017-2018، ص 45.

- البيروقراطية الإدارية: فالملاحظ أن الإدارة الجزائرية لازالت بنفس الروتين الرسمي الممل، فهناك الكثير من المشاريع الاستثمارية عطلت أو لم يتم الموافقة عليها في وقتها المحدد، مما ألحق ضررا كبيرا بأصحابها، فالذهنيات للأسف لم ترتق لتفهم أهمية هذه المؤسسات.¹
- صعوبة تطابق منتوجات هذه المؤسسات مع المعايير الدولية، لذلك يجب على المنتجين الالتزام بالمعايير القياسية كما سبق التطرق إليه.
- عدم قدرة هذه المنتوجات على الابتكار وإنتاج منتوجات تكنولوجية حديثة، فالمنتوجات لها دورة حياة معينة، فما يعد منتوجا جديدا حاليا قد لا يعد كذلك بعد فترة، هذا ما يدعنا نجزم أنه لا حماية لمنتوجات هذه المؤسسات كالابتكار المستمر، فالابتكار يعد موردا أساسيا للأرباح.
- عدم حماية المنتج الوطني من التدفق الفوضوي للسلع: فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه قدرا متزايدا من المنافسة والضغط بين المنافسة الأجنبية والعولمة، فهذه المؤسسات تعمل في أنشطة تقليدية تتسم بانخفاض الإنتاجية وضعف الجودة، وصغر الأسواق المحلية، إضافة إلى ضعف التكنولوجيا، وهذا راجع بالأساس في الجزائر إلى الصعوبات التي تواجهها les PME بسبب الانفتاح الاقتصادي غير المدروس على الأسواق العالمية، وغياب إستراتيجية واضحة لحماية المنتج الوطني قبل تحرير التجارة والانفتاح الاقتصادي، من المنافسة الأجنبية للمنتوجات التي تتميز بالجودة وانخفاض الأسعار، هذا ما أدى إلى ظاهرة الاستيراد الفوضوي والتي شملت استيراد كل شيء² فالتوجه نحو اقتصاد السوق وتحرير التجارة الخارجية لم يكن مبنيا على إستراتيجية تحمي المؤسسات وبالتالي تحمي المنتج الوطني.
- إضافة إلى مشاكل أخرى تتمثل في مشكل العقار الصناعي والمشاكل التسويقية، وعدم كفاءة أصحاب هذه المؤسسات.

فيجب على الدولة الجزائرية مساعدة هذه المؤسسات والقضاء على المشاكل التي تواجهها، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعد حجر الزاوية في ترقية المنتج الوطني لأن ملكيتها محلية تعود لأشخاص جزائريين، إضافة إلى أن مشاريعها متنوعة في قطاعات مختلفة، وأهم عنصر فيها هو

¹ بلال مرابط، سليمة طبائسية، المرجع السابق، ص 475.

² بلال مرابط، سليمة طبائسية، المرجع نفسه، ص 478.

نوعية المنتجات لأنها تركز على التخصص في الإنتاج، حيث تعتمد على منتج واحد فقط يكون الطابع المحلي له هو الصفة البارزة، هذا ما يؤدي إلى ترقية المنتج الوطني في قطاعات مختلفة وبالتالي تحقيق الاكتفاء الذاتي أولاً ثم التفكير في التصدير فإذا لم تستطع هاته المؤسسات المنافسة في الأسواق الخارجية عليها بالتركز الاقتصادي، أو بتجمعات التصدير، إضافة إلى ضمان مراقبة الجودة التي تبقى الحل الأول لمنافسة المنتج الأجنبي.

فتفعيل دور هذه المؤسسات يضمن المحافظة على الطابع المحلي للمنتج أمام المنتجات الأجنبية، هذا كله يصب في مصلحة الاقتصاد الوطني حيث يكون اقتصاد متنوع وتصديري بدرجة أولى، لا يقوم على الريع البترولي، وذلك من خلال تنويع مصادر الدخل عن طريق المنتجات البديلة لتلك المستوردة.

والجدير بالذكر أن الدولة استحدثت وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، مهمتها وضع إستراتيجية لدعم وتمويل هذا النوع من المؤسسات وتمكينها من لعب دور هام في الاقتصاد الوطني، وفي سبيل ذلك تم إعفاء هذه الشركات الناشئة التي تحمل علامة ناشئة من الرسم على النشاط المهني، والضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة 4 سنوات ابتداء من تاريخ بداية النشاط مع سنة واحدة إضافية في حالة التجديد، إضافة إلى إعفاء الشركات الناشئة من الضريبة الجزافية الوحيدة إذا كانت خاضعة لهذا النظام من الضريبة، كما تعفى المعدات التي تفتنيها الشركات الناشئة بعنوان إنجاز مشاريعها الاستثمارية من الرسم على القيمة المضافة¹. كما تعفى الشركات التي تحمل علامة "الحاضنة"، من الرسم على نشاط المهني، والضريبة على الدخل الإجمالي، أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة سنتين ابتداء من تاريخ الحصول على علامة " الحاضنة"².

¹ الم 33 من القانون رقم 20-07 المؤرخ في 12 شوال عام 1441، الموافق لـ 1 يونيو 2020، يتضمن قانون المالية التكميلي، ج ر عدد 33 معدلة للم 69 من القانون رقم 19-14 المتضمن قانون المالية لسنة 2020، والمعدلة بالمادة 86 من القانون 20-16 المتضمن قانون المالية لسنة 2021.

² المادة 87 من قانون المالية لسنة 2021، المرجع نفسه.

المبحث الثاني: آثار عقود نقل التكنولوجيا وأدوات الملكية الصناعية على

ترقية المنتج الوطني.

حسب الم 13 من ميثاق الحقوق والالتزامات الاقتصادية للدول الصادر سنة 1974 فإنه لكل دولة الحق في امتلاك جزء من التقدم والابتكار العلمي التكنولوجي لتعجيل التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها، فنقل التكنولوجيا يعد من أهم العوامل التي تساهم في دعم وترقية المنتج الوطني، وهذا ما سنتطرق إليه في المطلب الأول، فالتجارة الدولية تعد العصب الرئيسي لاقتصاديات الدول، كم أنه لأدوات الملكية الصناعية على رأسها براءة الاختراع دور فعال في ترقية المنتج الوطني من خلال نظام الرخص واستغلال سقوط براءة الاختراع في ترقية المنتج الوطني وهو ما سنتطرق إليه في المطلب الثاني.

المطلب الأول: آثار عقود نقل التكنولوجيا على ترقية المنتج الوطني

تعتبر التكنولوجيا في وقتنا الحالي أهم مؤشرات التقدم الحضاري والصناعي ويعاني العالم من فجوة كبيرة بين الدول الصناعية (المسيطرة على التكنولوجيا) والدول النامية الباحثة عن التكنولوجيا، وتسعى هذه الدول -منها الجزائر- جاهدة للحصول على التكنولوجيا بوسائل مختلفة، وهذا نظرا للأهمية الكبيرة لهذه الأخيرة وآثارها على المنتج الوطني والاقتصاد الوطني بصفة عامة، لذلك ستطرق إلى ماهية التكنولوجيا أولا ثم ثانيا سنتطرق إلى وسائل نقل التكنولوجيا.

الفرع الأول: ماهية عقود نقل التكنولوجيا.

يدور مضمون عقد نقل التكنولوجيا حول فكرة التكنولوجيا المتقدمة والهدف والغاية منها، وذلك في إطار تطلع الدول النامية إلى بلوغ المطلب التكنولوجي من أجل التخلص من العديد من المشاكل الاقتصادية التي تعاني منها والسبب في ذلك غياب المعارف التقنية، وعلى ذلك لابد من تحديد مفهوم عقود نقل التكنولوجيا وخصائصها وآثارها كمل يلي:

1- مفهوم عقود نقل التكنولوجيا:

قبل التطرق إلى مفهوم نقل التكنولوجيا لابد من التنويه أن المشرع الجزائري لم يتطرق إطلاقاً بالتنظيم لهذا النوع من العقود.⁽¹⁾

وعلى الرغم من ذبوع اصطلاح نقل التكنولوجيا في السنوات الأخيرة فإنه لا يوجد تعريف جامع له، وقبل التطرق لمفهوم نقل التكنولوجيا لابد من التطرق أولاً لمفهوم التكنولوجيا.

أ- مفهوم التكنولوجيا:

يعرف الاقتصاديون التكنولوجيا بأنها مجموعة المعارف والطرق العلمية اللازمة لتحويل عناصر الإنتاج إلى منتجات، وتتضمن وظائف الإنتاج والإدارة والتنظيم معتمدة على العلم ومركزة على البحث والتطوير.⁽²⁾

كذلك عرفت التكنولوجيا بأنها المعرفة العلمية والتقنيات والأعمال المستخدمة لتحويل المدخلات (الموارد، المعلومات، الأفكار) إلى مخرجات (المنتجات والخدمات).⁽³⁾

ويمكن تعريفها بأنها مجموعة المعارف والطرق العلمية اللازمة لتحويل عناصر الإنتاج إلى منتجات، وتجدر الإشارة إلى أن هذا التعريف أخذت به العديد من الهيآت كالا يونيدو UNIDO ولاقى قبولا نسبيا.⁽⁴⁾

(1) - فمصطلح التكنولوجيا استعمال أو عقد نقل التكنولوجيا استخدم في الغالب بشكل متواتر من مكان وزمان لآخر، مما يعطي فكرة أن لهذا العقد تنظيم تشريعي وإطار قانوني موحد لكن في الواقع هذا غير صحيح على الرغم من أن الأمر يستحق ذلك، لكن في المقابل نجد أن العناصر المكونة للتكنولوجيا سواء المادية أو المنقولة لها أنظمة قانونية خاصة بها تنظم كل صغيرة وكبيرة، متعلقة بها فمثلا نجد أن براءة الاختراع نظمها المشرع من تعريفها إلى شروطها الحصول عليها، الترخيص باستغلالها، طرق انتقالها... إلخ، لمزيد من التفاصيل انظر ونوعي نبيل: النظام القانوني لنقل التكنولوجيا، محلية آفاق للعلوم، المجلد 01، العدد 02، ص304.

(2) - ياسر باسم دنون السبعوي، الطبيعة القانونية لعقد نقل التكنولوجيا، الرافدين للحقوق، عدد 29، 2006، ص57.

(3) - Richard.l Dafit. Oranisation, theory and design, 8th, ed (USA thomson 2004). P244.

(4) - وفاء مزيد فلهوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008، ط1، ص171.

أما الفقه القانوني فعرف التكنولوجيا بأنها التطبيق العملي للأبحاث والنظريات العلمية، فهي وسيلة للوصول إلى أفضل التطبيقات لهذه الأبحاث العلمية حيث يوجد البحث العلمي النظري في جانب والتطبيق في جانب آخر، وفي أبسط تعريف لها فالتكنولوجيا هي المعرفة الفنية - Know-how/ Savoir faire⁽¹⁾.

إلا أن هذا الرأي منتقد والسبب يعود للفرق بين حق المعرفة والتكنولوجيا، لأن المعرفة الفنية تعتبر أحد العناصر الهامة التي تحتويها التكنولوجيا.⁽²⁾

أما المنظمة الدولية للملكية الفكرية (wipo) فعرفت التكنولوجيا بأنها المعرفة والخبرة المكتسبة ليس فقط للتطبيق العلمي لتقنية ما، بل وإنما أيضا للاستغلال الإداري والمالي والتجاري والصناعي لمشروع ما.⁽³⁾

ما يلاحظ على هذا التعريف أنه نوعا ما أشمل من التعاريف السابقة، وأدق، لكنه بين لنا نطاق تطبيق التكنولوجيا.

إلا أن التكنولوجيا هي سلعة من السلع بغض النظر عن طبيعتها الخاصة غير المادية، بإمكانها الانتقال بمجسدياتها من مكان لآخر بوسائل من خلال قنوات مختلفة تبعا للحالة أو الهيئة التي تكون عليها.⁽⁴⁾

تجدر الإشارة إلى أن هناك من يعطي التكنولوجيا بمعنى التقنية، على الرغم من الاختلاف بين المصطلحين، فالتكنولوجيا تشير إلى مجموعة المعارف، بينما التقنية هي مجموعة الأساليب⁽⁵⁾.

(1) - سميحة الفليوي، عقد نقل التكنولوجيا، من أوراق عمل المركز 2008م، على الموقع المكتبة القانونية العربية Bibliot droit.com، 2016/07/28، ص2.

(2) - وليد عودة الهمشري، عقود نقل التكنولوجيا، الالتزامات المتبادلة والشروط التقييدية دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2009، ص28.

(3) - وليد عودة الهمشري، نفس المرجع، ص29.

(4) - عبد الحميد الشواربي، الالتزامات والعقود التجارية، ج1، منشأة المعارف الإسكندرية، 2001، ص281.

(5) - وفاء مزيد فلحوط، المرجع السابق، ص168.

ب- مفهوم نقل التكنولوجيا:

بعد التطرق لمفهوم نقل التكنولوجيا، نتطرق لمفهوم نقل التكنولوجيا ويمكن تعريف نقل التكنولوجيا بأنها ذلك العقد الذي يغطي عمليات معينة ويتضمن أداءات محددة تتضمن أخذ أحد الأطراف من الآخر نظاما للإنتاج أو للإدارة أو خليط منهما، بموجب تنازل معين وخلال مدة معينة.⁽¹⁾

كذلك يعرف نقل التكنولوجيا بأنه اتفاق يتعهد ويلتزم بمقتضاه مورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتركيب آلات أو تشغيلها، أو أجهزة، أو لتقديم خدمات، ولا يعتبر نقلا للتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير سلع ولا بيع علامات أو الترخيص باستغلالها.⁽²⁾

ويُعرف أيضا نقل التكنولوجيا بأنه بناء قانوني يشير إلى توافق إرادة الأطراف على تعهد الطرف الذي يملك أو يحوز التكنولوجيا بنقلها إلى الطرف الآخر بمقابل.⁽³⁾

إن فنقل التكنولوجيا هو عبارة عن عقد أو اتفاق بين طرفين، طرف متقدم مستحوز على التكنولوجيا (الدول الصناعية)، وآخر محتاج لهذه التكنولوجيا (الدول النامية) من أجل استعمالها في تحقيق التنمية الاقتصادية.

وجوهر اتفاق نقل التكنولوجيا بناء على التعاريف السابقة هو ليس العناصر المادية، وإنما هو العنصر المعنوي الذي يتمثل في حق المعرفة، وهنا تظهر خصوصية عقود نقل التكنولوجيا عن غيرها من العقود الأخرى، فمحلها هو المعرفة الفنية، لذلك لا بد من أن يصبح متلقي التكنولوجيا قادرا على استخدامها بعد نقلها ثم يصبح قادرا على إعادة إنتاجها وأخيرا إمكانية تطويرها أو خلق تكنولوجيا

(1) - صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دراسة في إطار القانون الدولي الخاص والقانون التجاري الدولي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص 24.

(2) ونوغي نبيل، يوسف علاء الدين، الإطار القانوني لعقد نقل التكنولوجيا وآثاره المباشرة، مجلة صوت القانون، المجلد 05، العدد 01، أبريل 2018، ص 418.

(3) سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 01.

جديدة وهذا معناه مراعاة إمكانيات وبيئة متلقي التكنولوجيا أو مستوردها أي يجب أن تكون متلائمة للمتلقي -البلدان النامية- وإلا لن يحقق النقل الهدف المرجو منه.

وتجدر الإشارة إلى أن غياب تعريف واحد وجامع سواء للتكنولوجيا في حد ذاتها أو لنقل التكنولوجيا يرجع أساسا لتضارب المصالح بين الأطراف الموردة لعملية النقل والأطراف المتلقية.

2- أنواع نقل التكنولوجيا:

هناك نمطين لنقل التكنولوجيا، الأول هو النقل الداخلي والنمط الثاني هو النقل الخارجي

أ- النقل الداخلي:

هو النقل الذي يتم داخل نطاق المشروعات المتعددة الجنسيات من الشركة الأم إلى شركاتها الفرعية (فروعها) المنتشرة عبر العالم، أو بين فروع الشركة الأم مع بعضها البعض⁽¹⁾، فالمصدر والمستقبل ينتميان إلى مجموعة واحدة⁽²⁾.

ويتم هذا النقل عن طريق خدمات تكنولوجية كافية لسد حاجيات جميع فروعها وهذا ما يجنبهم القيام بتجارب جديدة من أجل الحصول على تكنولوجيا كانت موجودة من قبل أو الدخول في علاقات مع الدول المضيفة لهذه الفروع والتي قد يترتب عليها كشف بعض الأسرار، كذلك يجنب النقل الداخلي الزيادة في تكاليف الإنتاج، ويكون النقل بشكل عام سواء عن طريق تدريب وتلقين العمال، الإداريين... إلخ، أو من خلال نقل السلع والآلات والمنتجات التكنولوجية.⁽³⁾

وعليه فالنقل الداخلي يضمن بقاء سيطرة وتحكم التكنولوجيا في قبضة الشركة الأم ولا تخرج منه، ويسمى أيضا بالنقل الرأسي.

وتجدر الإشارة كذلك أنه يعتبر نقل داخلي إذا تعلق الأمر بين مستوردين في الدول النامية، والشركات المتعددة الجنسيات (الشركة الأم).

(1)- السيد مصطفى أحمد أبو الخير، عقود نقل التكنولوجيا دراسة قانونية، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، ط1، 2007، ص26.

(2)- صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مركز الدراسات العربي-الأوروبي- دار بلال للطباعة، بيروت، ط02، 1999، ص54.

(3)- ونوغي نبيل، المرجع السابق، ص10.

ب- النقل الخارجي:

يكون النقل خارجي كلما كان أطراف عقد نقل التكنولوجيا مستقل قانوناً⁽¹⁾، وهذا معناه أن النقل الخارجي يتم بين مشروعين مستقلين كل عن الآخر وينتميان إلى دولتين مختلفتين⁽²⁾. ويعتبر هذا النقل من الأوجه الشائعة في وقتنا الحالي، فهذا النقل يكون في الأعم الغالب بين دولة متقدمة ومنجدة، مهيمنة على التكنولوجيا نحو دولة نامية، أو يكون بين الشركات المتعددة الجنسيات نحو دولة أخرى أو شركة أخرى لا تربط بينهما أي علاقة وهنا نكون أمام طرفين مورد (مصدر ناقل) للتكنولوجيا ومنتلي أو مستورد لها.⁽³⁾

ويطلق على هذا النقل كذلك النقل الأفقي أي نقل التكنولوجيا من دولة أو منشأة قادرة على تحقيق النقل الرأسي إلى دولة أخرى أقل تقدماً (نامية) أو منشأة أخرى لم تستطع بعد التوصل للنقل الرأسي.⁽⁴⁾

صور عقود نقل التكنولوجيا (الأنواع):

اختلف الفقه حول تصنيف عقود نقل التكنولوجيا، بين عقود موضوعها التكنولوجيا وعقود محلها اكتساب التكنولوجيا، وتصنيف آخر قسمها إلى عقود بسيطة وعقود مركبة، في حين نجد من صنفها إلى عقود تقليدية وأخرى حديثة، ويرجع سبب الاختلاف هو زاوية النظر التي ينظر منها كل واحد منهم، لكن الأمر الذي يجمع بين كل هذه التصنيفات هو محل هذه العقود دائماً وأبداً يبقى المعرفة الفنية. أما نحن فنعتمد التقسيم التالي:⁽⁵⁾

(1) - صالح بن بكر الطيار، المرجع السابق، ص 54.

(2) - السيد مصطفى أحمد أبو الخير، المرجع السابق، ص 26.

(3) - ونوغي نبيل، "النظام القانوني لعقد..."، المرجع السابق، ص 10.

(4) - السيد مصطفى أحمد أبو الخير، المرجع السابق، ص 26.

(5) - محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، عقود التجارة الدولية في مجال تكنولوجيا المجلد الأول، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ط 01، 2008، ص 164.

1- عقود تداول وتسويق التكنولوجيا:

تتنوع هذه العقود كثيرا في المجال العلمي، وعلى الرغم من هذا التنوع إلا أنه يمكننا جمعها في طائفة واحدة بالنظر للغايات الاقتصادية المشتركة لأطراف العلاقة والذي يعبر عنه بالمفهوم القانوني بالحق في استعمال التكنولوجيا⁽¹⁾، ومن أبرز هذه العقود ما يلي:

1- عقد الترخيص (Contrat de licence):

وعرف عقد الترخيص بأنه حق يعطي من سلطة مختصة لمباشرة عمل لا يعتبر مشروعا دون هذا الترخيص⁽²⁾.

ويعرف بأنه الاتفاق الذي يتيح بموجبه المرخص للمرخص له استغلال المعرفة الفنية وما يشمله من حقوق الملكية الفكرية خلال مدة معينة وفقا لشروط معينة مقابل مبلغ معين، ويظل المرخص خلال مدة العقد محتفظا بملكية براءة الاختراع وغيرها من حقوق الملكية الفكرية⁽³⁾. أما التعريف المتعلق بترخيص الاستغلال الذي يناط به نقل التكنولوجيا لصالح الدول النامية فهو الإذن لمنشأة وطنية باستعمال حق مملوك لمشروع أجنبي والذي قد يكون طريقة استحدثها في الصناعة أو تصميمها وضعه لآلة أو اختراعا ابتكره أو نموذجا ابتدعه وسواء كان الحق مشمولاً أو لا بالحماية المقررة للملكية الصناعية⁽⁴⁾.

وله صورتين إما أن يكون محله الترخيص باستخدام الاختراع محل البراءة، وهو المفهوم الشائع والدارج لعقد الترخيص، ويعرف كذلك باتفاقية الترخيص التكنولوجي الذي يعتبر وسيلة لنقل براءات الاختراع، العلامات... إلخ مثل الحق في استخدام أو بيع المنتج، والصورة الثانية وهي ما تعيننا في مجال الدراسة وهو الترخيص باستغلال المعرفة الفنية غير المشمولة ببراءة الاختراع أو غيرها من

(1)- وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص62.

(2)- صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص95.

(3)- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، دار هومة، الجزائر، ط1، 2007، ص200.

(4)- صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص96، انظر كذلك مرتضى جمعة عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي، دراسة مقارنة منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ط01، 2010، ص43.

حقوق الملكية الصناعية، ويعرف أيضا باتفاقية الترخيص الفني، وهو الذي يتضمن المساعدة الفنية المعرفة والدراية وإنشاء عمليات تسليم المفتاح.⁽¹⁾

وتجدر الإشارة إلى أن عقد الترخيص هو نوع من عقود الإيجار⁽²⁾، وهذا ما يرتب حسب عقود الإيجار للمرخص له مجرد حق شخصي ويحتفظ المرخص بملكية المعرفة الفنية محل الترخيص، وعليه فجوهر عقد الترخيص إذن هو انتقال حق استعمال تكنولوجيا معينة من طرف لآخر وخلال فترة زمنية معينة.

فالنسبة الغالبة من عقود الترخيص يتم إبرامها بين مشروعات تنتمي إلى الدول المتقدمة وهذا لأن هذا العقد يعتبر أداة لتداول المعرفة التكنولوجية بين أطراف على مستوى متقارب من التطور، إلا أن الدول النامية تلجأ إلى هذا الأسلوب للحصول على المعرفة التكنولوجية الأجنبية بديلا للاستثمار الأجنبي المالي⁽³⁾، وهذا ما يعرف بالاستثمار التكنولوجي والذي تهدف الدول النامية إلى تحقيقه محليا وتزداد أهمية هذه العقود على اعتبار أن الدول النامية لا تحتاج إلى استثمار رأسمالي كبير فضلا عن أنها وسيلة فعالة لخروجها من دائرة التخلف في إطار سياستها التكنولوجية نحو تحقيق التنمية الاقتصادية.⁽⁴⁾

(1) - هاني صلاح سري الدين، عقد نقل التكنولوجيا في ظل أحكام التكنولوجيا، في ظل أحكام قانون التجارة الجديدة مع إشارة خاصة لعقود نقل التكنولوجيا غير المشمولة بحماية براءة الاختراع، المؤسسة الفنية للطباعة والنشر، مصر، 2001، ص52 وانظر:

SazaliAabdul Wahab, Ramadan Cherose, Suzana Idayu; Eexploring the technology Mechanism by the Multinational Coporation: Aliterature Review, Asian Social science, vol.8 N03 February 2012, P145.

(2) - فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري الجزائري، الحقوق الفكرية: حقوق الملكية الصناعية والتجارية، حقوق الملكية الأدبية والفنية، ابن خلدون للنشر والتوزيع، 2006، ص154.

(3) - مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص42-43.

(4) - صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص101.

1-2 عقود بيع المجمعات الصناعية: (Contrat de vente d'ensembles industriels)

نشأت هذه العقود الجديدة مع متطلبات وحاجة المشروعات المتلقية باستيراد ونقل التكنولوجيا إلى بلادها كأحد الخيارات المرحلية، وذلك من خلال عقود بيع المجمعات الصناعية وأبرز صيغ هذه العقود:

أ- عقد المفتاح في اليد: (Les contrats clé en main)

ظهر هذا النوع من العقود لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية كأحد الخيارات العاجلة للدول الأوروبية التي أتت الحرب على البنية التحتية لها، وإعطاء دفعة للاستثمارات الأجنبية في هذه الدول من أجل نقل التكنولوجيا الحديثة⁽¹⁾.

والهدف من هذا العقد هو تجهيز وحدة صناعية أو مجمع صناعي وتسليمه جاهزا للتشغيل من المقاول الأجنبي إلى الطرف المحلي مستورد التكنولوجيا⁽²⁾، لذا يمكن تعريفه -عقد المفتاح في اليد- بأنه عقد يبرم بين طرفين أو أكثر مقابل ثمن جزافي أو يتحدد ارتباطا بالمتغيرات الاقتصادية، ترتبط بمقتضاه شركة بإجراء الدراسات، وتصميم وتشيد وحدة صناعية تضمن لها القدرة على الإنتاج أثناء مدة التشغيل والاختبار حتى التسليم النهائي⁽³⁾.

ويعرف أيضا بأنه عبارة عن عقد بين طرفين أجنبي وآخر وطني مبني على أساس قيام الطرف الأجنبي بإنجاز مشروع استثماري وتوريد الآلات والأجهزة وتجريبها، إضافة إلى تقديم المساعدة الفنية إلى غاية الانتهاء من تشييد المصنع بكامله وبدء تشغيله بكل كفاءة⁽⁴⁾.

إذن فهذا العقد يتضمن أداءات متنوعة ويقوم المورد بتنفيذ جميع العمليات الإنشائية ابتداء من تمهيد الأرض والبناء إلى إقامة الأبنية وتقديم التكنولوجيا وتوريد الآلات والأجهزة وتركيبها أو تدريب العاملين وتشغيل المصنع، على أنه إذا احتفظ المتلقي ببعض هذه الأداءات ليقوم بها بنفسه أو ليعهد بها إلى الغير، فإن ذلك لا يغير من طبيعة هذا العقد لأنها لا تتعلق إلا بحجم الخدمات المطلوب

(1)- وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص 67.

(2)- صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص 109.

(3)- صلاح الدين جمال الدين، المرجع نفسه، ص 121.

(4)- عبد الرؤوف جابر، عقود التنمية التقنية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط 01، 2005، ص 195.

تقديمها⁽¹⁾، وفي هذا العقد لا يتحمل الممول أو المستثمر نتائج أخطار عملية الإنجاز ونقل المعارف والتكنولوجيا وتطبيقها⁽²⁾.

ومن أمثلة هذا العقد نجد: التعاقد على تشييد المطارات ومشروعات إنشاء معامل تكرير البترول ومصانع البتروكيماويات، التعاقد على مشروعات الترامواي... إلخ.

ويأتي عقد المفتاح في اليد على صورتين هما:

1- عقد مفتاح في اليد الكلاسيكي أو البسيط: وهذا العقد هو أبسط حالات بيع المجمعات الصناعية ذلك أن موضوعه ينحصر في بعض الالتزامات التي يتعهد المورد بالقيام بها، مثل توفير الطريقة الفنية والدراسات الأولية أو تنفيذ المشروع كتوريد المعدات لنقلها إلى الموقع وتركيبها وتوفير الهندسة اللازمة⁽³⁾ وهذا معناه احتفاظ متلقي التكنولوجيا ببعض الأعمال التي يرى أنه قادر على القيام بها وفقا لقدراته التكنولوجية المحلية.

2- عقد مفتاح في اليد الثقيل: وتكون الأداءات وفقا لهذه الصيغة والتي يلتزم بها المورد في هذا العقد أكثر من الصورة الأولى ويمكن تلخيصها كالاتي⁽⁴⁾:

- تصور المشروع.

- تنفيذ المشروع.

- توجيه المشروع.

- المساعدة في التدريب الفني.

- المساعدة في إدارة المصنع.

ب- عقد الإنتاج (المنتج) في اليد: (Contrat produit en main)

ظهر هذا العقد لكي يضمن نقلا فعليا للتكنولوجيا، من خلال تحميل الطرف المورد مسؤولية تحقيق نتيجة معينة، حيث لا يلتزم المورد فقط بإقامة المنشآت وتوريد التجهيزات والآلات وطريقة

(1) - محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص 168.

(2) - وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص 67.

(3) - محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص 129.

(4) - محمود الكيلاني، المرجع نفسه، ص 129.

التصنيع بل أيضا بتدريب مستخدمي المتلقي وضمان الحصول على إنتاج معين، أي أن عقد المنتج باليد يهدف إلى تحميل الطرف الآخر المورد مسؤولية تحقيقه نتيجة معينة⁽¹⁾. حيث يلتزم هذا الأخير بتسليم المنشأة بالأهمية التي تضعها الدولة المتعاقدة على إنجاز الوحدة الصناعية محل التعاقد، والتي يجب أن تتسم بالقدرة ليس فقط على بلوغ الأهداف المتفق عليها في الإنتاج في المدة المحددة، وإنما كذلك على استيعاب التكنولوجيا المتصلة بالإنتاج والسيطرة عليها بصورة تكفل تنمية إنتاجها ومواجهة التطور المتلاحق للتكنولوجيا، والاحتياجات المتنامية للدولة⁽²⁾.

وعليه فإن الهدف من هذا العقد هو تنمية القطاع المحدد بالعقد ويظهر جليا أن الهدف هو تنمية القطاع الاقتصادي للدولة ككل.

ولقد عبر الفقه عن هذه الصيغة العقدية، بأنها تعد تعبيرا ملموسا عن فكرة النظام الاقتصادي الدولي الجديد، كونها تقي باحتياجات ومتطلبات الدول النامية من التكنولوجيا، لذلك أطلق البعض على هذا النوع من العقود تعبير "عقد بيع التنمية"، وذلك لأن طالب التكنولوجيا لا يقدم على شراء المصنع كآلات وتجهيزات كان بإمكانه تجميعها بشراء كل منها على حده، إنما يهدف إلى إنشاء مصنع في حالة تشغيل مقترنا باكتساب المعرفة الفنية اللازمة لإدارته وتشغيله بمعرفة العاملين المحليين في الدول المتلقية، وعليه فالهدف من إبرام العقد وتنفيذه هو تحقيق التنمية في كل المجالات الاقتصادية والاجتماعية⁽³⁾.

ويحدد في هذا العقد الشروط التي يلتزم بها المورد، وتشتمل على وصف لقدرته على الإنتاج بكمية معينة ونوعية محددة، ويحدد العقد كذلك المستندات التي تتضمن الخدمات والمعدات والأدوات التي يتعين على المورد تسليمها للمتلقي لكي يحقق المشروع هدفه على نحو ما اتفق عليه، ولتحقيق هذا الهدف لابد أن يتولى المورد سلطة التنظيم والإدارة الفنية وتدريب المستخدمين⁽⁴⁾.

(1) - وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص 72.

(2) - صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص 134-135.

(3) - وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص 72، وانظر كذلك صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص 135-136.

(4) - محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص 170.

ت- عقود تسليم الإنتاج والتسويق (Commercialization)

يتضمن هذا العقد التزام المورد بتسويق المنتج إضافة إلى الالتزامات السابقة -في العقود السابقة- حيث يضمن المورد تقديم عقود شراء في المستقبل⁽¹⁾.

وتعد هذه الصيغة تكميلية لعقد الإنتاج في اليد، حيث يتجاوز نقل التكنولوجيا إلى تسويق الإنتاج أي أن المورد يرفع سقف التزاماته إلى درجة ضمان التسويق وشراء المنتج، ويتم اللجوء إلى هذا النوع لضمان عدم خسارة متلقي التكنولوجيا بعد إنجاز المشروع.

ويعرف هذا العقد بأنه: اتفاق يلتزم فيه المورد بتقديم الدراسات وإقامة الوحدة الصناعية وتأمين الإدارة الأولية ثم تسويق الإنتاج.⁽²⁾

أي أن المورد قد أضاف التزاما جديدا على التزاماته السابقة كما سبق القول، وزجر الإشارة إلى أن هذا الالتزام لا يعد من الناحية العملية التزاما بتحقيق نتيجة وإنما هو التزام ببذل عناية، لأن المورد لا يضمن السعر ولا حجم المبيع كون ذلك مرتبطا بشروط السوق ولا تخضع بالتالي لسيطرة مقدم التكنولوجيا إلا في حال احتكاره للسوق، ومع ذلك فهناك عناصر الشراء الأخرى التي تؤثر على ذلك من خلال العرض والطلب، وهذه الخدمة التي يقدمها المنشئ تسمى مساعدة تجارية ويمكن أن يكون لها طابع دائم أو مؤقت لحائز التكنولوجيا⁽³⁾.

وقد يكون الالتزام بالتسويق مؤقتا بغية مساعدة طالب التكنولوجيا في توزيع الإنتاج حتى يتمكن من ذلك بنفسه، فإذا ما كان التزاما دائما فقد يصل إلى حد ضمان مقدم التكنولوجيا بيع وتصدير جزء محدد من إنتاج الوحدة الصناعية بإدماج الوحدة الإنتاجية للدولة المتعاقدة في الشبكة التجارية للمورد وقد يفرض المورد على الدولة هذا الإدماج كتعويض جزئي أو كلي مقابل نقل التكنولوجيا منه إليها.⁽⁴⁾

(1) - طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2012، ص27.

(2) - وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص74.

(3) - صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص145-146 وانظر كذلك وليد عودة الهمشري، المرجع نفسه، ص74.

(4) - صلاح الدين جمال الدين، المرجع نفسه، ص146.

2- عقود محلها اكتساب التكنولوجيا:

يتميز هذا النوع من العقود عن سابقتها أن محله ليس شراء الأموال المادية وإنما محله هو نقل التكنولوجيا واكتسابها من طرف المتلقي، ونتطرق لأبرز أنواع هذه العقود:

2-1- عقد المساعدة الفنية: (Contrat D'assistance technique)

إن المساعدة الفنية عنصر رئيسي في المعرفة الفنية، ويمكن تعريف المساعدة الفنية بأنها تقديم الخدمات اللازمة لوضع المعرفة الفنية المنقولة موضع التنفيذ.⁽¹⁾

وعرف عقد المساعدة الفنية بأنه أداة لتغطية التدريب والتعليم ونقل المعرفة والكفاءات والخبرات كما أنها تتيح اكتساب تكنولوجيا محددة.⁽²⁾

وعليه فعقد المساعدة الفنية هو الاتفاق الذي يلتزم فيه الناقل بتقديم المعلومات التقنية اللازمة إلى المتلقي من أجل سيطرة هذا الأخيرة على التكنولوجيا المنقولة.

إن عقد نقل التكنولوجيا هو النموذج الأول من العقود التي تهدف إلى الحصول الكامل على التكنولوجيا، وعبارة "المساعدة الفنية" هي عبارة واسعة جدا أو فضفاضة قد تشمل المساعدة بالتركيب، المساعدة بالتشغيل، المساعدة بتحسين سير الوحدة الصناعية المبيعة، ويتم إبرام عقود المساعدة الفنية بين مؤسسة أجنبية مالكة للتكنولوجيا ومؤسسة محلية في بلد نام صناعيا في حاجة للتكنولوجيا، ويكون موضوع العقد هو حصول البلد النامي على التكنولوجيا وإحكام السيطرة عليها كإنتاج وحدة إنتاجية صناعية مثلا مصنع.⁽³⁾

وقد تكون المساعدة الفنية محلا لعقد مستقل بذاته وقد ترد شرطا أو التزاما من الشروط التي يربتها عقود نقل التكنولوجيا، وتتضمن من بين عناصرها تدريب موظفي وعمال مستورد التكنولوجيا سواء في منشأة المورد أو منشأة المستورد أو أي مكان آخر.⁽⁴⁾

(1) - محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص 164.

(2) - وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص 76.

(3) - صالح بن بكر الطيار، المرجع السابق، ص 67.

(4) - محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص 164.

وعليه فإننا نكون أمام عقود المساعدة الفنية إذا انصب محل العقد على تعليم وتدريب مستخدمي مستورد التكنولوجيا كيفية استغلال المعرفة الفنية المنقولة،⁽¹⁾ وذلك من خلال تقديم المعلومات التقنية اللازمة، فتجد المؤسسة المحلية (مستورد التكنولوجيا)، نفسها مالكة لحق براءة الاختراع مثلاً، والمهارة التقنية المرتبطة بمنتج ما ولذلك فإنه يبدو أنها تستطيع أن تجعل كوادرها الفنية يزورون المؤسسات الصناعية الأجنبية ويخضعون لدورات تدريبية تأهيلية، وقد يذهب البعض منهم إلى المكان الأصيل نفسه للمساعدة في تحضير برامج الإنتاج ومراقبة وضع التكنولوجيا المنقولة عن قرب في صورتها الصحيحة.⁽²⁾ وهذا لكي يتمكن متلقي التكنولوجيا من استعمالها بصورة فعالة وهذا النوع من العقود يحقق النقل التام والكامل للتكنولوجيا.

2-2- عقد التأهيل والتدريب (Contrat de formation)

بعد هذا العقد من أفضل الوسائل العملية لاكتساب التقنيات والمعارف الفنية كونه يسمح بتوفير الكوادر الفنية المحلية المؤهلة والمدرّبة للسيطرة على عمليات تشغيل إدارة وحدة إنتاجية معينة، أي أن هذا العقد يمكن فريقاً من مستخدمي المتلقي خلال فترة زمنية محددة من اكتساب قدرة فنية معينة ومستقلة تؤهله لاحقاً لتولي وظيفة الإنتاج بصورة عملية.⁽³⁾

ويتراوح هذا التأهيل ما بين التأهيل الأساسي والتأهيل المهني الأكثر تقدماً بطريقة يكون معها الطاقم الفني المحلي قادراً على إتمام المهام المنتظرة منه بصورة مرضية، والهدف من هذا التأهيل أو التدريب هو جعل عدد من الموظفين المحليين والفنيين يكسبون قدرة مهنية معينة، تمكن المؤسسة المستفيدة بعد ذلك من الحصول على قدرة تقنية مستقلة، والتنفيذ الفعلي لهذا العقد يتخذ عدة أشكال فالشركة الأجنبية التي تضمن تأهيل الطاقم الفني للشركة المحلية يكون بإمكانها أن تتدخل لتقديم مساعدة تقنية تدريبية للمراكز المحلية أو عن طريق إعداد برنامج معين خاص للتدريس يقوم بتنفيذه فريق مستقل.⁽⁴⁾

(1) - وليد عودة الهمشري، المرجع نفسه، ص76.

(2) - صالح بن بكر الطيار، المرجع السابق، ص68.

(3) - وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص79.

(4) - صالح بن بكر الطيار، المرجع نفسه، ص69.

لذلك يعرف هذا العقد بأنه اتفاق بمقتضاه يتعهد المورد بنقل مجموعة من المعارف الفنية والمعلومات اللازمة لكي يتمكن الطاقم الفني للمتلقي من استعمال التكنولوجيا بصورة فعالة.⁽¹⁾ ويجب الأخذ بعين الاعتبار نوعية التدريب التي تتوقف على حسن انتقاء المدربين والبرامج التي سوف تطبق عليهم ومدى ارتباط التدريب من الناحية النظرية بالتدريب العملي.⁽²⁾ وهذا النوع من العقود يمنح الدول النامية نوعاً من الاستقلالية التكنولوجية، ويعد هذا النوع من العقود نوعاً من عقود المساعدة التقنية بمعناها الواسع.

وتجدر الإشارة إلى أن العقود الناقلة للتكنولوجيا متعددة وكثيرة جداً، وهناك صيغ لا تقل أهمية عن الصيغ التي سبق لنا ذكرها، ومن أبرز هذه العقود، عقد البحث والذي محله المعرفة الفنية التي تمكن من الوصول إلى الثروات الباطنية والكشف عن المعادن والتوسع في مجال البحث العلمي، وعقد الهندسة الذي محله إعداد المستندات والرسومات والخرائط اللازمة لتنفيذ المشاريع الصناعية ودراسة جدواها الإنتاجية.⁽³⁾

الفرع الثاني: وسائل نقل التكنولوجيا.

إن الهدف الرئيسي من نقل التكنولوجيا في البلدان النامية يرتكز على تمكين هذه الأخيرة من اكتساب الوسائل الإنتاجية الصناعية التي تغطي حاجاتها الاقتصادية، ويتم ذلك من خلال وسائل مختلفة لنقل التكنولوجيا والسيطرة عليها، فالوسيلة المستعملة لنقل التكنولوجيا مرتبطة بالهدف من هذه التكنولوجيا في حد ذاته فقد تكون عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، أو عن طريق الآليات التعاقدية وأخيراً عن طريق اتفاقيات نقل التكنولوجيا.

أولاً: نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر:

يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر دوراً هاماً في الاقتصاد المحلي، ولقد سبق التطرق بالتفصيل للاستثمار الأجنبي المباشر سابقاً في هذا البحث لذلك لا داعي للتكرار.

(1) - وليد عودة الهمشري، المرجع نفسه، ص 80.

(2) - ونوغي نبيل، يوسف علاء الدين، الإطار القانوني لعقد نقل...، المرجع السابق، ص 428.

(3) - انظر عن عقد البحث، عقد الهندسة، محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص 211-213.

نلاحظ أن الدول النامية ومن بينها الجزائر تسعى جاهدة لجلب التكنولوجيا وذلك من خلال تهيئة البنية الاستثمارية والتحفيزية من أجل هذه التكنولوجيا، ونقل هذه التكنولوجيا يكون في الأعم الغالب عن طريق الشركات متعددة الجنسيات⁽¹⁾.

والتي تنتقل التكنولوجيا إلى أحد فروعها في الدول النامية أو لشركات التابعة لها في البلد المضيف.

ويتوقف نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر على عدة عوامل نلخصها كما يلي⁽²⁾:

- لا بدّ من مراعاة خصائص المجال الإنتاجي الذي ينتمي إليه المشروع الاستثماري.
- مراجعة البيئة الاستثمارية والشروط القائمة في الاقتصاد المضيف من قوانين تحكم المنافسة، وقوانين تحمل الملكية وغيرها.
- إستراتيجية الشركة الأم التي تنظم مسار التطوير التكنولوجي الذي تلتزم به.
- أي أنه لا بد من توافر حوافز جذابة من أجل استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة كما سبق التطرق إليه.

(1) - هي تلك الشركات التي تمارس نشاطها الاقتصادي في أكثر من دولة مع تحمل مسؤولية الإدارة المباشرة، عن تلك الأعمال التي تمارسها داخل الدول أو خارجها بإحدى الدول المضيفة، ويعرفها محسن شفيق بأنها اجتماع كتلة من العناصر البشرية والمادية في تنظيم واحد لإحداث نتيجة اقتصادية معينة كونه يتركب من مجموعة وحدات فرعية تدور في فلك مركز أصلي، وترتبط به بعلاقات قانونية وتبقى تابعة له وإن اكتسب في الدول التي تعمل فيها شخصية قانونية تهيئ لها كيانا قانونيا قائما بذاته، انظر وليد عودة الهمشري، المرجع نفسه، ص56-57.

وعليه يمكن القول إن الشركات المتعددة الجنسيات هي المشروع الضخم الذي يضم شركات وليدة تتمتع كل واحدة منها باستقلال قانوني عن الأخرى إلا أنها ترتبط بالمركز الأساسي بعلاقات قانونية تتجسد بهيمنة وسيطرة الشركة الأم على نشاطاتها والرقابة عليها أثناء منتجها بالاستثمار في مناطق جغرافية متعددة وذلك في إطار استراتيجية عالمية موحدة، انظر رفيقة قصوري، المرجع السابق، ص25.

(2) -Sazali abudl wahab and athors, op. cit, p144.

وترجع أهمية نقل التكنولوجيا عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات في أن هذه الأخيرة تسيطر سيطرة شبه كاملة على التكنولوجيا امتلاكاً وإنتاجاً وأسواقاً.⁽¹⁾ وهذا راجع بدرجة أولى إلى تخصيص هذه الشركات أموالاً طائلة على البحوث والتطوير.

وتفضل هذه الشركات ومن وراءها الدول المتقدمة نقل التكنولوجيا عن طريق فروعها بدلا من السوق لأنها أفضل طريقة للمحافظة على أصولها التكنولوجية وتأمينها من خطر التقليد، وهذه الشركات تسيطر على نسبة 80% إلى 90% من إنتاج وتجارة التكنولوجيا المنقولة للدول النامية⁽²⁾ ولا يكون لهذه الأخيرة أي حل إلا استيراد التكنولوجيا من هذه الشركات لتنمية اقتصادياتها وهذا راجع للتخلف الكبير خصوصا في مجال الأبحاث والتطوير الذي تعاني منه هذه الدول. ويمكن تلخيص الآثار الإيجابية للشركات المتعددة الجنسيات كالاتي⁽³⁾:

- الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات يساهم في نقل قدر ملموس من المعرفة أو التقاليد التكنولوجية إلى الدول المضيفة.
- تنمية المهارات والمعارف الحالية.
- إدخال أنواع جديدة من المهارات والمعارف في شتى ميادين النشاط الاقتصادي.
- اكتساب مهارات ومعارف جديدة من خلال تقليد العمالة الوطنية لنظيرتها الأجنبية في كافة المجالات.

- تدعيم وتنمية الروابط الاقتصادية بين قطاعات النشاط الاقتصادي المختلفة.
- تقديم منتجات جديدة لمستوى عالي من الجودة وبأسعار منخفضة.
- فالاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى اكتساب التكنولوجيا، فهو بطبيعته يحمل أحدث الأساليب الفنية والتطورات التكنولوجية لذا يعتبر من أهم وسائل نقل التكنولوجيا، للدول المضيفة وهذا لا يعني نقل العمليات الإنتاجية فقط بل كذلك المهارات والقدرات التنظيمية، الإدارية والتسويقية، كما

(1) - السيد مصطفى أحمد أبو الخير، المرجع السابق، ص 58.

(2) - عبد الله فوزية، الاستثمار الأجنبي المباشرة كآلية لنقل التكنولوجيا، مجلة إيزا للبحوث والدراسات، المركز الجامعي اليزي، العدد الأول 2016، ص 116.

(3) - عبد الله فوزية، المرجع نفسه، ص 117.

يؤدي إلى تخفيض التكلفة بالنسبة للصناعات المحلية، كذلك المستثمر الأجنبي لديه خبرات إعلانية، تسويقية وقنوات اتصال مسبقة بالأسواق العالمية والتي تكون جديدة أمام المنتجات المحلية.⁽¹⁾

ويعد الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم الطرق للحصول على التكنولوجيا الحديثة من خلال التفاعل بين الشركات الأجنبية والمحلية من خلال أربع قنوات²:

1- قناة المنافسة: حيث تؤدي هذه القناة إلى زيادة المنافسة في السوق المحلي عن طريق دخول الشركات الأجنبية إلى الدول المضيفة، مما يؤدي بالشركات المحلية إلى استخدام التكنولوجيا القائمة بأساليب أكثر كفاءة من خلال تحديث قاعدتها التكنولوجية الحديثة المطبقة في مجال الإنتاج.

2- قناة التدريب: من خلال تحديث رأس المال البشري وتكوين العمالة مدربة ومؤهلة في هذه الدول من أجل استيعاب التكنولوجيا وتطويرها محليا.

3- قناة التقليد: عن طريق قيام الشركات المحلية بالدول المضيفة بمحاكاة وتقليد التكنولوجيا والطرق الإدارية المستخدمة من قبل الشركات الأجنبية بهذه الدول حيث ستصبح أكثر إنتاجية وستعزز من فرص استمرارها في السوق.

4- قناة الروابط: تقوم هذه القناة على زيادة إنتاجية عوامل الإنتاج للشركات المحلية بالدول المضيفة من خلال الروابط الأمامية والخلفية التي تنشأ بين الشركات الأجنبية والمحلية، فالنسبة للروابط الأمامية فتحدث من خلال معاملات الشركات الأجنبية مع العملاء وتؤدي هذه الروابط إلى زيادة التقدم الفني للشركات المحلية، فالشركات الأجنبية تقوم بالإنفاق على البحوث والتطوير بالقدر الذي يؤدي إلى تحسين منتجاتهم القائمة وإنتاج منتجات جديدة مما يؤدي إلى حدوث منافسة في السوق المحلي، وتشجع هذه المنافسة الشركات المحلية على زيادة انفاقها على البحوث والتطوير مما يؤدي إلى زيادة التقدم الفني وبالتالي زيادة إنتاجية عوامل الإنتاج للشركات المحلية.

(1) - بلقاسم مصطفى، حلبي وهيب، الاستثمار الأجنبي المباشر بين لعب دور الوساطة لنقل التكنولوجيا وبين احتكاره لها، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 2، العدد 4، ص 74 ص 75.

2 - مراد خروبي، أميرة بحري، الاستثمار الأجنبي المباشر كآلية فعالة لنقل التكنولوجيا الأجنبية إلى المؤسسات الجزائرية - دراسة حالة سونطراك-، مجلة الاقتصاد الصناعي، العدد 12(02)، جوان 2017، ص 258.

أما الروابط الخلفية فتنشأ من خلال اعتماد الشركات الأجنبية على الوحدات المحلية في توفير مستلزماتها الإنتاجية من خدمات ومكونات محلية وسلع وسيطة لازمة لعملية التصنيع والتجميع وبالتالي فالعلاقة التي تربط الشركات الأجنبية بالمحلية من الممكن أن تتطور لتشمل قيام الشركات الأجنبية بتقديم المساعدات الفنية وبرامج التدريب إلى الشركات المحلية من أجل تحسين جودة منتجاتها.

لكن بالنظر لمفهوم النقل الحقيقي⁽¹⁾ للتكنولوجيا فإنه يتعين التركيز في الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الحصة التكنولوجية التي يشتمل عليها هذا الاستثمار ولقد أثبتت التجارب العديدة عدم وجود نقل حقيقي للتكنولوجيا إلى البلد المضيف، حيث ينصب العنصر الرئيسي لعملية الاستثمار على الجانب المالي ويتم إغفال أهمية وضرورة الاستثمار التكنولوجي⁽²⁾.

بالإضافة إلى أن عملية نقل التكنولوجيا لا تعد من أولويات الشركات المتعددة الجنسيات بل هي وسيلة من أجل اختراق الأسواق الدولية وتعزيز ظاهرة تدويل الإنتاج والسيطرة عليها، كما أن دورها في عملية نقل المعارف والطرق الفنية عن طريق هذه الشركات ما هو إلا نقل داخلي يتم في إطار المحيط الاقتصادي للمشروع متعدد الجنسيات من الشركة الأم لفروعها العاملة في الدولة المضيفة⁽³⁾ فإستراتيجية هذه الشركات تتمثل في السيطرة شبه الكاملة على السوق التكنولوجية فضلا عن الرقابة والتحكم في امتلاك التكنولوجيا، فالشركات المتعددة الجنسيات هي الاستعمار الجديد في ظل العولمة، حيث تستمد هذه الشركات قوتها من تنوع وممارسة أنشطتها في دول عديدة عن طريق تصدير منتجاتها وسلعها المختلفة من جهة واستيراد المواد الأولية اللازمة لمواصلتها الإنتاجية من جهة أخرى.

وهذا معناه أن هدف هذه الشركات ليس تحقيق التنمية الاقتصادية ورفع جودة المنتجات لديه بقدر ما هو بحثها عن أسواق جديدة لتصريف منتجاتها إضافة إلى سهولة حصولها على المواد الأولية، ومع ذلك لا زالت الدول النامية تعتمد على الاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة ناجحة لنقل

(1) - بلمقدم مصطفى، حلبي وهيبه، المرجع السابق، ص 74-75.

(2) - السيد أحمد مصطفى أبو الخير، المرجع السابق، ص 66.

(3) - وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص 58.

التكنولوجيا لكن يشترط أن يكون المشروع الاستثماري بالمشاركة من طرف وطني، كما كان الحال بالنسبة للمشرع الجزائري حيث كان يشترط أن تكون النسبة 51% لصالح الطرف الوطني مقابل 49% للشريك الأجنبي إلا أن المشرع الأجنبي إلا أن المشرع ألغى قاعدة الشراكة وقصرها على المشروعات ذات الطابع الاستراتيجي للدولة كما سبق التطرق إليه.

ونظرا لعدم قدرة الاستثمار الأجنبي المباشر على نقل التكنولوجيا نقلا كاملا ظهرت وسيلة أخرى وهي الآليات التعاقدية لنقل التكنولوجيا كما نرى.

1- الآليات التعاقدية لنقل التكنولوجيا:

يقصد بالآليات التعاقدية العقود التي يتم من خلالها نقل التكنولوجيا، والتي سبق التطرق إليها (عقد الترخيص، عقد المفتاح في اليد... إلخ) لذا لا داعي لتكرارها بل نتطرق مباشرة لتقييمها:

● **عقد الترخيص:** يتمثل جوهره في انتقال حق استعمال تكنولوجيا معينة من طرف لآخر خلال فترة زمنية معينة، أي لا يحق للمرخص له إلا حق شخصي في الانتفاع بالتكنولوجيا ويسمح هذا العقد بالحصول على التكنولوجيا من خلال تراخيص براءات الاختراع والمعرفة الفنية، وذلك من خلال إقامة علاقات متوازنة بين الطرفين⁽¹⁾. ذلك أن الأثر المباشر لعقد الترخيص هو إزالة ذلك العائق المتمثل في الحق الاستثنائي لمالك البراءة بحيث يستطيع المرخص له استغلال الاختراع دون اعتراض المالك، وهنا تتجلى مقولة الأستاذ تومبو (عقد الترخيص لا يشتري المرء المعرفة وإنما يشتري الهدوء والسكينة)⁽²⁾.

إلا أن الدراسات المختصة في ميدان التكنولوجيا أثبتت أن هذا النوع من العقود لا يعطي النتائج المرجوة منه إلا بتوفر شرط مهم في الطرف المتلقي للتكنولوجيا وهو الأهلية التكنولوجية ويقصد بها المقدرة والكفاءة التي تمكن هذا الطرف من استغلال هذا الترخيص التكنولوجي ومعرفة جميع تفاصيله والسيطرة عليها وتطويرها، وهذا ما تفتقر إليه الدول النامية، وعليه فإن هذه العقود

(1) - صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص 102.

(2) - وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص 65.

تزيد من تبعية هذه الدول للدول المتقدمة في المجال التكنولوجي⁽¹⁾، وهذا معناه أنه لا بدّ من ارفاق عقود الترخيص بالتزام المورد بالمساعدة الفنية وإلا لا فائدة منها.

فعقود الترخيص تضع المتلقي في موقف ضعيف بينما تقوي المرخص على نحو مستمر حتى أنها تؤدي إلى تدعيم السيطرة الصناعية التكنولوجية للمرخص ضد مصالح الدولة المتلقية، وبعبارة أخرى فهو أسلوب يدعم نظام الاحتكار في السوق الدولي للتكنولوجيا⁽²⁾، وهذا معناه أن عقود التراخيص لا تعتبر من عقود نقل التكنولوجيا إلا إذا كانت مشمولة بالالتزام الناقل بالمساعدة الفنية. وفي إطار عقود التراخيص في الجزائر نذكر على سبيل المثال ترخيص نوفو نورديسك Novo noor disk الدانيماركية ومجمع صيدال لتصنيع الأنسولين⁽³⁾، فلقد تم التوقيع على عقد شراكة بين المجمع ومخابر نوفو نورديسك لصناعة مادة الأنسولين بجميع أنواعها بمصنع قسنطينة التابع للمجمع بقيمة 15 مليون أورو، وأوضح السيد درقاوي (الرئيس المدير العام لمجمع صيدال)، أن هذا العقد يضمن توفير مادة الأنسولين بنفس النوعية التي تنتجها المخابر الدانيماركية إضافة إلى تخفيض من فاتورة استيراد الأدوية وتغطية الاحتياجات الوطنية من هذه المادة.

● **عقد المفتاح في اليد:** يرى الفقه في هذا النمط أنه يسمح بتحسين وتجديد الصناعات المحلية، إذ يمكن للدولة المشتريّة أن تتجه إلى إنتاج صناعي معين دون أن تمتلك التقنية اللازمة الإنتاجية، ودون اضطرارها إلى تشييد الوحدة الصناعية وتنظيم معادتها اللازمة للإنتاج بنفسها، أي أنه يمكن للدولة المستوردة ورغم عدم حيازتها لطرق الإنتاج والهندسة الصناعية اللازمة أن تحصل على ما تبتغيه من طرف التصنيع في الوقت الذي تتفرغ فيه لوظائف الإنتاج فحسب، كذلك تجنب هذه

(1) - عابسة حمزة، وسائل نقل التكنولوجي وتسوية نزاعاتها في ضوء القانون الدولي، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون العام، كلية العلوم القانونية والإدارية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 2008/2007، ص 47.

(2) - صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص 105.

(3) - انظر وكالة الأنباء الجزائرية، التوقيع على عقد شراكة بين مجمع صيدال ومخابر نوفو نورديسك لصناعة مادة الأنسولين،

الصيغة العقدية الدولة المتلقية عبء التنسيق بين الموردين المتعددين، كما تتسم بالبساطة والوضوح⁽¹⁾.

كذلك من أهم مزايا هذه الصيغة هي وحدة بناء العقد، وبها يتفادى المتعاقدان معظم المنازعات التي تنشأ عن صعوبة تحديد المسؤولية في حالة تعدد العقود⁽²⁾.

لكن في المقابل فإن هذا العقد لا يعد مناسباً للبلدان النامية، كونها لا تملك الوسائل التكنولوجية الكافية التي تمكنها من إحكام السيطرة على وحدة صناعية مركبة ومعقدة⁽³⁾، فهذا العقد كما هو واضح لا ينقل المعرفة التقنية وإنما ينقل المواد والآلات المستعملة في الإنتاج وهذا ينتج عنه عدم سيطرة المتلقي على التكنولوجيا. ومن أهم الانتقادات التي طالت هذا العقد أنه عقد يستغرق وقتاً طويلاً لإنجازه في الواقع كما أنه عالي التكلفة، لكن أخطر ما ينتج عن هذا العقد أن عقود المفتاح في اليد تنطوي على خطر إنشاء وحدات صناعية قد لا تتلاءم وهيكل الإنتاج المحلي في ظل استيراد التكنولوجيا مع عدم توافر المعارف والخبرات التكنولوجية الكافية، مما يفرض على الدول النامية مزيداً من التبعية التكنولوجية والتي تؤدي إلى تقديم تنازلات وامتيازات للأجانب⁽⁴⁾، وفي نفس الإطار هناك من يقول ان ممارسة هذا النوع من العقود كان مجالاً للكوارث حقيقية حولت دول العالم الثالث إلى منطقة واسعة مملوءة بالمصانع التي تدور ببطء أو متوقفة⁽⁵⁾.

فعقد المفتاح في اليد لا ينقل التكنولوجيا بالصفة التي يهدف إليها المتلقي فهو ينقل التكنولوجيا دون أن يكسبها السيطرة عليها.

على الرغم من مساوئ عقد الإنتاج في اليد إلا أن الدول والمؤسسات الصناعية لا زالت تلجأ إليه، وفي هذا الإطار نجد أن شركة الاسمنت ومشتقاته بالشلف وهي فرع من المجموعة الصناعية للأسمنت الجزائري (GIGA) و Fives FCB وهي فرع من مجموعة الصناعية الفرنسية Fives في

(1) - صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص 125.

(2) - محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص 169-170.

(3) - وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص 69.

(4) - صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص 127، ص 129.

(5) - محمود الكيلاني، المرجع نفسه، ص 169.

وضع خط إنتاج ثالث بالشلف وعقد الإنتاج في اليد يتمثل في تنفيذ خط جديد ينتج حوالي 6000 طن يوميا وكان من المفروض أن يبدأ العمل نهاية سنة 2016.

ولقد فازت الشركة الفرنسية Fives FCB بعقد إنتاج هذا الخط بعد منافسة بين أربعة متنافسين مقابل 37 مليار دج، إلا أن هذا المشروع بدأ أشغاله متأخرا في سبتمبر 2013 مما أدى إلى تأخر في تنفيذ الوحدة الجديدة التي تنتج من 2 إلى 4 ملايين طن ممولة 50% ذاتيا و50% كقرض من الصندوق الوطني للاستثمار.⁽¹⁾

وتجدر الإشارة إلى أن الشركة الفرنسية عجزت عن إتمام الأشغال في رحلته الأولى لتقوم بإبرام عقد من الباطن مع شركة حسن المصرية للمقاولات الكبرى لتقوم بأشغال الإنجاز،⁽²⁾ ويدخل هذا المشروع حيز الإنتاج نهاية شهر أكتوبر 2019 بطاقة إنتاجية تقدر بمليوني (2) طن سنويا.⁽³⁾

● **عقد الإنتاج في اليد: (عقد المنتج في اليد):** إن هذا العقد ما هو إلا نموذج وسط بين العقد الذي يتمثل هدفه الأساسي في الإنتاج مع الانعكاسات الضرورية على التكنولوجيا وبين الذي يمثل هدفه الرئيسي في اكتساب التكنولوجيا وتقديم خدمة ما بعد البيع.⁽⁴⁾

ويحسب لهذا العقد أنه يضمن التدفق المستمر للتكنولوجيا والتطورات التي تلحق بها طوال فترة تنفيذ العقد والذي يمتد تنفيذه فترة زمنية طويلة، وبذلك يتيح للطرف المتلقي الاحتكاك الأكبر لأكثر قدر ممكن مع الناقل من أجل اكتساب التكنولوجيا والسيطرة عليها.⁽⁵⁾

إضافة إلى ذلك فإن هذا العقد يسمح بنقل التكنولوجيا الأكيدة فهو التزام بتحقيق نتيجة فمقدم التكنولوجيا يبقى مستمرا في تقديم المساعدات الفنية لضمان تحقيق الشروط العامة والمواصفات القياسية في إنتاج وتشغيل الوحدة الصناعية بعد تمام تسليمها،⁽⁶⁾ كما يسهل هذا العقد تحديد

(1)– Elwatan.com, le 07/04/2014.

(2)– el biled.net, le: 25/02/2017.

(3)– almasdar.dz, le: 17/02/2019

(4)– صلاح بن بكر الطيار، المرجع السابق، ص83.

(5)– عبابسة حمزة، المرجع السابق، ص53.

(6)– صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص141، وانظر كذلك وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص27.

المسؤوليات لأن المسؤولية تقع على عاتق الناقل (المورد)، وعليه فإن هذا العقد يساهم بشكل فعال في عملية التنمية، لذلك اصطلح على تسميته بعقد بيع التنمية كما وضعنا سابقا.

بالرغم من المزايا السابقة لهذا العقد، إلا أنه يعاب عليه تكلفته الباهظة، بسبب طول مدة تنفيذ هذا العقد، هذا ما يؤدي إلى ارتفاع نسبة المخاطر التي يتعرض لها المورد الأجنبي للتكنولوجيا، فالمورد يعمل على احتساب هامش مناسب يضاف إلى التكلفة الحقيقية أو الثمن، بسند التأمين ضد المخاطر الخارجة عن إرادته الحوادث الفجائية.⁽¹⁾

لكن أهم انتقاد يطال هذه الصيغة هو تفاقم مشكل التبعية التكنولوجية، بسبب التواجد الدائم والحاجة المستمرة للخبرات الفنية الأجنبية طوال حياة المشروع المنقول إليه التكنولوجيا، فالشركات الأجنبية الحائزة للتكنولوجيا تبذل جهدها المستمر لإحكام السيطرة على كل عناصر الإنتاج، إضافة إلى إتباعهم استراتيجيات تقيهم مسيطرين على هذه التكنولوجيا وعدم الإفصاح عن أسرارها.⁽²⁾

وهذا ما يؤدي بهذه الصيغة للتعارض بين مضمونها الذي يهدف إلى إبقاء وتكريس التبعية التكنولوجية وإحكام السيطرة على التكنولوجيا وظاهاها الذي يبدو أنه نقل حقيقي وفعال للتكنولوجيا التي تساهم في تحقيق التنمية، وعليه فإن هذا العقد غير مؤهل لتحقيق أهداف نقل التكنولوجيا لتحقيق متطلبات التنمية من وجهة نظر الدول النامية.

وأهم مثال لعقد الإنتاج في اليد في الجزائر مصنع السيارات لعلامة مرسديس، الذي يعد من المشاريع الواعدة في الصناعية الميكانيكية، ويندرج هذا المصنع الذي دشنه نائب وزير الدفاع الوطني رئيس أركان الجيش الوطني الشعبي، الفريق أحمد قايد صالح بتاريخ 26 أكتوبر 2015، وهذا في إطار شراكة جزائرية، ألمانية وإماراتية، وهي شركة تطوير صناعة السيارات التابعة لمديرية الصناعات العسكرية بوزارة الدفاع الوطني بنسبة 34%، والشركة الوطنية للسيارات الصناعية بنسبة 17%، (الطرف الجزائري) أما الطرف الأجنبي فيتمثل في صندوق الاستثمار الإماراتي آبار وشركة دايمر الألمانية كشريك تكنولوجي بنسبة 49% .

(1) - صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص 141.

(2) - صلاح الدين جمال الدين، المرجع نفسه، ص 142-143، وانظر كذلك وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص 73.

• **عقد تسليم الإنتاج والتسويق:** إن هذا العقد يستهدف السماح باستخدام العاملين محليا واستغلال الموارد المحلية وتحقيق السيطرة الفنية على التكنولوجيا المنقولة أملا في الوصول يوما ما إلى التطوير والابتكار والتصدير⁽¹⁾، فهل هذا العقد فعلا يمكن الدول النامية من السيطرة على التكنولوجيا وتحقيق أهداف الدول النامية الساعية لامتلاك التكنولوجيا؟

في الحقيقة إن الفائدة من هذه العقود ضئيلة وغير ملائمة تماما للبلدان التي ترغب في الحصول على تكنولوجيا مستقلة وصناعة ذاتية فهذا العقد يوسع دائرة نشاط المورد الحائز على التكنولوجيا ويسمح له بالتدخل أكثر في أساليب الإنتاج بحجة ضمان المواصفات المناسبة للمنتج الذي يتولى توزيعه، إضافة إلى تحكمه في النواحي التكنولوجية اللازمة للإنتاج، فإذا كانت المساعدة التقنية ضرورية فإن المساعدة التجارية هي خطيرة جدا، فاكتساب التكنولوجيا الأجنبية من قبل الدول النامية لا يمكن أن يتحقق إلا بوجود حق استعمال المعارف التكنولوجية الذي يشكل العنصر الرئيسي لعملية النقل⁽²⁾.

• **عقد المساعدة الفنية:** يعد هذا العقد من العقود التي تحقق النقل التام للتكنولوجيا مما يساعد على إنشاء أهلية تكنولوجية لدى المتلقي⁽³⁾.

ويعد هذا العقد من أهم العقود بالنسبة للدول النامية لأنه يكفل نقل حقيقي للتكنولوجيا وكلي، فهو ينقل القدرة الفنية والتكنولوجيا إلى المستخدمين المحليين، وهذا ما يؤدي إلى إحكام الطرف المحلي السيطرة والتحكم في هذه التكنولوجيا وبالتالي تحقيق متطلبات التنمية، لكن يشترط أن تكون هذه التكنولوجيا ملائمة للدول النامية أي الطرف المحلي.

وأخيرا فإن نقل التكنولوجيا عن طريق العقود السابقة وعلى الرغم من بعض فوائدها على الدول النامية، إلا أنها لا تعتبر نقلا فعليا للتكنولوجيا أو على الأقل لا ترضي تطلعات الدول النامية.

(1) - صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص 147.

(2) - صالح بن بكر الطيار، المرجع السابق، ص 85، وانظر كذلك صلاح الدين جمال الدين، المرجع نفسه، ص 147.

(3) - عباسة حمزة، المرجع السابق، ص 48.

2- اتفاقيات نقل التكنولوجيا:

للاتفاقيات الدولية تأثير كبير على نقل التكنولوجيا لذلك قامت الجزائر بإبرام العديد من الاتفاقيات الدولية الناقلة للتكنولوجيا وذلك بهدف تحقيق التنمية في مختلف المجالات، تنوعت هذه الاتفاقيات إلى اتفاقيات دولية جماعية وأخرى ثنائية لنقل التكنولوجيا.

3-1- الاتفاقيات الجماعية:

أبرمت الجزائر العديد من الاتفاقيات الجماعية لكننا نكتفي بذكر ما يلي:

1- اتفاق الشراكة الأورو-متوسطية: ويعرف أيضا بإعلان برشلونة وهو مجموعة توصيات تم الاتفاق عليها في المؤتمر الأوروبي ومتوسطي في 27/28 نوفمبر 1995، والذي ضم عددا كبيرا من ممثلي خمسة عشر (15) دولة أوروبية واثنى عشر (12) دولة من دول البحر الأبيض المتوسط والتي من بينها الجزائر، وما يهمنا من هذه التوصيات على الرغم من أنها أقرت التعاون في العديد من القطاعات، القطاع التكنولوجي، حيث أكد على هذا المؤتمر على ضرورة نقل التكنولوجيا بين الدول المشاركة فيه ومن بين هذه التوصيات⁽¹⁾:

- تعزيز التبادل في الخبرات في القطاعات والسياسات العلمية التي من شأنها أن تسمح للشركات المتوسطيين خفض الهوة بالنسبة لجيرانهم الأوروبيين وتشجيع نقل التكنولوجيا.
- المساهمة في تأهيل العاملين في القطاع العلمي والتقني بتوطيد المشاركة في مشاريع البحث المشتركة.

- تشجيع البحث والتنمية بمواجهة مشكلة الاختلال المتصاعد للإنجازات العلمية مع أخذ مبدأ المنفعة المتبادلة.

2- اتفاقية الاتحاد الإفريقي للاتصالات السلكية واللاسلكية: وتم التوقيع على هذا الاتفاق

بأديس بابا في ديسمبر عام 1977، وصادقت عليه الجزائر بموجب المرسوم 80-205⁽²⁾، وتضم

(1) - عباسة حمزة، المرجع السابق، ص 77.

(2) - المرسوم 80-205 المؤرخ في 30-08-1980 يتضمن المصادقة على اتفاقية الاتحاد الإفريقي للاتصالات السلكية واللاسلكية، ج ر مؤرخة في 02-09-1980.

هذه الاتفاقية جميع دول منظمة الوحدة الإفريقية وأهدافها حسب نص الم 05 منها هو الوصول لتطور المواصلات السلكية واللاسلكية من خلال التبادل التكنولوجي في هذا المجال من خلال:

- نشر تبادل المعلومات والأبحاث العلمية التقنية حول تكنولوجيا المواصلات بين دول منظمة الوحدة الإفريقية.

- إجراء دراسات مشتركة في تكنولوجيا المواصلات.

- إنشاء معاهد تكوين الإطارات في تكنولوجيا المواصلات.

وتجدر الإشارة إلى تقرير الاتحاد الإفريقي للاتصالات السلكية واللاسلكية، المنعقد بأديس بابا بأثيوبيا 20-24 نوفمبر 2017، قد خرج بمجموعة من التوصيات نذكر منها ما يلي:

- توحيد مقاييس قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

- توقيع الاتحاد الإفريقي للاتصالات السلكية واللاسلكية والاتحاد الدولي للاتصالات السلكية واللاسلكية على اتفاق شراكة كبناء قدرات الخبراء الإقليميين فيما يخص المسائل المتعلقة بسد فجوة توحيد المقاييس.

كذلك قام وبناءا على المؤتمر العالمي لتطوير الاتصالات اللاسلكية لعام 2017 المنعقد في بيونس آيرس، الأرجنتين، حدد الاتفاق الإفريقي للاتصالات السلكية واللاسلكية الأولويات التي اعتمدها:

- بناء الاقتصادات الرقمية وتعزيز الابتكار في إفريقيا.

- تعزيز التكنولوجيا الناشئة للنطاق العريض.

- بناء الثقة والأمن في استخدام الاتصالات السلكية واللاسلكية (تكنولوجيا المعلومات والاتصالات).

- تعزيز بناء القدرات البشرية والمؤسسية.

- إدارة طيف التردد اللاسلكي والتحول إلى البث الرقمي.

3-2- الاتفاقيات الثنائية:

أبرمت الجزائر العديد من الاتفاقيات الثنائية التي كان موضوعها نقل التكنولوجيا بصفة مباشرة، وأخرى حملت في طياتها النص على نقل التكنولوجيا على الرغم من عدم اختصاصها أمصلا بنقل التكنولوجيا، ومن تلك الاتفاقيات ما يلي:

1- اتفاق التعاون الاقتصادي والتقني بين الجزائر والصين الموقع في الجزائر في 26 أكتوبر 1985، ويهدف هذا الاتفاق إلى التعاون التقني في المجالات الاقتصادية التالية: التعمير والبناء، الهياكل القاعدية، الصيد، القطاعات الصناعية الزراعية، الطاقة، الصحة، التكوين المهني.⁽¹⁾

2- اتفاق التعاون العلمي والتكنولوجي المبرم بين الجزائر ونيجيريا الموقع بأبوجا جاني 14 يناير 2002، ويهدف إلى التعاون والتبادل التكنولوجي في مختلف المجالات الصناعة، الزراعة... إلخ.⁽²⁾

3- اتفاق التعاون التقني بين الجزائر وألمانيا الموقع في الجزائر بتاريخ 30 أبريل 2002، ويهدف هذا الاتفاق إلى التعاون والتبادل التقني لتنمية مختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية.⁽³⁾

4- اتفاق التعاون التقني بين الجزائر واليابان الموقع بطوكيو بتاريخ 07 ديسمبر 2004، والذي يهدف كذلك إلى ترقية التعاون في مختلف الميادين الاقتصادية.⁽⁴⁾

5- اتفاق التعاون في مجال العلوم والتكنولوجيا المبرم بين الجزائر والولايات المتحدة الأمريكية الموقع في الجزائر في 18 جانفي 2006، وهدفه تعزيز القدرات التكنولوجية للطرفين في المجالات ذات المنفعة المشتركة للطرفين، ولقد عدل هذا الاتفاق في جانفي 2019، حيث تم تمديده لمدة 10 سنوات إضافية، وتم تعديل بعض الملاحق في هذا الاتفاق.⁽⁵⁾

(1)- مرسوم رئاسي 90-74 المؤرخ في 27-02-1990 ج ر عدد 09، مؤرخة في 28 فيفري 1990.

(2)- مرسوم رئاسي رقم 97-03، المؤرخ في 03-03-2003، ج ر عدد 16، المؤرخة في 08-03-2003.

(3)- مرسوم رئاسي 202-06، المؤرخ في 20-06-2006، ج ر عدد 44، مؤرخة في 28-06-2006.

(4)- مرسوم رئاسي 76-06 المؤرخ في 18-02-2006، ج ر عدد 10، المؤرخة في 26-02-2006.

(5)- مرسوم رئاسي 402-06، المؤرخ في 14-11-2006، ج ر عدد 73، المؤرخة في 19-11-2006، والمعدل والمتمم

بالمرسوم الرئاسي رقم 03-19 المؤرخ في 15-01-2019، عدد 04، مؤرخة في 30-01-2019.

فالاتفاقيات تعد إذن من أهم آليات للتنفيذ المرن لعمليات نقل التكنولوجيا، كون هذه الأخيرة بمجرد المصادقة عليها تصبح قانونا داخليا للدول مما يسهل عملية تنفيذها، كذلك من مزايا الاتفاقيات أنها تضمن التنمية الشاملة للدول وذلك من خلال أن الدولة قبل إبرامها للاتفاقية تقوم بدراساتها جيدا، وتقوم باختيار التكنولوجيا التي تخدم التنمية فيها، إضافة إلى أن اتفاقيات نقل التكنولوجيا تشمل كل أنواع التكنولوجيا في مختلف القطاعات، إلا أنه ما يعاب على الاتفاقيات طول مدة الإجراءات وإبرامها إضافة إلى سيطرة الدول والمنظمات الدولية المتطورة على التكنولوجيا مما يؤدي إلى التبعية التكنولوجية، وسيطرة هذه الدول والمنظمات عليها مما يخلق فجوة فيما بينها.

• مما سبق نلخص إلى أن التكنولوجيا والحصول عليها هو طموح كبير بالنسبة لدول العالم الثالث، فالتكنولوجيا هي شريان الحياة الاقتصادية المعاصرة بسبب التقدم التقني الكبير والديناميكية الرهيبة في ميدان الاختراعات،⁽¹⁾ ولقد عبرت الجمعية العامة للأمم المتحدة عن أهمية نقل التكنولوجيا والعلاقة بين التكنولوجيا والتنمية الاقتصادية في توصية لها بقولها "إن عملية تبادل ونقل المعلومات التكنولوجية تمثل واحدة من أهم الوسائل لتعجيل التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية،⁽²⁾ فالتكنولوجيا أصبحت من أهم العناصر التي تحدد نجاح أو فشل خطة التنمية.

فنقل التكنولوجيا له أهمية كبيرة نلخصها كما يلي:⁽³⁾

- 1- يؤدي نقل التكنولوجيا إلى رفع الكفاءة الفنية لعوامل الإنتاج المتاحة كتقديم التدريب والمساعدة والمعونة والمعرفة الفنية للمشروعات الوطنية.
- 2- نقل التكنولوجيا يؤدي إلى رفع كفاءة استغلال الموارد القائمة.
- 3- التنمية المضطردة للقدرة الإنتاجية لعوامل الإنتاج من عمالة ورأس مال وثروات طبيعية عن طريق مساهمة التكنولوجيا في زيادة المنتج دون الزيادة في استهلاك عوامل الإنتاج.

(1)- Alam Benaouda, transfert technologique aux pays en voie developement, entre la marteau de la dependance technologique et l'enclume de l'outsuffisance, etude descriptive, الحوار الثقافي، volume 4 ,numero 1,P09.

(2)- خروبي مراد، أميرة بحري، المرجع السابق، ص 259.

(3)- هاني صلاح سري الدين، المرجع السابق، ص 9.

كذلك تظهر أهمية التكنولوجيا من خلال تطوير المنتج وكسب المتلقي للفارق في الزمن من سهولة الحصول على الموارد المستعملة في دولة المورد، كذلك يمكن للمورد أن يطور الاختراع الذي يسمح من خلاله للمتلقي أن يتوصل إلى مجموعة منتجات جديدة، وهذه العلاقة -نقل التكنولوجيا- بين المورد والمتلقي قد تعطي ميزة تنافسية لهذا الأخير من خلال دعم منتجاته في الأسواق.⁽¹⁾

ويمكن كذلك للدول النامية الاستفادة من الشركات الأجنبية الناقلة للتكنولوجيا إذا قامت هذه الأخيرة بالبحوث وأنشطة التطوير في هذه البلدان، واستفادة منها هذه الدول على أكمل وجه.

ويعد الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم وسائل نقل التكنولوجيا فهو عملية مركبة تختلط فيها رؤوس الأموال النقدية والعينية بالعناصر التكنولوجية، بمعنى أن أهم عوامل الإنتاج حاليا متمثلة في رأس المال النقدي Capital والتكنولوجي Technologie، وذلك أهم ما يميز الاستثمار الأجنبي المباشر، لكن الواقع العملي أثبت خلوه من نقل التكنولوجيا واقتصره على نقل رأس المال النقدي فقط، حيث يتم إغفال ضرورة الاستثمار التكنولوجي.⁽²⁾

لذلك على الدول النامية ومنها الجزائر التركيز على مفهوم الاستثمار التكنولوجي، في عملية الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك من خلال وضع تنظيم شامل يحدد ويضبط الاستثمار التكنولوجي ودوره في تحقيق التنمية لهذه الدول.

وعليه لا بد من النظر للتكنولوجيا على أنها وسيلة للإنتاج كمحل أو موضوع للاستثمار، فعند الوهلة الأولى يمكن التصور أن القانون المنظم للاستثمار يمكن أن يتسع لتنظيم علاقات نقل التكنولوجيا إلا أن ذلك غير صحيح بتاتا، لوجود عائق أساسي يكمن في عدم ملاءمة القواعد القانونية المنظمة للاستثمار مع طبيعة التكنولوجيا التي تغلت من أن تكون عنصرا ماديا مجردا فهي عبارة معلومات فنية ذات طبيعة معنوية.⁽³⁾

(1)- Cherif Bemoussa Djazia Amina, Chib, le transfert et l'intégration des technologies au sein des organisations dans une denurrche d'intelligence économique cas du secteur de l'énergie – Sonalgaz- présente pour l'obtention du garde de docteur école doctorale, sur agement international des entreprise, université Abou Bakar Belkaid Tlemcene, p31.

(2)- السيد مصطفى أحمد أبو الخير، المرجع السابق، ص 65-66.

(3)- صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص 63-64.

والاستثمار التكنولوجي هو ذلك الاستثمار الذي يكون محله الأساسي إدخال تكنولوجيا جديدة في عملية الإنتاج، سواء كانت على شكل تجهيزات أو آلات أو على شكل ملكية صناعية ويجب أن يهدف إلى نقل حقيقي وفعلي للتكنولوجيا، ولا يكون ذلك إلا من خلال توافر مجموعة من الشروط:⁽¹⁾

1- لابدّ خلق نشاط إنتاجي جديد بفضل التكنولوجيا محل الاستثمار، وذلك بتحقيق تنمية صناعية معينة بفضل الحصة التكنولوجية المقدمة، وخلق قدرة تكنولوجية محلية حديثة لأنه إذا كانت التكنولوجيا المقدمة من المستثمر الأجنبي هي نفس التكنولوجيا الموجودة والمشغلة داخل بلد المتلقي، فهذا ينشئ خلافا في المشروعات، كما يتعين على المتلقي فحص جودة التكنولوجيا المستثمرة تبعا للظروف والاحتياجات التكنولوجية في البلدان المضيفة ويتطلب الأمر ضرورة تناسب الحصة التكنولوجية مع تكلفتها.

2- مساهمة الاستثمار التكنولوجي في تحقيق التنمية الوطنية بشكل فعال بإضافة عناصر جديدة في عملية التنمية الاقتصادية وتحسين ميزان المدفوعات.

وتجدر الإشارة إلى أن اختيار الشكل القانوني للمشروع الاستثماري وطريقة إدخال التكنولوجيا في رأس المال المشروع يعتبر بلا شك من أهم محاور عملية تنظيم الاستثمار الأجنبي المباشر.

لكن نقل التكنولوجيا هو سلاح ذو حدين لأنه يلعب دورين أحدهما سلبي والآخر إيجابي، لكن الدور السلبي أكبر من الدور الإيجابي في غالب الأحيان، فهو يمثل أحد الجوانب المختلفة لتبعية الدول النامية للدول المتطورة، وهذه التبعية هي تبعية اقتصادية، سياسية وغيرها، وتجد هذه التبعية أساسا في علاقات الإذعان (الخضوع)، تفرضها الدول الصناعية على الدول النامية⁽²⁾ فأهم عائق أمام نقل التكنولوجيا هو خلق التبعية الدائمة للدول المسيطرة عليها.

كذلك نقل التكنولوجيا يكون في العادة بصورة داخلية وذلك أن النقل يتم بين الشركة الأجنبية وفروعها وهذا ما يجعل البلد المضيف لا يستفيد من التكنولوجيا المنقولة بصيغة كلية وحقيقية، كما

(1) - السيد مصطفى أحمد أبو الخير، المرجع السابق، ص27.

(2) - Alam Benaouda, OP.cit P03, p10.

أن التكنولوجيا تكون قديمة تجاوزتها التطورات في العالم مما لا شك فيه أنها لن تحسن من القدرة التكنولوجية للبلد المضيف، وهذا ما سمي بإطالة دور حياة التكنولوجيا.

فتركيز مصادر التكنولوجيا يكون في أماكن محدودة من العالم ويتحكم أصحابها في نقلها، إضافة إلى عدم وجود معلومات كافية عن التكنولوجيا في السوق نظرا لاحتكارها⁽¹⁾، ويكمن مدلول التبعية في كون أن دول العالم الثالث غير قادرة على إنتاج وامتلاك التكنولوجيا التي تلائمها، وتظهر التبعية بوضوح في اعتماد هذه الدول اعتمادا كليا ومباشرا على الدول النامية على إدارة وتنظيم عمليات نقل التكنولوجيا بشكل فعال، مما يؤدي إلى فرض أنماط عقدية غير ملائمة لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية فضلا عن تضمين هذه العقود شروطا تعسفية ومجحفة بحق الدول النامية.⁽²⁾ ومن قبيل هذه الشروط، الشروط التقييدية، وهي الشروط التعسفية التي من شأنها تقييد حرية المتلقي التكنولوجيا في استغلالها واستيعابها وتطويرها، أو يكون من شأنها المساس بحرية المنافسة، ولهذه العقود صور نلخصها كما يلي:⁽³⁾

- الطائفة 01: هي الشروط التي من شأنها تقييد حرية المستورد في استخدام التكنولوجيا وتضم هذه الطائفة من الشروط كأمثلة ما يلي:
 - قبول التحسينات التي يدخلها المورد على التكنولوجيا.
 - إشراك المورد في إدارة منشأة المستورد أو تدخله في اختيار العاملين الدائمين.
 - شراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو الأجهزة أو قطع غيار التشغيل التكنولوجية من المورد وحده أو من الجهة التي يعينها دون غيرها.
- الطائفة 02: هي تلك الشروط التي من شأنها تقييد حرية المستورد في استغلال التكنولوجيا أو تسويق الإنتاج أو الإعلان عنه وتضم هذه الطائفة من الشروط كاملة ما يلي:
 - استعمال علامة تجارية معينة لتمييز السلع التي استخدمت التكنولوجيا في إنتاجها.

(1) - بوعويينة سليمة، كنزة عائشة، "الاستثمار في رأس المال الأجنبي كآلية لنقل وتوطين التكنولوجيا"، مجلة الإبداع، المجلد 09، العدد 01، 2019، ص 507-508.

(2) - السيد مصطفى أحمد أبو الخير، المرجع السابق، ص 36-37.

(3) - هاني صلاح الدين سري الدين، المرجع السابق، ص 97-98-99.

- تقييد حجم الإنتاج أو ثمنه أو كيفية توزيعه أو تصديره.
 - قصر بيع الإنتاج أو التوكيل في بيعه على المورد أو الأشخاص الذي يعينهم.
- وعليه فنقل التكنولوجيا للدول النامية يعد وسيلة لتحقيق عدة أهداف من بينها تمويل أنشطة البحث والتطوير التي تتطلب موارد مالية ضخمة وهي وسيلة لغزو واختراق الأسواق ووسيلة لإطالة دورة التكنولوجيا، فمالكي ومنتجي التكنولوجيا يقومون بتصدير التكنولوجيا المستهلكة لديهم نظير مقابل مالي كبير، وعندما تضطر إلى نقل حقيقي للتكنولوجيا المتطورة يتم ذلك في أضيق نطاق.
- وأخيرا فإن عملية نقل التكنولوجيا الفعلية تغطي مجموعة من الظواهر المتلاحمة فيما بينها كظاهرة نقل القدرة على الإنتاج وظاهرة نقل القدرة على السيطرة على التكنولوجيا المستوردة، وإعادة إنتاجها وأيضا تصور تكنولوجيا أخرى، فإن اكتساب وسيلة الإنتاج أو التكنولوجيا معينة لا يعني اكتساب السيطرة عليها فالنقل الحقيقي للتكنولوجيا يتحقق عندما يتمكن الطرف المتلقي لها من تنفيذ هذه التكنولوجيا المستوردة كمرحلة أولى، ثم إعادة إنتاجها في مرحلة ثانية ثم يصل إلى مرحلة التجديد، وهذا يتوقف على حالة التسمية للدول المعنية،⁽¹⁾ وهذا ما يتطلب من هذه الدول في بادئ الأمر اختيار تكنولوجيا ملائمة للقطاع الذي تريد تنميته، وفقا لقدراتها على استغلالها لاستغلال الأمثل الذي يعود بالإيجاب على تطوير منتجاتها وبالتالي ترقية منتجها المحلي.
- فالتحدي الحقيقي للدول النامية ليس في استغلال التكنولوجيا في الإنتاج، بل في استخدامها لتطوير قدرتها التكنولوجية، ويمكنها من تقليل الفجوة والتبعية للدول المتطورة ومن ثم رفع القدرة هاته البلدان على المنافسة الحقيقية في مجال التجارة العالمية وزيادة قدرتها التصديرية،⁽²⁾ لذلك لابد من أفراد تنظيم قانوني مستقل للتكنولوجيا من أجل الوصول إلى الهدف المنشود من عمليات نقل التكنولوجيا، وهي نقل اكتساب ثم السيطرة على التكنولوجيا للوصول إلى مرحلة التصنيع الذاتي والممثل، وبالتالي الوصول إلى منتج وطني عالي الجودة قادر على المنافسة في الأسواق العالمية، وهذا ما تفتقره الجزائر حيث يلاحظ خلو القوانين والتشريعات من قانون ينظم التكنولوجيا.

(1) - السيد مصطفى أحمد أبو الخير، المرجع السابق، ص 27-28.

(2) - هاني صلاح الدين سري الدين، المرجع السابق، ص 09.

المطلب الثاني: أثر أدوات الملكية الصناعية على ترقية المنتج الوطني

للملكية الصناعية بمختلف فروعها دورا مهما في ترقية المنتج الوطني وأهم عناصرها براءة الاختراع التي تعتبر من أهم آليات ترقية المنتج الوطني من خلال حق المخترع في استغلال وحماية براءته (الفرع الأول)، والاستفادة من سقوط براءة الاختراع (الفرع الثاني).

الفرع الأول: آثار منح براءة الاختراع على ترقية المنتج الوطني

وضع المشرع الجزائري مجموعة من الشروط بموجب الأمر 03-07¹، المتعلق ببراءات الاختراع*، يترتب على تحققها استغلال الاختراع بطريقة شرعية من خلال منحه حقا مؤقتة لاستثمار اختراعه (أولا)، وهذا تحت حماية قانونية مقررة لصاحب هذا الحق بما يكفل له الاستغلال الجيد لاختراعه (ثانيا).

أولا: شروط استغلال براءة الاختراع

تتنوع شروط منح براءة الاختراع إلى شروط موضوعية وأخرى شكلية.

1. الشروط الموضوعية:

نظمتها المادة 03 من الأمر 03-07 حيث اشترط القانون توافر مجموعة من الشروط الموضوعية هي أن يكون موضوع الحماية اختراعا، أن يكون الاختراع جديدا وقابلا للاستغلال الصناعي: (التطبيق الصناعي).

¹ الأمر 03-07 المؤرخ في 19 يوليو 2003 المتعلق ببراءات الاختراع، ج ر عدد 44 لسنة 2003.

* عرّف المشرع الجزائري براءة الاختراع بموجب المادة 02 من الأمر 03-07 بأنها "وثيقة تسلم لحماية اختراع"، وتعرف براءة الاختراع بأنها: "الوثيقة التي تسلمها المصلحة المختصة، والتي تضمن كشفا لأوصاف الإختراع حتى يتمكن المخترع من التمتع بإنجازه بصورة شرعية"، فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص17.

وعرفت الدكتور سميحة القليوبي بأنها: "الشهادة التي تمنحها الدولة للمخترع أو من آلت إليهم حقوق الإستغلال ويكون لهم بمقتضاها حق احتكار واستغلال اختراعه ماليا لمدة محددة بأوضاع محددة، أنظر، بوبترة طارق، براءة اختراع الأدوية في ظل اتفاقية التريبس، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد ب، عدد 44 ديسمبر 2017، ص150.

أ- **وجود الاختراع***: يشترط لمنح براءة الاختراع، وجود الاختراع في حد ذاته، حيث ينتج عن هذا الاختراع منتج جديد، أو إختراع طريقة أو وسيلة جديدة، أو اختراع تطبيق جديد لوسائل أو طرق معروفة من قبل.

واعتبر المشرع الجزائري أن الاختراع هو فكرة لمخترع تسمح عمليا بإيجاد حل لمشكل محدد في مجال التقنية¹، أي يجب أن ينطوي الاختراع على حل لمشاكل الصناعة، كما يشترط أن يكون الاختراع قانوني، فهناك اختراعات لا يمكن أن تمنح براءات الاختراع عليها حماية للمصلحة العامة وهي²:

- المبادئ والنظريات والإكتشافات ذات الطابع العلمي وكذا المناهج الرياضية. الخطط والمبادئ والمناهج الرامية إلى القيام بأعمال ذات طابع ثقافي أو ترفيهي محض.
- المناهج ومنظومات ومنظومات التعليم والتنظيم والإدارة أو التسيير.
- طرق علاج جسم الإنسان أو الحيوان بالجراحة أو مداواة وكذلك مناهج التشخيص.
- مجرد تقديم المعلومات.
- برامج الحاسوب.
- الابتكارات ذات الطابع التزيني المحض.

ب- أن يكون الاختراع **جديدا**: والمقصود بجدة الاختراع أن لا يكون هذا الأخير قد سبق نشره، أو استعماله أو منح براءة اختراع بشأنه.

ويجب أن يكون الاختراع جديدا عند الإفصاح عنه لدى الجهة المختصة بمنح البراءة³، فيجب على المخترع عدم إذاعة سر اختراعه قبل طلب الحصول على البراءة من الجهة المختصة، فإذا كان الاختراع معروفا لدى الجمهور ينتفي مبرر إصدار البراءة⁴.

*تم التطرق بالتفصيل لمفهوم الاختراع وتمييز عن المصطلحات المشابهة له في الفصل الأول من هذه الأطروحة.

¹ المادة 04 من الأمر 03-07، المتعلق ببراءات الاختراع.

² المادة 07 من الأمر 03-07، المرجع نفسه.

³ صلاح زين الدين، الملكية الصناعية والتجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2000، ص36.

⁴ فاضلي إدريس، المدخل إلى الملكية الفكرية، ديوان المطبوعات الجامعية، ط02، 2010، ص203.

وحدد المشرع الجزائري هاته الشروط بدقة حيث اعتبر أن الإختراع يكون جديدا إذا لم يكن مدرجا في حالة التقنية، وتتضمن هذه الحالة كل ما وضع في متناول الجمهور عن طريق وصف كتابي أو شفوي أو استعمال أو أي وسيلة أخرى عبر العالم، وذلك قبل يوم إيداع طلب الحماية أو تاريخ مطالبة الأولوية بها¹، واستثنى المشرع عرض الإختراع في معرض دولي رسمي أو معترف به خلال الإثني عشر شهرا السابقة لتاريخ إيداع طلب البراءة².

والجدير بالذكر أن عنصر الجودة مرتبط بإمكانية نقل الإختراع من عدمه، فإذا سمح تفكيك المنتج ببيان مكوناته الأساسية يصبح الإختراع فاقد لعنصر الجودة، والعكس صحيح³.

والجدة المقصودة هي الجودة المطلقة للإختراع من حيث المكان والزمان⁴، وهي:

- اختراع منتج جديدة إذا كان ذلك المنتج جديدا متميزا عن سائر الأشياء المشابهة له نظرا لهيكله الذاتي أو مكوناته الخاصة.
- اختراع طريقة جديدة: وهي مختلف العناصر الكيماوية، المكيانينية، المستعملة للحصول على شيء مادي (المنتج).
- اختراع تطبيق جديد لوسائل معروفة: أي استعمال ووسائل معروفة أو منتجات معروفة للحصول على نتائج غير معروفة سابقا بالنسبة لهذه الوسيلة المعروفة.
- اختراع تركيب جديد: يقصد به جمع وتركيب وسائل معروفة للحصول على نتيجة إجمالية جديدة.

ت- النشاط الإختراعي: اشترط المشرع أن لا يكون الإختراع ناتجا بداهة من حالة التقنية⁵، وهذا

معناه أن يكون الإختراع غير مألوف ومعروف من قبل في القطاع المعني.

ولتحديد شرط النشاط الإختراعي لابد من التطرق لعنصرين هما:

¹ المادة 04 من الأمر 03-07، المرجع نفسه.

² المادة 24 من الأمر 03-07، المرجع نفسه.

³ فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص68.

⁴ فرحة زراوي صالح، المرجع نفسه، ص61، وص71، 72، 73.

⁵ المادة 05 من الأمر 03-07، المتعلق ببراءات الاختراعات، المرجع السابق.

- حالة التقنية: فلا بد من إجراء مقارنة الاختراع بحالة التقنية أي عدم وصول سر الاختراع إلى العموم قبل تقديم طلب البراءة أو تاريخ الأسبقية.

- كفاءة رجل الحرفة: حيث يشترط في وصف الاختراع المدرج في طلب البراءة، أن يكون واضحا حتى يتسنى للمحترف تنفيذه¹.

- قابلية الاختراع للتطبيق الصناعي: حيث يعتبر الاختراع قابلا للبراءة إذا كان قابلا للصنع أو الاستخدام، في القطاع المعني، حيث يجب أن تؤخذ عبارة "الصناعي" بمفهومها الواسع حسب ما جاءت به الفقرة 1 من المادة 03 من اتفاقية باريس، للملكية الصناعية حسب هذه الاتفاقية تؤخذ بأوسع معانيها ولا تقتصر على الصناعة فقط بل تمتد إلى الصناعات الزراعية والإستراتيجية.

هـ- ألا يكون الاختراع مخلا بالنظام العام أو الآداب العامة في الجزائر².

2- الشروط الشكلية للاختراع:

إن الشروط الشكلية للاختراع هي عبارة عن الإجراءات اللازم إتباعها للحصول على البراءة وهذه الإجراءات هي:

- تقديم الطلب: حيث لابد على كل من يرغب في الحصول على براءة اختراع تقديم طلب كتابي صريح إلى المصلحة المختصة أو يرسل إليها عن طريق البريد مع الإشعار بالاستلام أو أية وسيلة أخرى تثبت الاستلام³، ويقدم الطلب المخترع نفسه أو من له الحق في البراءة لكن في هذه الحالة لابد من تصريح يثبت به المودع أو المودعون حقهم في براءة الاختراع⁴.

¹ فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص 77.

² المادة 08 من الأمر 03-07، المتعلق ببراءات الاختراع.

³ المادة 20 الأمر 03-07 المتعلق ببراءات الاختراع، والمادة 02 من المرسوم التنفيذي 05-275، المؤرخ في 02 غشت

2005، المتعلق بتحديد كفاءات إيداع براءات الاختراع وإصدارها، ج ر عدد 54.

⁴ المادة 10 من الأمر 03-07، المتعلق ببراءات الاختراع.

والمصلحة المختصة بالفصل في طلب منح البراءة من عدمه هي المعهد الوطني للملكية الصناعية، الذي يعتبر مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستغلال المالي¹.

ويتكون الطلب من مجموعة من الوثائق نصت عليها المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 275-05 المتعلق بتحديد كفاءات إيداع براءات الإختراع، كما يتضمن طلب التسليم مجموعة من المعلومات أهمها اسم المودع ولقبه وجنسيته وعنوانه... إلخ².

ويترتب على تقرير طلب البراءة، اكتساب المخترع لحق الأولوية في منحه البراءة، وحقه كذلك في استغلال اختراعه بالطرق المشروعة وأخيرا بدأ سريان مدة الحماية القانونية.

وبعد تقديم طلب البراءة يقوم المعهد الوطني للملكية الصناعية بفحص الطلب والبت فيه، فإذا استوفى الطلب الشروط الشكلية والموضوعية يمنح البراءة، وإذا لم يستوف هذه الشروط يستدعي طالب البراءة أو وكيله لتصحيح الملف في أجل شهرين ويمكن تمديد الأجل عند الاقتضاء³، ثم بعد ذلك يتم إصدار براءة الإختراع المستوفية للشروط ثم يتم تسجيلها في سجل البراءات الممسوك لدى المعهد الوطني للملكية الصناعية وتنتشر في النشرة الخاصة بالبراءات⁴.

فبعد توافر الشروط الشكلية والموضوعية في الإختراع يتم منح البراءة والتي ترتب حق استثنائيا للمخترع صاحب الإختراع دون غيره، والحق في استثمار اختراعه سواء بالاستغلال الشخصي أو نقل هذا الحق للغير، كما تثبت الحماية القانونية لهذا الإختراع من أي اعتداء، وهذه المدة محددة بـ 20 سنة وهذا وفقا لنص المادة 11 من الأمر 03-07 وهذه المدة هي نفسها المادة 33 من اتفاقية تريبس حيث حددت هذه الاتفاقية نطاق الحماية الزمنية لبراءات الإختراع بـ 20 سنة على الأقل، كما تستفيد من الحماية حسب الاتفاقية كل الأعمال الإبداعية بشرط أن لا تكون بديهية أو معروفة من

¹ المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 98-68 المؤرخ في 12 فبراير 1998، المتضمن إنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، ج ر عدد 11 لسنة 1998.

² أنظر بالتفصيل الوثائق اللازمة. لإيداع طلب البراءة المادة 03 وأنظر المعلومات التي يجب أن يتضمنها طلب التسليم من المرسوم التنفيذي رقم 05-274، المرجع السابق.

³ المادة 27 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءات الإختراع.

⁴ المادة 31 والمادة 32 والمادة 33 من نفس الأمر.

قبل، كما تشترط أن تكون قابلة للتطبيق الصناعي سواء كان الاختراع منتوجا أو عملية إنتاجية¹، كما تمنح براءة الاختراع حسب إتفاقية تريبس حق استثنائي للمخترع تمكنه من استغلال اختراعه والتصرف فيه، ومنع أي شخص آخر من الاعتداء على هذا الحق بأي شكل كان². ما يلاحظ هو موائمة أحكام اتفاقية تريبس أحكام الأمر 03-07 المتعلق ببراءات الاختراع، فيما يتعلق بشروط منح البراءة ومدة الحماية المقررة.

ثانيا: استغلال وحماية براءة الاختراع

كما قلنا سابقا فإنه بمجرد تقديم طلب الحصول على براءة الاختراع، تترتب آثار مباشرة تعد بمثابة ادوات أو آليات لترقية المنتج الوطني فالقيام بالإجراءات القانونية اللازمة للحصول على براءة الاختراع ينتج عنها حق استغلال البراءة والحق في الحماية.

I- أثر استغلال براءة الاختراع على المنتج الوطني:

إن المشرع الجزائري وعملا بأحكام اتفاقية تريبس كفل للمخترع الحق في التصرف في اختراعه عن طريق استثمار الاختراع بالطريقة التي يراها مناسبة سواء كان ذلك بالتنازل عن حقه، أو إبرام عقد الترخيص، وهذا ما يعطي للمخترع حق استثنائيا على اختراعه.

وفي إطار ترقية المنتج الوطني فإنه يمكن للمخترع أو صاحب البراءة بصفة عامة أن يقوم هو باستغلال الاختراع لتحقيق التنمية الاقتصادية والمنفعة العامة، لكي يستفيد الجميع من هذا الاختراع، أو يمكن له التنازل عنه للغير إذا لم يكن قادرا على الاستغلال الجيد والأمثل للبراءة، كما أن المشرع الجزائري وفي حالة عدم استغلال صاحب البراءة لإختراعه وعدم قيامه بالتنازل عنها للغير أو الترخيص الإرادي للغير من أجل استغلاله، سمح بالترخيص الإجباري كآلية لإستغلال الاختراع والإستفادة منه في تطوير المنتج الوطني.

¹ المادة 27 من اتفاقية جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (تريبس)، مؤرخة في 16 أبريل 1994، بمراكش.

² المادة 28 من اتفاقية تريبس.

• **التنازل عن براءة الاختراع:** يحق لصاحب البراءة التنازل¹ عن الحقوق الناجمة عن طلب براءة الاختراع أو عن براءة الاختراع و/أو شهادة الإضافة* لصالح الغير، ويمكن أن يكون هذا التنازل كلياً ونهائياً مقابل عوض كالبيع أو تقديم براءة الاختراع كحصة في الشركة*، وقد يكون التنازل دون عوض بموجب عقد هبة، وبالتالي في الحالتين يتم نقل ملكية براءة الاختراع من صاحبها للغير.

واشترط المشرع توافر شرطين للتصرف في البراءة عن طريق التنازل عنها الكتابة والتقييد في سجل البراءات، فهذه التصرفات لا تكون نافذة في مواجهة الغير إلا من تاريخ تسجيلها².

أ- **الرخص التعاقدية:** قد لا يكون بإمكان صاحب براءة الاختراع الإمكانيات اللازمة للإستفادة من البراءة، لذلك أجاز له المشرع الترخيص للغير بإستغلال البراءة، وقد تقضي المصلحة العامة كذلك منح الغير ترخيصاً، لذلك قد يكون الترخيص اختيارياً وقد يكون إجبارياً، ويكون الترخيص بموجب عقد.

ب-1- عقد الترخيص الإختياري لبراءة الاختراع:

يعد هذا العقد من أكثر العقود شيوعاً واستعمالاً، ذلك أنه يتيح للمخترع استغلال اختراعه عن طريق الغير دون أن يتحمل أعباء الإستغلال مع احتفاظه بملكية براءة الاختراع وذلك مقابل عائد مادي يدفعه المرخص له.

¹ المادة 36 من الأمر 03-07، المتعلق ببراءات الاختراع.

*شهادة الإضافة هي الوثيقة التي تثبت التغيرات أو التحسينات والإضافات التي يدخلها صاحب البراءة أو ذوي الحقوق على اختراعه أموال صلاحية البراءة، ويشترط للحصول على شهادة الإضافة القيام بإجراءات الحصول على براءة الاختراع، أنظر المواد 15 و16 من الأمر 03-07.

*تقديم براءة الاختراع كحصة في الشركة يكون على سبيل التملك وفي هذه الحالة نطبق عليها أحكام عقد البيع، حيث لا يسترد صاحب البراءة اختراعه عند تصفية الشركة لأن ملكية البراءة انتقلت إلى الذمة المالية للشركة، أما إذا كان تقديم براءة الاختراع على سبيل الانتفاع فإنه تطبق أحكام عقد الإيجار، ويسترد صاحب البراءة اختراعه عند تصفية الشركة.

² الفقرة 2 و3 من المادة 36 من الأمر 03-07، والجدير بالذكر أن آثار هذا التنازل عن البراءة هي نفسها آثار عقد البيع في القواعد العامة، حيث يلتزم المتنازل له (المشتري) بدفع الثمن المتفق عليه، والخصوصية في براءة الاختراع هي التزام المتنازل له بدفع الرسوم السنوية والالتزام باستغلال الاختراع.

أما التزامات المتنازل (البائع) فهي نفسها التزامات البائع في عقد البيع الالتزام بضمان العيوب الخفية، الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق.

حيث يعرف عقد ترخيص استغلال البراءة بأنه عقد يلتزم بموجبه مالك البراءة بمنح حق استغلال البراءة أو بعض من عناصرها إلى المرخص له بمقابل التزام هذا الأخير بدفع مبلغ من المال سواء دفعة واحدة، أو بصفة دورية أو بأي طريقة أخرى حسب الاتفاق بين الطرفين¹. فالمشرع يلزم المخترع أو مالك البراءة باستغلال اختراعه، وفي حالة عدم قدرته منحه الحق في الترخيص للغير باستغلال البراءة، وهذا من أجل استفادة المجتمع ككل من هذا الإختراع. وباعتبار أن الترخيص الاختياري هو عقد، فتطبق عليه الشروط والأركان العامة في العقود، لكن اشترط المشرع الكتابة إضافة إلى الرضائية، والتسجيل² أي تسجيل عقد الترخيص في السجل الخاص بالبراءات.

وباعتبار أن الترخيص عقد، وهو من العقود الملزمة للجانبين، فإنه يلتزم على المرخص (مالك البراءة) الإلتزام بضمان العيوب الخفية، والإلتزام بضمان عدم التعرض والإستحقاق. كما يلتزم المرخص بنقل المعرفة الفنية، فمالك البراءة ملزم وقد اتجهت إرادته للترخيص لغيره بالإستغلال أن يوضح للمرخص له بكل دقة وتفصيل كل ما يتعلق بالإختراع والظروف المناسبة للحصول على أكبر إنتاج وبأحسن كيفية³، فحتى وإن لم يتضمن عقد الترخيص نقل المعرفة الفنية فإن المنطق يقضي بإلزام المرخص (مالك البراءة) بنقلها للمرخص له، فمصلحتهما واحدة وهي استثمار الإختراع بأحسن طريقة، كما يفتح المجال أمام المرخص لإدخال تحسينات على الإختراع محل البراءة وهذا ما يزيد من سرعة عجلة التقدم التكنولوجي.

إضافة إلى الإلتزامات السابقة، يلتزم المرخص بعدم المنافسة، وذلك إذا كان عقد الترخيص استثنائي أي حكرا على المرخص له.

وبالرجوع لنص المادة 37 من الأمر 03-07، فكل البنود التعسفية التي من شأنها أن تحد من استغلال البراءة تعد باطلة لأنه من شأنها الأضرار بالمنافسة في السوق.

¹ ونوغي نبيل، الضوابط الاقتصادية لحقوق الملكية الفكرية بدواعي المنفعة العامة (براءة الاختراع أنموذجا)، مجلة بحوث العدد 11، الجزء الثاني، ص223.

² المادة 36 من الأمر 03-07.

³ بن عياد جلييلة، استغلال براءة الاختراع في القانون الجزائري، مجلة جيل للأبحاث المعمقة، العدد 34.

أما المرخص له فيلتزم باستغلال البراءة أي استثمار الاختراع، فلا يجوز له منح ترخيص فرعي لأنه ملزم بالإستغلال الشخصي، ما لم يتضمن عند الترخيص خلاف ذلك، كما يلتزم باستغلال البراءة بصفة فعلية وجدية وبحسن نية، فعد الترخيص مبني على الثقة المتبادلة بين طرفيه، فالمرخص يقوم بتقديم كل ما لديه من معلومات للمرخص له من أجل الإستغلال الأمثل للبراءة، كما يقوم المرخص له بتبليغ المرخص بكل التحسينات التي يدخلها على الاختراع، لذلك نجد أن عقود التراخيص في الغالب تتضمن شروط خاصة بنوعية الإنتاج وكميته من أجل إلزام المرخص له بتحقيق حد أدنى للإنتاج¹، و في هذا السياق نص المشرع في المادة 37 من الأمر 03-07 على ترتيب فسخ عقد الترخيص وفقدان حق المرخص له على البراءة في حالة عدم استغلاله للبراءة أو الاستغلال غير الكاف لها.

وأخيرا يلتزم المرخص بدفع المقابل المتفق عليه بينه وبين المرخص.

وينتهي عقد الترخيص بانتهاء المدة المحددة للترخيص في العقد، أو بسبب وجود عيب يجعله باطلا كبطلان البراءة، فيبطل عقد الترخيص لانعدام المحل، كما قد ينتهي بسبب الفسخ القضائي أو التخلي الإرادي للمرخص له عن الترخيص.

إن الترخيص لاختياري (الاتفاقي) يعد الترخيص الأكثر شيوعا في الإستعمال، بسبب عدم قدرة المخترع مالك البراءة من استغلال براءته لعدم امتلاكه القدرات المالية اللازمة لذلك نجده يلجأ إلى شركات قادرة على استغلال الاختراع بسبب القدرات المالية والتقنية الكبيرة التي تملكها، أو عدم امتلاك مالك البراءة لمهارات التسويق لذلك يلجأ إلى الأشخاص أو الشركات المتخصصة في ذلك من أجل تقديم المساعدة له.

فالبراءة في الأصل تخول لصاحبها حقا استثنائيا في استغلال اختراعه، ولا يعتبر هذا الإستغلال (الاستثمار) حقا فقط، بل هو إلزام على عاتق مالك البراءة، فهو ملزم باستغلال اختراعه وإلا تعرض لإجراء الترخيص الإجباري.

¹ فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص 159.

ب-2- الترخيص الإجباري:

هو الترخيص الذي يمنح جبرا عن المخترع، بالرغم من عدم موافقته على الترخيص ولا يسمح له بالتمسك بحقه الحصري على إختراعه وهذا مراعاة للمصلحة العامة وليس المصلحة الخاصة لصاحب براءة الإختراع¹.

لذلك نجد أن المشرع الجزائري قد قيد حق مالك البراءة باستغلال اختراعه على وجه الإستثناء ومنع الغير من استغلال الإختراع دون موافقته، وقد أجاز منح التراخيص الإجبارية باستغلال البراءة دون موافقة صاحبها²، ويكون الإختراع محلا للترخيص الإجباري حسب المشرع الجزائري في الحالات التالية:

• الحالة الأولى: نزع ملكية الاختراعات المعتبرة سرية

وهي الإختراعات التي تهم الأمن الوطني والإختراعات ذات الأثر الخاص على الصالح العام دون المساس بالحقوق المادية والمعنوية للمخترع³، وفي هذه الحالة يحق للسلطة المعنية أو ممثلها المعتمد قانونا الإطلاع على طلبات براءات الإختراع، التي من شأنها أن تهم الأمن الوطني أو التي لها أثر خاص على الصالح العام خلال خمسة عشر (15) يوما التي تلي إيداع طلب البراءة ويجب عليها الإعلان عن قرارها في مهلة شهرين من تاريخ العلم بسرية الإختراع، ولا يسمح بإفشاء الطلب فإذا تم الإعلان عن سرية الإختراع تصدر البراءة حسب طريقة خاصة ولا تنشر بتاتا⁴، وفي حالة انقضاء الأجل دون رد من السلطة المعنية يصبح الطلب غير سري، وعليه يتم تسليم البراءة بالطريقة العادية.

¹ فرحة زراوي صالح، المرجع نفسه، ص160.

² سفيان بن زواوي، الترخيص الإجباري باستغلال براءة الاختراع، مجلة الشريعة الاقتصاد العدد 12، ديسمبر 2017، ص260.

³ المادة 19 من الأمر 03-07، المتعلق ببراءات الاختراع.

⁴ المادة 27 من المرسوم التنفيذي 05-254 المتعلق بتحديد كفاءات إيداع براءات الاختراع.

• الحالة الثانية: الرخصة الإجبارية لعدم استغلال الإختراع أو لنقص فيه

حدد المشرع مدة أربع (04) سنوات من تاريخ إيداع الطلب أو ثلاث سنوات ابتداء من تاريخ صدور براءة الإختراع كمرجع لمنح رخصة إجبارية لعدم الإستغلال أو الإستغلال غير الكاف لهذه البراءة من المصلحة المختصة¹.

ويعد تقدير هذه المدة لكي يتمكن مالك البراءة من عرض إختراعه على أصحاب الأعمال للحصول على الأموال اللازمة للإستغلال أو أن يتنازل للغير عن حق الإستغلال بإرادته². وبالرجوع لنص المادة 48 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءات الإختراع والتي تنص: «تكون الرخصة الإجبارية المذكورة في المادة 38 أعلاه، غير استثنائية ويكون هدفها الأساسي تموين السوق الوطنية»، بإستقراء هاته المادة نستنتج أن المشرع وإضافة إلى منح الرخص الإجبارية لعدم الإستغلال أو الإستغلال غير الكاف، أضاف سبب لمنح الرخصة الإجبارية وهو أن يكون هدفه تموين السوق الوطنية أي تحقيق احتياجات البلاد، وعليه تمنح الرخصة الإجبارية لعدم الإستغلال أو الإستغلال غير الكاف وعجز صاحب البراءة عن استغلال إختراعه استغلال وافيا لحاجة البلاد*.

1- الرخصة الإجبارية لعدم استغلال الإختراع أو عدم كفاية الإستغلال:

بالرجوع لنص المادة 38 من قانون براءات الإختراع الأمر 03-07، نستنتج أن الرخصة الإجبارية لعدم الإستغلال أو الإستغلال غير الكاف للإختراع حددت وفقا لحالتين، الحالة الأولى هي الامتناع عن الإستغلال أو الإستغلال غير الكاف لمدة 04 سنوات من تاريخ إيداع الطلب والحالة الثانية هي 03 سنوات من تاريخ منح البراءة، وتطبق المصلحة المختصة أقصى الآجال عند دراسة طلب الترخيص الإجباري، إلا أن الأشكال لا يطرح في هذه الآجال وإنما في المقصود بالإستغلال، فماذا قصد المشرع بالإستغلال؟

¹ المادة 38 من الأمر 03-07.

² مصطفى كمال طه، وائل أنور بنديق، أصول القانون التجاري- الأعمال التجارية- التاجر- الشركات التجارية- المحل التجاري، الملكية الصناعية، دار الفكر الجامعي، 2007، ص713.

*فمادام المشرع قد اشترط على المرخص له باستغلال البراءة عن طريق الترخيص الإجباري وأن يكون هدفه الرئيسي هو تحقيق احتياجات السوق الوطنية وأنها غير استثنائية، كان من باب أولى أن يرتب على عدم استغلال صاحب البراءة إختراعه استغلالا كافيا لحاجة البلاد من أسباب منح الرخصة الإجبارية بصراحة.

باستقراء أحكام القانون 03-07 المتعلق ببراءات الإختراع لا نجد أي تطرق للمشرع للمقصود بالإستغلال المراد تحقيقه من مالك البراءة، لكن بالرجوع إلى أحكام هذا الأمر يمكننا فهم معنى الإستغلال ومعنى عدم الإستغلال.

فالمقصود بالإستغلال هو حق استئثار واحتكار المخترع مالك البراءة في استثمار اختراعه وهذا ما أكدته المادة 11 من الأمر 03-07، لذلك يمنع على الغير¹ صنع المنتج أو استعماله أو استخدامه دون موافقة مالك البراءة، كما يمنع كذلك على الغير بيع المنتج أو عرضه للبيع أو استيراده لهذه الأغراض دون موافقة مالك البراءة، ونفس الأمر إذا كان موضوع الإختراع هو طريقة الصنع.

إضافة إلى تحديد المشرع المدة القانونية لمنح الترخيص الإجباري، كما أنه اشترط تقديم ضمانات بخصوص الإستغلال، يضمن من خلالها المرخص له تدارك الخلل الذي أدى إلى الرخصة الإجبارية²، وعليه فالمقصود بالإستغلال هنا ليس مجرد الإستيراد والعرض للبيع، ولكنه عملية التصنيع والإنتاج الذي يعقبه العرض للبيع واتصال الجمهور بالإختراع³، لكن اتفاقية تريبس نصت على أن براءة الإختراع تمنح ويتم التمتع بحقوق ملكيتها بغض النظر عما إذا كانت المنتجات مستوردة أو منتجة محليا⁴، وبالتالي فإن هذه الاتفاقية اعتبرت أن استيراد المنتجات محل الإختراع من قبيل الإستغلال وهذا ما يخالف نص المادة 11 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءات الإختراع. وعليه فالمقصود بعدم الإستغلال هو عدم استغلال الإختراع نهائيا أو عدم كفاية هذا الإستغلال أو عدم جديته والانتفاع به على الوجه الذي تم الإختراع من أجله.

¹ المقصود بالغير هنا هم رجال الصناعة والإنتاج وأهل الخبرة القادرون على استعمال الإختراع بطرق تجارية تجعلهم في منافسة مع صاحب البراءة، ولا يقصد بالغير هنا جمهور المستهلكين، أنظر: عمار دوازي، عدلي محمد عبد الكريم، نبيلة عبد الفتاح حسنين قشطي، إشكالية تحقيق الموازنة بين مصلحة المخترع ولمصلحة العامة بشأن ضوابط استغلال براءة الإختراع، مجلة الدراسات الحقوقية، المجلد 07، العدد 02، جوان 2020، ص24.

² المادة 40 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءات الإختراع، كما اشترط المشرع أن يثبت المرخص له في حالة الترخيص الإجباري أنه قدم طلب لصاحب البراءة بخصوص رخصة تعاقدية بشروط منصفة لكنه رفض المادة 39 من نفس الأمر.

³ سفيان زواوي، المرجع السابق، ص262.

⁴ المادة 27 من اتفاقية تريبس.

2- عدم كفاية الإستغلال لحاجات السوق الوطنية:

فالهدف من براءة الإختراع هو تحقيق الاكتفاء الذاتي، ويتحقق ذلك من خلال الإستغلال الفعلي والجدى لمالك البراءة لاختراعه بغية سد حاجيات السوق الوطنية. فاستغلال الإختراع يؤدي إلى إقامة صناعات جديدة وزيادة المشروعات الإنتاجية كما يساهم في رفع جودة المنتج الوطني وتقليل التكاليف وبالتالي ترقية المنتج الوطني¹، فالإختراع يجب أن يستفيد منه المجتمع ككل فالمشرع يحمي المصلحة الخاصة لمالك البراءة من جهة، ومن جهة أخرى يأخذ بعين الاعتبار المصلحة العامة من جهة أخرى².

فلا يكف استغلال الإختراع، بل يجب أن يكون هذا الإستغلال وافيا كافيا بمقادير تتكافأ مع حاجة الإستهلاك المحلي، فالعبرة ليست بالتنفيذ فقط، بل بالتصنيع بالقدر الكافي بحاجة البلاد³، وفي هذا الإطار اشترط المشرع أن تكون الرخصة الإلجبارية غير استثنائية ويكون هدفها تموين السوق الوطنية، أي تحقيق حاجات البلاد وتحقيق الإكتفاء الذاتي.

الحالة الثالثة: الرخصة الإلجبارية للاختراعات التابعة أو المرتبطة

نظمت هذا النوع من التراخيص الإلجبارية المادة 47 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءات الإختراع، يفهم من نص هذه المادة أنه في حالة إرتباط براءتي اختراع لشخصين مختلفين* بحيث لا يمكن الإنتفاع من إحداهما إلا يتوافر الأخرى، ويرفض صاحب البراءة الأولى (السابقة) منح ترخيص باستغلال البراءة لصالح صاحب البراءة الثانية (اللاحقة)، هنا يمكن لهذا الأخير الحصول على ترخيص إجباري لاستغلال براءة الإختراع الأولى.

وفي هذا الصدد اشترط المشرع الجزائري أن يشكل هذا الإختراع تقدما تقنيا ملحوظا وأن تكون هناك مصلحة اقتصادية هامة للإختراع، كما منح الحق لصاحب البراءة السابقة في الرخصة المتبادلة بشروط معقولة لاستعمال الإختراع موضوع البراءة اللاحقة.

¹ مصطفى كمال طه، وائل أنور يندق، المرجع السابق، ص712.

² فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص162.

³ مصطفى كمال طه، وائل أنور يندق، المرجع نفسه، ص713.

*أي أن يكون هناك اختراع سابق واخترع لاحق تابع له، كالاختراعات التي تعتبر تحسينا لاخترع سبق تسجيله، أنظر بالتفصيل: فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص166.

الحالة الرابعة: براءة الإختراع للمنفعة العامة

حسب مفهوم المادة 49 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءات الإختراع يمكن للوزير المكلف بالملكية الصناعية في أي وقت منح تراخيص إجبارية باستغلال براءة الإختراع حتى وإن كان صاحب البراءة يقوم باستغلالها، الغرض المنفعة العامة غير التجارية في الحالات المتعلقة بالتغذية والصحة العامة كارتفاع أسعار المواد الصيدلانية ودعم القطاعات ذات الأهمية بالنسبة للإقتصاد الوطني وفي حالات الإستغلال الذي يؤدي إلى ممارسات منافية للمنافسة في السوق.

وبالرجوع إلى اتفاقية تريبس نجد أنها في البداية أحالت تنظيم الرخص الإجبارية إلى المادة

05 من اتفاقية باريس سنة 1983¹، لكن على الرغم من هذه الإحالة إلا أن اتفاقية تريبس عادت ونظمت الرخص الإجبارية بموجب المادة 31 من الاتفاقية تحت اسم "الاستخدامات الأخرى للبراءة دون الرجوع إلى المالك" حيث تضمنت هذه المادة الحالات التي يجوز للدولة منح الترخيص الإجباري نذكر البعض منها على سبيل المثال²:

- تعسف صاحب البراءة في إصدارها ترخيص باستغلال براءة الإختراع³.
- حالات الإستخدام غير التجاري.

¹ أحالت المادة 02 من اتفاقية تريبس تنظيم الترخيص الإجبارية إلى المادة 05 من اتفاقية باريس حول حماية الملكية الصناعية المؤرخة في 20 مارس 1883، وانظمت الجزائر إليها بموجب الأمر 66-48 المؤرخ في 26/02/1966، ج ر عدد 16 لسنة 1966، وصادقت على تعديلاتها اللاحقة بموجب الأمر 75-02 المؤرخ في 09/01/1975، ج ر عدد 10 لسنة 1975، وبالرجوع لنص المادة 05 من اتفاقية باريس نجد أنها حددت مهلة لا يجوز خلالها طلب الترخيص الإجباري لعدم الاستغلال أو الاستغلال غير الكاف، المهلة هي انقضاء 04 سنوات من تاريخ إيداع الطلب البراءة أو 03 سنوات من تاريخ منح البراءة، وهي نفس الأحكام التي أخذ بها المشرع الجزائري.

² المادة 31 من اتفاقية تريبس.

³ من بين حالات التعسف: عدم توفير المنتج موضوع البراءة أو طرحه في الأسواق بشروط مبالغ فيها، أو وقف إنتاج السلع التي تمثلها البراءة أو إنتاجها بكمية لا تتناسب مع الطاقة الإنتاجية واحتياجات السوق، أنظر قرأش شريفة، عكروم عادل، الترخيص الإجباري لاستغلال براءة الاختراع في الاتفاقيات الدولية وأثره على التشريع الجزائري، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسة، المجلد 05، العدد 01، لسنة 2020، ص334.

- حالات الطوارئ التي تواجه الدولة والمقصود بالظروف الطارئة حسب الاتفاقية هي مثلا انتشار الأوبئة وحالات الإستعجال القصوى مع إحظار مالك البراءة¹،
- مقتضيات المنفعة العامة.

ما يلاحظ هذه الحالات تتشابه مع الحالات التي يمنح المشرع الجزائري بسببها الترخيص الإجباري.

2- حماية براءة الإختراع

حمى المشرع الجزائري براءة الاختراع من خلال منعه الغير من الإعتداء على البراءة بأي شكل من الأشكال²، وهو نفس الأمر الذي نظمته اتفاقية تريبس في المادة 28 حيث أكدت على حق مالك البراءة في الإستثناء بإختراعه سواء كان منتوجا أو طريقة صنع في حماية اختراعه من كل اعتداء.

وتكون الحماية على الصعيدين الوطني والدولي.

أ- الحماية الوطنية لبراءة الإختراع:

كفل المشرع الجزائري لبراءة الإختراع حماية مزدوجة، حماية مدنية وحماية جزائية.

- **الحماية المدنية:** تتمثل في دعوى المنافسة غير المشروعة للمطالبة بتعويض ما لحقه مما ضرر تطبيقا للقواعد العامة، فكل خطأ بسبب ضرر يوجب التعويض من قبل المتسبب فيه³، ويشترط قبل رفع دعوى المنافسة غير المشروعة توافر شروطها المقررة قانونا⁴، وهي الخطأ الضرر، وعلاقة السببية.

¹ أنظر المادة 31 فقرة "ب" من اتفاقية تريبس.

² أنظر المادة 11 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءات الاختراع.

³ المادة 124 من قانون المدني الجزائري.

⁴ صلاح زين الدين، المرجع السابق، ص145.

وبالرجوع للامر 03-07 المتعلق بالبراءات فإنه كل مساس بحق البراءة¹ بدون موافقة صاحب البراءة يحق له رفع دعوى قضائية² بإستثناء المادتين 12 و14 من نفس الأمر، حيث لا تشمل الحقوق المرتبطة بالبراءة:

- الأعمال التي يكون غرضها البحث العلمي، - كل عمل يتعلق بالمنتج الذي تشمله البراءة بعد عرض المنتج في السوق شرعا، - استعمال وسائل محمية ببراءة الإختراع على متن البواخر والسفن أو أجهزة النقل الجوية أو البرية الأجنبية التي تدخل المياه الإقليمية أو المجال الجوي أو التراب الوطني دخولا مؤقتا أو اضطراريا.

كذلك تستثنى من نطاق رفع دعوى المنافسة غير المشروعة كل من صنع المنتج أو استعمل طريقة الصنع موضوع الإختراع بالبراءة، أو قام بتحضيرات جادة لمباشرة هذا الصنع أو الاستعمال ويشترط حسن النية في الحالتين، حيث بإمكان هذا الشخص الإستمرار في مباشرة عملة على الرغم من وجود براءة الإختراع*.

والجدير بالذكر أن المشرع الجزائري لا يعتبر الوقائع السابقة لتسجيل طلب البراءة مساس بالحقوق الناجمة عنها ولا تستدعي حتى الإدانة المدنية³، فإذا ثبت ارتكاب أحد الأعمال المنصوص عليها في لم 11 من الأمر 03-07 بعد تسجيل طلب البراءة فإن القضاء المختص يقضي بمنح التعويضات المدنية ويمكنه الأمر بمنع مواصلة الأعمال⁴.

فإذا لم تمنح براءة عن الإختراع فلا وجود لرفع دعوى المنافسة غير المشروعة، لأن القانون لا يعترف بحق المخترع بل بحق المخترع الذي حصل على براءة الإختراع، فإذا منحت البراءة قامت دعوى المنافسة غير المشروعة كنشر موضوع الإختراع في كتالوج منافس⁵.

¹ المادة 56 والمادة 11 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءات الاختراع.

² المادة 58 من الأمر 03-07.

*حسنا فعل المشرع بحماية حق الغير حسن النية، لكنه في المقابل لم يتطرق إلى مسألة المهمة وهي أن صاحب البراءة في هذه الحالة ملزم بدفع الرسوم السنوية، على خلاف الغير الذي يستمر في الاستغلال دون دفع أي رسوم، غير أن المشرع قد منعه من التنازل عن هذا الاختراع بأي طريقة.

³ المادة 57 من الأمر 03-07.

⁴ المادة 58 من نفس الأمر.

⁵ مصطفى كمال طه، وائل أنوريندق، المرجع السابق، ص724.

• **الحماية الجزائرية:** تعتبر دعوى التقليد هي الدعوى الأساسية لحماية الاختراع، حيث يعتبر تقليد كل عمل متعمد يرتكب وفقا لنص المادة 56¹.

وأركان جريمة تقليد الاختراع المحمي بالبراءة هي نفسها الأركان العامة للجريمة، والمتمثلة في الركن الشرعي وهو وجود نص يجرم الفعل المرتكب، الركن المادي وهو السلوك المادي الذي يؤدي للجريمة وهو تقليد الاختراع، ولا يعتد بتقليد الاختراع قبل تسجيل البراءة، والأعمال التي تعد جنحة تقليد هي الأفعال التي نصت عليها المادة 11 من الأمر 03-07 المتعلق بالبراءات، أما الركن المعنوي فالمشرع اشترط سوء النية لارتكاب جريمة التقليد والعمد في ارتكابه لجريمة التقليد، وذلك من خلال نص المادة 61 "يعد كل عمل متعمد يرتكب حسب مفهوم المادة 56 أعلاه، جنحة تقليد". ويعاقب المشرع على جنحة التقليد حسب المادة 61 من الأمر 03-07 بالحبس من سنة 06 أشهر إلى سنتين وبغرامة من مليونين وخمسمائة ألف دج، إلى 10 ملايين دج أو بإحدى هاتين العقوبتين فقط.

ويعاقب بنفس العقوبة التي يعاقب بها المقلد كل من يتعمد إخفاء شيء مقلد أو إخفاء عدة أشياء مقلدة أو بيعها أو يعرضها للبيع أو يدخلها للترباط الوطني.

نخلص مما سبق إلى أن التراخيص بأنواعها تعد إحدى أهم أدوات الملكية، الصناعية في براءات الاختراع التي تؤثر مباشرة في ترقية المنتج الوطني من خلال استغلال الاختراع في تحسين جودة المنتج الوطني وتقليل التكاليف إضافة إلى تحقيق الإكتفاء الذاتي في السوق المحلية من خلال منح هذه التراخيص في حالة عدم قدرة المخترع صاحب البراءة على استغلال براءاته أو الإستغلال غير الكاف أو في حالات التراخيص الإجبارية.

ب- **الحماية الدولية:** تتمثل هذه الحماية في مختلف الإتفاقيات المتعلقة بحماية الملكية الفكرية فهي تعد من أهم وسائل الحماية الدولية لبراءة الاختراع.

• **اتفاقية باريس:** من أهم مبادئها² مبدأ المعاملة الوطنية حيث تعامل كل براءات الاختراع في دولة من دول الاتفاقية لنفس المعاملة التي تمنحها لمواطنيها، إضافة إلى مبدأ الأولوية

¹ المادة 61 من الأمر 03-07.

² المادة 04 من اتفاقية باريس.

ونصت عليه المادة 04 من هذه الاتفاقية، فكل من أودع طلب في إحدى دول الإتحاد يتمتع بأحق الأسبقية على رعايا الدول الأخرى الأعضاء، ومبدأ استقلالية البراءة، فعندما يتم تقديم طلبات متعددة للحصول على براءة اختراع نفسها، فكل براءة لها حياتها القانونية المستقلة من شروط الحماية ومدتها وبطلانها وانقضائها.

● **اتفاقية تريبس:** من مبادئ هذه الإتفاقية مبدأ المعاملة الوطنية ومعاملة الدولة الأولى بالرعاية وهو نفسه في اتفاقية باريس، ومعايير الحد الأدنى من الحماية حيث حددت الاتفاقية مدة وشكل وموضوع الحماية ومنحت للدول الحرية في تحديد مستويات الحماية¹، ومبدأ عدم التعسف في استخدام الحقوق المتعلقة ببراءة الإختراع (وحقوق الملكية الفكرية بصفة عامة) وتنفيذ اتفاقية التريبس وتسوية المنازعات².

ما يلاحظ هو مواءمة أحكام الاتفاقيات والتشريع الوطني المتعلق ببراءات الإختراع الأمر 07-03، وهذا يدل على الرغبة الشديدة للدولة الجزائرية في الاندماج في الاقتصاد الوطني والانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

الفرع الثاني: أثر سقوط براءة الإختراع على ترقية المنتج

إن السقوط براءة الإختراع دور كبير في ترقية المنتج الوطني، من خلال الاستفادة من هذا السقوط، ولقد نظم المشرع الجزائري سقوط البراءة في القسم الثالث من الأمر 07-03 المتعلق ببراءات الإختراع.

أولاً: سقوط براءة الإختراع

تسقط براءة الإختراع عند عدم تسديد رسوم الإبقاء على سريان المفعول السنوية، ويمهل صاحبها مدة ستة (06) أشهر ابتداء من هذا التاريخ لتسديد الرسوم المستحقة إضافة إلى غرامة تأخير³.

¹ المادة 01 من اتفاقية تريبس.

² القسم الثالث والخامس من اتفاقية تريبس.

³ المادة 54 من الأمر 07-03 المتعلق ببراءات الإختراع.

كما تسقط البراءة بانقضاء سنتين (02) على منح الرخصة الإجبارية لعدم قدرتها على تدارك عدم الإستغلال أو النقص فيه، في هذه الحالة يمكن للجهة القضائية المختصة بناء على طلب الوزير المعني بعد استشارة الوزير المكلف بالملكية الصناعية إصدار حكم بسقوط براءة الإختراع¹، وهذا ما أكدته اتفاقية تريبس أيضا*.

وتسقط براءة الإختراع أيضا بمضي مدة الحماية المقررة قانونا وهي عشرون (20) سنة من تاريخ إيداع الطلب²، وهي نفس المدة التي حددتها اتفاقية تريبس المادة 33.

فبسقوط البراءة يصبح الإختراع ملكا شاعا أي ملك العام ويمكن لكل من يريد استغلال هذا الإختراع استغلاله دون الحاجة لموافقة المخترع.

والمقصود بسقوط براءة الإختراع هو توقف آثار البراءة أو انتهاء وجودها قانونا، مما يترتب عليه انقضاء البراءة وانتهاء الحق الإستثنائي، ويصبح الإختراع في الملك العام، حيث يمكن لكل شخص استغلاله دون حاجة لموافقة من مالك البراءة، ودون أن يكون ملزما يدفع أي مقابل نظير هذا الإستغلال، وبالسقوط ترتفع القيود عن الصناعة الوطنية التي يمكنها مباشرة الإستغلال دون قيد³.

وهذا ما يؤدي إلى ترقية المنتج الوطني من خلال استغلال الإختراع في تحسين جودة المنتجات الوطنية وتقليل تكاليف التراخيص وعقود نقل التكنولوجيا إضافة إلى عدم استيراد هذه المنتجات وتصنيعها في الجزائر مما يقلل من ميزانية الواردات ولم لا استغلالها في تشجيع البحث العلمي والمخترعين.

ثانيا: آثار سقوط براءة الإختراع على الأدوية الجينية

اشترط المشرع الجزائري أن يكون الإختراع أهلا للبراءة ولذلك استثنى مجموعة من الأعمال التي لا تمنح براءة الإختراع وهي النظريات العلمية، أساليب العلاج الطبي... إلخ ونص عليها في

¹ المادة 55 من نفس الأمر.

*اتفاقية تريبس تعتبر التراخيص الإجباري جزءا أولي قبل الوصول للسقوط الذي يكون جزءا عدم تدارك التراخيص الإجباري لتعسف صاحب البراءة وذلك بعد مضي سنتين من منح التراخيص الإجباري الأول.

² المادة 09 من نفس الأمر.

³ عمار دروازي وآخرون، المرجع السابق، ص33.

المادة 07 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءات الاختراع، سابقة الذكر، وترجع الحكمة في ذلك -في نظرنا- هي إمكانية تصنيع هذه المنتجات دون الحاجة إلى طلب ترخيص براءة اختراع عن طريق عقود نقل التكنولوجيا المكلفة، والجدير بالذكر أن كل الدول النامية تقوم بهذه الاستثناءات، ومن بين هذه الصناعات صناعة الأدوية الجنيسة.

عرفت المنظمة العالمية للصحة الدواء بأنه أي مادة كيميائية من أصل نباتي أو حيواني، أو معدني طبيعية أو تخليقية تستعمل بغرض معالجة أو وقاية أو تشخيص أعراض الإنسان¹.

وهناك تسميتان للدواء الأولى طبية والثانية تجارية، حيث يعتمد على التسمية الطبية للدواء على المركبات الكيميائية الداخلة في تركيبه، ويوجد دواء واحد له عدة اسما مثلا Paracétamol, Doliprane, Panadol وكل هذه الاسماء متماثلة Générique والاسم الطبي يجب أن يكون موحدًا عالميًا، بينما الاسم التجاري للدواء تكون الحماية القانونية وهو اسم تضعه المؤسسات الصيدلانية عند البيع، وهذه الاسماء التجارية محمية لمدة تتراوح بين 10 إلى 99 سنة عند اليد المصنع له².

1- أثر الدواء الجنيس على ترقية المنتج الوطني:

الدواء الجنيس هو منتج دوائي يسوق تحت اسم آخر أي ليس اسمه الأصلي، وهذا الاسم الذي يسوق به الدواء الجنيس يختلف عن الاسم المسجل به الدواء الأصلي أي الاسم التجاري، وممكن أن يحمل نفس الاسم الطبي، والدواء الجنيس هو الدواء الذي دخلت براءة اختراعه في الميدان العمومي عند نهاية المدة القانونية لحمايتها، وبالتالي يكون متاحا للتصنيع دون إذن صاحب البراءة، ويعتبر الدواء الجنيس مطابق للدواء الأصلي حيث تكون له نفس التركيبة والكيفية والكمية للمادة الفعالة ويكون له نفس الشكل الصيدلاني ويقدم نفس الأثر العلاجي، ويختلف عن الدواء الأصلي من حيث الوزن³.

¹ بوبيرة طارق، المرجع سابق، ص153.

² سامية لحول، آيات الله مولحسان، أثر حقوق الملكية الفكرية على تنافسية صناعة الأدوية الجنيسة في الجزائر، مجلة الإحياء، المجلد 18، العدد 21 جوان 2020، ص432.

³ بوخاري مصطفى أمين، آثار سقوط براءة الاختراع على الأدوية الجنيسة، مجلة الفكر للدراسات القانونية والسياسية، العدد 03، سبتمبر 2018، ص122، وأنظر كذلك سامية لحو، آيات الله مولحسان، المرجع نفسه، ص432.

وحسب اتفاقية تريبس فإن مدة حماية براءات الإختراع محددة بـ 20 سنة اعتباراً من تاريخ تقديم الطلب، وعليه أثناء فترة الحماية لا يجوز لأي كان تقليد الدواء إلا بعد الحصول على ترخيص من صاحب البراءة أو انتهاء هذه المدة¹.

2- دور الأدوية الجنيسة في ترقية المنتج الوطني:

إن دولة كالجزائر لا تهتم بالمخترعين والبحث العلمي ولا تعمل على تشجيعهم شأنها شأن الدول النامية، التي لا تضع برامج للبحث العلمي وتشجيعه للبرقي بالمنتج الوطني وتحقيق التسمية الإقتصادية، لذلك تنتظر هذه الدول سقوط براءة الإختراع خصوصاً في مجال حساس كالصحة حتى تتمكن من صناعة والأدوية الجنيسة.، وخير مثال هو انتظار كل الدول النامية بشغف كبير وصول الدول المتقدمة إلى لقاح* فعال ضد فيروس كورونا، عوض سعيها للوصول إليه، وتنتظر سقوط لحماية عن براءة هذه اللقاحات لكي تتمكن من تصنيعها لكنها في المقابل تدفع أموالاً كبيرة من أجل الحصول على اللقاح قبل سقوط الحماية عنه.

وبالرجوع للدواء الجنيسة فإن هذا الأخير يُعد الخيار الأمثل للجزائر بسبب انخفاض أسعار هذه الأدوية مقارنة بالأدوية الأصلية، فالدول النامية تعتمد هذا الأسلوب للتقليل من تكاليف الأدوية، بسبب احتكار الشركات المتعددة الجنسيات والدول المتقدمة لصناعة الدواء في العالم، فاتفاقية تريبس من خلال تقديرها لمدة الحماية بـ 20 سنة تعزز من احتكار وهيمنة شركات الأدوية العالمية على صناعة الدواء في العالم، فهذه المدة تعد مدة طويلة لحماية براءات الإختراع ما يؤدي إلى حرمان الدول النامية من صناعة الأدوية الجنيسة من جهة، واضطرارها لاقتناء الأدوية الأصلية بأسعار مرتفعة من جهة أخرى.

هذا ما يظهر خطورة بعض مواد اتفاقية تريبس فتحدد مدة حماية براءات الإختراع بـ 20 سنة كحد أدنى أمر غير منطقي لأن مدة حياة المنتج أقصر من هذه المدة بكثير والسبب راجع للتطور المتواصل في العلم والتكنولوجيا لذلك نجد أن دورة حياة منتج الدواء تنتهي قبل مرور عشرين

¹ المادة 28 من اتفاقية تريبس.

* وهذا ما حدث فعلاً حيث طورت روسيا لقاح سبوتنيك، وشركتا فايزر وبيوتيك طورتا لقاح مشترك هو "فايزر/بيوتيك" وهما اتحاد بين شركة فايزر الأمريكية وبيوتك الألمانية.

عاما على حسب نوع المنتج¹، فهذه الاتفاقية تعزز من احتكار الشركات الدوائية العالمية للدواء وإحكام سيطرتها على السوق العالمية للدواء، إضافة إلى تعظيم أرباحها، لأن ما تنفقه على البحوث العلمية وإنتاج الأدوية ستربح ضعفه قبل انقضاء فترة الحماية.

كذلك من إيجابيات الأدوية الجنيسة سهولة الحصول عليها ووفرته، فالجزائر استطاعت تحقيق الإكتفاء الذاتي في بعض أنواع الأدوية. الجنيسة مما ساهم في توفيرها في كل القطاعات الصحية وإيصاله للمرضى بأقل الأثمان² هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن هذا الإجراء قلل من فاتورة استيراد الأدوية الأصلية.

والجدير بالذكر أن الأدوية الجنيسة لها نفس فعالية الدواء الأصلي كما قلنا سابقا، فالفرق الوحيد بينهم في وزن الدواء.

إن أثر الأدوية الجنيسة وسقوط براءات الإختراع على المنتج تظهر من خلال استغلال هذا الإختراع والتكنولوجيا في تحسين جودة المنتج الوطني وكذلك في تقليل التكاليف إضافة إلى تحقيق سياسة إحلال الواردات من خلال تحقيق الإكتفاء الذاتي في مجال الأدوية وفي القطاعات الأخرى، مما يجنب الجزائر استيراد هذه المنتجات وإحلال محلها المنتج المصنع في الجزائر الذي استفاد من سقوط براءة الإختراع* في الملك العام.

إن سقوط براءات الإختراع في القطاع الصيدلاني أدى إلى بروز وتطور الصناعة الدوائية الناشئة والتي تسمى Pharnérging والموجودة في دول منطقة BRIC (برازيل، روسيا، الهند، الصين)، حيث تعتبر الصين قائدة هذه الدول من حيث الصناعات الدوائية الناشئة، ويتم تصنيف الصناعة الدوائية الناشئة كما يلي³: "Pharnérging" يضم الصين، البرازيل، الهند، تركيا، المكسيك، روسيا وكوريا الشمالية.

¹ سامية لحول، آيات الله مولحسان، المرجع السابق، ص437.

² بوخاري مصطفى أمين، المرجع السابق، ص124.

* فسقوط براءات الإختراع في الملك العام، يجنب الدول النامية إبرام عقود التراخيص التي تتحكم فيها القوى الصناعية.

³ سامية لحول، أثر سقوط براءات الإختراع للأدوية الأصلية على توجهات السوق العالمي للدواء، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، عدد 03، ديسمبر 2015، ص10.

"pharnerging2" وتشمل 21 دولة هي دول أمريكا اللاتينية (فنزويلا، الأرجنتين بورتوريكو، كولومبيا، التشلي، البيرو، الأكوادور)، جنوب شرق آسيا (تايلاندا، أندونيسا، الفلبين، فيتنام، الشرق الأوسط وإفريقيا (السعودية، جنوب إفريقيا، مصر، الجزائر، باكستان)، أوروبا الوسطى والشرقية (رومانيا، هنغاريا، جمهورية التشيك، بلغاريا، ليتونيا).

2. موقف اتفاقية تريبس من سقوط براءات الإختراع:

من الواضح أن اتفاقية تريبس لم تأت لخدمة مصالح الدول النامية، بل على العكس فقد كرسّت هذه الاتفاقية احتكار الشركات المتعددة الجنسيات على الإختراعات بصفة عامة وبراءات اختراع الأدوية بصفة خاصة، ما يؤدي إلى الإرتفاع الكبير لأسعار الأدوية نظراً لأهميتها الكبيرة وتعلقها بصحة الإنسان.

فاتفاق تريبس قيد إمكانيات التصنيع الدول النامية من خلال تحديد المدة الدنيا لحماية براءة الإختراع بـ 20 سنة الأمر الذي يؤدي إلى حرمان الدول من فرص تقدمها¹، إضافة إلى تضيقها إلى أقصى حد ممكن منح التراخيص الإجبارية فعدم استغلال المخترع براءة الإختراع محلياً لا تعد سبباً موجبا لمنح التراخيص الإجباري حسب هذه الاتفاقية، لأن استيراد منتجات تستخدم البراءات لتصنيعها يعتبر بديلاً عن استغلال البراءة على الصعيد المحلي²، هذا ما يزيد من تبعية الدول النامية للواردات الأجنبية ولمحاربة سقوط براءات الإختراع تتجه الإتفاقية نحو تمديد مدة حماية الإختراعات.

في ظل ما يعرف بـ "تريبس بلوس" "TRIPS PLUS"، وذلك بضغط من الدول المتقدمة والشركات المتعددة الجنسيات العاملة في مجال الدواء التي طالبت بتمديد حماية هذه الإختراعات حتى يكون بمقدورها استرداد تكاليف البحث والتطوير من أجل التوصل إلى أدوية جديدة، وبالفعل استجابت العديد من التشريعات الوطنية لهذه المطالبات كالتشريع الفرنسي والمغربي³.

إلا أن جائحة كورونا قلبت كل الموازين وأثبت أن الاحتكار في قطاع حساس كقطاع الصحة سيؤدي إلى كوارث على البشرية جمعاء.

¹ بويتز طارق، المرجع السابق، ص 155.

² عمار دروازي، المرجع السابق، ص 39.

³ عمار دروازي، المرجع السابق، ص 39.

حيث انطلقت حملة تهدف إلى إقناع الشركات الكبرى للأدوية بتوقيع "الميثاق العام لكوفيد 19" الذي يجعلها تتنازل طواعية عن حقوق الملكية الفكرية العائدة لها في مرحلة مواجهة كوفيد 19 إلى حين القضاء على الوباء¹.

من خلال ما سبق نصل إلى أن لبراءة الاختراع دور كبير في ترقية المنتج الوطني، فبراءة الاختراع تعد عصب الحياة الإقتصادية لكل دولة، والاستغلال الجيد لبراءة الاختراع إما أن ينتج منتج جديد، أو زيادة الإنتاج وتخفيض تكلفة الإنتاج، كما أن توفير قواعد قانونية لحماية الاختراعات من شأنه زيادة الاهتمام بالبحوث والتطوير والابتكار وبالتالي ترقية المنتج الوطني من خلال استغلال هذا الاختراع في التصنيع.

كما أن سقوط براءات الاختراع في الملك العام من شأنه تحقيق الإكتفاء الذاتي وتبني السلطات الجزائرية سياسة التصنيع للحد من الواردات كما هو الحال في مجال الأدوية الجنيسة.

كخلاصة لهذا الفصل يتضح لنا أن تحسين تنافسية المنتج الوطني تتطلب مجهودات كبيرة من خلال إلزام المنتجين المحليين بالمقاييس الوطنية والعالمية لتسهيل ولوج المنتج الوطني للأسواق العالمية، بالإضافة إلى تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تشجيع الاستثمار المحلي في هذا النوع من المؤسسات نظرا لطابعها الوطني ومميزاتها الكبيرة والتي من بينها جودة المنتجات نظرا لتخصصها، وهذا ما تطرقنا له في المبحث الأول.

أما المبحث الثاني فتطرقنا إلى دور عقود نقل التكنولوجيا في نقل المعرفة الفنية والتكنولوجيا الحديثة وأثرها على المنتج الوطني مما هذا الأخير على منافسة نظيره الأجنبي، بالإضافة إلى الاستغلال الجيد لبراءة الاختراع وتشجيع المخترعين الوطنيين، كما أن استغلال سقوط براءة الاختراع له أثر كبير من خلال استغلال الاختراع في التصنيع وتقادي الاستيراد.

إن الآليات التي تطرقنا إليها جد مهمة في جعل المنتج الوطني نوعي وذو جودة عالية، قادر على منافسة المنتج الأجنبي في السوق الوطنية والأسواق العالمية.

¹ أنظر بالتفصيل: موفق نورالدين، خالف عقيلة، حماية براءة الاختراع البيولوجية ونقل التكنولوجيا، براءات الاختراع الخاصة بلقاحات الفيروسات نموذجاً، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 11، العدد 02 (عدد خاص) 220، ص 385.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه الآليات أي الآليات التشجيعية والتدعيمية وحدها غير كافية، فلا بد من حماية المنتج الوطني من خلال آليات حمائية سنتطرق إليها في الباب الثاني من هذا البحث.

الباب الثاني

الآليات القانونية لحماية المنتج الوطني

الباب الثاني: الآليات القانونية لحماية المنتج الوطني

تمهيد وتقديم:

تعد السياسة الحمائية التي تتخذها السلطات الجزائرية مهمة جدا في ترقية المنتج الوطني، فيجب أولا ترقية المنتج الوطني عن طريق تشجيعه ودعمه بمختلف الوسائل القانونية السابق التطرق إليها في الباب الأول من هذا البحث، ثم البحث عن سبل وآليات حمايته من المنافسة الشرسة للمنتج الأجنبي المستورد.

وتتمثل الآليات الحمائية في حماية إجرائية (الفصل الأول)، والتي تتمثل في القيود التعريفية وغير التعريفية التي تتدخل بها الدولة لحماية للمنتج الوطني من الممارسات غير المشروعة التي تلحق الضرر بالمنتج الوطني، وكانت ولا زالت التعريفية الجمركية السياسة الحمائية الكلاسيكية الأولى من القيود التعريفية التي تفرضها السلطات على المنتج الأجنبي المستورد من خلال فرض حقوق جمركية مرتفعة على هذا الأخير الذي يرتفع سعره بالموازاة مع فرض هذه الحقوق، إضافة إلى ذلك تفرض السلطات مجموعة من القيود غير التعريفية لحماية للمنتج الوطني كتطبيق نظام الحصص أي تحديد الحصص المسموح باستيرادها أو ما يعرف بحصص الاستيراد.

ولا تتوقف السياسة الحمائية عند هذا الحد، بل تشمل كذلك تدابير الدفاع التجارية التي تعد إحدى الآليات الفعالة لحماية المنتج الوطني من الإغراق والدعم التي تحصل عليه المنتجات المستوردة من بلد منشئها.

ولا يجب أن تؤخذ السياسة الحمائية من جانبها السلبي فقط والمتعلق بالقيود التي تفرض على المنتج الأجنبي المستورد، وإنما تتعداه إلى ترقية المنتج الوطني من خلال تشجيع الصادرات عن طريق حماية المنتج الوطني الموجه للتصدير وتهيئة كل الظروف اللازمة لذلك (الفصل الثاني)، ولا يتأتى ذلك إلا من خلال إطار مؤسسي يتمثل في مختلف الهيئات التي تحمي وتعمل على ترقية المنتج الوطني كالبنك المركزي (بنك الجزائر)، والهيئات المتعلقة بترقية التصدير ومجلس المنافسة.

ولا يمكن أبدا تجاهل الدور الكبير الذي تلعبه الاتفاقيات التجارية التفضيلية المتعددة الأطراف أو الثنائية، في حماية المنتج الوطني من خلال التسهيلات التي تقدمها في سبيل ترقيته خصوصا فيما يتعلق بقواعد المنشأ.

فالغرض من السياسة الحمائية في هذا الإطار هو توسيع المبادلات التجارية وتحقيق الاندماج العالمي، وتنويع الصادرات من خلال محاولة الخروج من أحادية التصدير وذلك من خلال اتخاذ مختلف الآليات لحماية المنتج الوطني وتسهيل عملية تصديره للأسواق العالمية.

وسنتطرق في هذا الباب إلى ما يلي:

الفصل الأول: حماية المنتج الوطني في مجال معاملات التجارة الخارجية (الاستيراد نموذجا).

الفصل الثاني: الإطار المؤسسي والاتفاقي لحماية المنتج الوطني.

الفصل الأول

حماية المنتج الوطني في مجال معاملات

التجارة الخارجية (الاستيراد نموذجاً)

الفصل الأول: حماية المنتج الوطني في مجال معاملات التجارة الخارجية (الاستيراد نموذجاً)

نظم المشرع الجزائري الحماية الإجرائية بمختلف الآليات الإجرائية المتمثلة في القيود التعريفية والقيود غير التعريفية وذلك من خلال الأمر 04-03 وقانون الجمارك، حيث نصت الم 08 من الأمر 04-03 على أنه يمكن أن يستفيد المنتج الوطني من حماية تعريفية في شكل حقوق جمركية قيمة...". حيث أولى المشرع أهمية كبيرة للحماية الجمركية وللقيد غير التعريفية لحماية المنتج الوطني من الواردات الأجنبية.

إلا أن الحماية التعريفية وغير التعريفية للمنتج الوطني قد تكون غير كافية، بسبب أن الدول قد تقوم بتصدير منتجاتها بأسعار منخفضة أو تقوم بتدعيم منتجاتها المحلية الموجهة للتصدير، أو تقوم بتصدير منتجاتها بكميات كبيرة جداً، لذلك تدخل المشرع وفرض آليات وقائية من خلال فرض حقوق وتعويضات وتدابير وقائية لمواجهة المنتج المستورد موضوع الضرر.

فهذه الممارسات تعتبر ممارسات غير مشروعة وغير عادلة نظراً لأثرها المباشر على الصناعة المحلية والضرر الذي تسببه على المدى القريب والبعيد، لذلك نظم المشرع تدابير الدفاع التجارية لحماية المنتج الوطني من نظيره المستورد بسبب الانفتاح التجاري وتحرير التجارة الخارجية. ولقد نظم المشرع الجزائر هذه التدابير بموجب نص الم 08 من قانون الجمارك بنصها: "يعتبر ممارسة غير مشروعة عند الاستيراد كل استيراد لمنتج يكون موضوع إغراق أو دعم بحيث يلحق ضرراً عند عرضه للاستهلاك، أو يهدد بإلحاق ضرر هام لمنتج وطني مماثل أو يعطل بصفة ملموسة إنشاء أو تنمية إنتاج وطني مماثل".

ما يلاحظ أن المشرع أسقط التدابير الوقائية من تدابير الدفاع التجاري في قانون الجمارك إلا أنه عاد وتطرق إليها في الفصل الثاني من الأمر 04-03 تحت عنوان حماية الإنتاج الوطني.

لذلك سنتطرق في هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: القيود التعريفية وغير التعريفية كآلية حماية.

المبحث الأول: القيود التعريفية وغير التعريفية كآلية حماية

اعتمد المشرع وفي إطار السياسة الحمائية على الحماية الجمركية، وهي الحماية التقليدية عن طريق التعريف الجمركية والتي تعتبر أحد القيود التي تستعملها الدولة لحماية منتوجها الوطني من منافسة المنتوجات الأجنبية المستوردة، إضافة لذلك تعتبر التسهيلات الجمركية والحماية الجزائية من أهم آليات حماية المنتج الوطني (وهذا ما سنتطرق إليه في المطلب الأول).

أما المطلب الثاني فخصصناه إلى آليات حمائية تساعد التعريف الجمركية في تحقيق آليات السياسة الحمائية في حماية المنتج الأجنبي وهي القيود غير التعريفية، كما يصطلح عليها الحمائية الإدارية، وهي التدابير التي تتخذها الدولة بهدف عرقلة دخول المنتوجات المستوردة إلى السوق الوطني، والملاحظ أن هذه التدابير متعددة جداً إلا أننا سنقوم بحصرها في هذا المطلب.

المطلب الأول: الحماية الجمركية للمنتج الوطني

عندما كانت فكرة الدولة الحارسة هي السائدة، كانت الغاية من النظام الجمركي هي الحصول على إيرادات مالية لتمويل الخزينة العمومية، لكن مع الانفتاح التجاري وتحرير التجارة الخارجية، أصبح للنظام الجمركي وظائف أخرى تتمثل في حماية المنتج الوطني من المنتوجات الأجنبية المستوردة والموازنة بين الواردات والصادرات في الدولة.

فالنظام الجمركي آلية مهمة لحماية المنتج الوطني، ويظهر ذلك من خلال قيود تعريفية تفرضها السلطات على الواردات (الفرع الأول)، وتسهيلات جبائية جمركية مقررة لحماية الصادرات الوطنية الحماية الجنائية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: القيود التعريفية على الواردات لحماية المنتج الوطني

تعد التعريف الجمركية الوسيلة الكلاسيكية الأولى لحماية المنتج الوطني من المنافسة الكبيرة للمنتج الأجنبي المستورد، فهي تعد آلية حمائية للمنتجين المحليين كما تعد أحد قيود التجارة الخارجية، فهي كانت ولا زالت الأداة الأساسية الأولى في السياسة الحمائية.

أولاً: ماهية السياسة الحمائية

تعتبر السياسة الحمائية (Le protectionnisme) تدخل الدولة بمختلف أشكاله في التجارة الخارجية (التصدير والاستيراد)، وتختلف أشكال تدخل الدولة ودرجة حمايتها بالنظر إلى السياسة الخارجية التي تنتهجها.⁽¹⁾

وتعني السياسة الحمائية استخدام الدولة لسلطتها العامة من أجل التأثير بكل الطرق على اتجاه المبادلات الدولية وحجمها أو على الكيفية التي تسوى بها المبادلات أو على كل هذه العناصر جميعها⁽²⁾.

والسياسة الحمائية هي تلك السياسة التي تطبق وتنفذ من خلال التشريعات والقواعد الهادفة إلى حماية الصناعة والسوق الوطنية من المنافسة الأجنبية، من خلال مجموع الإجراءات التي تفرضها الدولة على السلع المستوردة بهدف حماية المنتج المحلي من هذه السلع⁽³⁾.

فالساسة الحمائية إذن هي كل إجراء تتخذه الدولة فيما يخص تجارتها الخارجية بغرض حماية منتوجها الوطني من خلال وضع قيود على المنتوجات المستوردة ومنح تسهيلات للصادرات الوطنية.

- مبررات السياسة الحمائية:

كما قلنا سابقاً فإن الهدف الرئيسي للسياسة الحمائية هو حماية المنتج الوطني، لذلك نجد أن هذه السياسة تستند إلى مبررات نلخصها كما يلي:

1- حماية الصناعات الناشئة : يعد هذا المبرر من أكثر المبررات رواجاً واستخداماً في الدول النامية لحماية منتوجاتها، إلا أن المفارقة أن هذه الحجة قامت في الأصل في الدول الصناعية المتقدمة، ويعود الفضل في هذه الفكرة إلى الاقتصادي الأمريكي "ألكسندر ميلوتون"، حيث دعا إلى حماية الصناعة الناشئة في دولته سنة 1791 من واردات المملكة البريطانية المتحدة لأنها لم تصمد أمام المنافسة الأجنبية⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ Bernard Guillochon, le protectionnisme, Collection répare, édition la découverte, 2001, P07.

⁽²⁾ عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ص 194.

⁽³⁾ بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 17.

⁽⁴⁾ حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، ط01، 2002، ص

والجدير بالذكر أن أول آلية حمائية استخدمتها الولايات المتحدة الأمريكية هي التعريف الجمركية سنة 1978.

والصناعات الناشئة هي تلك الصناعات التي لا يمكنها الاستمرار أمام الواردات المنافسة، لكنها مع الوقت والخبرات المتراكمة يمكن أن تصبح تنافسية على مستوى الأسواق العالمية.⁽¹⁾ وتعود أسباب حماية الصناعات الناشئة إلى ما يلي:⁽²⁾

- عدم إمكانية هذه الصناعات من منافسة المنتجات الأجنبية لكونها في بداية نشاطها، إضافة إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج، فحماية الصناعات الناشئة يساعدها في الاستفادة من الوفرة الاقتصادية الخارجية.

- تساعد هذه الحماية الصناعات الناشئة حتى تصبح ناضجة عندها يمكنها الاستغناء عن هذه الحماية، أي أنها حماية مؤقتة وليست دائمة.

2- تنوع الإنتاج وتوسيع نطاق السوق المحلي : إن اعتماد السياسة الحمائية يؤدي إلى تنوع الإنتاج، لأن الدولة ستقوم بحماية مختلف قطاعات الإنتاج حسب أولوية وأهمية كل قطاع، وذلك من خلال حماية les PME والمؤسسات الناشئة الناشطة في مختلف قطاعات الإنتاج، هذا ما يؤدي إلى تنوع في الإنتاج وبالتالي اتساع نطاق السوق المحلي، فهذا النوع من المؤسسات له ميزة خاصة بالنسبة للمنتج الوطني نظراً للتخصص الذي تتميز به، فهي تنتج منتجات واحدة (أي التخصص في الإنتاج) ذات جودة عالية، مما يعود بالفائدة على المنتج الوطني.

وبالنسبة للجزائر فإن اعتماد هذه السياسة يعد الحل الأمثل للخروج من أحادية التصدير إلى التنوع في التصدير، فعلى الرغم لما يحققه التخصص في الإنتاج من مزايا كالجودة وانخفاض التكاليف، إلا أن هذه السياسة أثبتت فشلها في الجزائر، فاعتمادها على البترول جعلها رهينة تقلبات أسعار النفط في السوق العالمية.

3- جذب رؤوس الأموال الأجنبية : قد تشجع السياسة الحمائية الشركات الأجنبية على إنشاء فروع لها في البلد المضيف لتجنب أعباء الرسوم الجمركية المفروضة، فهي إستراتيجية ناجحة فإذا كان

(1) بوعمامة زكريا، المرجع نفسه، ص 30.

(2) أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة، القاهرة، 1977، ص 130.

في بلد ما حاجة إلى رؤوس الأموال لتنمية صناعة ما، فإنه يفرض الحماية لهذه الصناعة لتشجيع الاستثمار فيها، فالحماية الجمركية تؤدي إلى رفع أسعار منتجات هذه الصناعة في الداخل⁽¹⁾، فالإنتاج المباشر لهذه الشركات في السوق المحمي من خلال فروعها، يجنبها الخضوع للتعريفات الجمركية.

إضافة إلى ذلك فهناك بعض المستثمرين من يحبذ الأسواق المحمية من أجل ممارسة الاحتكار فيها وفرض هيمنته عليها مقارنة بالمنتجات الأجنبية الضعيفة من حيث النوعية مقارنة بإنتاجه⁽²⁾، وهذا خلافاً للأصل العام الذي يبحث فيه المستثمر عن حرية الاستثمار.

4- المحافظة على ميزان المدفوعات : يعرف ميزان المدفوعات بأنه سجل محاسبي منظم، يتضمن كافة المبادلات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين في الدولة وغير المقيمين فيها، في فترة زمنية معينة عادة ما تكون سنة واحدة⁽³⁾، فهو عبارة عن حساب يتم من خلاله تسجيل كل المعاملات التي تقوم بها الدولة أو مؤسساتها المحلية مع الدول الأخرى بشكل منظم⁽⁴⁾.

ويظهر جليا الدور الكبير الذي تلعبه الآليات الحمائية في حالة وجود نسبة الواردات أكثر من الصادرات مما يجعل ميزان المدفوعات في حالة عجز لذلك تتدخل الدولة بتطبيق السياسة الحمائية لضبط تجارتها الخارجية والتحكم فيها من أجل إعادة التوازن والاستقرار لميزان المدفوعات، فعند فرض رسوم جمركية عالية على الواردات فإن المنتجات المستوردة ستسوق بأسعار عالية وبالتالي ينخفض عليها الطلب لصالح المنتج المحلي إن وجد طبعاً⁽⁵⁾.

5- تشجيع الإنتاج الوطني والتشغيل : بتطبيق السياسة الحمائية، تدفع الدولة بالمستهلك إلى السوق المحلي من أجل اقتناء المنتج الوطني، لأن المستورد مكلف بالنظر للمنتج المحلي، وبذلك يزداد

(1) محمد السانوسي محمد شحاتة، التجارة الدولية في ضوء الفقه الإسلامي واتفاقيات الجات، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص 137.

(2) بوعمامة زكرياء، المرجع السابق، ص 33.

(3) حورية بن طرية، دراسة تحليلية لميزان المدفوعات الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2016-2017، ص 03.

(4) Bernard Guillochon, Amine Kowechi, économie international (commerce et macro économie) Dunod, Paris, 2009, P188.

(5) بوعمامة زكرياء، المرجع نفسه، ص 34.

الطلب على هذا الأخير ويزداد طرداً معه الإنتاج المحلي، مما يجعل المنتجين المحليين يوسعون من نشاطاتهم أو ينشئون نشاطات جديدة تؤدي إلى خلق مناصب الشغل.

وكمبرر أخير فالاعتماد على السياسة الحمائية يساعد الدول النامية على تمويل خزينتها العمومية، فالحقوق الجمركية تعد من أهم مصادر التمويل بالنسبة لهذه الدول.

من خلال ما سبق فإن اعتماد السياسة الحمائية ضرورة لا بد منها للدول النامية وعلى رأسها الجزائر من أجل حماية المنتج الوطني والدفع بعجلة النمو الاقتصادي، ثم رفع هذه الحماية بعد التأكد من قدرة المنتج الوطني على المنافسة.

ثانياً: التعريف الجمركية

تعد التعريف الجمركية الآلية الكلاسيكية الأولى للسياسة الحمائية وسنصلها كما يلي:

1- مفهوم التعريف الجمركية :

هي عبارة عن جدول موجز يتضمن أنواع البضائع المصنفة ووحدات الاستيفاء وفئات الرسوم الجمركية.⁽¹⁾

كما تعرف بأنها: "قائمة أو جدول يحدد فيه لكل سلعة (أو مجموعة) من سلع التجارة الدولية لبلد معين، مسلسل رقمي خاص يُسمى "النيد" وما تخضع له من ضرائب⁽²⁾، كما تعرف بأنها: "النص الذي يتضمن قوائم السلع المفروض عليها الضريبة عند استيرادها أو تصديرها وبالرسوم الواجب جبايتها عليها"⁽³⁾.

فالتعريف الجمركية إذن هي مجموع النصوص المتضمنة لكافة الرسوم الجمركية السائدة في الدولة.

(1) خالد عليان عليمان، علي أحمد المنافية، إدارة التخليص الجمركي، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط01، 2009، ص 134.

(2) عبد الباسط وفا، النظم الجمركية-دراسة في فكر التعريف الجمركية ومستقبلها في ظل الجات-، دار النهضة العربية، 2000، ص 17.

(3) زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق-حالة الجزائر-أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة يوسف بن خدة، 2005-2006، ص 293.

- وبالرجوع للمشرع الجزائري فلقد نص على مشتملات التعريفة الجمركية من خلال نص الم 06 من القانون 17-04⁽¹⁾ كما يلي:

- المدونة الملحقة بالاتفاقيات الدولية للنظام المنسق لتعيين وترميز البضائع.
- البنود الفرعية الوطنية.
- وحدات كميات التقييس.
- نسب الحقوق المتعلقة بالتعريفة العامة.

أما نص الم 10 من نفس القانون، فقد نصت على أنه تمنح التعريفة الجمركية تسمية للبضائع بحيث تشكل هذه التسمية نوع البضائع، ويعتبر النظام المنسق* أهم عنصر في التعريفة الجمركية. وتجدر الإشارة إلى أن إدارة الجمارك تعتمد على التعريفة الجمركية عند تطبيقها للحقوق الجمركية من خلال الاعتماد على جدول يبين كل سلعة وما يقابلها من نسبة معينة من الحقوق الجمركية وتسمى بمدونة التعريفة الجمركية.

2- خصائص التعريفة الجمركية :

تتميز التعريفة الجمركية بمجموعة من الخصائص، أهمها ما يلي:⁽²⁾

- أ- أنها ضريبة وليست رسم: لأن الفارق الأساسي بين الرسم والضريبة، أن هذه الأخيرة تفرض بقانون ولا يتحصل المكلف على نفع خاص مقابل ذلك، وهو نفس الأمر بالنسبة للتعريفة الجمركية في حين يتحصل من يؤدي الرسم على نفع خاص.
- ب- أنها ضريبة غير مباشرة: لأنها تفرض على السلع والمنتجات، فهي تفرض على المستورد الذي ينقل عبئها إلى المستهلك الذي يتحملها بصفة نهائية من خلال تضمينها في ثمن السلعة فيدفعها المستهلك دون أن يشعر بها.

⁽¹⁾قانون رقم 17-04 المتعلق بالجمارك، المرجع السابق.

*النظام المنسق هو نظام لوصف وتبويب السلع والذي يشار إليه فيما يلي بـ: "النظام المنسق"، ويعني الجدول الذي يتضمن البنود الفرعية ورموزها الرقمية والأقسام والفصول وملاحظات البنود الفرعية والقواعد العامة لتفسير النظام المنسق المنصوص عليها في هذه الاتفاقية، تعريف الاتفاقية الدولية للنظام المنسق لتصنيف وتبويب السلع، السنة 14 جوان 1983، نقلا عن بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 92.

⁽²⁾عبد الباسط وفا، المرجع السابق، ص 17-24.

ج- أنها ضريبة سهلة التحصيل ومرنة: وذلك بالنسبة للمستهلك والدولة على حد سواء، فالدولة لا تفرج على البضاعة إلا بعد أداء الضرائب الجمركية، أما المستهلك فهي تدوب مع سعر المنتج ولا يشعر بها أصلاً.

د- أنها ضريبة مستمرة: فالتحصيل يتكرر بتكرر واقعة الاستيراد أو التصدير.

هـ- أنها ضريبة تتصل بالتجارة الخارجية: لأنها تتعلق بمبادلات تجارية تتم خارج حدود الدولة، وتقوم التعريفية الجمركية وتطبيقها على ثلاث أسس:⁽¹⁾

- نوع البضاعة، حيث تختلف التعريفية المطبقة على نوع كل بضاعة بحسب تسميتها.
- تختلف باختلاف المنشأ سواء كان المنشأ التفضيلي أو المنشأ غير تفضيلي.
- قيمة البضاعة لدى الجمارك، والتي يسمح تحديدها بمعرفة نسبة الحقوق والرسوم المطبقة على البضائع المستوردة.

3- أنواع الحقوق الجمركية :

هناك أنواع متعددة من الحقوق الجمركية، حيث تلعب هذه الأخيرة دوراً مهماً في حماية المنتوجات الوطنية، فهي تفرض على المنتوجات المستوردة فقط، ونكتفي بما يلي:

أ- الحقوق الجمركية النوعية (الخاصة):

تفرض الحقوق الجمركية النوعية في شكل ثابت على كل وحدة من السلع التي يتم تبادلها ويتم تقدير الوحدة بالوزن، الكيل أو المقاس، أو الحجم بغض النظر عن قيمتها⁽²⁾، فهذا النوع من الحقوق يتم فرضه دون اللجوء إلى السعر الحقيقي للمنتوج.

ما يميز هذه الحقوق سهولة تحصيلها ووضوحها وذلك أن فرضها يعتمد على وحدات السلعة لا قيمتها، فمثلاً يتم تحديد 500 دج على كل طن من منتج معين، فإن قيمة 500 دج ثابتة بغض النظر عن ثمن الطن، وهذا ما يعاب على هذا النوع من الحقوق لأن قيمة الرسوم تبقى ثابتة مهما ارتفع السعر.

⁽¹⁾بوعمامة زكرياء، المرجع السابق، ص 93.

⁽²⁾ Berr C, Tremeau H, le droit douanier communautaire et national, Paris, économique, 1977, P106.

ب- الحقوق الجمركية القيمة:

تفرض الحقوق الجمركية القيمة شكل نسبة مئوية من قيمة البضائع مقدرة وقت دخولها إلى البلد المستورد، وهذا ما يستدعي تقدير قيمة البضائع أو السلع للأغراض الجمركية⁽¹⁾. ما يعاب على هذا النوع من الحقوق الجمركية بسبب انخفاض الحقوق الجمركية بانخفاض الأسعار وبالتالي لا يحقق الحماية المرجوة، كما يفتح الحقوق الجمركية القيمة الباب واسعاً أمام التلاعبات في الفواتير. إلا أن علماء المالية العامة أجمعوا على أن الحقوق الجمركية القيمة تتيح حماية أكبر من تلك التي تمنحها الحقوق الجمركية النوعية، لأن الأولى تتبع قيمة السلعة ارتفاعاً أو انخفاضاً، وتتماشى وتطور الصناعة وتقدمها في الخارج، ففي حال إدخال أصناف جديدة إلى السوق ذات قيمة عالية فإنها تصيبها فوراً، أما الثانية فهي واحدة للبضائع الجديدة أو المستعملة.⁽²⁾

ولقد أكد المشرع الجزائري على أهمية الحقوق الجمركية القيمة في حماية المنتج الوطني من خلال نص الم 08 من الأمر 03-04⁽³⁾، حيث نصت على إمكانية استفادة الإنتاج الوطني من حماية تعريفية في شكل حقوق جمركية قيمة.

ج- الحقوق الجمركية المركبة:

هي مزيج بين النوعين السابقين، حيث يستعمل الحق النوعي كحد أقصى والحق القيمي كحد أدنى أو العكس⁽⁴⁾، أي أن هذه الحقوق تجمع بين نسبة معينة تفرض بالنظر إلى سعر المنتج، وقيمة ثابتة بالنظر إلى وحدة قياس معينة، وهذا راجع في نظرنا إلى تفادي مساوئ النوعين السابقين.

ثالثاً: تطبيق الحماية الجمركية عن طريق التعريف الجمركية

عرفت التعريف الجمركية تطوراً كبيراً منذ الاستقلال، ويعود السبب وراء ذلك إلى حتمية حماية المنتج الجزائري، وذلك على النحو التالي:

(1) بوعمامة زكرياء، المرجع نفسه، ص 94.

(2) زياد مراد، المرجع السابق، ص 94.

(3) أمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 يوليو 2003، المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، المعدل والمتمم، ج ر، عدد 43، سنة 2003.

(4) Berr, C, Op.cit, P82.

1- التعريف الجمركية لسنة 1963 :

تم استحداث أول تعريف جمركية بالجزائر بموجب الأمر رقم 63-414⁽¹⁾، وما يميز هذه التعريف اعتمادهما على الحقوق القيمية في فرض الضرائب الجمركية، كما تميزت بالبساطة ويظهر ذلك من خلال نسب الضرائب الجمركية المطبقة وهي:⁽²⁾

- وسائل التجهيز والمواد الأولية: 10%

- المنتجات نصف المصنعة: 5% إلى 20%

- المنتجات تامة الصنع: 15% إلى 20%

ما يلاحظ على تعريف 1963 تميزها بالبساطة وهذا راجع إلى انعدام الخبرة وحدثة الاستقلال، كما أن نسب الضرائب الموقعة متقاربة جدا وهذا على الرغم من أهمية كل قطاع، كما يظهر بوضوح حماية الدولة للمنتج الوطني من خلال تشجيع عملية التصنيع، وهذا بفرض نسب ضعيفة للتعريف على وسائل التجهيز والمواد الأولية، ونسب أكبر نسبيا على المنتجات تامة الصنع.

2- تعديل التعريف الجمركية لسنة 1968 :

أنشئت حقوق جمركية جديدة عند الاستيراد تضاف إلى التعريف الجمركية⁽³⁾، وتشمل تعريف الجمارك عند الاستيراد:⁽⁴⁾

- تعريف خاصة مطبقة على السلع التي يكون أصلها فرنسا.

- تعريف جمركية موحدة لدول المجموعة الأوروبية.

- تعريف الحقوق المشتركة تطبق على الدول التي تمنح الجزائر شرط الدول الأكثر رعاية.

- تعريف عامة تطبق على الدول الأخرى.

(1) أمر رقم 63-414 المؤرخ في 28 أكتوبر 1963، المتعلق بإحداث رسم جمركي، ج.ر، عدد 80 لسنة 1963.

(2) زايد مراد، المرجع السابق، ص 295.

(3) الم 01 من الأمر رقم 68-35 المؤرخ في 02 فبراير سنة 1968، يتضمن وضع حقوق جمركية جديدة، ج ر، عدد 159.

(4) الم 02 من نفس الأمر.

ما يلاحظ على تعريفه 1968 أي التعديل التعريفي أن المشرع أضاف تعريفات جديدة، حيث عالج المشرع التعريفات بالنظر إلى أصلها أي مصدر ومنشأ المنتج، وبذلك كان المستفيد الأكبر فرنسا ودول المجموعة الأوروبية.

3- التعريفة الجمركية لسنة 1973 :

تزامن صدور هذه التعريفة مع المخطط الرباعي الأول 1970-1973، حيث أصبحت تعريفه 1968 غير ملائمة بسبب سياسة التنمية داخل الاقتصاد الوطني آنذاك، حيث تم اتخاذ إصلاحات جذرية فيما يخص التعريفة الجمركية من خلال قانون المالية لسنة 1973⁽¹⁾، الذي ألغى التعريفة التفضيلية التي استفادت منها كل من فرنسا ودول المجموعة الأوروبية، واخذ المشرع بنظام تعريفي تفضيلي جديد كما يلي:⁽²⁾

- تعريفه القانون العام، وتطبق على السلع التي منشأها البلدان التي منحت الجزائر معاملة الدولة الأكثر رعاية.

- تعريفه خاصة، تمنح مقابل امتيازات متبادلة بين الجزائر ودولة أو مجموعة دول وتتعلق أساساً بدول المغرب العربي.

وفيما يتعلق بمعدلات الحقوق الجمركية بالنسبة لتعريفه القانون العام فقد كانت كما يلي:⁽³⁾

- الإعفاء (0%)، - المعدل المنخفض الخاص (3%)، - المعدل المنخفض (10%)،

- المعدل العادي (25%)، - المعدل المزداد (40%)، - المعدل الاستثنائي (50%)، - المعدل

الإضافي الخاص (70%)، - المعدل العالي (100%).

ما يلاحظ على تعريفه 1972، أنه تم اعتماد تعريفه تفضيلية على نظامين تعريفيين، تعريفه القانون العام والتعريفه الخاصة، وهذا راجع ربما لسعي الدولة إلى تنويع مبادلاتها التجارية وعدم حصرها مع فرنسا والاتحاد الأوروبي.

أما فيما يخص معدلات الحقوق الجمركية فيلاحظ ارتفاعها بنسبة 100%.

(1) أمر رقم 72-68 المؤرخ في 29 ديسمبر 1972، المتضمن لقانون المالية لسنة 1973، ج ر، عدد 104 لسنة 1972.

(2) الم 29 من نفس الأمر.

(3) الم 29 من نفس الأمر.

فالمعدلات المرتفعة تفرض على السلع الكمالية كضمانة لحماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية، أما المعدلات المنخفضة وصولاً للإعفاء، فإن هدف المشرع من ورائها هو تشجيع استعمال المواد الأولية من أجل توجيهها إلى التصنيع وبالتالي تشجيع المنتج الوطني⁽¹⁾، وتطبيق سياسة الصناعات المصنعة.

4- تعديل التعريفات الجمركية لسنة 1986 :

تم تعديل التعريفات الجمركية بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 1986⁽²⁾، ويرجع السبب في ذلك إلى أزمة النفط التي أسفرت عن تراجع رهيب لأسعار النفط حيث وصلت لأدنى مستوياتها، مما أدخل الجزائر في أزمة اقتصادية حقيقية بسبب اعتمادها الكامل على الريع البترولي، فحاولت الحصول على موارد بديلة للخرينة من خلال التعريفات الجمركية، حيث عمدت إلى رفع معدلات الحقوق الجمركية إلى أعلى مستوياتها لتعويض النقص في الجباية البترولية وتحقيق الزيادة في الإيرادات العامة، حيث تم رفع التعريفات الجمركية للحد الأقصى إلى 120%، حيث تم تحديد النسب المطبقة كما يلي:⁽³⁾

0%، 03%، 05%، 15%، 20%، 25%، 30%، 35%، 40%، 45%، 50%، 55%، 60%، 70%، 80%، 90%، 100%، 110%، 120%.

ما يلاحظ على تعريفات 1986 المعدلات المرتفعة والمتباينة، وهذا ما يدل على أن المشرع استخدمها كآلية لتمويل الخزانة العمومية بسبب أزمة النفط.

5- تعديل التعريفات الجمركية لسنة 1992 ووضع مدونة تعريفية حديثة:

بعد فشل السياسة الحمائية القائمة على التعريفات الجمركية للسنوات السابقة التطرق إليها، أدى ذلك بالمشرع إلى إعادة النظر في هيكل التعريفات الجمركية وإصلاحها، بعد انضمام الجزائر إلى الاتفاقية الدولية للنظام المنسق المتعلق بتعيين وتصنيف البضائع.⁽⁴⁾

(1)زايد مراد، المرجع السابق، ص 299.

(2)قانون رقم 86-08 مؤرخ في 25 جوان 1986، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1986، ج ر عدد 26 لسنة 1986.

(3)الم 39 من القانون 86-08، المرجع السابق.

(4)المرسوم الرئاسي 91-241 مؤرخ في 20-07-1991، المتضمن المصادقة على الاتفاقية الدولية للنظام المنسق المتعلق بتعيين وتصنيف البضائع المحررة ببروكسل في 14 جوان 1983، ج ر، عدد 36 لسنة 1991.

وبموجب القانون المالية 91-29⁽¹⁾، تم اعتماد نظام تعريفي جديد، حيث تبنى المشرع أحكام النظام المنسق لتعيين وترميز البضائع، وبالتالي اعتمد المشرع مدونة تعريفية جديدة. أما معدلات الحقوق الجمركية فكانت قيمة وكانت على النحو التالي:

إعفاء 0%، وتخفيض 3%، 7%، 15%، 25%، 40%، 60%، إضافة إلى إتوات على الاستيراد قيمتها 0.4% من قيمة البضائع لدى الجمارك.

6- تعديل التعريف الجمركية لسنة 1996 :

أصبحت من خلال قانون المالية 1996⁽²⁾، المدونة التعريفية تتأسس من ثمانية أرقام ترميزية للتصنيف، ومعدلات الحقوق الجمركية أصبحت تطبق على ستة (06) معدلات هي:

الإعفاء 0%، التخفيض 3%، 7%، 15%، 25%، 40%، 50%.

7- تعديل التعريف الجمركية لسنة 1999 :

في إطار تنفيذ برنامج التعديل الهيكلي صدر قانون المالية لسنة 1999⁽³⁾، أبقى هذا التعديل على معدلات الحقوق الجمركية على حالها، إلا أنه حذف نسبة 3% والتي تعتبر نسبة ضعيفة جداً، أما باقي النسب تراوحت بين 5% إلى 45%⁽⁴⁾.

هذا ما يدل على الطابع الحمائي الذي تنتهجه الدولة لحماية للمنتج الوطني.

8- التعريف الجمركية لسنة 2001 :

تم تعديل التعريف العامة على البضائع التي يكون منشؤها البلدان التي تمنح الجزائر معاملة الدولة الأكثر الأفضلية عند الاستيراد، وحددت نسب التعريف العامة كما يلي:⁽⁵⁾

الإعفاء 0%، المخفضة 5%، الوسيطة 15%، المرفوعة 30%.

(1) القانون 91-29 المؤرخ في 18-12-1991 المتضمن قانون المالية لسنة 1992، ج ر عدد لسنة 1991.
(2) أمر رقم 95-27 المؤرخ في 30 ديسمبر 1995، يتضمن قانون المالية لسنة 1996، ج ر عدد لسنة 1995.
(3) قانون رقم 98-12 المؤرخ في 31 ديسمبر 1998، يتضمن قانون المالية لسنة 1999، ج ر عدد لسنة 1998.
(4) الم 55 والم 57 من نفس القانون.
(5) الم 02 والم 03 من الأمر 01-02 المؤرخ في 20 غشت سنة 2001، يتضمن تأسيس تعريف جمركية جديدة، ج ر عدد لسنة 2001.

ما يلاحظ تخفيض نسبة الحقوق الجمركية عند الاستيراد، وتصنيفها إلى أربعة أصناف، وهذا طبقاً للأمر 02-01، إلا أن هذا الأخير تم تعديله بموجب الأمر رقم 02-02⁽¹⁾، الذي نص على أن تطبيق التعريف العامة الجديدة على النظام المنسق المعتمد من طرف مجلس المنظمة العالمية للجمارك مكونة من 08 أرقام، أما معدلات الحقوق الجمركية فإن النسب المنخفضة تطبق على المواد الأولية، أما النسب الوسيطة فتطبق على المواد نصف المصنعة، والنسب المرفوعة فتطبق على المواد الأخرى، وهذا طبقاً للجدول الملحق بهذا الأمر.

ما يلاحظ على تعريف 2001 أنها تعريف نسبة منخفضة، فالمشروع قلص عمداً من نسب التعريف الجمركية وبالتالي من السياسة الحمائية للمنتج الوطني تمهيداً لمصادقة الجزائر على الاتفاقيات التجارية التفضيلية، ومفاوضات الجزائر مع الاتحاد الأوروبي كانت قائمة على أساس هذا النظام التعريفي.

9- التعريف الجمركية لسنة 2016 :

صدر سنة 2016 مقرر من مديرية الجمارك، حيث تضمنت التعريف الجمركية الجديدة عشرة أرقام بدلاً من 08 أرقام، وهذا حماية للإنتاج الوطني⁽²⁾، وأصبحت التعريف تتشكل من العناصر التالية:⁽³⁾

- المدونة الملحقة بالاتفاقية الدولية حول النظام المنسق لتعيين وترميز البضائع.
- البنود الفرعية الوطنية.
- الوحدات الكمية المعيارية.
- معدلات الحقوق الجمركية.

(1) أمر رقم 02-02 مؤرخ في 25 فيفري 2002، يعدل ويتمم أمر رقم 02-01 المتضمن تأسيس تعريف جمركية جديدة، ج ر عدد 15 لسنة 2002.

(2) الم 02 من المقرر 88/م.ع.ج/أ خ/م 16/0400 مؤرخ في 17-05-2016، يتضمن إصدار الهيكل الجديدة للتعريف الجمركية بعشرة أرقام.

(3) بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 101.

10- التعريف الجمركية لسنة 2018 :

بالرجوع لقانون المالية لسنة 2018، نجد أن المشرع قد رفع نسب الحقوق الجمركية ما بين 30% إلى 60% حسب طبيعة المنتج، وحدد هذه النسب لـ 129 منتج مستورد، وحسب الجدول المرفق بهذا القانون⁽¹⁾، فإن هذه المنتجات المستوردة المطبق عليها هذا الرسم هي منتجات مماثلة لبعض المنتجات المصنعة في الجزائر كالأجهزة الكهرومنزلية.

11- التعريف الجمركية لسنة 2020:

أصبح التعريف الجمركي بعشرة أرقام، وباستقراء ملحق التعريف الجمركي الجزائري لسنة 2020 نجد أن المشرع قد حدد نسب الحقوق الجمركية ما بين 5%، 20%، 30%، 40%، و60%.

ما يلاحظ على تطبيق التعريف الجمركية في الجزائر أنها أخذت منحى تصاعدي وصولاً إلى سنة 2001، حيث عرفت انخفاضا ملحوظا تماشياً مع سياسة الدولة لإبرام اتفاقات الشراكة التفضيلية، ثم عرفت تصاعدا وثباتاً مرة أخرى في نسب معدلات الحقوق الجمركية القيمة مما يدل قطعاً على رغبة المشرع الواضحة في تبني السياسة الحمائية من خلال حماية المنتج الوطني والرغبة في تنويع الصادرات خارج المحروقات، إضافة إلى المحاولة الدؤوبة في تأطير وتنظيم الاستيراد وتوفير مناخ ملائم لترقية المنتج الوطني.

الفرع الثاني: التسهيلات الجمركية لحماية المنتج الوطني والحماية الجنائية**للمنتج الوطني**

تشمل الحماية الجمركية للمنتج الوطني منح تسهيلات للمنتج الوطني الموجه للاستيراد والحماية النائية من الجريمة الجمركية.

(1) الم 115 من القانون رقم 17-11 المؤرخ في 27 ديسمبر 2017، يتضمن قانون المالية لسنة 2018، ج ر عدد 76 لسنة 2017.

² انظر ملحق التعريف الجمركي، annexe2020، على الموقع: douane.gov.dz

أولا: التسهيلات الجمركية للمنتج الوطني (الأنظمة الاقتصادية الجمركية)

حددت الم 75 مكرر 01 من قانون الجمارك 17-04 الأنظمة الجمركية على سبيل الحصر وهي:

- نقل البضائع على طول الساحل.
- العبور الجمركي.
- المستودعات الجمركية.
- المصانع الخاضعة للمراقبة الجمركية.
- القبول المؤقت.
- إعادة التمويل بالإعفاء.
- استرداد الرسوم الجمركية.
- التصدير المؤقت.
- تصنيع البضائع للاستهلاك المحلي.
- بناء السفن والطائرات.

وعرفت الأنظمة الاقتصادية الجمركية بأنها: مجموع الإجراءات الجمركية التي تخضع لها البضائع الموجودة تحت مراقبة الجمارك⁽¹⁾، وهذا التعريف المقدم من قبل OMC، كما يقصد بها مختلف الآليات التي يضعها المشرع في القانون الجمركي، بموجب اتفاقيات دولية مع المنظمات العالمية، هدفها وضع البضائع محل الاستيراد أو التصدير في وضعية قانونية تسمح بخلق فترة قانونية مؤقتة من شأنها تحقيق أغراض اقتصادية.⁽²⁾

فهي أنظمة موجهة أساسا لتشجيع بعض نشاطات الاستيراد والتصدير، من خلال منح بعض الإعفاءات الضريبية والجمركية أو مزايا مالية لصالح المؤسسات الوطنية لدعم وضعيتها التنافسية في الأسواق العالمية.⁽³⁾

⁽¹⁾ مبارك بن الطيبي، نظرة حول الأنظمة الاقتصادية في التشريع الجزائري، مجلة دفاتر السياسية والقانون، العدد 19 جوان 2018، ص 530.

⁽²⁾ أحسن بوسقيعة، قانون الجمارك، منشورات بيرتي، الجزائر، 2006، ص 59.

⁽³⁾ C.Berr, H. Termeau, Op. cite, P230.

إذن الأنظمة الاقتصادية الجمركية هي عبارة عن إعفاءات تستفيد منها المنتوجات عند دخولها أو خروجها من الإقليم الجمركي*، فوظيفتها حماية الاقتصاد الوطني.

حيث تمكن هذه الأنظمة من انجاز نشاطات جد متنوعة، سواء تعلق الأمر بتخزين بضائع مقتناة في السوق العالمية في وقت ملائم (انخفاض الأسعار، المحصول...)، أو باقتناء المواد الأولية الضرورية لصناعة منتوجات تامة، فهذه الآلية الجمركية تهتم بجميع حلقات السلسلة الصناعية والتجارية.⁽¹⁾

ما يميز الأنظمة الاقتصادية الجمركية أنها غير ملزمة، فللمنتج المصدر الحرية في اختيار النظام الجمركي الملائم له، بل الأكثر من ذلك يمكنه اختيار نظام آخر إذا ما اكتملت مدة مكوث السلعة في النظام الأول، لأنها ذات طابع اتفاقي فالاستفادة منها معلق على اكتتاب التزام بين المتعامل الاقتصادي وإدارة الجمارك.⁽²⁾

والجدير بالذكر أنه تم الاستبعاد من مجال الدراسة الأنظمة التي لا تعنى بحماية المنتج الوطني والصناعة المحلية وهذه الأنظمة هي: نظام العبور⁽³⁾، نظام النقل من مركبة إلى أخرى⁽⁴⁾، نظام النقل على طول الساحل⁽⁵⁾، والعلّة واضحة من هذا الاستبعاد وهي أن الهدف من هذه الأنظمة

* الإقليم الجمركي يشمل حسب الم 01 من قانون الجمارك الإقليمي الوطني والمياه الإقليمية المحددة بـ 12 ميلا بحريا، الإقليم الوطني، المنطقة المتاخمة وهي منطقة تقع وراء البحر الإقليمي أي تبدأ ما بعد 12 ميلا، والفضاء الجوي الذي يعلو الإقليم الجمركي، انظر أحسن بوسقيعة، المنازعات الجمركية، تصنيف الجرائم ومعاينتها-المتابعة والجزاء-، دار هومة، الجزائر، ط02، 2001، ص 85.

⁽¹⁾ إيلزابيت نتاريل، دور الجمارك في العلاقات التجارية الدولية، سلسلة القانون الجمركي، دار ICTIS للنشر، ترجمة دار النشر ITCIS، 2008، ص 40.

⁽²⁾ بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 236.

⁽³⁾ نظام العبور هو النظام الجمركي الذي توضع فيه البضائع تحت المراقبة الجمركية، المنقولة في نفس دائرة اختصاص نفس المكتب أو من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر براً أو جواً مع وقف الحقوق والرسوم وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي، الم 125 من القانون 17-04 المتعلق بالجمارك، المرجع السابق.

⁽⁴⁾ نظام النقل من مركبة لأخرى هو النظام الجمركي الذي يتم بموجبه تحت المراقبة الجمركية، تحويل البضائع المدفوعة من وسيلة النقل المستعملة عند الاستيراد إلى تلك المستعملة عند التصدير، ويتم هذا التحويل داخل نفس المكتب الجمركي الذي يشكل في نفس الوقت مكتب الدخول والخروج، الم 124 مكرر من نفس القانون.

⁽⁵⁾ النقل على طول الساحل: هو النظام الجمركي الذي يسمح بالتنقل عبر البحر من نقطة لأخرى من الإقليم الجمركي، مع الإعفاء من الحقوق والرسوم، الم 124 من نفس القانون.

هو تسهيل المبادلات التجارية الدولية، إضافة إلى استبعاد نظام بناء السفن والطائرات، إضافة إلى استبعاد نظام المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية⁽¹⁾ نظراً لأن هذا النظام يعنى أساساً بالمنتجات النفطية أي بمجال المحروقات وهو خارج مجال الدراسة.

وبناء على ما سبق سنتطرق إلى الأنظمة الجمركية ذات الطابع التجاري، ثم إلى الأنظمة ذات الطابع الصناعي.

1- الأنظمة ذات الطابع التجاري.

تهدف هذه الأنظمة بصفة أساسية إلى تسهيل المعاملات التجارية الواردة على البضائع التي لم تتم عليها أية عملية تحويل صناعي⁽²⁾، وتتطوي تحت الأنظمة التجارية ما يلي:

1- نظام المستودع الجمركي :

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⁽³⁾، ويمكن أن تبقى البضائع في المستودع خلال سنة واحدة، وفي

- الجدير بالذكر أن النظامين الأخيرين استحدثهما المشرع بموجب تعديل قانون الجمارك سنة 2017، حيث قام بتنظيمهما في نصوص قانون الجمارك، إلا أنه في الحقيقة كان معمول بهما في الواقع العملي.

⁽¹⁾ ولقد نظم المشرع هذا النظام بموجب المواد 165 إلى 171 من قانون الجمارك ويقصد بهذا النظام بأنه وحدات ذات طابع صناعي تستفيد منتوجاتها من امتيازات جمركية أو جبائية وتتولى إدارة الجمارك التطبيق الكامل أو الجزئي للنصوص التي تتعلق به، على أساس أنه يمكن أخذه كمستودع تحويل معد أساساً لعمل المؤسسات التي تقوم باستخراج وتصنيع المحروقات غازية أو سائلة، مبارك بن الطيبي، المرجع السابق، ص 534.

فهذا النظام الجمركي يعني بالاستثمارات المتعلقة بمجال المحروقات.

⁽²⁾ بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 237.

⁽³⁾ الم 129 من القانون رقم 98-10 المؤرخ في 22 غشت سنة 1998، يعدل ويتم القانون رقم 79-07 المؤرخ في 21 يوليو 1979 والمتضمن قانون الجمارك، ج ر عدد 61 لسنة 1998.

- وفيما يخص تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي فتشمل البضائع المحظورة على أساس اعتبارات متعلقة بالأخلاق أو النظام العام أو الأمن العمومي أو النظافة والصحة العموميين أو على اعتبارات بيئية أو متعلقة بأمراض النباتات أو خاصة بحماية البراءات وعلامات التصنيع وحقوق المؤلفين وحقوق إعادة الطبع مهما كانت كميتها أو بلد منشأها أو بلد اتجاهها، وهذا طبقاً لنص الم 16 من قانون الجمارك 04-17.

هذه الحالة يجب على الملتزم أن يعين نظام جمركي آخر للبضائع بشرط أن يستوفي الشروط والكيفيات المطبقة على النظام المعين.⁽¹⁾

ويتضمن المستودع الجمركي ثلاثة أصناف هي: المستودع العمومي، المستودع الخاص والمستودع الصناعي هذا الأخير مستبعد من الأنظمة ذات الطابع التجاري كونه من الأنظمة ذات الطابع الصناعي.

أ- نظام المستودع العمومي:

يفتح المستودع العمومي لجميع المستعملين لإيداع مختلف أنواع البضائع ما عدا المستثناة طبقاً لنص الم 116⁽²⁾، من خلال ما سبق فإن البضائع المودعة في المستودع العمومي تستفيد من وقف الرسوم والحقوق الجمركية، لكن لا تستفيد من تعليق تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي حيث لا تقبل أصلاً البضائع الخاضعة لنظام الحظر في نظام المستودع العمومي، وبالتالي يعد هذا الأمر استثناء من نص الم 129 حيث تستفيد البضائع المودعة في المستودع الجمركي من وقف الحقوق والرسوم إضافة إلى وقف تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي.

البضائع المقبولة في هذا النظام:⁽³⁾

- البضائع المستوردة عند خروجها من المخازن أو مساحات الإيداع المؤقت.
- البضائع الموضوعة تحت نظام جمركي اقتصادي.
- البضائع المعدة للتصدير قصد استرداد الحقوق والرسوم والامتيازات المترتبة عن تصديرها إذا اقتضى الأمر ذلك.

والجدير بالذكر أنه يمكن أن يدعى المستودع العمومي مستودعاً خصوصياً عندما يكون معداً

لتخزين البضائع التالية:⁽⁴⁾

⁽¹⁾ انظر المادتين 132 و133 من قانون الجمارك.

⁽²⁾ الم 139 من قانون الجمارك.

⁽³⁾ الم 139 مكرر من نفس القانون.

⁽⁴⁾ الم 139 من نفس القانون.

- البضائع التي يشكل وجودها في المستودع العمومي خطراً أو التي من شأنها أن تفسد نوعية البضائع الأخرى.

- البضائع التي يتطلب حفظها تجهيزات خاصة.

ب- نظام المستودع الخاص:

يمنح المستودع الخاص ودون الإخلال بنص الم 116، لكل شخص طبيعي أو معنوي لاستعماله الحصري، عندما يبرر ذلك بضرورات اقتصادية، أي أن يجب على المتعامل الاقتصادي إنشائه في مخازنه إلى غاية تعيين نظام جمركي آخر مرخص به، ولا يمكن إنشاء المستودع الجمركي الخاص إلا في النواحي المحاكية لمكتب جمركي.⁽¹⁾

ولقد حددت شروط وكيفيات فتح وتسيير المستودع الخاص بموجب المقرر الصادر عن المدير العام للجمارك⁽²⁾، ولقد حددت الم 15 منه المدة المسموح بها لمكوث البضائع في المستودع الخاص وهي سنة واحدة قابلة للتمديد في حالة كانت البضاعة في حالة جيدة لكن يشترط تعيين نظام آخر قبل انتهاء تلك المدة تحت طائلة بيع البضاعة من طرف مصلحة الجمارك بعد توجيه إنذار. كما يمكن أن يدعى المستودع الخاص مستودعاً خصوصياً عندما يوجه إلى تخزين بضائع يستلزم حفظها منشآت خاصة.

من خلال ما سبق يظهر دور المستودع الجمركي عموماً والمستودع العمومي خصوصاً في حماية وترقية المنتج الوطني من خلال استفادة هذا الأخير عند إيداعه في هذه الأنظمة من وقف الرسوم والحقوق الجمركية وكذا وقف تدابير الحفظ ذات الطابع الاقتصادي وبالتالي تشجيع الصادرات من المنتجات المحلية.

2- نظام القبول المؤقت :

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 ودون

⁽¹⁾الم 154 والم 156 من نفس الجمارك.

⁽²⁾مقرر مؤرخ في 04 جويلية 2013، يتعلق بالمستودع الخاص، ج ر عدد 46 لسنة 2014.

تطبيق المحظورات ذات الطابع الاقتصادي، وذلك إما على حالها-البضائع- أو تعرضها لتحويل أو تصنيع أو تصليح أو معالجة إضافية.⁽¹⁾

ويلتزم صاحب البضاعة بعد حصوله على التصريح بالإيداع، بإعادة تصدير المواد المقبولة مؤقتاً على حالها أو بعد تحسينها إلى إقليم جمركي آخر، أو له إخضاعها لنظام المستودعات الجمركية إلى غاية تصديرها أو أن يدخلها في المناطق الحرة قصد إعادة تصديرها.⁽²⁾

وكاستثناء على نظام القبول المؤقت فإنه يمكن للمتعامل الاقتصادي عرض البضاعة المقبولة مؤقتاً بعد حصوله على ترخيص مسبق من إدارة الجمارك للاستهلاك مع تحسين الصنع.⁽³⁾

- أنواع نظام القبول المؤقت:

أ-القبول المؤقت للبضائع مع إعادة تصديرها على حالتها: ولقد حددت الم 180 من قانون الجمارك البضائع المقبولة من أجل إعادة التصدير على حالتها، تحت نظام القبول المؤقت والملاحظ أن هذه القائمة على سبيل المثال لا الحصر، ويستشف ذلك من خلال عبارة "يقبل خاصة" وهذا القائمة هي كالتالي:

- البضائع المستوردة في إطار عملية إنتاج.
- العتاد العلمي والعتاد البيداغوجي.
- عتاد رفاهية ملاحى البحر.
- العتاد المستورد لأغراض رياضية.
- العتاد الخاص بالدعاية السياحية.
- البضائع المستوردة لأغراض إنسانية.
- السيارات التجارية البرية.

إضافة إلى ذلك يمكن أن يستفيد العتاد المعد للاستعمال المؤقت من أجل إنتاج أو انجاز أشغال أو القيام بعمليات نقل داخلية من وقف جزئي للحقوق والرسوم فقط، حيث يتم حساب الحقوق

(1)الم 174 من قانون الجمارك، المرجع السابق.

(2)الم 176 والم 185 من نفس القانون.

(3)الم 185 مكرر من نفس القانون.

والرسوم الواجب تحصيلها من قبل إدارة الجمارك حسب قواعد الاستهلاك التخطيطية المعمول بها بالنسبة لصنف هذا العتاد⁽¹⁾، وهذا خروج عن القاعدة العامة في نظام القبول المؤقت لأن البضائع المودعة تحت هذا النظام تستفيد من الوقف الكلي للحقوق والرسوم الجمركية ودون تطبيق المحظورات ذات الطابع الاقتصادي.

ويستفيد من هذا النظام كل شخص يقيم خارج الحدود الجمركية الجزائرية ويربطه عقد إنجاز أشغال أو تحويلات مع شريك جزائري أو شركة ذات الاقتصاد المختلط، كما يمكن للمتعامل الاقتصادي الجزائري الاستفادة من هذا النظام في شكل قرض تجاري، حيث يمكن لنظام القبول المؤقت أن يقدم خدمة للمقاول أو المستثمر الذي بحاجة إلى عتاد أجنبي لمدة معينة قصد إنجاز مشروع معين.⁽²⁾

كما يمكن التنازل عن البضائع المستوردة تحت نظام القبول المؤقت في إطار نص الم 181 من قانون الجمارك، لفائدة الهيئات الخاضعة للقانون الجزائري، ليتم وضعها للاستهلاك ضمن الشروط المحددة في التشريع والتنظيم الساري المفعول⁽³⁾. وهذا بهدف:⁽⁴⁾

- تجنيب المؤسسات الوطنية للمنافسة القوية من المؤسسات الأجنبية التي تستعمل عتاد لم يخضع للرسوم والحقوق.

- احتساب الحقوق والرسوم الواجب تحصيلها من قبل إدارة الجمارك حسب قواعد الاستهلاك التخطيطية المعمول بها بالنسبة لكل صنف من العتاد.

ب- القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع: تخضع جمركة البضائع المستوردة في إطار القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع لترخيص مسبق من قبل إدارة الجمارك⁽⁵⁾، وأحيل تطبيق هذه المادة للتنظيم الذي صدر من خلال القرار 16 المؤرخ في 03 فيفري 1999⁽⁶⁾، حيث يسمح نظام القبول

(1) الم 181 من قانون الجمارك.

(2) بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 243.

(3) المادة 44 من القانون رقم 15-18 المتعلق بقانون المالية لسنة 2016، المرجع السابق.

(4) Circulaire N157/DGD/CAB/D130 du 25/11/2006, Régissant le régime douanier de l'admission temporaire de matériels destinés à des travaux et prestations.

(5) الم 182 من قانون الجمارك، المرجع السابق.

(6) المقرر رقم 16 المؤرخ في 03 فيفري 1999 المحدد لكيفيات تطبيق الم 182 من قانون الجمارك.

المؤقت من أجل تحسين الصنع للشركات المقيمة في الإقليم الوطني باستيراد بضائع موجهة لإعادة التصدير بعد العمل عليها أو تحويلها أو تصنيعها أو تصليحها مع توقيف الحقوق والرسوم، حيث يدعى المنتج المحصل عليه بعد هذه العمليات منتج معوض⁽¹⁾.

أما البضائع المقبولة في هذا النظام فهي⁽²⁾:

- البضائع المدمجة في المنتجات المعوضة (كالمواد الأولية، المنتجات نصف مصنعة، مكونات أخرى).

- البضائع المستعملة في سياق عمليات صنع البضائع التي يسهل الحصول عليها، كالمواد المساعدة في عملية التصنيع التي تزول كلياً أو جزئياً عند التصنيع (كمحفزات لمعالجة البضائع كالمنظفات، المواد المطهرة، عتاد التصنيع... إلخ)، أي هي المواد المساعدة على الإنتاج.

فنظام القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع يساعد في حماية المنتج الوطني من خلال إعفاء هذه المنتجات المودعة تحت هذا النظام من الحقوق والرسوم الجمركية المختلفة، وذلك إضافة إلى ما يلي⁽³⁾:

- الإعفاء المؤقت والمنتجات المستوردة والموجهة للتصدير من الحقوق الجمركية ومن نظام الحظر الاقتصادي.

- تخفيف العبء الضريبي على المنشآت الصناعية بتأجيل سداد الرسوم وضريبة المبيعات.

- ترقية وتشجيع الصناعات المحلية الناشئة حتى تستطيع الصمود أمام منافسة المنتجات

الأجنبية في السوق الدولية.

- تشجيع نشاط التصدير.

وبمقارنة نظامي القبول المؤقت السابق التطرق إليهما فإن "نظام القبول المؤقت للسلع مع إعادة

تصديرها بعد تحسين صنعها" هو النظام الأكثر فعالية في ترقية وحماية المنتج الوطني وذلك بالنظر

للإعفاءات المقدمة تحت هذا النظام للمنتجات المستوردة الموجهة للتصدير، فالمشرع يشجع على

⁽¹⁾ Douane.gov.dz/voir le : 30/04/2019

⁽²⁾المقرر رقم 16 المؤرخ في 03 فيفري 1999، المرجع نفسه.

⁽³⁾بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 244.

زيادة نسبة إدماج المواد الوطنية (المحتوى الوطني) في تصنيع البضاعة المستوردة والموجهة للاستهلاك وهذا وفقاً لنص الم 185 مكرر من قانون الجمارك، كما يوفر هذا النظام الاستعمال الأقصى لأداة الإنتاج.

3- نظام التصدير المؤقت :

يقصد بالتصدير المؤقت: النظام الجمركي الذي يسمح بالتصدير المؤقت للبضائع المعدة لإعادة استيرادها لهدف معين في أجل معين، دون تطبيق تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي، إمّا⁽¹⁾:

- على حالها دون خضوعها لأي عملية تصنيع أو تحويل.
 - بعد تحسين صنعها من خلال تعرضها لعمليات التحويل أو التصنيع أو التصليح.
 - بعد مشاركة في معرض أو تظاهرات مماثلة.
- والجدير بالذكر أن نظام القبول المؤقت يسمح باستيراد سلع معينة لمدة معينة لإعادة تصديرها أما نظام التصدير المؤقت فهو عكسه لأنه يسمح بالتصدير المؤقت للبضائع مع الالتزام باستيرادها. ويستفيد من هذا النظام المتعاملين الاقتصاديين فقط والخاضعين للقانون الجزائري الممارسين لنشاط تجاري أو صناعي أو حرفي بشرط تعهدهم عن طريق تصريح بإعادة استيرادها لتوجيه البضائع الموضوعة تحت نظام التصدير المؤقت للاستهلاك، واستثناءاً يمكن تصديرها بصفة نهائية.⁽²⁾ كما أن البضائع المقبولة تحت هذا النظام هي البضائع من أصل جزائري أو تلك التي سبق استيرادها ووضعها قيد الاستهلاك.

ويساعد نظام التصدير المؤقت في حماية المنتج الوطني من خلال عدم سماحه بالتصدير النهائي إلا استثناءً، وهو في نفس الوقت يساعد على ترقية المنتج الوطني من خلال التحسينات التي يتعرض لها عند تصديره المؤقت ويسمح في نفس الوقت بترويج المنتج المحلي من خلال

⁽¹⁾الم 193 من قانون الجمارك، المرجع السابق، المشرع أعطى أمثلة عن شكل البضائع الموضوعة تحت نظام التصدير المؤقت، ولم يذكرها على سبيل الحصر.

⁽²⁾الم 09 من المقرر رقم 13 المؤرخ في 03 فيفري 1999، يحدد كفاءات تطبيق الم 193 والم 195 من قانون الجمارك، ج ر عدد 29 لسنة 1999.

المعارض الدولية التي يشارك فيها عن طريق التصدير المؤقت، كما يحمي هذا النظام المنتج الوطني من خلال قصره على المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين فقط وبالتالي حماية الطابع المحلي للمنتج.

4- نظام استرداد الرسم الجمركية *

هو نظام يسمح عند تصدير البضائع بالاسترداد الكلي أو الجزئي للحقوق والرسوم المدفوعة عند الاستيراد والتي فرضت على هذه البضائع وإما على المنتوجات المحتواة في البضائع المصدرة أو المستهلكة خلال عملية إنتاجها.

أي أن هذا النظام يمنح للمصدر عند التصدير الحق في استرداد الحقوق والرسوم الجمركية التي دفعها على البضائع عند تصديرها، كما يطبق هذا النظام على المستورد كذلك حيث يستفيد من هذا الامتياز عند قيامه باستيراد مواد داخلة في تصنيع البضائع الموجهة للتصدير.⁽¹⁾

وهناك شرطين أساسيين للاستفادة من هذا النظام:⁽²⁾

- تبرير وإعلام إدارة الجمارك مسبقاً بعملية استيراد البضائع أو المواد المستخدمة في صنع المنتج الموجه للتصدير.

- الوفاء ببعض الالتزامات التي ينص عليها التنظيم.

2- الأنظمة ذات الطابع الصناعي.

يظهر هدف الأنظمة الجمركية ذات الطابع الصناعي في تخفيف الأعباء الجمركية التي تجعل بعض العمليات التي فرضها مبدأ التخصص الدولي جد مكلفة:⁽³⁾

* ولإشارة فإن المادتين 192 مكرر والم 192 مكرر 1 تم استحداثهما بموجب نص الم 24 من قانون المالية لسنة 2013، وقبل ذلك نظم المشرع نظام استرداد الرسوم الجمركية بموجب المواد 189 إلى 192 من قانون الجمارك 79-07، ثم قام المشرع بإلغاء هذه المواد بموجب تعديل سنة 1998 أي القانون 98-10، ليعيدهما بموجب قانون المالية لسنة 2013.

⁽¹⁾ الم 192 مكرر من قانون الجمارك.

⁽²⁾ الم 192 مكرر 01 من نفس القانون.

⁽³⁾ بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 248.

1- المستودع الصناعي :

إن المستودعات الصناعية هي محلات موضوعة تحت المراقبة الجمركية يسمح فيها للشركات بتهيئة البضائع المستوردة لإنتاج منتج معد للتصدير⁽¹⁾، حيث تستفيد البضائع الموضوعة تحت هذا النظام من وقف الحقوق والرسوم وهذا طبقاً لنص الم 160 من قانون الجمارك، وعليه فإن الهدف من هذا النظام هو تهيئة البضاعة للإنتاج بغرض التصدير وهذا ما يجعل المستودع الصناعي، يصنف ضمن طائفة الأنظمة ذات الطابع الصناعي وليس التجاري.

وبالرجوع لنص الم 161 من قانون الجمارك فإننا نجد أن البضائع المقبولة في نظام المستودع الصناعي هي نفسها المقبولة في نظام القبول المؤقت، وتخضع لنفس الشروط، إلا أن نظام القبول المؤقت يسمح باستيراد البضائع لإعادة تصديرها على حالها أو تحسينها، لذلك هناك من يرى أن البضائع تحت صنف المنتجات الخاضعة لتحسين التصنيع هي التي تخضع لنظام المستودع الصناعي وطبقاً لشروطه.⁽²⁾

ويكون للمستفيد من نظام المستودع الصناعي بعد انتهاء مدة مكوث بضاعته أحد الأمرين حسب نص الم 164 من قانون الجمارك:

- إما القيام بتصديرها.

- وإما القيام بتوجيهها للاستهلاك وفي هذه الحالة عليه دفع الحقوق والرسوم حسب نوع وحالة البضائع المعالجة قبل دخولها للمستودع، وأيضاً على أساس كميات البضائع عند خروجها.

ويظهر جلياً دور المستودع الصناعي في تشجيع تصدير المنتج المحلي، فهو يشجع ويحمي الصناعة المحلية من خلال استيراد المواد الأولية لإنتاج منتج محلي أو إضافة محتوى وطني للمنتج مما يؤدي إلى اكتسابه صفة المنشأ الجزائري، وتكون الحرية للمستفيد من هذا النظام إما تصدير هذا المنتج أو توجيهه للاستهلاك⁽³⁾، أي للأسواق المحلية محققاً الاكتفاء الذاتي مما يؤدي إلى عدم استيراد المنتج الأجنبي، وهذا في حد ذاته حماية للاقتصاد الوطني ككل.

(1) Douane.goo.dz

(2) بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 248.

(3) بوعمامة زكريا، المرجع نفسه، ص 249.

2- نظام إعادة التموين :

يعرف نظام إعادة التموين بالإعفاء بأنه 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 منتجات سبق تصديرها بشكل نهائي.⁽¹⁾

ويستفيد هذا الاستيراد من الإعفاء من الحقوق والرسوم بشرط:⁽²⁾

- تبرير التصدير المسبق للبضائع.
- الوفاء بالالتزامات الخاصة المحددة من قبل إدارة الجمارك: كمسك السجلات أو المحاسبة حسب المادة التي تمكن من التحقق من صحة طلب الإعفاء من الحقوق والرسوم.
- وتستفيد من هذا النظام كل البضائع ذات المنشأ غير الجزائري والتي استوردت تعويضا لمنتجات وضعت مسبقا للاستهلاك وتكون متعادلة من حيث جنسها ونوعيتها وخصائصها التقنية وهذه المواد هي:⁽³⁾
- المواد الأولية.
- المواد النصف مصنعة.
- الأجزاء وقطع الغيار المتجانسة مع تلك المحتواة في المنتجات المصدرة (غير المحولة).
- البضائع المساعدة على الإنتاج (المواد المحفزة، أو المسرعة، أو المبطننة للتفاعل الكيميائي... إلخ).

والجدير بالذكر أن الإعفاء لا يمتد للبضائع التي تلعب دورا ثانويا في عملية الإنتاج⁽⁴⁾.

⁽¹⁾الم 186 من قانون الجمارك.

⁽²⁾الم 187 من نفس القانون.

⁽³⁾ Douane.goo.dz

⁽⁴⁾الم 02 من المقرر رقم 15، المؤرخ في 03 فيفري 1999، يحدد كليات تطبيق الم 187 من قانون الجمارك، ج ر عدد 22 لسنة 1999.

ما يلاحظ أن نظام إعادة التموين يهدف إلى إعفاء المواد الداخلة في تصنيع المنتوجات الموجهة للتصدير، وحماية للصناعة المحلية فإن المشرع قصر المستفيدين من هذا النظام على الأشخاص الطبيعيين والمعنويين المقيمين بالإقليم الجمركي ويمارسون نشاطاً صناعياً أو حرفياً أو تجارياً.

3- نظام البضائع للاستهلاك المحلي :

يعرف بأنه النظام الجمركي الذي بمقتضاه يمكن أن تخضع البضائع المستوردة حتى وإن كان مصرحاً بها تحت نظام جمركي آخر، تحت المراقبة الجمركية وقبل وضعها للاستهلاك، إلى تحويل أو تصنيع يترتب عليه أن يكون مبلغ الحقوق والرسوم عند الاستيراد المطبق على المنتوجات المتحصل عليها أقل من المبلغ المطبق على البضائع المستوردة.⁽¹⁾

الجدير بالذكر أن هذا النظام مستحدث بموجب آخر تعديل لقانون الجمارك سنة 2017، ومن الواضح أنه يحمي الصناعات الموجهة للاستهلاك الوطني فقط، إلا أنه لم يتم العمل به إلى يومنا هذا.

من خلال ما سبق نخلص إلى أن النظام الجمركي يلعب دوراً كبيراً في حماية المنتج المحلي فمهمة السياسة الجمركية لا تنحصر في مهمة تحصيل الإيرادات لصالح الخزينة أو مجرد تنظيم تبادلات البضائع من داخل وخارج الوطن (الاستيراد والتصدير)، بل تتعداها إلى أكثر من ذلك، حيث يظهر ذلك من خلال:

1- حماية المنتج الوطني: عن طريق التعريف الجمركية والتي تهدف إلى حماية فضاء الاقتصاد الوطني عموماً، والمنتج الوطني خصوصاً من خلال عملها على سد فارق الأسعار بين المنتج الوطني والمنتوجات الأجنبية، حيث يتم فرض الرسوم عند جمركة البضائع بالنظر إلى خصائص البضاعة ومستوى الحماية التي يرجى ضمانها⁽²⁾، ففرض التعريف الجمركية سيؤدي بالضرورة إلى ارتفاع أسعار السلع المستوردة وبالتالي دفع المستهلك الوطني لاقتناء المنتج المحلي الأقل سعراً-إن وجد طبعاً-، إضافة إلى ذلك فإن التعريف الجمركية تحمي المنتج الوطني من خلال

⁽¹⁾الم 196 مكرر 02 من قانون الجمارك.

⁽²⁾ Dominique Carreau et Patrick Julliard, Droit international économique, 3^{ème} édition, édition Dalloz, 2007, P187.

الاستفادة من إعفاءات وتخفيضات في الرسوم الجمركية على المواد الأولية الداخلة في تصنيع المنتجات الوطنية.

وأهم ما تتميز به التعريفات الجمركية هو حماية الصناعات الناشئة في الدولة من المنافسة الأجنبية للمنتجات المستوردة، فالتعريفات الجمركية تعد أداة حمائية بامتياز في يد الدولة تستخدمها إلى غاية قدرة المنتج الوطني على منافسة نظيره الأجنبي.

2- الاعتماد على الأنظمة الاقتصادية الجمركية التي تلعب دوراً مزدوجاً، الأول حمائي من خلال مراقبة التبادلات التجارية الخارجية، إضافة إلى حماية المنتج الوطني من خلال التشجيع على زيادة إدماج السلع المستوردة في المنتج المحلي، إضافة إلى استفادة البضائع الوطنية من وقف للحقوق والرسوم الجمركية والأنظمة ذات الحظر الاقتصادي- حسب طبيعة كل نظام- هذا ما يحمي المنتج الوطني من منافسة المنتج الأجنبي نظراً لاستفادته من الإعفاءات، كما يشجعه على التصدير أي لهذه الأنظمة دور مزدوج فهي تحمي المنتج الوطني من جهة وتشجعه من جهة أخرى.

فأهمية هذه الأنظمة تتجلى بوضوح من خلال سماحها بدخول البضائع (السلع الأولية، نصف المصنعة) ذات الأهمية للمنتج الوطني دون أن تفرض عليها الحقوق والرسوم الجمركية حماية للإنتاج الوطني، كما تسمح هذه الأنظمة بترقية المنتج الوطني من خلال المساهمة في تنويعه والرفع من قدرته على المنافسة.

ثانياً: أثر محاربة الجريمة الجمركية على ترقية المنتج الوطني

إن الحماية الجمركية لا تتوقف عند حدود التعريفات الجمركية والأنظمة الجمركية الاقتصادية، بل تتعداه إلى الحماية الجزائية من خلال محاربة مختلف الجرائم التي تضر بالمنتج الوطني.

فالجريمة الجمركية لها آثار وخيمة على الاقتصاد الوطني، لأنها جرائم اقتصادية* بالدرجة الأولى ولها صور كثيرة، إلا أننا سنتطرق إلى الصور التي تضر مباشرة بالمنتج الوطني.

* الجريمة الاقتصادية هي كل عمل أو امتناع عن عمل يقع بالمخالفة للقواعد المقررة لتنظيم أو حماية السياسة الاقتصادية للدولة، إذ نص على تجريمه هذا القانون أو القوانين الخاصة، أو هي كل فعل أو امتناع من شأنه المساس بسلامة البنيان الاقتصادي كما تعبر عنه القواعد الأمر للنظام الاقتصادي المشمول بالجزاء الجنائي، انظر: شيروف نهي، الجريمة الجمركية في التشريع الجزائري، - نسا وتطبيقاً-، رسالة دكتوراه في قانون الأعمال، جامعة منتوري قسنطينة 01، 2017-2018، ص 150.

- مفهوم الجريمة الجمركية:

هي كل إخلال بالقانون أو النظام الجمركي، أو أنها عمل أو امتناع عن عمل يتم بخرق النصوص الجمركية القاضية بقمعها.⁽¹⁾

أما المشرع الجزائري فعرف الجريمة الجمركية كما يلي⁽²⁾: "تعد كل مخالفة جمركية كل خرق للقوانين والأنظمة التي تتولى إدارة الجمارك تطبيقها والتي ينص هذا القانون على قمعها".

ما يلاحظ على تعريف المشرع الجزائري أنه اعتبر الجرائم الجمركية بأنها مخالفات للقواعد الآمرة في القانون الجمركي، والتي يرتب هذا القانون جزاءات على مرتكبيها، ويعمل على قمعها.

فالجريمة الجمركية إذن هي كل فعل يهدف إلى الإخلال بالقوانين والأنظمة الجمركية وذلك من خلال القيام بعمل إيجابي كالتهريب وتقليد السلع المستوردة، أو الامتناع عن عمل (القيام بعمل سلبي) كعدم التصريح بالبضائع المستوردة، حيث يقرر المشرع عقوبات على هذه المخالفات.

ونظراً لتعدد صور الجرائم الجمركية فإننا سنقتصر في دراستنا على الصور التي تلحق ضرراً مباشراً بالمنتج الوطني وبالتالي تستوجب حمايته منها وهي جريمة التهريب الجمركي وجريمة تقليد المنتجات المستوردة.

I- الحماية الجمركية للمنتج الوطني من التهريب الجمركي :

قبل التطرق لجريمة التهريب الجمركي لابد من التفريق بين التهريب الضريبي وهو التهريب من ضريبة معينة بالذات، أما التهريب الضريبي فهو مفهوم واسع يشمل صور التهريب من العبء الضريبي أي كان نوعه فهو مقترن بمخالفة أحكام قانون الجمارك، فالتهريب الضريبي هو تهريب بالمفهوم القانوني أما التهريب الضريبي فهو مفهوم اقتصادي.⁽³⁾

1- مفهوم جريمة التهريب الجمركي :

هي الاستيراد والتصدير خارج المكاتب الجمركية وخرق الأحكام القانونية والتنظيمية المتعلقة بحيازة أو نقل البضائع داخل الإقليم الجمركي، كما عرف التهريب بأنه: "إدخال البضائع إلى الإقليم

(1) أحسن بوسقيعة، المرجع السابق، ص 13.

(2) الم 240 مكرر من قانون الجمارك.

(3) شيروف نهى، المرجع السابق، ص 181.

الوطني وإخراجها منه خلافاً للقانون، حيث يكون محل التهريب هو البضائع والتي هي كل شيء قابل للتداول سواء كانت خاضعة للضرائب الجمركية أو البضائع الممنوعة سواء كانت تجارية أولاً، ولا يشترط أن تكون لها قيمة معينة⁽¹⁾.

أما المشرع الجزائري فعرف التهريب كما يلي:

* عن طريق الم 130 من قانون الجمارك كما يلي: "يقصد بالتهريب لتطبيق الأحكام ما يلي:
- استيراد البضائع أو تصدير خارج مكاتب الجمارك.

- خرق أحكام المواد 51 و 53 مكرر و 60 و 62 و 64 و 221 و 223 و 225 و 225 مكرر و 226 من هذا القانون.

- تفرغ وشحن البضائع غشا.

لا تعد الأفعال المذكورة في هذه المادة أو خرق أحكام المواد أعلاه تهريباً عندما يقع على بضائع قليلة القيمة في مفهوم الم 288 من هذا القانون".

أما الأمر رقم 05-06 المتعلق بمكافحة التهريب فلقد عرف التهريب بموجب الم 02 منه كما يلي: "التهريب: الأفعال الموصوفة بالتهريب في التشريع والتنظيم الجمركيين المعمول بهما وكذلك في هذا الأمر"⁽²⁾.

من الملاحظ أن المشرع لم يعرف التهريب وإنما تعرض إلى الركن المادي لجريمة التهريب ويمكن تعريف جريمة التهريب الجمركي بأنها استخدام كل الطرق لتفادي تسديد الرسوم الجمركية عند الاستيراد أو التصدير أو إدخال بضائع ممنوع استيرادها.

- أنواع جرائم التهريب الجمركي:

لقيام الجريمة وفقاً للأحكام العامة لقانون العقوبات، فإنه يجب توافر الركن الشرعي، الركن المادي والركن المعنوي، فإذا توافرت هذه الأركان نكون أمام جريمة التهريب الجمركي، ولهذه الأخير صور نتطرق إليها كما يلي:

(1) بهية بركات، جريمة التهريب في القانون الجزائري، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، العدد 01، ص 36.
(2) الأمر رقم 05-06 مؤرخ في 23 غشت 2005، يتعلق بمكافحة التهريب، ج ر عدد 59 لسنة 2005، معدل ومتمم بالأمر رقم 06-09 المؤرخ في 15 يوليو 2006، ج ر عدد 47 لسنة 2006.

1- جرائم التهريب في القانون الجمركي :

وهي كالآتي:

أ- جرائم التهريب المقررة بموجب نص الم 324 المعدلة والمتممة:

تطرقت هذه المادة إلى ما يعرف بصور التهريب الفعلي والحقيقي وهي:

1- استيراد البضائع أو تصديرها خارج مكاتب الجمارك : فالقانون الجمركي يلزم المستورد أو المصدر بالمرور بمكتب الجمارك المختص من أجل الخضوع للمراقبة ودفع الحقوق والرسوم الجمركية، تحت طائلة المتابعة بجريمة التهريب الجمركي.

وفي هذا الصدد أقر القضاء الجزائري بأن جنحة التهريب تتميز بالاستيراد أو محاولة الاستيراد خارج مكاتب الجمارك، سواء كانت تلك البضاعة منقولة برا أو بحرا، كما أكد القضاء الجزائري أن الركن المميز لجريمة التهريب هو اجتياز الحدود ببضاعة خارج أي مراقبة جمركية.⁽¹⁾

2- خرق أحكام المواد 51 و53 مكرر، و60، 62، 64، 221، 222 و223، 225، و225

مكرر: وهذه الأحكام تتمثل في مجموعة من الالتزامات وهي إحضار البضائع أمام الجمارك عند الاستيراد أو التصدير، فالمشروع الجمركي ألزم العون الاقتصادي بإحضار كل بضاعة مستوردة أو أعيد استيرادها أو معدة للتصدير أمام مكتب الجمارك المختص قصد إخضاعها للمراقبة الجمركية، لذلك يجب تقديم البضائع المستوردة عبر الحدود البرية فورا إلى أقرب مكتب للجمارك من مكان دخولها بإتباع الطريق المختصر، إضافة إلى وجوب الحصول على ترخيص لدى اجتياز البضائع لمكتب الجمارك، إضافة إلى وجوب هبوط وإقلاع الطائرات التي تقوم برحلة دولية في مطارات توجد بها مكاتب جمركية، إضافة إلى اعتبار كل بضاعة محظورة أو مرتفعة الرسوم حتى ولو تم منحها التصريح القانوني، والتي يتم اكتشافها على متن سفينة تقل حمولتها الصافية عن 100 طنة أو تقل حمولتها عن 500 طنة، سواء كانت السفينة في حالة ملاحاة أو راسية، فإن هذه البضائع تعد بضائع مستوردة عن طريق التهريب⁽²⁾.

(1) أنظر الأحكام القضائية، أحسن بوسقيعة، المرجع السابق، ص 48.

(2) المواد 51، 60، 62 و53 مكرر، ويستثنى في مجال تطبيق الم 53 مكرر: -البضائع التي تكون ضمن مؤونة السفينة المصرح بها.

كما يلزم المشرع توجيه البضائع المتحصلة على رخص التنقل⁽¹⁾ والتي تدخل المنطقة البرية من النطاق الجمركي إلى التوجه لأقرب مكتب جمركي أو مصلحة إدارة ضريبية للتصريح بها، حيث يشترط احتواء هذه الرخصة على كل المعلومات المتعلقة بالبضاعة محل التنقل مثل مقصدها، الطريق الذي تسلكه... إلخ، إضافة إلى وجوب التزام الناقلين بالتعليمات الواردة في رخص التنقل، ويمنع المشرع حيازة البضائع المحظور استيرادها أو مرتفعة النقل من الحيازة التجارية أو النقل إلا إذا تم تقديم وثيقة مقنعة تثبت الوضعية القانونية لهذه البضائع إزاء التشريع الجمركي.⁽²⁾

3- تفرغ وشحن البضائع غشا : ذلك أن المشرع يلزم إخضاع تفرغ أو شحن البضائع إلى رقابة مكاتب الجمارك، فيعد غشا تقوم على أساسه جنحة التهريب :

- تفرغ السفن من البضائع أو نقل البضائع من سفينة إلى أخرى خارج المكاتب الجمركية⁽³⁾، وتأخذ البضائع المنقولة جوا نفس الحكم.

والجدير بالذكر أن المشرع استثنى هذه الأفعال ولا يعتبرها جنحة جمركية إذا وقع الخرق على بضائع قليلة القيمة.

ب- جرائم التهريب المقررة بنص الم 325 المعدلة والمتممة:

تعتبر هذه الأفعال جنحة من الدرجة الأولى وهي:

* أفعال الاستيراد أو التصدير دون تصريح والتي تمت معاينتها خلال عمليات الفحص أو المراقبة والمتمثلة في الأفعال التالية:

- عمليات الإنقاص أو الاستبدال التي تطرأ على البضائع الموجودة تحت مراقبة الجمارك.
- البضائع المحظورة المكتشفة على متن السفن أو الطائرات المتواجدة في النطاق الجمركي والتي لم يتم التصريح بها في بيانات الشحن أو وثائق الشحن، إضافة إلى عدم احترام الالتزام بتقديم البضائع محل التصريح بالحمولة من قبل ريان السفينة عند أول طلب لأعوان الجمارك، إلا إذا تم

- البضائع غير الموجهة للتفريغ في الجزائر والمتواجدة على متن سفينة في حالة عبور.

⁽¹⁾ رخصة التنقل: هي رخصة مكتوبة من إدارة الجمارك أو إدارة الضرائب، تمنح للبضائع التي تنتقل داخل المنطقة البرية من النطاق الجمركي، الم 220 المعدلة والمتممة من قانون الجمارك.

⁽²⁾ المواد 221، 222، 223، 225 و 225 مكرر المعدلة والمتممة من قانون الجمارك.

⁽³⁾ الم 58 المعدلة والمتممة من قانون الجمارك.

الإثبات أن البضائع تم رفعها أو نقلها ووضعها في مخزن مؤقت بصفة قانونية مع تعهد بتحمل المسؤولية تجاه إدارة الجمارك وهذا الالتزام منصوص عليه بموجب الم 58 مكرر.

- كل مخالفة لأحكام الفترة الثالثة من الم 21 من قانون الجمارك، وكذا كل حصول أو محاولة الحصول على أحد السندات المذكورة في نفس المادة بواسطة تزوير الأختام العمومية أو تصريحات مزيفة أو بكل طرق تدليسية أخرى.

- تحويل البضائع عن مقصدها الامتيازي.

- التأجير أو الإعارة أو الاستعمال بمقابل أو التنازل بدون رخصة المنصوص عليه في المادتين 178، 179 من قانون الجمارك.

- كل زيادة غير مبررة في البضائع محل التصريح المفصل كانت من نفس النوع أولاً.

- البيع والشراء والترقيم في الجزائر لوسائل نقل ذات منشأ أجنبي دون القيام بالإجراءات الجمركية أو وضع لوحات ترقيم من شأنها أن توهم الغير بأنها قانونية.

- التصريحات الخاطئة من طرف المسافرين المتعلقة ببضاعة غير تلك المذكورة في المادتين 119 مكرر و235.⁽¹⁾

- الجرائم التي تمت معاينتها عند المراقبة الجمركية للمصاريف البريدية التي تكتسي طابعا تجاريا.

وأقر المشرع بمعاينة هذه الجرائم بمصادرة البضائع محل الغش والبضائع التي تخفي الغش وبغرامة مالية تساوي قيمة البضائع المصادرة إضافة إلى الحبس من شهرين (02) إلى ستة (06) أشهر.

ج- جرائم التهريب المقررة بنص الم 325 مكرر:

وهي جرائم مستحدثة وتعد جنحة من الدرجة الثانية وهي كما يلي:

⁽¹⁾البضائع وفقا لنص الم 119 مكرر: - الأشياء والأمتعة الشخصية.

- البضائع المخصصة من قبل المسافرين للاستعمال الشخصي أو العائلي.

الم 235 إذا تعلق الأمر ب: - البضائع المستوردة والمجردة من أي طابع تجاري موجهة للاستعمال الشخصي أو العائلي.

- البضائع الموجهة لممارسة نشاط مهني دون تسويقها على حالها.

- كل فعل تم باستعمال الوسائل الإلكترونية وأدى إلى إلغاء أو تعديل أو إضافة معلومات أو برامج في النظام المعلوماتي للجمارك، تكون نتيجة التملص أو التغاضي عن حق أو رسم أو أي مبلغ آخر مستحق أو الحصول بدون وجه حق على أي امتياز آخر.

- التصريحات الخاطئة للبضائع من حيث النوع أو القيمة أو المنشأ حسب الم 21 من قانون الجمارك.

- التصريحات الخاطئة من حيث نوع أو قيمة أو منشأ البضائع المرتكبة بواسطة فواتير أو شهادات أو وثائق أخرى، مزورة أو غير دقيقة أو غير كاملة البيانات أو غير قابلة للتطبيق. ويعاقب على هذه الجرائم بنفس عقوبة جرائم التهريب المنصوص عليها في الم 325 سالفه الذكر ماعدا الاختلاف في مدة الحبس حيث حددت من ستة (06) أشهر إلى سنتين (02).

2- جرائم التهريب طبقاً للأمر 05-06 المتعلق بمكافحة التهريب المعدل والمتمم :

تطرق المشرع إلى أفعال التهريب في الفصل الرابع من هذا الأمر تحت عنوان الأحكام الجزائية، وذلك من خلال ما يلي:

أ- حدد المشرع البضائع محل التهريب⁽¹⁾ وهي كل البضائع أي المنتوجات والأشياء التجارية وغير التجارية، وبصفة عامة كل الأشياء القابلة للتداول والتملك⁽²⁾، وذكر المشرع مجموعة من البضائع على سبيل المثال.

وأقر المشرع عقوبات على أفعال التهريب كما يلي⁽³⁾:

- الحبس من سنة (01) واحدة إلى خمس (05) سنوات وبغرامة تساوي 5 مرات قيمة البضاعة المصادرة.

- إذا ارتكبت أفعال التهريب من طرف ثلاثة أشخاص فأكثر فإن العقوبة تشدد وتكون من سنتين (02) إلى عشر (10) سنوات، وغرامة تساوي 10 مرات قيمة البضاعة المصادرة.

(1) الم 10 من الأمر 05-06 المتعلق بمكافحة التهريب المعدل والمتمم.

(2) الم 02 من نفس الأمر، فقرة ج.

(3) الم 10 من الأمر 05-06، المتعلق بمكافحة التهريب.

- عند اكتشاف البضائع المهربة في أماكن مخصصة لغرض التهريب فإن العقوبة تكون الحبس من سنتين (02) إلى عشر (10) سنوات وغرامة تساوي عشر (10) مرات قيمة البضاعة المصادرة.

ب- المخازن ووسائل النقل المخصصة للتهريب: وسائل نقل البضائع المهربة هي كل حيوان أو آلة أو مركبة أو أي وسيلة نقل أخرى استعملت بأي صفة لنقل البضائع المهربة أو كانت تستعمل لهذا الغرض⁽¹⁾، حيث يعاقب على أفعال التهريب المرتكبة بأي وسيلة نقل بالحبس من عشر (10) سنوات إلى حيث (20) سنة، وغرامة تساوي عشر مرات قيمة البضاعة المصادرة ووسيلة النقل معاً.⁽²⁾

كما يعاقب على التهريب مع حمل سلاح ناري بنفس العقوبة.

أما العقوبة على كل من يحوز مخزناً معداً ليستعمل في التهريب أو وسيلة نقل مخصصة لغرض التهريب داخل النطاق الجمركي بالحبس من سنتين إلى عشر سنوات، وغرامة مالية تساوي مجموع قيمتي البضاعة المصادرة ووسيلة النقل.⁽³⁾

والجدير بالذكر أنه عندما تكون أفعال التهريب على درجة من الخطورة تهدد الأمن الوطني أو الاقتصاد الوطني أو الصحة العمومية، أو كانت البضاعة محل التهريب هي الأسلحة، فإن العقوبة هي السجن المؤبد.⁽⁴⁾

وعليه فإن آثار التهريب وخيمة على الاقتصاد الوطني، لذلك اعتبرها المشرع جنائية، فأثر التهريب على المنتج الوطني يكون بصفة مباشرة من خلال تهريب المنتوجات الفلاحية الإستراتيجية كالحبوب والحيوانات (الغنم، الأبقار) إلى خارج الجزائر، هذا ما يؤدي إلى نقص هذه المنتوجات في الجزائر وعدم قدرتها على تحقيق الاكتفاء الذاتي وبالتالي اللجوء إلى استيرادها من الخارج، هذا من جهة، ومن جهة أخرى قد يكون التهريب من الخارج إلى الجزائر وبالتالي يتم إغراق السوق الوطنية

(1) الم 02 من نفس الأمر، فقرة د.

(2) الم 12 من نفس الأمر.

(3) الم 11 من نفس الأمر.

(4) المواد 14 و 15 من نفس الأمر.

بالمنتوجات المهربة منخفضة الأسعار، التي تؤدي إلى إقصاء المنتج المحلي من المنافسة حتى وإن كان أكثر جودة ونوعية، لأن المستهلك سيتجه مباشرة إلى المنتج الأجنبي المهرب بسبب انخفاض الأسعار.

لذلك نجد أن المشرع قد لجأ لحماية المنتج الوطني من التهريب الجمركي من خلال تجريم هذه الأفعال وتوقيع عقوبات مالية وعقوبات الحبس على مرتكبيها في كل من التشريع الجمركي وقانون مكافحة التهريب، ولم يتوقف المشرع عند حد توقيع العقاب، بل نص على تدابير وقائية بغرض مكافحة التهريب ومن بين هذه التدابير:⁽¹⁾

- مراقبة تدفق البضائع التي تكون عرضة للتهريب.
 - وضع نظام للكشف عن مواصفات البضائع ومصدرها.
 - إعلام وتوعية وتحسيس المستهلك حول مخاطر التهريب.
 - تشجيع مساهمة المجتمع المدني من خلال مساهمته في الوقاية من التهريب ومكافحته عن طريق إبلاغ السلطات عن أفعال التهريب وغيرها من الطرق.⁽²⁾
 - تحفيز الكشف عن أفعال التهريب.⁽³⁾
- كما أنشأ المشرع وفي سبيل مكافحة التهريب، الديوان الوطني لمكافحة التهريب واللجان المحلية لمكافحة التهريب⁽⁴⁾.

(1) الم 03 من الأمر 05-06 المعدل والمتمم والمتعلق بمكافحة التهريب.

(2) الم 04 من نفس الأمر.

(3) الم 05 من نفس الأمر.

(4) انظر المواد 6، 7، 8، 9، 9 مكرر، 9 مكرر 01 من نفس الأمر.

II- الحماية الجمركية للمنتج الوطني من المنتوجات المستوردة المقلدة :

لا يوجد تعريف موحد وعام للتقليد نظراً لعدم توحيد خصائص هذه الظاهرة التي تتواجد بصفة وطيدة في مختلف مستويات الأعمال وأنواعها وفي الأسواق المحلية والدولية⁽¹⁾، وعليه فهناك عدة تعاريف للتقليد تختلف باختلاف نوع التقليد ومجاله (إذا كان تقليد لعلامة تجارية، براءة، اختراع، حقوق المؤلف،... إلخ)، إلا أننا سنتطرق للمفهوم الذي يكون شاملاً نوعاً ما.

فالتقليد هو غش يهدف المقلدون من خلاله إلى إنشاء خلط وارتباك بين المنتج الأصلي والمقلد، والاستفادة من الاستثمارات المحققة من طرف أصحابها الحقيقيين.⁽²⁾

إن التقليد هو كل فعل عمد إيجابي ينصب على سلعة معينة أو خدمة، ويكون مخالفاً لقواعد التشريع المقررة، أو من أصول البضاعة متى كان من شأنه أن ينال من خواصها وفائدتها أو ثمنها بشرط عدم علم المتعامل الآخر به.⁽³⁾

أما المشرع الجزائري فقد عرف التقليد في مختلف القوانين المتعلقة بالملكية الفكرية، والملكية الصناعية كما يلي:

- في قانون براءة الاختراع يعد التقليد كل عمل متعمد يمس بالحقوق الاستثنائية بصاحب براءة الاختراع والمتمثلة في احتكار استغلال اختراعه، حيث يشكل تقليداً صنع المنتج المحمي بالبراءة أو استعماله أو تسويقه أو حيازته لهذا الغرض، واستعمال طريقة الصنع المحمية بالبراءة أو تسويقها.⁽⁴⁾

- أما قانون العلامات فعرف التقليد على أنه كل اعتداء يمس بالحقوق الاستثنائية المعترف بها لصاحب العلامة المودعة⁽⁵⁾.

(1) عبد العزيز شرابي، محمد أمين فروج، ظاهرة التقليد، المخاطر وطرق المكافحة، مجلة الاقتصاد والمجتمع، العدد 8، 2008، ص 224.

(2) دزيري حفيظة، حقوق الملكية الصناعية، أثر ظاهرة التقليد على المستهلك، دار الهدى، 2016، ص 92.

(3) ياسين بن عمر، جرائم تقليد المصنغات الأدبية وآليات مكافحتها في التشريع الجزائري، مذكرة ماجستير في الحقوق، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، 2010-2011، ص 38.

(4) المواد 5 و6 و11 و62 من الأمر 03-07 المؤرخ في 19 جويلية 2003، المتعلق ببراءات الاختراع، ج ر عدد لسنة 2003.

(5) الم 26 من الأمر رقم 03-06 المؤرخ في 19-07 جويلية 2003، المتعلق بالعلامات، ج ر عدد 44 لسنة 2003.

- قانون الرسوم والنماذج الصناعية: فيعد مرتكبا لجنحة التقليد كل من يمس بالحقوق الاستثنائية الممنوحة لصاحب الرسم والنماذج.⁽¹⁾

- قانون حماية التصميمات الشكلية للدوائر المتكاملة، عرف التقليد بأنه كل مساس بحقوق مالك مودع التصميم الشكلي.⁽²⁾

- أما فيما يتعلق بتسمية المنشأ، فإنه يجوز لكل ذي مصلحة الطلب من القضاء إصدار أمر يتضمن تدابير ضرورية للكف عن الاستعمال غير المشروع لتسمية منشأ مسجلة أو منع ذلك الاستعمال إذا كان وشيك الوقوع، والاستعمال غير المشروع هو الاستعمال المباشر أو غير المباشر لتسمية منشأ مزورة أو منطوية على الغش أو تقليد تسمية المنشأ⁽³⁾، وبالتالي فإن المشرع هنا لم يعرف التقليد وإنما اكتفى بتعداد صور الاستعمال غير المشروع لتسمية المنشأ.

وأخيرا القانون المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، لم يعرف هذا القانون التقليد أيضا، وإنما تطرق إلى الأشكال التي يمكن أن يكون عليها وهي: الكشف غير المشروع للمصنف أو المساس بسلامة مصنف أو أداء لفنان مؤد أو عازف، استيراد أو تصدير نسخ مقلدة من مصنف أو أداء وغيرها من الأشكال.⁽⁴⁾

- جريمة التقليد في التشريع الجمركي وقانون مكافحة التهريب:

نص المشرع الجمركي على حظر استيراد وتصدير السلع المقلدة التي تمس بحق الملكية الفكرية، كما حظر أيضا استيراد كل البضائع التي تحمل بيانات مكتوبة أو أية إشارات على المنتجات نفسها أو على الأغلفة أو الصناديق أو الأحزمة أو الأظرفة أو الأشرطة أو الملصقات التي من شأنها أن توحي بأن البضاعة الآتية من الخارج هي ذات منشأ جزائري، وتحظر من الاستيراد مهما

(1) الم 23 من الأمر رقم 66-86 المؤرخ في 28 أفريل 1966، المتعلق بالرسوم والنماذج، ج ر عدد 35.

(2) الم 35 من الأمر رقم 03-08 المؤرخ في 19 جويلية 2003، المتعلق بحماية التصميمات الشكلية والدوائر المتكاملة، ج ر عدد 44 لسنة 2003.

(3) الم 28 والم 29 من الأمر رقم 76-65 المؤرخ في 16 جويلية 1976 المتعلق بتسميات المنشأ، ج ر عدد 59 لسنة 1976.

(4) الم 151 من الأمر رقم 03-05 المؤرخ في 19 جويلية 2003. المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، ج ر عدد 44 لسنة 2003.

كان النظام الاقتصادي الجمركي الذي وضعت فيه البضائع الجزائرية أو الأجنبية المزيفة وتخضع للمصادرة⁽¹⁾، واستثنى المشرع من الاستفادة من الأنظمة الجمركية الاقتصادية البضائع المقلدة أو المتعلقة بحماية براءة الاختراع وعلامات التصنيع وحقوق المؤلفين وحقوق إعادة الطبع مهما كانت كميتها أو بلد منشئها أو بلد اتجاهها.⁽²⁾

كما اعتبر المشرع أن جريمة التقليد تعد جنحة من الدرجة الأولى إذا تم اكتشاف البضائع المحظورة كالبضائع المقلدة على متن السفن أو الطائرات في المناطق التابعة للنطاق الجمركي وغير المصرح بها في بيانات الشحن، ومحاولة الحصول أو الحصول على سندات لجمركة البضائع المقلدة باستعمال التزوير أو التصريح الكاذب أو أية طريقة تدليسية أخرى، إضافة إلى التصريحات الخاطئة من طرف المسافرين بهدف جمركة البضائع المقلدة⁽³⁾.

وتتولى المديرية الفرعية لمكافحة التقليد لمديرية الاستعلام الجمركي (المديرية العامة للجمارك) مكافحة التقليد بالتعاون مع الهيئات العمومية المختصة في مجال الحقوق الملكية الفكرية والصناعية.⁽⁴⁾

والجدير بالذكر أن قانون حماية المستهلك وقمع الغش المعدل والمتمم من خلال نص مادته رقم 70، أقر بتطبيق العقوبات المنصوص عليها في 431 من قانون العقوبات⁽⁵⁾، كل من:

- يزور أي منتج موجه للاستهلاك أو للاستعمال البشري أو الحيواني.
- يعرض أو يضع للبيع أو يبيع منتوجا يعلم أنه مزور أو فاسد أو سام أو خطير للاستعمال البشري أو الحيواني.

(1)الم 22 المعدلة والمتممة من قانون الجمارك.

(2)الم 116 المعدلة والمتممة من نفس القانون.

(3)المادة 325 المعدلة والمتممة من نفس القانون.

(4)بلهوارى نسرين، النظام القانوني للتدخل الجمركي لمكافحة التقليد، مذكرة ماجستير في الحقوق، جامعة الجزائر، 2008-2009، ص 67.

(5)حيث تعاقب هذه المادة 431 من قانون العقوبات رقم 66-156 المؤرخ في 08 يونيو 1966، يتضمن قانون العقوبات المعدل والمتمم، الأفعال المذكورة بالحبس من سنتين (02) إلى خمس (05) سنوات، وبغرامة من 10.000 إلى 50.000 د.ج.

- يعرض أو يبيع مع علمه بوجهتها، مواد أو أدوات أو أجهزة أو كل مادة من شأنها أن تؤدي إلى تزوير أي منتج موجه للاستعمال البشري أو الحيواني.

وفي سنة 2018 حجزت الجمارك الجزائرية أزيد من 455.000 منتج مقلد من خلال تصريح المديرية العامة للجمارك، ويعود مصدر أغلبية السلع المقلدة إلى الصين (323.432 وحدة)، أي نسبة 71% من مجموع المنتجات المقلدة المستوردة، أما بقية السلع المقلدة فهي مستوردة أساساً من البنغلادش، الهند، ماليزيا وتركيا، غير أنه في الثلاثي الأول من سنة 2019 بلغت كمية المنتجات المقلدة المحجوزة ما يقدر بـ 350.514 وحدة، أي ما يمثل 70% من مجموع الحجزات التي قامت بها الجمارك خلال سنة 2018، ونظراً لهذا التطور الكبير والخطير لاستيراد المنتجات المقلدة قامت السلطات بإنشاء مخبر عمومي للتجارب ومراقبة جودة المنتجات الصناعية (المحلية والمستوردة) المسوقة في الجزائر ليعزز من مراقبة الغش والتقليد.⁽¹⁾

وتعد الصين أكثر البلدان تصديراً للمنتجات المقلدة وتعد السوق الجزائرية من أكثر الأسواق التي تباع فيها المنتجات الصينية المستوردة المقلدة.

مما سبق نخلص إلى أنه للتقليد آثار وخيمة وأضرار جسيمة على الاقتصاد الوطني وعلى المؤسسات الوطنية المنتجة، وذلك من خلال ميول المستهلك الجزائري لشراء المنتجات المقلدة نظراً لأسعارها المنخفضة مما يضر بالمنتج الوطني الذي يتكدس ولا يباع حتى ولو كان أعلى جودة من المقلد، مما يضطر المنتجين إلى التوقف عن الإنتاج أو تغيير النشاط في أحسن الحالات بسبب الخسائر التي يتكبدها.

حيث تتميز السوق الجزائرية بوجود كميات كبيرة من المنتجات المقلدة وبالتالي تؤثر هذه السلع مباشرة على المنتج الوطني الذي لا يستطيع منافسة المقلد من حيث الأسعار، وبالتالي يكون المنتج المحلي أمام منافسة غير مشروعة مما يعطل وفي أحيان كثيرة يهدم الإنتاج الوطني، لأن المؤسسات الوطنية ستعاني من التكاليف العالية أي من تكاليف الإنتاج من جهة وتكاليف محاربة المنتجات المقلدة من جهة أخرى.

(1) وكالة الأنباء الجزائرية: 27/04/2019, le:opz.dz.

وفي الأخير نخلص إلى أن ظاهرتي التهريب والتقليد لها تأثير مباشر على الصناعات المحلية، وخصوصاً الناشئة منها، لأنها تباع بأثمان منخفضة مقارنة بأثمان المنتج المحلي، كما يؤثر لتهريب والتقليد حتى على المؤسسات الكبيرة المنتجة التي تدخل في منافسة غير مشروعة مع هذه البضائع - المهربة أو المقلدة-، والسوق الوطنية التي تتميز ببضائع مهربة و/أو مقلدة لا توفر المناخ الاستثماري الملائم لجذب الاستثمارات الأجنبية وتشجيع الاستثمارات المحلية.

المطلب الثاني: القيود غير التعريفية (الإدارية) كآلية حماية للمنتج الوطني.

بعد التطرق للسياسة الحمائية الأولى وهي الحماية الجمركية أي القيود التعريفية، فإن السياسة الحمائية لا تكتمل إلا باستكمال التدابير غير التعريفية لحماية المنتج الوطني. فالقيود غير التعريفية يمكنها تحقيق نفس أهداف القيود التعريفية.

وتعتبر هاته القيود صعبة الاكتشاف، لأنها تظهر كممارسات حمائية ضد المنتوجات الأجنبية، وهي كثيرة ومتعددة حيث أحصتها الغات سنة 1970 ووضعت قائمة تشمل 855 قيد، وهناك إحصائيات أخرى تجاوزت 20.000 قيد.⁽¹⁾

وتعرف القيود الغير تعريفية بأنها إجراءات أو ممارسات بغض النظر عن مصدرها، يكون الهدف منها منع أو عرقلة المنتوجات ذات المنشأ الأجنبي إلى السوق الوطنية سواء كان ذلك عند التصدير أو التسويق.⁽²⁾

ونظراً للتعداد الكبير لهذه القيود غير التعريفية سنكتفي بالقيود الكمية (نظام الحصص)، في الفرع الأول، أما الفرع الثاني فسننتقل إلى تدابير مراقبة المنتوجات عبر الحدود الوطنية.

⁽¹⁾ Dominique Carreau et Patrick Julliard, Droit International économique, 3^{ème} édition, édition Dalloz, 2007, P187.

⁽²⁾ D. Carreau, P. Julliard, Op.cit, P188.

الفرع الأول: القيود الكمية و/أو النوعية.

وفقاً لنص الم 03 من الأمر رقم 04-03 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها⁽¹⁾، فإنه تفرض قيود على حرية الاستيراد والتصدير تتمثل في قيود كمية و/أو نوعية، ويتعلق الأمر هنا برخص الاستيراد ونظام الحصص.

أولاً: مفهوم رخص الاستيراد (نظام الحصص).

تم إقرار نظام الحصص لأول مرة في الجزائر بموجب المرسوم رقم 163-188⁽²⁾، حيث نصت الم 01 منه على حصر السلع المستوردة والخاضعة لتنظيم خاص ضمن قائمة ملحقة بالمرسوم، حيث يحدد قائمة السلع المحظورة من الاستيراد، أو تثبيت كمية واردة عليها أو تقرير شروط خاصة بشأن استيرادها تبلغ لاحقاً عن طرق مقرر.

وهذا ما يسمى بالنظام الموقفي الذي تبنته الجزائر آنذاك، وهو عبارة عن تنظيم خاص يظهر في شكل قوائم محددة تحتوي على منتجات معينة من حيث الكمية والنوعية دون النظر إلى منشئها.⁽³⁾

1- مفهوم رخص الاستيراد :

يقصد بإجراءات رخص الاستيراد أو التصدير* كل إجراء إداري يفرض كشرط مسبق لتقديم مثال لجمركة البضائع زيادة على تلك المخصصة لأغراض الجمركة.⁽⁴⁾

أما اتفاق إجراءات رخص الاستيراد في منظمة التجارة العالمية، فلقد عرف رخص الاستيراد طبقاً لنص الم 01 منه كما يلي: "في هذا الاتفاق يعرف الترخيص بالاستيراد على أنه الإجراءات

⁽¹⁾ قانون رقم 15-15 المؤرخ في 15 جويلية 2015، يعدل ويتم الأمر رقم 04-03 المؤرخ في 19 جويلية 2003، والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، ج ر عدد 41 لسنة 2015.

⁽²⁾ Décret n°63-188 du 16 mai 1963, fixant le cadre contingentaire pour l'importation des marchandises, j.o numéro 36, 1963.

⁽³⁾ عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم... المرجع السابق، ص 29.

* إن رخص التصدير إجراء غير منطقي، لأنه يتنافى وهدف الدولة في تشجيع وتنويع الصادرات والخروج من أحادية التصدير، والدولة وضعت كل الآليات وعدلت مختلف القوانين من أجل ترقية الصادرات، فكيف تكون هناك رخص للتصدير؟؟ فنحن لم نجد تبرير منطقي لهذا الإجراء، حتى ولو كان تحقيق الاكتفاء الذاتي، لأن التصدير يأتي بعده وليس قبله.

⁽⁴⁾ الم 06 مكرر من الأمر رقم 04-03 المعدل والمتمم.

الإدارية المستخدمة في تنفيذ أنظمة تراخيص الاستيراد التي تتطلب تقديم طلب أو وثائق أخرى غير المطلوبة لأغراض الجمارك كشرط مسبق للاستيراد⁽¹⁾.

ما يلاحظ اتفاق تعريف المشرع الوطني مع تعريف الـ OMC فيما يخص رخص الاستيراد حيث يتفقان على اعتبار أن الترخيص إجراء إداري مسبق على الاستيراد، والوثائق المقدمة تختلف عن تلك المقدمة بغرض جمركة البضائع.

2- أنواع رخص الاستيراد :

صنف المشرع رخص الاستيراد إلى نوعين، فإما أن تكون الرخصة تلقائية أو غير تلقائية.

أ- رخص الاستيراد التلقائية:

يقصد برخص الاستيراد التلقائية، الرخص التي تمنح في كل الحالات التي يقدم فيها طلب والتي لا تدار بطريقة تفرض فيها قيود على الواردات أو الصادرات.⁽²⁾

وتسلم رخص الاستيراد التلقائية من قبل القطاعات الوزارية المعنية بناء على طلب مرفق بوثائق تثبت مطابقة المنتجات والبضائع حسب طبيعتها، وكذا الوضعية القانونية للمتعاملين الاقتصاديين⁽³⁾، وتمنح الرخصة في مدة أقصاها 10 أيام من تاريخ تقديم الطلب.⁽⁴⁾

ب- الترخيص غير التلقائي:

عرف المشرع هذا الترخيص، بأنه الرخص التي لا ينطبق عليها التعريف المذكور في الم 06 مكرر 05⁽⁵⁾، ويمكن تعريفها بأنها تراخيص مقيدة بشروط كمية تفرض على الصادرات أو الواردات

(1) محمود محمد أبو العلا، الجات، النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والقرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل، 1999، ص 104.

(2) الم 06 مكرر 05 من القانون 03-04 المعدل والمتمم.

(3) الم 03 من المرسوم التنفيذي رقم 15-306 المؤرخ في 06 ديسمبر 2015 تحدد شروط وكيفيات تطبيق أنظمة رخص الاستيراد أو التصدير للمنتجات والبضائع، ج ر عدد 66 لسنة 2015، المعدل والمتمم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 17-202 المؤرخ في 06 ديسمبر 2015، ج ر عدد 38 لسنة 2017.

(4) الم 06 مكرر 06 من القانون 03-04 المعدل والمتمم.

(5) الم 06 مكرر 07 من نفس القانون.

محل الترخيص، فهي لا تمنح تقديم الطلب، وهذا بغرض تسيير حصص المنتجات والبضائع عند استيرادها.⁽¹⁾

وتختلف التراخيص غير التلقائية عن التراخيص التلقائية في الجهة الإدارية المختصة في منح رخص غير تلقائية وهي الوزير المكلف بالتجارة بناء على اقتراح اللجنة الوزارية المشتركة الدائمة⁽²⁾، وتستخدم هذه السلطة الإدارية سلطتها التقديرية في الموافقة على طلب الترخيص غير التلقائي من عدمه.

3- إجراءات توزيع الحصص موضوع رخص الاستيراد والتصدير :

نظمها المشرع عن طريق المرسوم التنفيذي رقم 15-306 المعدل والمتمم كما يلي:

أ- الإعلان عن فتح الحصص:

يتم الإعلان عن فتح الحصص في الموقع الرسمي لوزارة التجارة والصحف الوطنية أو بأي طريقة أخرى مناسبة، حيث يتضمن هذا الإعلان مجموعة من البيانات تتعلق أساساً بآجال فتح وغلق الكميات المتوفرة، طريقة التوزيع، الرقم التعريفي إضافة إلى المستندات المرفقة بالطلب.⁽³⁾

ب- طرق توزيع الحصص:

هناك عدة طرق لتوزيع الحصص نبينها كما يلي:⁽⁴⁾

- الترتيب الزمني لتقديم الطلبات:⁽⁵⁾ باعتماد هذه الطريقة فإن الحصص توزع كاملة أو جزء منها حتى انقضائها، حسب مبدأ "من يصل أولاً، يخدم أولاً" أو "الحاضر الأول، المستفيد الأول" "FIFO"

⁽¹⁾الم 05 من المرسوم التنفيذي رقم 15-306، المعدل والمتمم، وأنظر كذلك نباد تسعديت، رخص التصدير آلية لتنظيم التجارة الخارجية، يوم دراسي حول "الإجراءات الجديدة لتطوير التجارة الخارجية خارج المحروقات"، جامعة مولود معمري تيزي وزو، يوم 11-05-2016، ص 03.

⁽²⁾الم 06 من المرسوم التنفيذي رقم 15-306 المعدل والمتمم.

⁽³⁾الم 09 من نفس المرسوم.

⁽⁴⁾طريقة التوزيع حسب نص الم 10 هي:

- الترتيب الزمني لتقديم الطلبات.

- التوزيع حسب الحصص للكميات المطلوبة.

- الأخذ بعين الاعتبار لتدفقات المبادلات التقليدية.

- الدعوة لإبداء الاهتمام.

⁽⁵⁾الم 11 من نفس المرسوم.

"First in, First out"، وهذا بعد التحقق من توفر الرصيد، ويشترط احتواء إعلان فتح الحصص على تاريخ الاطلاع على الرصيد المتوفر، وذلك لضمان المساواة لجميع مقدمي طلبات الحصول على حصص.

- **الترتيب حسب الحصص للكميات المطلوبة:** يتم إجراء دراسة جميع الطلبات المسجلة في آن واحد من أجل تحديد كمية الحصص اللازمة أو أجزاءها لمنح رخص الاستيراد أو التصدير، وفي حالة ما إذا كان الحجم الإجمالي لطلبات الرخص مساوياً لكمية تساوي الحصص أو أقل منها تقبل الطلبات كاملة، أما إذا كانت الطلبات المقدمة تفوق الكميات الإجمالية، فإنه تقبل الطلبات في حدود الكميات المطلوبة، وهذا طبقاً لنص الم 12 من المرسوم 305-15 المعدل والمتمم.

إلا أن الملاحظ أن المشرع لم يبين طريقة قبول الطلبات في هذه الحالة، إلا أننا نرجح استعمال طريقة "من يصل أولاً، يخدم أولاً" "FIFO"، لأنها الطريقة التي تكفل العدل والمساواة بين المتعاملين الاقتصاديين.

- **الأخذ بعين الاعتبار تدفقات المبادلات التقليدية:** باعتماد هذه الطريقة فإن الأولوية تكون للمتعاملين الاقتصاديين، حيث يخصص جزء من الحصص للمتعاملين التقليديين بحسب منشأ أو وجهة معينة، في حين يعود الجزء الآخر المتبقي من الحصص إلى المتعاملين الآخرين.⁽¹⁾

ويعتبر متعامل تقليدي كل متعامل يثبت أنه قام بانتظام بعمليات استيراد أو تصدير أي استبعاد المتعاملين الذين قاموا بهذه العمليات مرة واحدة أو بصفة منقطعة، وأن تكون البضائع أو المنتجات موضوع الحصص المعلن عنها، وأن يكون هذا النشاط ممارس لمدة مرجعية محددة بثلاث سنوات الأخيرة دون انقطاع.⁽²⁾

- **الدعوة لإبداء الاهتمام:** تكون الحصص وفقاً لهذه الطريقة موضوع بيع بالمزاد لحقوق استعمالها أو أجزاءها-الحصص-، ويتم تحديد شروط وكيفيات الحصول على الحصص أو أجزاءها طبقاً لدتر شروط يوافق عليه بقرار مشترك بين الوزير المكلف بالمالية والوزير المكلف بالتجارة.⁽³⁾

⁽¹⁾فقرة 1 من الم 13 من المرسوم التنفيذي رقم 305-15 المعدل والمتمم.

⁽²⁾فقرة 02 من نفس المادة.

⁽³⁾الم 14 من نفس المرسوم.

وتشير الم 15 من المرسوم التنفيذي رقم 15-305 أنه يمكن للجنة اختيار أي طريقة تراها ملائمة في توزيع الحصص إذا لم تكن الطرق سالفة الذكر ملائمة، بشرط تحديد هذه الطريقة في إعلان فتح الحصص أو أجزائها.

4- طلب الحصول على الرخصة :

يحق لكل متعامل اقتصادي تقديم طلب واحد فقط للحصول على الرخصة، إلا أنه يرخص لكل مستفيد من الرخصة أثبت أنه قام بالاستقاء الكلي أو الجزئي للحصص التي منحت له بموجب الرخصة وذلك عن طريق تقديم طلب جديد للحصول على رخصة الاستيراد أو التصدير.⁽¹⁾

وفي حالة رفض طلب الرخصة يبلغ مقرر الرفض المعلل إلى المتعامل المعني، ويكون لهذا الأخير إيداع طعن من أجل إعادة الدراسة، بشرط تقديم عناصر جديدة للتقييم.⁽²⁾

5- مدة صلاحية رخص الاستيراد والتصدير :

تحدد مدة صلاحية رخص الاستيراد أو التصدير ستة (06) أشهر ابتداء من تاريخ تسليمها، إلا أنه وعند الاقتضاء يمكن أن تحدد مدة أطول، كما أن للرخصة طابع شخصي ولا يمكن التنازل عنها، وفي حالة عدم استعمالها يجب إعادتها إلى اللجنة خلال مدة أقصاها 10 أيام من أيام العمل بعد تاريخ انقضائها.⁽³⁾

والجدير بالذكر المرسوم التنفيذي 17-202 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي 15-305 قد تم إلغاؤه.⁽⁴⁾

(1) الم 16 من المرسوم، 15-305، المرجع السابق.

(2) الم 20 من نفس المرسوم.

(3) مضمون المادتين 19 و21 من المرسوم التنفيذي 15-365 المعدل والمتمم.

(4) المرسوم التنفيذي رقم 17-245 المؤرخ في 22 أوت 2017 المتضمن إلغاء المرسوم التنفيذي رقم 17-202 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي 15-306، الذي يحدد شروط وكيفيات تطبيق أنظمة رخص الاستيراد أو التصدير للمنتوجات والبضائع، ج ر، عدد 50 لسنة 2017.

الفرع الثاني: تدابير مراقبة المنتجات المستوردة

تخضع الدولة كل منتج للمراقبة من أجل التأكد من مطابقته للمقاييس (أولاً)، كما اشترط القانون مثل المنتجات الفلاحية المستوردة إلى المراقبة الصحية أي حصول المستورد على الرخصة الصحية (ثانياً).

أولاً: تقييم المطابقة للمنتجات المستوردة.

ويقصد بتقييم المطابقة مراقبة نوعية المنتجات المستوردة من خلال التأكد من جودتها ومدى مطابقتها للمقاييس واللوائح الفنية*.

أخضع المشرع البضائع قبل جمركتها إلى رقابة أعوان قمع الغش التابعون لوزارة التجارة وهذا طبقاً لأحكام قانون رقم 03-09 المعدل والمتمم والمتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، وذلك بهدف قياس مطابقة وجودة المنتج، وهذا ما أكدت عليه الم 02 من الأمر 04-03 المعدل والمتمم، حيث وضع المشرع من خلالها قيوداً على حرية الاستيراد كما يلي: "تنجز عمليات استيراد المنتجات وتصديرها بحرية طبقاً لأحكام هذا القانون وذلك دون الإخلال بالقواعد المتعلقة بالآداب العامة وبالأمن والنظام العام وبصحة الأشخاص والحيوانات وبالثروة الحيوانية والنباتية وبوقاية النباتات والموارد البيولوجية وبالبيئة وبالتراث التاريخي والثقافي".

وتضطلع بمهمة الرقابة مفتشية مراقبة الجودة وقمع الغش على مستوى الحدود البرية والبحرية والجوية.⁽¹⁾

وتخضع لمراقبة المطابقة على مستوى الحدود المنتجات التالية:⁽²⁾

- كل المنتجات الغذائية (مواد أولية كانت أو منتجات نهائية) وذلك بغض النظر عن وجهتها أو مستورها.

* تم التطرق في الباب الأول وبالتحديد في المبحث الأول من الفصل الثاني، المفاهيم المطابقة، لذلك لا داعي لتكرارها.
(1) الم 02 من مرسوم تنفيذي رقم 05-467 مؤرخ في 10 ديسمبر 2005، تحدد شروط مراقبة مطابقة المنتجات المستوردة عبر الحدود وكيفيات ذلك، ج ر عدد 80 لسنة 2005.
(2) بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 126.

- المنتجات الصناعية المستوردة الموجهة للبيع على حالتها الأصلية سواء مادة أولية أو منتج نهائي.

- المنتجات المحددة بالقائمة المبينة في النسخة الجديدة للتعريف الجمركية ذات العشر (10) أرقام، والتي دخلت حيز التنفيذ ابتداءً من 18 ديسمبر 2016.

1- أنواع الرقابة :

تعتبر الرقابة النشاط الذي يقوم به مختصون عن طريق مراقبتهم الخطط والمواصفات والقياسات لهذا الشأن، والكشف عن المخالفات، والانحرافات عن هذه الخطط والقياسات وتقادي وقوع أي ضرر أو مشكل.⁽¹⁾

والرقابة التي تفرضها مفتشيات الحدود هي رقابة مشتركة تتشارك فيها مع وزارة المالية (أي مصالح الجمارك)، ووزارة التجارة ووزارة النقل.

أ- الرقابة السابقة: وهي خضوع السلع المستوردة إلى عملية الفحص الوثائقي و/أو التحليلي المعمق من قبل الأجهزة المختصة وتتم هذه الرقابة قبل عملية جمركة البضائع المستوردة⁽²⁾، وهي التزام على عاتق المستورد.

وهذه الرقابة في نظرنا إجبارية، خلافاً لما يراه البعض حيث وجدنا أنهم يصنفون التزام المستورد في هذه الحالة بأنه من قبيل الرقابة الاختيارية، إلا أننا نرى العكس وهذا لسببين:

1- أن المشرع وبموجب المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 05-467 المحدد لشروط مراقبة مطابقة المنتجات المستوردة عبر الحدود وكيفيات ذلك، اشترط النسخة الأصلية للوثيقة المتعلقة بمطابقة المنتجات المستوردة، أي شهادة المطابقة من بلد المنتج المستورد.

⁽¹⁾ معكوف اسماء، آليات الرقابة على المنتجات المستوردة، مجلة البحوث والعقود وقانون الأعمال، العدد 03، ديسمبر 2017، ص 42.

⁽²⁾ قعبس نور الدين، آليات مراقبة المنتجات المستوردة في ظل قواعد قانون حماية المستهلك الجزائري، مجلة قانون العمل والتشغيل، العدد الثامن، جانفي 2018، ص 431.

2- اشترط المشرع كذلك على المستورد القيام بإجراء تحاليل للجودة ومراقبة المطابقة بالاعتماد على الخبراء الحائزين على الشهادات الضرورية للقيام بالفحوصات اللازمة، وكذا مخابر التحليل أو أية هيئة وطنية أو أجنبية للمراقبة.⁽¹⁾

ب- الرقابة اللاحقة: هذه الرقابة تأتي بعد جمركة البضائع المستوردة، وهي رقابة إجبارية، حيث تفرض هذه الرقابة على المستورد وتلزمه بإخضاع منتوجاته لرقابة هيئة معينة قبل إنتاجها أو قبل عرضها للاستهلاك.⁽²⁾

ج- الرقابة الاختيارية: هي الرقابة التي لا يكون فيها المستورد ملزماً بإخضاع منتوجاته للرقابة، وإنما يخضعها طوعاً من أجل تحسين منتوجاته، وقصد مواكبة السوق من حيث الجودة وجذب المستهلك إليها.⁽³⁾

وهذه الرقابة لها هدف مزدوج، الأول حماية المستهلك من خلال ضمان مطابقة المنتوجات المستوردة لرغباته المشروعة وضمان عدم إلحاقها أي ضرر به، أما الثاني فهو حماية المنتج الوطني من منافسة المنتوجات المقلدة، التي تفتقر للجودة من جهة وتكون أقل سعراً من المنتج الوطني الذي يكون نوعي ومكلف مقارنة بالمنتج المقلد.

2- آليات الرقابة على المنتوجات المستوردة :

كما قلنا سابقاً فإن الرقابة تكون قبل عملية الجمركة، فمصالح الجمارك وبمجرد وصول البضائع تقوم بإعلام المفتشيات الحدودية المختصة، وتقوم بإرسال وثائق معينة للتعرف على السلع المعنية وتشمل هذه الوثائق ووثائق النقل التالية:⁽⁴⁾

- التصريح بالحمولة بالنسبة للسلع المنقولة بحراً.

⁽¹⁾ مرسوم تنفيذي رقم 92-95 المؤرخ في 12 فيفري 1992، يتعلق بمراقبة مطابقة المواد المنتجة محلياً أو المستوردة، ج ر عدد 13 لسنة 1992. المعدل والمتمم.

⁽²⁾ سي يوسف زهية حورية، رقابة المنتوجات المستوردة، آلية لحماية المستهلك، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المركز الجامعي لتمانغست، العدد 11، جانفي 2017، ص 141.

⁽³⁾ قعيس نور الدين، المرجع السابق، ص 432، وانظر كذلك سي يوسف زهية حورية، المرجع نفسه، ص 14.

⁽⁴⁾ قرار وزاري مشترك، مؤرخ في 27 سبتمبر 2006، يحدد إجراءات تبليغ المعلومات المتعلقة بوصول المنتوجات المستوردة، ج ر عدد 72 لسنة 2006.

- ورقة الطريق بالنسبة للسلع المنقولة برا.
- بيان البضائع أو التصريح بالحمولة بالنسبة للسلع المنقولة جوا.
- وتتم مراقبة المطابقة قبل جمركة المنتوجات المستوردة على أساس ملف يقدمه المستورد أو ممثله المؤهل قانوناً إلى المفتشية الحدودية المعنية ويتضمن ما يلي:⁽¹⁾
 - التصريح باستيراد المنتج يحرره المستورد حسب الأصول.
 - نسخة طبق الأصل مصادق عليها من مستخرج السجل التجاري.
 - نسخة طبق الأصل مصادق عليها للفاتورة.
 - النسخة الأصلية لكل وثيقة أخرى تطلب متعلقة بمطابقة المنتوجات المستوردة.
- أما موضوع الرقابة أو آليات الرقابة فتطلب مراقبة المنتوجات المستوردة عبر الحدود على فحص الوثائق سالفة الذكر، و/أو على المراقبة بالعين المجردة للمنتوج والتي يمكن أن تتكامل باقتطاع عينات منها⁽²⁾، وذلك كما يلي:
- أ- رقابة مطابقة المنتوجات المستوردة بفحص الوثائق: وهي المراقبة الوثائقية تقوم بها المفتشيات الحدودية من خلال فحص الملف الذي يقدمه المستورد والمتضمن الوثائق السابق التطرق إليها والمنصوص عليها بموجب الم 03 من المرسوم التنفيذي 05-267، وفي هذه الحالة يمكن للمفتشيات الحدودية الاكتفاء بالفحص الوثائقي أو القيام بالفحص العيني أي الفحص بالعين المجردة.
- ب- رقابة مطابقة المنتوجات المستوردة بالفحص بالعين المجردة: تقرر المراقبة بالعين المجردة عند عدم الاكتفاء بالمراقبة الوثائقية أو تكون إجراءً بديلاً لهذه الأخيرة، ويتم الفحص بالعين المجردة للتأكد من⁽³⁾:
- مطابقة المنتج استناداً إلى المواصفات القانونية أو التنظيمية التي تميزه.
- مطابقة المنتج استناداً إلى شروط استعماله ونقله وتخزينه.

⁽¹⁾ الم 03 من المرسوم التنفيذي رقم 05-267 المتعلق بشروط مراقبة مطابقة المنتوجات المستوردة عبر الحدود وكيفيات ذلك، المرجع السابق.

⁽²⁾ الم 06 من نفس المرسوم.

⁽³⁾ الم 09 من نفس المرسوم.

- مطابقة المنتج للبيانات المتعلقة بالوسم و/أو الوثائق المرفقة.

- عدم وجود أي تلف أو تلوث محتمل للمنتج.

ج- رقابة المطابقة باقتطاع العينات: يتم اللجوء إلى الرقابة التحليلية أو الفحوص المعمقة بناء على ما يلي: (1)

- نتائج فحص الوثائق أو الرقابة بالعين المجردة المنجزة.

- المنشأ والطبيعة والنوع والعرض ومستوى الخطر الذي يشكله المنتج.

- السوابق المتعلقة بالمنتج وبالمستورد.

- موثوقية عمليات التفتيش المنجزة على مستوى البلد المصدر وأماكن المناولة.

- الأولويات التي تحددها الإدارة المكلفة بحماية المستهلك وقمع الغش.

وفي حالة اتخاذ القرار باقتطاع العينة فإنها تنقل فوراً وبطريقة تحول دون تلف المنتج إلى مخبر مراقبة الجودة وقمع الغش أو أي مخبر معتمد لهذه الأغراض، ويجب إبلاغ نتائج التحاليل أو الاختبارات أو التجارب إلى المستورد وبناء عليها يتم تقرير دخول أو رفض دخول المنتج، ويجب ألا يتجاوز أجل تبليغ نتائج الرقابة من قبل المفتشية الحدودية المعنية ثمان وأربعين (48) ساعة من تاريخ إيداع الملف. (2)

بعد استكمال إجراءات الرقابة بإحدى الطرق السابق التطرق إليها، يحرر محضر مراقبة مطابقة المنتوجات المسمى نموذج (P..P.P.P) من طرف أعوان الرقابة (3)، وهذا ما يترتب عليه أمرين إما سماح المفتشية الحدودية المختصة بدخول المنتوجات المستوردة إلى السوق الوطنية أو ترفض دخولها وفي هذه الحالة لا بد من أن يتضمن مقرر رفض الدخول مبرر قانوناً لدى المديرية الولائية للتجارة المختصة إقليمياً، ويكون ذلك في مدة ثمانية (08) أيام ابتداءً من تاريخ الإخطار برفض دخول

(1) الم 08 من المرسوم التنفيذي 05-267 المرجع السابق.

(2) مضمون المواد 12، 13 و14 من نفس المرسوم.

(3) الم 03 من قرار رقم 16 مؤرخ في 14 ماي 2006 يحدد نماذج ومحتوى الوثائق المتعلقة بمراقبة مطابقة المنتوجات المستوردة عبر الحدود، ج ر عدد 52 لسنة 2006.

المنتج، وللمديرية الولائية التجارية المعنية مهلة أربعة أيام للفصل في طلب الطعن فإما أن تؤيده أو تلغي رفض الدخول بتقرير معلل النتائج⁽¹⁾.

ثانياً: المنظمات المتعلقة بالصحة والصحة النباتية.

اشترط المشرع حصول المستورد على الشهادة الصحية أو الرخصة الصحية عند استيراد المنتجات الفلاحية، ونبين ذلك من خلال ما يلي:

1- المراقبة الصحية البيطرية في الحدود :

وتقوم بهذه المهمة مصالح الطب البيطري، حيث تقوم هذه المصالح في إطار قيامها بالمهام المنوطة بها، بحماية الحيوانات وصحتها والوقاية من الأمراض الحيوانية ومكافحتها لاسيما ما يجب التصريح به، أي تضطلع هذه المصالح بمراقبة كل الحيوانات والمنتجات ذات الأصل الحيواني المستوردة والمسوقة محلياً⁽²⁾، وذلك بحصول المستورد على شهادة صحية تقدمها له المصالح البرية التابعة لوزارة الفلاحة والتنمية الريفية⁽³⁾، وهذا أكيد بعد خضوع هذه المنتجات لتفتيش صحي بيطري في الحدود سواء في الموانئ، المطارات أو المراكز البرية، إضافة إلى حصول المستورد على اعتماد صحي تقدمه مصالح البيطرية⁽⁴⁾.

2- مراقبة صحة النباتات والمنتجات النباتية :

وتتم مراقبة صحة النباتات والمنتجات النباتية عن طريق مصالح حماية النباتات وهي هيئة تابعة لمصالح وزارة الصيد البحري والفلاحة على مستوى الحدود حيث تقوم بحماية المنتجات النباتية، ولقد عرفت الم 02 من القانون رقم 87-17⁽⁵⁾، المنتجات النباتية بأنها "كل المنتجات نباتية الأصل غير المحولة أو تلقت تغييراً بسيطاً مثل الطحن والضغط والتجفيف والتحمير".

(1) المواد 09، 10 و 11 من المرسوم التنفيذي رقم 05-267 المرجع نفسه.

(2) الم 02 من القانون رقم 88-08 المؤرخ في 26 يناير 1987 المتعلق بنشاطات البيطري وحماية الصحة الحيوانية، ج ر عدد 04 لسنة 1988.

(3) الم 76 من نفس القانون.

(4) المرسوم التنفيذي رقم 04-82 المؤرخ في 18 مارس 2004، يحدد شروط وكيفيات منح الاعتماد الصحي للمنشآت التي يرتبط نشاطها بالحيوانات والمنتجات الحيوانية وذات المصدر الحيواني وكذا نقلها، ج ر عدد 17 لسنة 2004 معدل ومتم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 10-90.

(5) قانون رقم 87-17 المؤرخ في 01 أوت 1987، يتعلق بحماية الصحة النباتية، ج ر عدد 32 لسنة 1987.

وتتم حماية المنتجات النباتية من خلال حظر استيراد الأجسام الضارة أو النباتات أو المنتجات النباتية أو المواد الناقلة للأجسام الضارة.⁽¹⁾

وطبقاً لنص الم 20 من القانون 17-87 المتعلق بحماية الصحة النباتية فإنه يشترط حصول المستورد على شهادة صحية تسلم له من قبل المصالح المختصة في بلد المنشأ السلع المستوردة، فإذا ثبت أن المنتجات المستوردة تحتوي على أجسام ضارة فإنه يتم إتلافها، إلا إذا تبين أنها لا تمثل خطراً فيمكن للمستورد إما إزالة هذه الأجسام أو تطهيرها أو ردها.

والجدير بالذكر أن استيراد مواد الصحة النباتية ذات الاستعمال الفلاحي تخضع لمجموعة من الإجراءات:⁽²⁾

- خضوع هذه المنتجات لرقابة صحية متمثلة في أخذ عينات، حيث تخضع هذه المنتجات كذلك لرقابة التصديق السلطة المكلفة بالصحة النباتية صالحة لمدة 10 سنوات.

- خضوعها لإلزامية الحصول على رخصة تقنية مسبقة بطلب من المستورد تكون صالحة لعملية استيراد.

- حصول المستورد لمواد الصحة النباتية ذات الاستعمال الفلاحي على اعتماد تمنحه وزارة الفلاحة.

3- المراقبة الصحية للمنتجات الصناعية :

أجاز المشرع فقط لصانعي التبغ والمواد التبغية باستيراد هاته المواد دون سواهم، واشترط مجموعة الشروط نبينها كما يلي:⁽³⁾

- إلزامية الحصول على الاعتماد الذي يقدم من طرف وزير المالية والمواد التبغية طبقاً للم 19 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009.

⁽¹⁾بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 132.

⁽²⁾بوعمامة زكريا، المرجع نفسه، ص 132.

⁽³⁾مرسوم تنفيذي رقم 04-331، مؤرخ في 148 أكتوبر 2004، يتضمن تنظيم نشاطات صنع المواد التبغية واستيرادها وتوزيعها، ج ر عدد 66 لسنة 2004.

- الحصول على ترخيص باستيراد المواد التبغية قبل الإنتاج تسلمه سلطة ضبط سوق التبغ والمواد التبغية.

- منع استيراد بعض أنواع التبغ والتي تحدد قائمتها بموجب قرار وزاري مشترك بين وزير المالية ووزير الصحة ووزير الفلاحة.

4- منع استيراد المنتجات الصيدلانية المصنعة محليا :

بعد غزو المنتجات الصيدلانية المستوردة الأسواق الوطنية، وارتفاع فاتورة الاستيراد الأدوية، قام المشرع بحماية المنتج الصيدلاني المحلي، وكانت أول خطوة هي إنشاء الوكالة الوطنية للمواد الصيدلانية المستعملة في الطب البشري⁽¹⁾، ولهذه الوكالة الصلاحية لمنح تأشيريات استيراد المواد الصيدلانية المستعملة في الطب البشري.

ثم ألحقت وزارة الصحة هذا الإجراء بإجراء آخر تمثل في منع استيراد المواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية وهذا بغرض حماية هذه المنتجات لأنها تصنع محليا⁽²⁾، وهذا سنة 2008، لتوسع هذه القائمة فيما بعد في 2008/12/30⁽³⁾ لتشمل مواد صيدلانية أخرى، ليتم إلغاء هاته القائمة سنة 2011 ويتم تعويضها بقائمة أخرى تحتوي على 151 مادة صيدلانية و12 مستلزم طبي ممنوع من الاستيراد⁽⁴⁾، وسنة 2015 تم توسيع هذه القائمة لتشمل 357 منتج صيدلاني و11 مستلزم طبي⁽⁵⁾.

⁽¹⁾قانون رقم 08-13 المؤرخ في 20 جويلية 2008، المعدل للقانون رقم 85-05 المؤرخ في 16 فيفري 1985، المتعلق بحماية الصحة وترقيتها، ج ر عدد 44 لسنة 2008.

⁽²⁾قرار مؤرخ في 20 نوفمبر 2008، يتعلق بمنح استيراد المواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري المصنعة في الجزائر، ج.ر عدد 70 لسنة 2008.

⁽³⁾قرار مؤرخ في 30 نوفمبر 2008، يعدل ويتم قرار مؤرخ في 20 نوفمبر 2008، يتعلق بمنح استيراد المواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري المصنعة في الجزائر، ج ر عدد 13 لسنة 2009.

⁽⁴⁾قرار مؤرخ في 08 ماي 2014، يتعلق بمنح استيراد المواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري المصنعة في الجزائر، ج.ر عدد 35 لسنة 2011.

⁽⁵⁾قرار مؤرخ في 09 جويلية 2015، يتعلق بمنح استيراد المواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري المصنعة في الجزائر، ج.ر عدد 62 لسنة 2015.

كما أخضع المشرع المنتوجات الصيدلانية والمستلزمات الطبية التي يمكن استيرادها إلى دفتر شروط تحدد من خلاله الشروط التقنية لاستيرادها⁽¹⁾، والجدير بالذكر أن وزير الصناعة الصيدلانية، عبد الرحمان لطفي جمال بن بابا أحمد، قد صرح أن دفتر الشروط قيد التعديل وأن المراسيم التنفيذية المتعلقة بتسجيل المواد الصيدلانية والمصادقة على المستلزمات الطبية واللجنة الاقتصادية والمؤسسات الصيدلانية، إضافة إلى دفتر الشروط واستيراد مواد ومستلزمات إعداد المواد الصيدلانية قيد الإعداد والبعض منها في مرحلته النهائية⁽²⁾.

والأكثر من ذلك وفي سبيل حماية ودعم المنتج الصيدلاني المحلي ألزم المستورد على التصنيع من خلال إنتاج الأدوية الجنيسة عبر تشجيع الشركات الصناعية عن طريق المناولة⁽³⁾، نخلص مما سبق أن الهدف من الرسوم الجمركية هو حماية المنتج الوطني من خلال إعفاء أو تخفيض الضرائب الجمركية خصوصا على المواد الأولية الداخلة في الصناعات الوطنية، وفي المقابل دفع الرسوم والحقوق الجمركية على البضائع المستوردة والمماثلة للمنتوجات المحلية من أجل حماية هذا الأخير من منافسة المنتج الأجنبي نتيجة لفارق التكلفة، إضافة إلى حماية الصناعات الناشئة الغير قادرة على منافسة المنتوجات الأجنبية.

إضافة إلى عمل الأنظمة الاقتصادية الجمركية على حماية المنتج المحلي من خلال الدعم الذي تقدمه للصناعات الناشئة من جهة وترقية المنتج الوطني من جهة أخرى. فالاعتماد على رخص الاستيراد من شأنه حماية بعض فروع الإنتاج، كما أن نظام التراخيص من شأنه أن يسمح للصناعات المحلية بالتكيف مع ظروف الأسواق العالمية.

كما أن اعتماد أنظمة الرقابة على المنتوجات عبر الحدود الوطنية له أهمية كبيرة في حماية المنتج الوطني، فالغرض من هذه القيود هو حماية المنتجين المحليين من المنافسة الأجنبية، من خلال منع دخول المنتوجات غير المطابقة إلى السوق الوطني، إضافة إلى منع استيراد بعض

(1) قرار مؤرخ في 30 أكتوبر 2008، يحدد دفتر الشروط التقنية الخاصة باستيراد المنتجات الصيدلانية والمستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري، ج ر عدد 70 لسنة 2008.

(2) سعد قسنطيني، جريدة الحوار، في 2020/07/26 على الموقع: elhiwardz.com

(3) ساحلي كنزة وحسين ناجي، دور المناولة الصناعية في تنمية الصناعات الصيدلانية-إشارة إلى حالة الجزائر-، مجلة دراسات اقتصادية جامعة قسنطينة 02، مجلد 02، عدد 04، جوان 2017، ص 715.

المنتجات التي تنتج محلياً، وفي هذا الصدد منع رئيس الجمهورية "عبد المجيد تبون" استيراد المنتجات الفلاحية أثناء مواسم الجني، أي أن القيود غير التعريفية بأنواعها هدفها حماية المنتج الوطني من خلال منع استيراد مثيله من المنتج الأجنبي.

المبحث الثاني: حماية المنتج الوطني عن طريق تدابير الدفاع التجاري

الوطني

من الملاحظ أن حماية المنتج الوطني عن طريق القيود الجمركية والقيود غير التعريفية قد لا تكون كافية من أجل ضمان نجاعة السياسة الحمائية في حالة التصدير بأسعار منخفضة وبكميات كبيرة من قبل بعض الدول أو عن طريق تدعيم هذه المنتجات، ففي هذه الحالة تدخل الدولة لحماية منتجها الوطني ضرورة لآبد منها وذلك من خلال آليات حمائية وهذه الإجراءات في مجملها تسمى تدابير الدفاع التجاري التي تعد الوسيلة الوحيدة للتصدي للمنافسة غير العادلة للمنتجات الأجنبية المستوردة.

ويقصد بتدابير الدفاع التجاري، التدابير التي تحارب الإغراق والدعم والارتفاع المفرط والضار للواردات الأجنبية⁽¹⁾، كما يمكن اعتبار هذه التدابير بأنها تعريفات عقابية أو تعريفات القصاص، كما يمكن اعتبارها تعريفات جمركية احتياطية أو تعويضية.⁽²⁾

وقامت الجزائر بتبني هذه السياسة منذ تعديل قانون الجمارك سنة 1998 إلا أن هذه القوانين لم تعرف تطبيقاً إلى غاية 2005 و2007 والتي تشمل تدابير مكافحة الإغراق (المطلب الأول)، وتنفيذ الحق التعويضي والتدابير الوقائية (المطلب الثاني).

(1) قاشي فايضة، استعمال الدفاع التجاري في البحث عن علاقة الانفتاح التجاري، بالنمو-واقع تجارب دول جنوب المتوسط، Revue algérienne d'économie et gestion، المجلد 7، العدد 1، ص 33.

(2) وليد حفاف، إصلاحات إزالة القيود الغير التعريفية وأثرها على التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2009، ص 15.

المطلب الأول: مكافحة الإغراق كآلية لحماية المنتج الوطني.

إن حماية المنتج الوطني من الإغراق التجاري تعد أحد مظاهر تطبيق السياسة الحمائية، حيث تعتمد بعض الدول إلى ممارسة الإغراق بغرض احتكار السوق المعني والقضاء على المنافسين المحليين فيه وبالتالي خلق منافسة غير عادلة وغير نزيهة مع المنتج الوطني، هذا ما يتطلب من الدولة حماية منتوجاتها الوطنية والمنتجين المحليين من هذه المنافسة.

وهذا ما يتطلب منا دراسة مفهوم الإغراق التجاري (الفرع الأول)، ثم التطرق إلى إجراءات تطبيقه (الفرع الثاني).

الفرع الأول: مفهوم الإغراق التجاري.

هناك عدة تعاريف للإغراق التجاري تختلف بين الاقتصاديين والقانونيين، فالإغراق هو أحد الممارسات التجارية غير النزيهة، وهناك من أطلق عليه مصطلح "الإرهاب الاقتصادي"⁽¹⁾، وسنتطرق إلى مفهوم الإغراق التجاري كما يلي:

أولاً: تعريف الإغراق التجاري.

1- إن التعريف الدارج للإغراق عند الاقتصاديين بصفة عامة هو انتهاج دولة معينة أو تنظيم احتكاري معين سياسة تعمل على التمييز بين الأسعار السائدة في الداخل والأسعار السائدة في الخارج، وذلك عن طريق خفض أسعار السلعة المصدرة إلى الأسواق الخارجية عن المستوى الذي تحدده قيمة السلعة في الداخل مضافاً إليها نفقات العمل.⁽²⁾

وهناك من اعتبر أن منتجاً ما مغرقتاً إذا كان سعر تصديره من بلد إلى آخر أقل من السعر المماثل في مجرى التجارة العادية للمنتجات المشابهة، وفي حالة عدم وجود مبيعات مشابهة في

(1) معين فندي الشناق، الاحتكار والممارسات المقيدة للمنافسة في ضوء قوانين المنافسة والاتفاقيات الدولية، دار الثقافة للنشر، عمان، 2010، ص 68.

(2) كاروان أحمد حمه صالح، الجوانب القانونية لمكافحة الإغراق في إطار منظمة التجارة العالمية (WTO) -دراسة تحليلية مقارنة-، دار الكتب القانونية، مصر، 2011، ص 29.

مجرى التجارة العادي فإن هامش الإغراق يتحدد بمقارنة الأسعار المشابهة للمنتج عند تصديره إلى بلد ثالث.⁽¹⁾

ما يلاحظ على تعريف الفقه الاقتصادي اعتمادهم على معيارين لاعتبار وقوع الإغراق: الأول هو البيع بأقل من سعر السوق المصدرة، أما الثاني فهو البيع بأقل من سعر السوق المستوردة في بلد ثالث، أي اعتمادهم على معيار التسعير والتكاليف إذا بيعت السلعة أقل من تكلفة إنتاجها أي لتحديد الإغراق ينبغي المقارنة بين سعرين سعر التصدير وسعر الاستهلاك، فإذا نتج عن المقارنة أن سعر التصدير أدنى من سعر الاستهلاك كنا بصدد هامش إغراق يتزايد حجمه كلما زاد الفارق السابق.⁽²⁾

2- أما التعريف القانوني فلقد نظم المشرع الجزائري الإغراق بموجب القانون 98-10 المتعلق بالجمارك، إضافة للأمر رقم 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها. ليصدر مرسوماً شاملاً ينظم كل أحكام الإغراق وهو المرسوم التنفيذي رقم 05-222⁽³⁾، المحدد لشروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفياته.

- حيث عرفت الم 08 مكرر من قانون الجمارك الإغراق بأنه "يعتبر ممارسة غير مشروعة عند الاستيراد كل استيراد لمنتج يكون موضوع الإغراق أو دعم بحيث يلحق ضرر عند عرضه للاستهلاك أو يهدد بإلحاق ضرر هام لمنتج وطني مماثل أو يعطل بصفة ملموسة إنشاء وتنمية إنتاج وطني مماثل".

- أما المادة 14 من الأمر 03-04 فقد عرفت الإغراق كما يلي: "يمكن أن يوضع حق ضد الإغراق على أي منتج يكون سعر تصديره إلى الجزائر أدنى قيمته العادية، أو قيمة المنتج المماثل، الملاحظة أثناء عمليات تجارية عادية في بلد المنشأ أو بلد التصدير حيث يلحق استيراده أو يهدد بإلحاق ضرر كبير بفرع من الإنتاج الوطني".

(1) عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، ط02، 2004، ص244.

(2) عبد الباسط وفا، المرجع السابق، ص 311.

(3) مرسوم تنفيذي رقم 05-222 مؤرخ في 22 يونيو سنة 2005، يحدد شروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفياته، ج ر عدد 43 لسنة 2005.

ليعود المشرع ويعرف الإغراق بنص الم 10 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222 كما يلي: "يوجد الإغراق عندما يدخل منتج بلد ما إلى السوق الوطنية بسعر أدنى من القيمة العادية لمنتج مماثل ويكون هامش الإغراق هو الفرق بين سعر تصدير هذا المنتج نحو السوق الوطنية والقيمة العادية لمنتج مماثل"، إضافة إلى وجوب استناد الإغراق على واقعة فعلية. والملاحظ على التعريف الأخير للإغراق أنه جاء مطابقاً لتعريف الإغراق الذي جاءت به GATT⁽¹⁾، وهذا ما يدل على الرغبة الملحة للجزائر للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وبالتالي الاندماج في الاقتصاد العالمي.

ووفقاً للمشرع الجزائري فإنه يعتد بالإغراق في الحالات التالية:

- أن يكون سعر المنتج المستورد أقل من القيمة العادية لمنتج مماثل.
- أن يكون سعر التصدير أقل من سعر التكلفة.
- أن يكون الإغراق بناء على واقعة فعلية.

والمنتج محل الإغراق هو المنتج المماثل والذي عرفه المشرع حسب الم 02 من المرسوم التنفيذي 05-222 بأنه "كل منتج مشابه من كل الجوانب للمنتج المعني، أو في غياب هذا المنتج، منتج آخر وإن كان غير مماثل من كل الجوانب إلا أنه يتصف بنفس المواصفات المشابهة تماماً للمنتج المعني".

(1) عرفت الم 06 من اتفاقية الـ GATT الإغراق بأنه "يعتبر منتجاً ما بأنه مغرقاً عندما يدخل في تجارة بلد ما بأقل من قيمته العادية، إذا كان سعر تصدير المنتج المصدر من بلد لآخر أقل من السعر المماثل في مجرى التجارة العادية للمنتج المشابه حين يوجه للاستهلاك في البلد المصدر.

وفي حالة عدم وجود مبيعات لمنتج مشابه في مجرى التجارة العادية في السوق المحلي للبلد المصدر، أو عندما لا تسمح المبيعات بمقارنة صحيحة بسبب وضع السوق الخاص أو انخفاض حجم المبيعات في السوق المحلي للبلد المصدر بتحرر هامش الإغراق بالمقارنة بسعر مقابل المنتج المشابه عند تصديره لبلد ثالث مناسب بشرط كون هذا السعر معبراً للواقع، مقارنة بتكلفة الإنتاج في بلد المنشأ مضافاً إليها مبلغ معقول مقابل تكاليف الإدارة والبيع والتكاليف العامة وكذلك الأرباح"، نقلاً عن قزوت لامية، المرجع السابق، ص 92-93.

فالمشرع اعتمد هنا على التشابه الكلي بين المنتج محل الإغراق والمنتج المحلي، واستثناء اعتمد على التشابه في المواصفات وهو ما يعرف في قانون المنافسة بالمنتجات المماثلة أو التعويضية.⁽¹⁾

وعليه فإن الإغراق هو بيع المنتج المستورد بأقل من سعره في الدولة المصدرة أي في سوق إنتاجها المحلي، أو بسعر أقل من المنتج المحلي المماثل أو المشابه له أو بسعر أقل من بيعه في سوق دولة مستوردة ثالثة.

وبغض النظر عن تعاريف الإغراق، فإنه يبقى ممارسة تجارية غير نزيهة لابد من قيام الدولة بإجراءات مضادة لمكافحته لحماية للمنتج الوطني.

إلا أنه لابد من التنويه أنه وللاعتداد بوجود الإغراق لابد أن يكون هناك منتج مماثل في السوق المحلي، لأن غياب هذا الأخير يؤثر على مكافحة الإغراق التي تصبح دون فعالية تذكر.

ثانياً: أنواع الإغراق.

يصنف الفقهاء الإغراق إلى ما يلي:

1- الإغراق الدائم أو المستمر : هو الإغراق الخاص بسياسة دائمة، أي ليس له مدى زمني محدد، ويفترض الإغراق الدائم وجود الاحتكار في السوق الوطنية⁽²⁾، فهو الاستمرار في بيع السلعة في السوق الخارجي بسعر أقل من سعرها في سوقها المحلي، تحقيقاً لأهداف معينة أهمها القضاء على المنافسين الوطنيين في السوق المستوردة تمهيداً لاحتكار هذه السوق.⁽³⁾

ومن أمثلة الإغراق الدائم، إغراق الصادرات الأمريكية للأسواق الأوروبية من منتج الصلب غير المؤكسد والمدرفل على البارد، فبعد التحقيقات سنة 2002 فرض الإتحاد الأوروبي رسوماً على الصادرات الأمريكية وصلت إلى 25%.⁽⁴⁾

⁽¹⁾نجيبة بادي بوقميحة، الحماية القانونية للمنتج الوطني من الإغراق، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 11، العدد الثالث، 2018، ص 107.

⁽²⁾كاروان أحمد حمه صالح، المرجع السابق، ص 51.

⁽³⁾عبد الباسط وفا، المرجع السابق، ص 316.

⁽⁴⁾كاروان أحمد حمه صالح، المرجع نفسه، ص 52.

ويكون الإغراق الدائم بسبب انخفاض الطلب على منتج معين في السوق المحلي وارتفاع الطلب على المنتج المماثل في الأسواق التصديرية لكثرة العارضين (المنافسين).

2- الإغراق المؤقت : هو إغراق ذو طبيعة مؤقتة، ينتج في الغالب من تراكم المخزون السلعي لدى منتج ما، حيث يقوم هذا الأخير بالتخلص منه بأسعار أقل من الأسعار المحلية على أن يعتدل السعر بعد التخلص من هذا المخزون فهو يشبه إلى حد كبير تصفية المبيعات التي تقوم بها المحلات التجارية عند نهاية فصول السنة "Sold"، ونظراً لطبيعته المؤقتة فإن هذا النوع ينتهي قبل جذب الانتباه إليه، كما أن أثره غالباً ما يكون محدوداً.⁽¹⁾

إلا أن هذا النوع من الإغراق قد يكون ضاراً ويسمى بالإغراق الضار أو الهدم، إذا كان هدف المغرق هو القضاء على المنافسة وطرد المنافسين واحتكار السوق المحلي، هذا ما يؤدي مباشرة إلى تدمير الصناعات الوطنية وهدمها خلال مدة قصيرة نسبياً.⁽²⁾

والإغراق بهذا المفهوم الأخير يعد نوعاً من الحروب التجارية غير المشروعة، نظراً لآثاره الكارثية على الصناعات المحلية، كما تحد من المنافسة الحرة بين المنتجين المحليين والأجانب، ويحرم المستهلك من تلبية احتياجاته ويمنعه من المفاضلة بين المنتجات على أساس الجودة أو السعر كما يفقده سيادته على السوق.⁽³⁾

ومن أمثلة هذا النوع من الإغراق الأزمة التي شهدتها صناعة الحديد بسبب إغراق السوق السعودي بالمنتج المستورد.

3- الإغراق العارض : ويقصد به بيع السلعة في السوق المستورد بسعر أقل من السعر الذي تباع به في سوقها المحلي، لا لشيء إلا لسبب طارئ وعرضي⁽⁴⁾، ويكون هذا النوع من الإغراق عادة غير قصدي ويدخل السوق المستهدف بكميات كبيرة ولكن لمرة واحدة، وقد يكون ذلك بسبب رغبة

⁽¹⁾ محمد الغزالي، مشكلة الإغراق-دراسة مقارنة-الدار الجامعية الجديدة، 2007، ص 67، وانظر كذلك محمد السانوسي محمد شحاته، المرجع السابق، ص 278.

⁽²⁾ كاروان أحمد حمه صالح، المرجع السابق، ص 52.

⁽³⁾ محمد السانوسي محمد شحاته، المرجع نفسه، ص 279.

⁽⁴⁾ عبد الباسط وفا، المرجع السابق، ص 315.

المنتج في التخلص من منتوجاته التي أوشكت على التلف، أو لعدم وجود نظام تسويقي أو بسبب سوء التخطيط... إلخ، ولا يكون لهذا الأخير تأثير مالم يتكرر وتتابع الدفعات.⁽¹⁾

ما يلاحظ تشابه الإغراق العارض مع الإغراق المؤقت، لكن في الواقع يختلف الأول عن الثاني في كونه يهدف إلى المحافظة على سعر المنتج المحلي بالتخلص من الفائض في المخزون السلعي، ويكون المستفيد الأكبر هو المستهلك الذي يتحصل على منتوجات مستوردة ذات جودة، بأسعار منخفضة، كما أن الإغراق العارض لا يهدف للتخلص من المنافسين وإخراجهم من سوقهم المحلية كما هو الحال مع الإغراق المؤقت.

ثالثاً: شروط توافر أركان الإغراق.

يشترط للاعتداد بوجود الإغراق وتطبيق الحق ضد الإغراق The Anti-dumping على المنتج المستورد، اشترط المشرع توافر أركان المسؤولية التقصيرية:

1- وجود الإغراق :

اشترط المشرع وفقاً لنص الم 10 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222، وجود الإغراق كأول شرط لقيام مسؤولية المغرق، ويظهر ذلك جلياً في تسمية الفصل الثالث من هذا المرسوم "تحديد وجود الإغراق" ووجود الإغراق يتضح دائماً طبقاً لهذا المرسوم عند دخول المنتج المستورد إلى السوق المحلي الجزائري بسعر أدنى من القيمة العادية للمنتج المماثل.

والأصل في مقياس توافر الإغراق من عدمه يكون بمقارنة سعر المنتج في الدولة المستوردة وسعر منتج مماثل له في الدولة المصدرة، فبمجرد وجود فرق في السعر يثبت الإغراق حيث يثبت أن سعر أحدهما أقل من القيمة العادية، وعليه يتحقق وجود الإغراق.⁽²⁾

ويجب كذلك التحقق من الفرق في السعر من خلال إجراء المقارنة بين المنتجين المتماثلين في نفس الظروف سواء من حيث وصف المبيع أو شروط بيعه أو وقته.⁽³⁾

(1) كاروان أحمد حمه صالح، المرجع السابق، ص 54.

(2) أمل محمد شليبي، الحد من آليات الاحتكار- منع الإغراق والاحتكار من الواجهة القانونية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2006، ص 30.

(3) عبد الباسط وفا، المرجع السابق، ص 318.

والجدير بالذكر أنه في حالة تعذر القيام بالمقارنة السليمة بين الأسعار، أو عدم وجود منتج مماثل في الدولة المستوردة، هنا لا يكون أمام هذه الأخيرة إلا أن تتخذ سعر منتج مماثل مصدر إلى دولة ثالثة كأساس للمقارنة.

ويشترط في السلعة المصدرة إلى دولة ثالثة حتى تتخذ كأساس للمقارنة ما يلي⁽¹⁾:

- أن يكون السعر معبراً عن الواقع، أي أن يظهر قيمة السلعة.
- أن تكون بتكلفة إنتاجها في البلد المنشأ مضافاً إليها مبلغ معقول مقابل تكاليف الإدارة والبيع والتكاليف العامة والأرباح.

وبالرجوع للمشرع الجزائري نجد أنه حدد النسب التي تعبر عن هامش الإغراق المستوجب لاتخاذ إجراءات مكافحته، فالإغراق يكون موجوداً إذا زاد هامش الإغراق عن نسبة 2% من سعر التصدير أو إذا كان حجم الواردات المغرقة من بلد معين يقل عن 3% من واردات الدولة المستوردة من المنتج المماثل، مالم تكن مجموعة دول يمثل كل منها أقل من 3% من واردات العضو المستورد تمثل معاً أكثر من 7% من واردات الدول المستوردة.⁽²⁾

وعليه لكي يتحقق وجود الإغراق وفقاً للتشريع الجزائري فإنه يجب أن يتجاوز هامش الإغراق النسب السابق التطرق إليها.

2- وجود الضرر أو التهديد بالضرر :

لا يكفي وجود واقعة الإغراق غير المشروع إذ لا بد أن يؤدي هذا الإغراق إلى حدوث ضرر⁽³⁾، وحسب المشرع الجزائري فإن الضرر يوجد عندما تحدث الواردات أو تهدد بحدوث-تحت تأثير الإغراق- ضرراً كبيراً لفرع إنتاج وطني قائم أو تؤخر إنشاء فرع إنتاج وطني⁽⁴⁾، كما يقوم تحديد وجود الضرر أو التهديد بالضرر على وقائع فعلية.

(1) أمل محمد شلبي، المرجع السابق، ص 31.

(2) الم 08 من المرسوم التنفيذي 05-222، المرجع السابق.

(3) مصطفى سلامة، قواعد الجات-الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارية، منظمة التجارة العالمية، الإغراق، الحماية، الاستثمار، التكتلات الاقتصادية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، ط1، 01، 1988، ص 95.

(4) الم 21 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222، المرجع السابق.

فالمقصود بالضرر هنا هو الضرر المادي الذي يصيب صناعة محلية أو يهدد بحدوث ضرر مادي لها⁽¹⁾، فينبغي إذن تحقق الضرر الملموس أو على الأقل احتمالية وجود هذا التهديد وذلك من خلال استمرار بيع السلعة المغرقة في الدولة المستوردة بالطريقة والسعر نفسيهما مما سيؤدي دون أدنى شك إلى إحداث ضرر مادي بالصناعة المحلية.

لذلك لابد من تحديد وجود الضرر، وذلك من خلال القيام بتحقيق موضوعي يتم إجراءه لإثبات الضرر من خلال الاعتماد على عنصرين هامين كما يلي*:

أ- حجم الواردات المغرقة وأثرها على أسعار السلع المحلية المماثلة:

فينبغي التحقق من حجم الواردات المغرقة سواء في شكلها المطلق من حيث حجمها أو كمياتها، أو في شكلها النسبي، بالنسبة للإنتاج أو الاستهلاك في الدولة المستوردة، أما بالنسبة لأثرها على أسعار السلع المحلية في السوق المحلي (أي بالنسبة لأسعار المنتجات المماثلة)، فتبحث السلطات التحقيق في الدولة المستوردة عما إذا حدث تخفيض كبير في سعر واردات هذا المنتج محل التحقيق بسعر المنتج المماثل أو المشابه في الدولة المستوردة، أو إذا كان من شأن هذه الواردات أن تؤدي بأي شكل آخر إلى تخفيض الأسعار إلى حد كبير أو منع هذه الأسعار من الارتفاع الذي كان سيحدث لولا هذه الواردات، فالأثر هنا قد يتمثل مثلاً في التخفيض السعري للمنتج المحلي حتى يتمكن من الصمود أمام أسعار البيع للمنتج المماثل المستورد، أو عن طريق الكبت السعري وهو اضطراب الصناعات المحلية إلى ترك أسعارها كما هي، على الرغم من أنه كان من المفروض زيادتها لولا وجود السلع المغرقة.⁽²⁾

(1) عادل المهدي، المرجع السابق، ص 245.

* هذين العنصرين منصوص عليهما في اتفاقية GATT، حيث أوردت هذه الاتفاقية عنصرين هامين يتم من خلالهما إثبات الضرر وهما: حجم الواردات المغرقة وأثرها على أسعار السلع المحلية المماثلة، وأثر الواردات المغرقة على الصناعة المحلية المعنية، أنظر مصطفى سلامة، المرجع السابق، ص 95-96.

(2) أمل محمد شلبي، المرجع السابق، ص 36، أنظر مصطفى سلامة، المرجع نفسه، ص 95، وانظر كذلك عبد الباسط وفا، المرجع السابق، ص 319.

ب- أثر الواردات المغرقة على الصناعة المحلية المعنية:

وهو العنصر الأكثر أهمية، لأنه يتم الاعتداد بالضرر الناتج عن الواردات المغرقة للصناعة المحلية*، وذلك من خلال تقييم كل العوامل والمؤشرات الاقتصادية ذات الصلة والتي تؤثر على حالة الصناعة، بما فيها الانخفاض الفعلي والمحتمل في المبيعات أو الأرباح أو الناتج أو عائد الاستثمار... إلخ، إضافة للعوامل التي تؤثر على الأسعار المحلية.⁽¹⁾

وبالرجوع للمشرع الوطني فلقد نص المشرع على أن السلطة المكلفة بالتحقيق لتحديد وجود الضرر تدرس على الخصوص ما يأتي:⁽²⁾

- ارتفاع حجم الواردات موضوع الإغراق بصفة مطلقة أو بالنسبة للإنتاج أو الاستهلاك في السوق الوطني.

- تأثير هذه الواردات موضوع الإغراق على المنتجين الوطنيين للمنتجات المماثلة، لا سيما فيما يخص انخفاض المبيعات، والتأثيرات على المخزونات والتشغيل والأجور ونمو الاستثمار. ما يلاحظ أن المشرع قد نص على هذه العوامل على سبيل المثال لا الحصر، ويستشف ذلك من خلال مصطلحي "على الخصوص"، و"لاسيما"، وبالتالي ترك السلطة التقديرية للسلطة المكلفة بالتحقيق في تحديد العوامل التي بناء عليها يتم تحديد الضرر.

كما لاحظنا أيضاً التطابق بين نص الم 21 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222 وأحكام اتفاقية الـ GATT وهو ما يعني الرغبة الشديدة للانضمام إلى OMC.

وعليه فإن الضرر الذي يعتد به هو الذي يلحق بأحد فروع الإنتاج الوطني للدولة المستوردة، وهذا بسبب الانخفاض في سعر بيع المنتج المستورد مما ينتج عنه انخفاض في مبيعات المنتجات المماثلة المحلية، فمعايير ثبوت الضرر عديدة ومتنوعة كأن تتمثل في التغييرات الطارئة في حجم

* المقصود بالصناعة المحلية: فهي عبارة تدل على المنتجين المحليين للمنتجات المماثلة في مجموعهم في الدولة المستوردة أو هؤلاء الذين يكون مجموع إنتاجهم حصة كبرى من الإنتاج المحلي الكلي من هذه المنتجات، وتحدد الصناعة بتحديد المنتج المشابه، انظر: أمل محمد شليبي، المرجع السابق، ص 35.

⁽¹⁾ مصطفى سلامة، المرجع السابق، ص 96.

⁽²⁾ الم 21 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222، المرجع السابق.

المبيعات والإنتاج، الأرباح، الخسائر،... إلخ التي تصيب السوق المحلي، الذي استحوذت عليه الزيادة في الواردات.⁽¹⁾

3- وجود علاقة سببية بين الإغراق والضرر :

ينبغي التحقق من وجود علاقة سببية بين الإغراق والضرر اللاحق بالصناعة المحلية، أي بيع المنتج المستورد المماثل بسعر أقل من ذلك الذي يباع فيه في بلد منشئه، فهذه العلاقة السببية هي الأساس في فرض تدابير مكافحة الإغراق.

فلا بد من وجود رابطة فعلية ومنطقية بين الإغراق وحدث الضرر، فقد يحدث الإغراق والضرر معاً، ولكن دون ارتباط بينهما، فمن الممكن حدوث إغراق بمعدلات مرتفعة دون أن يؤدي ذلك إلى حدوث ضرر بالصناعة المحلية، والتي من الممكن أن يصيبها ضرر نتيجة لعوامل أجنبية أخرى غير الإغراق، لذلك يجب أن يكون نتيجة الإغراق أي أن فعل الإغراق هو السبب المباشر في حدوث الضرر⁽²⁾، وبالتالي على السلطات المكلفة بالتحقيق أن تبحث أيضاً عن عوامل أخرى يمكنها أن تلحق ضرراً بالصناعة المحلية غير الواردات المغرقة، غير أنه من غير الممكن أن تسبب هذه الأضرار للإغراق.⁽³⁾

الفرع الثاني: إجراءات تطبيق الحق ضد الإغراق.

إن توافر العناصر السابق التطرق إليها، يؤدي إلى إجراء تحقيق إجباري مسبق، من أجل اتخاذ إجراءات ضد الإغراق (Anti-dumping)، وهذه الإجراءات ليست وقائية وإنما هي إجراءات علاجية، وسنتطرق إلى هذه الإجراءات كما يلي:

(1) إياد عصام الخطاب، مكافحة الإغراق- التدابير القانونية في القوانين والاتفاقيات الدولية-، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2011، ص 86.

(2) مصطفى سلامة، المرجع السابق، ص 97.

(3) إياد عصام الخطاب، المرجع نفسه، ص 103.

أولاً: التحقيق كإجراء قبلي لتطبيق الحق ضد الإغراق

لا يطبق الحق ضد الإغراق إلا بناء على تحقيق تقوم به المصالح المختصة في الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية بالاتصال مع المصالح المختصة في الوزارات المعنية⁽¹⁾، ولقد أصدر المشرع القرار المؤرخ في 03 فيفري 2007⁽²⁾، الذي يحدد كفاءات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال الحق ضد الإغراق، والتي نبينها كما يلي:

1- طلب فتح التحقيق :

اشترط القرار الوزاري المؤرخ في 03 فيفري 2007، أن يتم تقديم طلب لفتح التحقيق من قبل فرع من فروع الإنتاج الوطني المتضرر أو على الأقل باسمه. ويقدم الطلب إلى السلطة المكلفة بإجراء التحقيق، إضافة إلى ذلك يمكن لهذه الأخيرة أن تقوم بفتح التحقيق بمبادرة تلقائية منها.

ويشترط تدعيم الطلب بالتبريرات اللازمة وفقاً لنص الم04 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222:

- وجود الإغراق.
- وجود ضرر ناتج عن فعل الإغراق.
- وجود علاقة سببية بين الواردات موضوع الإغراق والضرر الواقع لفرع إنتاج وطني.

أ- شروط تقديم طلب تطبيق الحق ضد الإغراق:

- **مقدم الطلب:** يجب أن يكون هذا الأخير هو فرع إنتاج أو باسم هذا الفرع إذا قدم الطلب منتج تابع للفرع الوطني وفي هذه الحالة يجب أن يكون هذا الطلب مدعم من طرف منتجين وطنيين آخرين ينتجون نفس المنتج، تحتل منتوجاتهم مجتمعة أكثر من 50% من الإنتاج الوطني لنفس المنتج المنتج في الفرع الوطني.⁽³⁾

كما يمكن للسلطة المكلفة بإجراء التحقيق فتح تحقيق من تلقاء نفسها.⁽⁴⁾

(1) الم03 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222، المرجع السابق.

(2) قرار مؤرخ في 03 فيفري 2007، تحدد كفاءات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق ضد الإغراق، ج ر عدد 21 سنة 2007.

(3) الم02 من القرار الوزاري المؤرخ في 03 فيفري 2007، المرجع السابق.

(4) الم03 من نفس القرار الوزاري.

- **تدعيم الطلب عن طريق المنتجين المحليين:** والأکید أن المنتجين المعنيين هنا هم المنتجين للمنتوج المماثل للفرع الإنتاجي، واشترط القرار الوزاري في هؤلاء شرطين تحت طائلة عدم فتح التحقيق:⁽¹⁾

- أن تشكل منتوجات المنتجين المدعمن للطلب والمعارضين له مجتمعة أكثر من 50% من الإنتاج الإجمالي للمنتوج المماثل للمنتج من فرع الإنتاج الوطني.
 - أن لا تقل نسبة المنتجين الوطنيين المساندين صراحة للطلب نسبة 25% من الإنتاج الإجمالي للمنتوج المماثل للمنتج من فرع الإنتاج الوطني.
- ب- الشروط الشكلية للطلب:**

تضمنت الم 07 من القرار الوزاري مجموعة من البيانات التي يجب أن تتوفر في الطلب على سبيل الحصر وهي:

- هوية صاحب الشكوى والتعريف بحجم وقيمة الإنتاج الوطني للمنتوج المماثل مقدمة من صاحب الشكوى، وفي حالة تقديم الطلب باسم فرع الإنتاج فيجب أني قوم بذكر اسمه مع قائمة بأسماء جميع المنتجين الوطنيين للمنتوج المماثل وبحجم وقيمة الإنتاج الوطني للمنتوج المماثل.
- وصف كامل المنتج موضوع الإغراق وبلد أو بلدان المنشأ أو التصدير المعنية وهوية كل مصدر أو منتج أجنبي معروف، وقائمة الأشخاص المعروفين باستيراد المنتج المعني والمعلومات الخاصة بأسعار بيعه.
- معلومات حول تطور حجم الواردات التي تشكل موضوع الإغراق، وآثار هذه الواردات على أسعار المنتج المماثل في السوق المحلي، وتأثيرها على فرع الإنتاج الوطني.
- ولسلطة التحقيق أجل 45 يوماً من تاريخ استلام الطلب لدراسته والبت فيه بالقبول أو الرفض لعدم كفاية الأدلة لتبرير فتح تحقيق.

⁽¹⁾ الم 02 من نفس القرار الوزاري.

2- إجراءات سير التحقيق :

قبل فتح التحقيق وبعد تلقي طلب تطبيق الحق ضد الإغراق من طرف فرع الإنتاج الوطني فإنه يجب على السلطات المكلفة بالتحقيق إبلاغ الأطراف المعنية، ولقد حدد المشرع الأطراف المعنية وهي: (1)

- المصدر أو المنتج الأجنبي أو المستورد لمنتج موضوع التحقيق أو مجموعة مهنية تجارية أو صناعية، ينتج معظم أعضائها هذا المنتج أو يصدره أو يستورده.

- حكومة البلد المصدر.

- منتج المنتج المماثل في السوق الوطنية.

- مجموعة مهنية تجارية أو صناعية ينتج معظم أعضائها المنتج المماثل في السوق الوطنية.

إضافة إلى كل طرف وطني أو أجنبي يمكن أن يعتبر معني نظراً لمتطلبات التحقيق.

وبمجرد فتح التحقيق تقوم السلطة المكلفة بالتحقيق إبلاغ العناصر المعنية سالفه الذكر، بالنص الكامل للطلب الذي قدمه فرع الإنتاج.

وتضمن السلطة المكلفة بالتحقيق الشفافية في التحقيقات حيث تسمح لهم بما يلي: (2)

- بعد تقديم طلب من طرف الأطراف التي تكون منتوجاتها موضوع تحقيق، يمكنهم الاطلاع على عناصر الأدلة غير السرية بما فيها الملخص غير السري للمعلومات السرية المستعملة في فتح التحقيق وسيره.

- كما تسمح السلطة المكلفة بالتحقيق وطوال مدة التحقيق ضد الإغراق، وعند الطلب، لكل الأطراف المعنية إمكانية لقاء الأطراف الأخرى ذات المصالح المتعارضة لكي يقدم كل طرف مبرراته، إضافة إلى السماح للأطراف بتقديم معلومات شفوية إذا توفر مبرر لذلك. (3)

(1) الفقرة 05 من الم 02، المرسوم التنفيذي رقم 05-222.

(2) الم 05 من نفس المرسوم.

(3) الم 06 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222، المرجع السابق.

وبمجرد فتح التحقيق تقوم السلطة المكلفة بالتحقيق إبلاغ الأطراف المعنية، لكن يشترط حماية المعلومات ذات الطابع السري⁽¹⁾ المقدمة من قبل فرع الإنتاج وتلتزم السلطة المكلفة بالتحقيق بعدم إفشاء هذه المعلومات السرية دون إذن الطرف الذي قدمها.⁽²⁾

كما يلتزم كل الأعوان المكلفين بالتحقيق طيلة مدة سير التحقيق من بدايته إلى غاية إنهائه بعدم إفشاء أية معلومة سرية، تحت طائلة العقوبات الإدارية و/أو الجزائية.⁽³⁾

- فحص المعلومات:

تقوم السلطة المكلفة بالتحقيق، بتحديد وجود التهديد بالضرر الكبير على الصناعة المحلية بسبب واقعة الإغراق، بناء على وقائع فعلية وليس فقط ادعاءات أو تخمينات⁽⁴⁾، وللقيام بهذه المهمة وهي تحديد إذا ما كان هناك تهديد بإلحاق ضرر كبير من عدمه، تقوم السلطة المكلفة بالتحقيق بفحص بعض العوامل مثل ما يلي:⁽⁵⁾

- نسبة النمو المعتبرة للواردات موضوع الإغراق على مستوى السوق الوطنية والتي تشير إلى احتمال ارتفاع جوهري للواردات.

- القدرة الكافية والمتوفرة للمصدر إضافة إلى الارتفاع الوشيك الجوهري للصادرات موضوع الإغراق نحو السوق الوطنية مع الأخذ بعين الاعتبار وجود أسواق أخرى للتصدير قادرة على امتصاص الصادرات الإضافية.

- إذا كانت أسعار الواردات الآتية قادرة على إضعاف الأسعار الداخلية أو تمنع ارتفاعها مما يزيد الطلب على واردات جديدة.

- نسبة مخزون المنتج موضوع التحقيق.

والجدير بالذكر أن المشرع قد اعتبر توفر أحد هذه العوامل قد لا يشكل بالضرورة قاعدة أساسية لتحديد الضرر الموجب لتطبيق الحق ضد الإغراق، لكن هذه العوامل مجتمعة يجب أن تؤدي إلى

(1)الم 15 من القرار الوزاري المؤرخ في 03 فيفري 2007، المرجع السابق.

(2)الم 14 من نفس القرار الوزاري.

(3)الم 07 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222، المرجع نفسه.

(4)الم 04 من نفس المرسوم.

(5)الم 05 من نفس المرسوم.

الاستنتاج بأن واردات أخرى موضوع إغراق هي وشيكة الحدوث، وبأن ضرراً كبيراً قد يحدث إذ لم تتخذ إجراءات الحماية.

- طلب معلومات إضافية:

خلال فترة دراسة الطلب المقدم للتحقيق في وجود الإغراق، ترسل استمارة أسئلة لمتطلبات التحقيق إلى كل الأطراف المعنية يتم تحديد شكلها بمقرر من الوزير المكلف بالتجارة الخارجية، حيث يمنح أجل (30) يوماً لكل من المصدرين والمنتجين الأجانب ابتداءً من تاريخ حصولهم على استمارة الأسئلة للإجابة عليها من أجل استعمالها في تحقيق قابلية تطبيق الحق ضد الإغراق، كما يمكن للأطراف طلب تمديد الإجابة على هذه الاستمارة بشرط أن يكون هذا الطلب معللاً.⁽¹⁾

أما في حالة رفض طرف معني تقديم المعلومات اللازمة أو لم يتم بذلك في الآجال المعقولة أو يتسبب في إعاقة إجراءات التحقيق، فإن التحديدات الأولية والنهائية سواء كانت إيجابية أو سلبية أي على أساس المعطيات الوضعية المتوفرة من أجل تحديد الضرر الموجب لتطبيق إجراءات الحق ضد الإغراق⁽²⁾.

- التدابير التي تؤخذ أثناء سير التحقيق:

يمكن للسلطة المكلفة بالتحقيق أن تقوم بإجراءات معينة أثناء سير التحقيق تأخذ تدابير مؤقتة وهي على شكلين:

1- الحق ضد الإغراق المؤقت : يحصل الحق ضد الإغراق المؤقت في شكل ضمان إيداع نقدي أو كفالة بنكية، يساويان مبلغ الإغراق المحسوب مؤقتاً طبقاً لتحديد السلطة المكلفة بالتحقيق، ويحدد بقرار مشترك بين الوزير المكلف بالتجارة الخارجية والوزير المكلف بالمالية.⁽³⁾

واشترط المشرع مجموعة من الشروط رتب في حالة تخلفها عدم تطبيق الحق ضد الإغراق المؤقت⁽⁴⁾:

⁽¹⁾ المادتان 11 و13 من القرار الوزاري المؤرخ في 03 فيفري 2007، المرجع السابق.

⁽²⁾ الم 12 من نفس القرار الوزاري.

⁽³⁾ الم 23 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222، المرجع السابق.

⁽⁴⁾ الم 24 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222، المرجع السابق.

- فتح تحقيق من طرف السلطة المكلفة بالتحقيق.
- نشر بلاغ بفتح التحقيق يمنح من خلاله الأطراف المعنية الإمكانيات الملائمة لتقديم المعلومات وإبداء الملاحظات.
- إثبات أن التحقيق الأولي كان إيجابياً بوجود إغراق وضرر لحق بفرع إنتاج وطني لمنتج مماثل.
- تقوم السلطة المكلفة بالتحقيق بهذه الإجراءات بمنع حدوث ضرر أثناء فترة التحقيق.
- نشر بلاغ بتطبيق الحق ضد الإغراق المؤقت في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.⁽¹⁾
- والجدير بالذكر أن الحق ضد الإغراق المؤقت لا يطبق إلا بعد ستون (60) يوماً من تاريخ فتح التحقيق، كما لا يتجاوز تطبيق هذا الحق أربعة (04) أشهر.⁽²⁾
- 2- التعهد في مجال الأسعار :** هو تعهد يقدمه المصدر الذي يتبين أن منتوجاته تدخل إلى السوق الوطنية بسعر الإغراق، بناء على نتائج التحقيق، ويتمثل هذا التعهد في رفع المصدر لسعر المنتج المعني إلى مستوى يلغي الضرر أو هامش الإغراق.⁽³⁾
- وتخضع التعهدات لسلطة السلطة المكلفة بالتحقيق حيث لها الحق في قبولها أو رفضها بناء على مبررات قانونية، ويتم تبليغ المصدر بقرار القبول أو الرفض بناء على مقرر يصدر من قبل الوزير المكلف بالتجارة⁽⁴⁾، وتجدر الإشارة إلى أنه في حالة قبول تعهد ما فإن هذا لا يعني توقف إجراء التحقيق حول الإغراق والضرر وإنما يستمر التحقيق حتى نهايته.⁽⁵⁾
- ويلغى التعهد تلقائياً (بقوة القانون) إذا ثبت من التحقيق عند إقفاله تحديد سلبي بوجود الإغراق أو الضرر، لكن إذا تبين أن هذا التحديد راجع إلى حد كبير لوجود تعهد في مجال الأسعار ففي هذه

(1) الم 26 من نفس المرسوم.

(2) الم 25 من نفس المرسوم.

(3) الم 27. من نفس المرسوم.

(4) الم 28 من نفس المرسوم.

(5) الم 29 من نفس المرسوم.

الحالة يمكن للسلطة أن تطلب الإبقاء على التعهد لمدة معقولة، ويتم الإبقاء على التعهد طبقا لكيفيات قبوله.⁽¹⁾

والجدير بالذكر أنه لا يطبق الحق ضد الإغراق المؤقت على المنتجات التي قبل أصحابها التعهد في مجال الأسعار.

ذ- إقفال التحقيق:

يقفل التحقيق في مدة أقصاها ثمانية عشر (18) شهرا، ما لم توجد ظروف خاصة⁽²⁾، ويقفل التحقيق فورا في حالتين:⁽³⁾

- إذا كان هامش الإغراق يعد نزرا يسيرا (أي ضئيلا)، ويكون كذلك إذا كان أقل من 2% بالنسبة لسعر التصدير.

- إذا كان حجم الواردات الحقيقية أو المحتملة موضوع الإغراق أو الضرر ضئيلا، ويكون ذلك متى كانت حجم الواردات موضوع الإغراق تمثل نسبة أقل من 3% من واردات المنتج المماثل في السوق الوطنية، حيث تكون هذا النسبة بالنسبة للواردات القادمة من بلد واحد.

ثانيا: إجراءات تطبيق الحق ضد الإغراق.

عرّف المشرع الجزائري الحق ضد الإغراق بأنه: "حق خاص يستوفى كما هو الشأن بالنسبة للحقوق الجمركية"⁽⁴⁾، ولقد اختلف الفقه حول الطبيعة القانونية للحق ضد الإغراق، فهناك من اعتبره تعويض نقدي يمثل الفارق بين السعر الحقيقي للسلعة المغرقة والسعر الأدنى الذي تباع به في الأسواق الجزائرية⁽⁵⁾، فالضرر هو كل أذى يصيب الشخص فيسبب له خسارة مالية في أمواله سواء

(1)الم 30 من نفس المرسوم.

(2)الم 09 من نفس المرسوم.

(3)الم 08 من نفس المرسوم.

(4)الم 15 من الأمر 03-04 المرجع السابق.

(5)بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 63.

كانت ناتجة عن نقصها أو نقص في منافعها أو عن زوال بعض أوصافها ونحو كل ذلك مما يترتب عليه نقص قيمتها كما كانت عليه قبل حدوث ذلك الضرر.⁽¹⁾

وبإسقاط هذا التعريف على الإغراق نجد أنه يصيب المنافسين بأذى يتمثل في خسارتهم لأموالهم بسبب نقص الأرباح التي زالت بسبب الضرر الذي لحق الصناعة المحلية، فقيام ممارسي الإغراق بخفض أسعار منتجاتهم يؤدي إلى تعطيل الطاقات الإنتاجية كلها أو بعضها أو توقفها تماماً.⁽²⁾

وما دام اعتبار الإغراق يخلف أضراراً فإنه طبقاً للقواعد العامة في القانون المدني، فإن هذا الضرر يستوجب التعويض لجبره، وهذا التعويض يتمثل في رسوم مكافحة الإغراق. وفي المقابل هناك من يرى بأن الحق ضد الإغراق ليس تعويضاً وإنما هو عقوبة مالية تفرضها مصالح الجمارك بصفة مؤقتة أو نهائية وبنسبة معينة لا تتجاوز مبلغ الإغراق⁽³⁾، وفي هذا الصدد يعتبر الحق ضد الإغراق من قبيل القيود التعريفية التي تعتبر فرائض مالية تهاجم السلعة إذا حاولت اجتياز الحدود الجمركية.⁽⁴⁾

ونحن نميل مع هذا الرأي الأخير، لأنه في نظرنا أن الحق ضد الإغراق هو عقوبة مالية شأنه شأن القيود التعريفية، كما أن لا يهم إن أطلق عليه ضريبة جمركية فعلاً أولاً، فالحكمة من الضريبة الجمركية هي عقاب المنتوجات المستوردة التي تسبب ضرراً للصناعة المحلية وهي نفس الحكمة من فرض الحق ضد الإغراق.

1- إخطار الأطراف المعنية :

وهو إجراء بديهي، فإذا ثبت بعد التحقيق تحديد الإغراق أو الضرر، يتم تحديد نسبة الحق ضد الإغراق، ليتم بعدها إبلاغ كل الأطراف المعنية بتطبيق الحق ضد الإغراق تمهيداً لتحصيله.

(1) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الأول، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2004، ص 713.

(2) كاروان أحمد حمه صالح، المرجع السابق، ص 146.

(3) بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 63.

(4) عبد الباسط وفاق، المرجع السابق، ص 322.

2- تحصيل الحق ضد الإغراق :

إن الحق ضد الإغراق يجب ألا يتجاوز هامش الإغراق⁽¹⁾، وتحدد هذه النسبة بقرار مشترك بين الوزير المكلف بالتجارة الخارجية والوزير المكلف بالمالية، أما الهيئة المكلفة بالتحصيل فهي إدارة الجمارك حصراً، ومهما كان مصدر هذه المنتوجات المغرقة.⁽²⁾

ولا يحصل الحق ضد الإغراق على واردات قادمة من مصادر قبلت التعهد في مجال الأسعار، كما يعاد تسديد الحقوق المحصلة إلى المستورد إذا تبين أن هامش الإغراق الذي دفعت الحقوق على أساسه قد ألغي أو أرجع إلى مستوى أدنى من مستوى الحق ضد الإغراق النهائي.⁽³⁾

3- سريان الحق ضد الإغراق :

لا يسري مفعول الإغراق إلا بالقدر الضروري في خلال المدة المعقولة لمواجهة الحق في الإغراق المسبب للضرر.⁽⁴⁾

كما لا يطبق الحق ضد الإغراق إلا على المنتوجات المصرح بوضعها قيد الاستهلاك، بعد التاريخ الذي تم فيه اتخاذ قرار بتطبيقه، ويلغى الحق ضد الإغراق النهائي بعد خمس (05) سنوات على الأكثر من تاريخ بدء تطبيقه.⁽⁵⁾

ويمكن أن تتجاوز مدة تطبيق الحق ضد الإغراق مدة خمس سنوات بعد إلغائها، حيث يطبق الحق ضد الإغراق بأثر رجعي من التاريخ الذي كان من المفروض تطبيق حق الإغراق المؤقت فيها إن وجد.

4- مراجعة الحق ضد الإغراق :

يحق لكل طرف معني تقديم طلب لمراجعة الحق ضد الإغراق، ويشترط في هذا الطلب أن يكون مبرراً بمعطيات إيجابية من أجل المراجعة، وتقوم السلطة المكلفة بالتحقيق بمراجعة الحق ضد الإغراق في حالة طلب الأطراف المعنية أو بمبادرة منها وذلك في الحالات التي يكون فيها ذلك

(1)الم 34 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222، المرجع السابق.

(2)الم 35 والم 36 من نفس المرسوم.

(3)الم 37 من نفس المرسوم.

(4)الم 38 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222، المرجع السابق.

(5)الم 40 والم 41 من نفس المرسوم

مبرراً، وبشرط مرور مدة زمنية معقولة منذ تطبيق الحق ضد الإغراق النهائي، وتقل كل مراجعة في مدة لا تتجاوز إثني عشر (12) شهراً ابتداءً من تاريخ الشروع فيها، وإذا حددت السلطة المكلفة بالتحقيق، بعد القيام بالمراجعة أن الحق ضد الإغراق أصبح غير مبرر، فإن هذا الحق يلغى فوراً.⁽¹⁾

5- انتهاء تطبيق الحق ضد الإغراق :

تبلغ السلطة المكلفة بالتحقيق الأطراف المعنية بانتهاء أو إلغاء تطبيق الحق ضد الإغراق، وتنتشر القرارات المتضمنة تطبيق الحقوق ضد الإغراق المؤقتة أو النهائية وكذا القرارات والمقررات أو البلاغات المتضمنة انتهاء الحقوق ضد الإغراق وقبول أو رفض التعهدات وتنظيم التحقيقات أو الإجراءات في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.⁽²⁾

من خلال ما سبق يظهر لنا جليا الضرر الجسيم الذي يسببه الإغراق للصناعة المحلية، لأن الهدف من الإغراق هو السيطرة على السوق المحلي، وبالتالي القضاء على المنافسين المحليين. فالإغراق يؤدي إلى تجنب المنتجين المحليين للمنافسة المباشرة مع المصدرين الأجانب، لأن المنافسة المباشرة ستؤدي بلا شك إلى خروجهم من السوق المحلي وتكبدهم لخسائر فادحة، لأن الهدف الأساسي لكل من يمارس سياسة الإغراق هو إحكام السيطرة على السوق عن طريق احتكار العرض والتحكم في الأسعار، وقد يتكبد في سبيل تحقيق ذلك خسائر فادحة حتى وإن وصل به الأمر البيع بأقل من التكلفة، لأنه يعلم جيدا أنه سيعوض ما فاتته من كسب خلال المنافسة العادية، ثم يحقق أرباحا لا حصر لها بعد تحكمه في السوق.⁽³⁾

كما قد يؤدي الإغراق إلى فتح سوق ما أو عدة أسواق محلية للمنتج الأجنبي، ومن هنا يظهر تأثير الإغراق من خلال الضرر الذي يلحقه بالمنتج المحلي الغير قادر على المنافسة، ولأكثر من ذلك فإن الإغراق قد يدفع بالمستهلك المحلي لاقتناء المنتجات المغرقة لأن أسعارها منخفضة مقارنة بالمنتج المحلي الذي سيعاني من الركود وقلة الطلب عليه، لذلك يتحتم على الدولة حماية منتجها الوطني من خلال تطبيق الحق ضد الإغراق.

(1) الم 39 من نفس المرسوم.

(2) الم 47 من نفس المرسوم.

(3) حفاف وليد، المرجع السابق، ص 39.

والجدير بالذكر أن المستهلك كذلك يلعب دورا محوريا في مكافحة الإغراق، لأن المستهلك الرشيد عليه مقاطعة السلع التي تنزل إلى السوق بأسعار إغراقية، فالمقاطعة الشعبية هي أفضل السبل لمكافحة الإغراق.⁽¹⁾

فالضرر الناشئ عن الإغراق يلحق بالإنتاج الوطني المماثل للسلعة المغرقة، إضافة إلى ذلك يلحق بالمنافسة الحرة بين المنتجين الأجانب المصدرين للسلع المشابهة المغرقة في أسواق الدولة المستوردة لهذه السلع حيث يتنافى الإغراق مع المنافسة الحرة، وأخيرا يلحق الضرر على المدى البعيد بالمستهلك المحلي لأن المصدر المغروق بعد تحقيقه لأغراضه من الإغراق فإنه سيبدأ الرفع من أسعاره لتعويض ما فاتته من كسب أي ارتفاع ثمن المنتج إضافة إلى انخفاض جودته.⁽²⁾ وبالرجوع للجزائر فإن الواقع في تعاملها مع الإغراق مازال عند نقطة الصفر⁽³⁾، ذلك أن المنتج الوطني المماثل غائب في أغلب الأحيان كالمنتجات الالكترونية، خاصة والمنتجات الصينية التي تغزو الأسواق الجزائرية بأسعار إغراقية وتجد إقبالا رهيبا من المستهلك الجزائري على الرغم من رداءتها والانخفاض الكبير في جودتها، إلا أن غياب منتج وطني مماثل يجعل تطبيق نصوص مكافحة الإغراق غير ممكن.

لذلك يجب ترقية المنتج الوطني من خلال مختلف الآليات التي سبق التطرق إليها في الباب الأول من هذا البحث، حتى تستطيع منافسة المنتج الأجنبي، وتجعل من تطبيق نصوص مكافحة الإغراق أمرا ممكنا.

(1) محمد علي عكاز، القيود الشرعية الواردة على حرية التجارة وأثرها في التنمية الاقتصادية-دراسة فقهية مقارنة-، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط1، 01، 2008، ص 489.

(2) محمد السانوسي محمد شحاته، المرجع السابق، ص 276.

(3) مدني لعجال، مكافحة الإغراق باعتباره ممارسة منافسة للمنافسة التجارية الدولية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 07، العدد 01، 2018، ص 215.

المطلب الثاني: تنفيذ الحق التعويضي والتدابير الوقائية لحماية المنتج الوطني

يعتبر الحق التعويضي إجراء دفاعي ضد دعم السلع المستوردة، حيث تحدث هذه الأخيرة ضرراً كبيراً لفرع إنتاج المنتج الوطني للبلد المستورد (الفرع الأول)، كما تتم حماية المنتج الوطني ضد الاستيراد الزائد للسلع الأجنبية من طرف المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين وذلك من خلال التدابير الوقائية للحد من الاستيراد غير المنظم للمنتجات الأجنبية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تنفيذ الحق التعويضي لحماية المنتج الوطني من السلع المستوردة المدعمة

يعتبر الحق التعويضي إجراء دفاعي تقوم به الدولة لمواجهة الدعم المقدم من طرف بعض الدول لمنتجاتها المحلية الموجهة للتصدير، متسببة بذلك في أضرار جسيمة أو مهددة بضرر كبير يلحق الإنتاج الوطني للبلد المستورد.

والجدير بالذكر أن فرض الحق التعويضي يكون على سبيل المقاصة على كل دعم ممنوح مباشرة، أو غير مباشرة عند الإنتاج أو التصدير أو النقل⁽¹⁾. فما هو الدعم الموجب لتنفيذ الحق التعويضي (أولاً)، وما هي الإجراءات المتبعة لتطبيقه (ثانياً).

أولاً: مفهوم الدعم الموجب للتعويض.

يعرف الدعم بأنه المساعدات المالية التي تدفع المنتجين المحليين الذين يوجهون منتجاتهم للتصدير، مما يترتب عليه تخفيض أسعار هذه الصادرات في الأسواق المستوردة (الأسواق الخارجية) وعليه زيادة القدرة التنافسية لها في الأسواق الدولية وزيادة صادرات هذه الدولة، وقد يكون الدعم في شكل إعانات لبعض الصادرات التي تكون في مرحلة إنتاجها الأولي ولم تصل إلى مرحلة الاستغلال الأمثل لطاقتها الإنتاجية.⁽²⁾

(1) الم 12 من الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها.

(2) محمود يونس محمد، علي عبد الوهاب نجا، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، ط01، 2009، ص 160.

ويعرف الدعم حسب المنظمة العالمية للتجارة على أنه مساهمات مالية مقدمة من طرف الحكومات أو أي هيئة حكومية وتأخذ هذه المساهمات الأشكال التالية:⁽¹⁾

- تحويلات حكومية مباشرة من الموارد الحكومية وتكون في شكل ضمانات أو قروض.
- تنازل الحكومة عن تحصيل الإيرادات المستحقة لها أو البعض منها كالإعفاء من الضرائب.
- فالدعم هو عبارة عن إعانة وتشجع الصادرات، فهو يضمن الحماية للمنتجات المحلية، بغير الحقوق الجمركية، فهو إذن إعانة عكس الضريبة الجمركية، التي يدفعها المنتج أو التاجر للدولة، أما الدعم فتدفعه الدولة للتاجر أو المنتج.⁽²⁾

بالإضافة إلى أن الدعم يتمثل في مزايا نقدية أو عينية تقدمها الدولة لصالح المصدرين لكي يتمكنوا من تصدير منتجات معينة، بهدف كسب أسواق جديدة في الخارج بسعر منخفض يحقق لهم الربح، لذلك تقدم الدولة هذه الإعانات لتعويضهم الربح المفقود، وبالتالي تدفع الدول المنتجين المصدرين التخلي عن الربح السوقي والحصول على ربح حكومي في صورة إعانة.⁽³⁾

ثانياً: شروط الدعم.

تتمثل شروط إعانة المنتج المحلي الموجه للتصدير فيما يلي:⁽⁴⁾

- 1- وجود مساهمة مالية من طرف الحكومة سواء كانت بطريقة مباشرة من خلال جهاز خاص لتمويل الدعم أو عن طريق تقديم قروض أو منح، أو بطريقة غير مباشرة كتنازل الدولة عن حقها في تحصيل الضرائب المتعلقة بالمنتجات المدعمة.
- 2- تحقيق فائدة من وراء الإعانة المالية للدولة في دعم منتجاتها ويظهر ذلك من خلال الزيادة الملحوظة لصادرات هذه الدولة المدعمة مقارنة بتلك غير المدعمة.

(1) قاشي فايزة، المرجع السابق، ص 35.

(2) حفاف وليد، المرجع السابق، ص 31.

(3) خضراوي حفيظة، سياسة الاتحاد الأوروبي التجارية للسلع الزراعية وانعكاساتها على القطاع الزراعي الجزائري-دراسة حالة منتج القمح خلال الفترة (2000-2014)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2018-2019، ص 20.

(4) فزوت لامية، المرجع السابق، ص 105.

ثالثا: أنواع الدعم.

تتمثل أنواع الدعم في ثلاثة أنواع بصفة عامة تتطرق إليها كما يلي:

1- الدعم المحظور :

ويقصد به ذلك النوع من الدعم الذي يؤثر مباشرة على سير التجارة الدولية، حيث يوجه هذا النوع من الدعم للسلع المعدة للتصدير أو السلع المحلية التي تحل محل الواردات، ويتعلق هذا النوع من الدعم بحالتين:⁽¹⁾

- الأولى: الدعم الموجه لصناعة التصدير، حيث يتوقف مستوى أدائها التصديري عليه سواء بمفرده أو ضمن جملة أوضاع وشروط أخرى.

- الثانية: الدعم الموجه للصناعات التي تحل محل الواردات، حيث يتوقف عليه استخدام السلع المحلية بدلا من السلع المستوردة سواء بمفرده أو ضمن جملة أوضاع وشروط أخرى. ويعتبر هذا النوع من الدعم محظورا، كونه يعيق المنافسة الدولية، كما أنه يؤدي إلى خلق نوع من عدم التكافؤ في الأسواق، إلا أن أهم سبب في حظر هذا النوع من الدعم هو إلحاقه ضررا مباشرا بالصناعة المحلية للدولة المستوردة.

2- الدعم القابل اتخاذ إجراء ضده :

كما يطلق عليه أيضا الدعم الضار أو المشروط، ويقصد به ذلك الدعم الذي يؤثر بالسلب على مصالح الدول الأخرى ويتخذ صورة من الصور الثلاث التالية:⁽²⁾

1- إلحاق الضرر الملموس بالصناعة المحلية.

2- إلغاء أثر مزايا لدولة أخرى جاءت من تفضيلات أو تنازلات كانت قدمتها الدولة الداعمة من قبل.

3- الإضرار الخطير بمصالح دولة أخرى وذلك من خلال منح دعم يزيد عن 5% من قيمة السلعة، أو يغطي خسائر التشغيل التي تتحملها صناعة ما، أو يتجه إلى إعفاء صناعة ما من

(1) عبد الباسط وفا، المرجع السابق، ص 325.

(2) هذه لصور حددتها اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة، انظر عبد الباسط وفا، المرجع نفسه، ص 327.

الديون المستحقة للدولة، وهو ضار بطبيعة الحال بالدول التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاج السلع المدعومة.

ويعتبر هذا النوع من الدعم الأكثر شيوعا، فهو غير محظور في الأصل إلا إذا أحدث ضررا بالفرع الإنتاج الوطني، مما يحتم على الدولة اتخاذ إجراءات مضادة وتتمثل في تطبيق الحق التعويضي، حيث يشترط وجود الفعل الضار المتمثل في الدعم، إضافة إلى تحقق الضرر بالصناعة المحلية، وأخيرا وجود علاقة سببية بين الدعم والضرر كما سنرى لاحقا.

3- الدعم المباح :

أو الدعم المسموح به، وهو الدعم غير الموجه أو المخصص والمتاح للجميع أي مسموح به لجميع الدول ومثاله⁽¹⁾:

- الدعم الموجه للبحث العلمي داخل الشركات لتطوير الإنتاج.

- الدعم الموجه للقيام بعمل من أعمال البنية التحتية الأساسية (كإنشاء طريق أو شق نفق... إلخ) حيث يعود هذا النوع من الدعم المسموح به بالفائدة على عدد غير محدود من الأنشطة أو الصناعات.⁽²⁾

- الدعم المخصص لتحمل جزء من الأعباء الناجمة عن حماية البيئة.⁽³⁾

ويعتبر هذا النوع من الدعم مباحا دون أن يعطي لأي دولة أخرى الحق في اتخاذ إجراءات مضادة له.

من خلال ما سبق فإن الدعم في حد ذاته ليس ممارسة غير مشروعة، ويكون كذلك إذا كانت الإعانات المقدمة للمصدرين المحليين من أجل بيع منتوجاتهم في الأسواق الخارجية بسعر أقل من السعر الحقيقي، مما يؤثر سلبا على المنتج المحلي ويلحق به الضرر وثبت ذلك من خلال التحقيق والإجراءات التي تثبت أن هذا الدعم قد ألحق ضررا كبيرا بفرع إنتاج وطني.

⁽¹⁾بها جيراث لال داس، ترجمة رضا عبد السلام، منظمة التجارة العالمية، دار المريخ للنشر، 2006، ص 195.

⁽²⁾عبد الباسط وفا، المرجع السابق، ص 324.

⁽³⁾بها جيراث لال داس، المرجع نفسه، ص 195.

والجدير بالذكر أن المشرع الجزائري لم يقد بتعريف الحق التعويضي، لكنه نظمه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05-221 المحدد لشروط تنفيذ الحق التعويضي وكيفياته.⁽¹⁾ إلا أنه بالرجوع للم 8 مكرر من قانون الجمارك نجد أن المشرع قد اعتبره ممارسة غير مشروعة شأنه شأن الإغراق.

رابعاً: إجراءات تطبيق الحق التعويضي.

لما كان الحق التعويضي عبارة عن إجراء دفاعي لحماية المنتج الوطني من المنتج المستورد المدعم، فإن إجراءات تطبيقه تتمثل في التحقيق ثم إثبات الضرر أو التهديد بالضرر الكبير الذي يلحق الفرع الإنتاجي الوطني.

1- إجراءات التحقيق :

يشترط لتطبيق الحق التعويضي، إجراء تحقيق قبلي تقوم به المصالح المختصة في الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية بالتعاون مع المصالح المختصة في الوزارات المعنية.⁽²⁾ والإجراءات المتبعة في تطبيق الحق التعويضي تشبه كثيراً تلك المتبعة في تطبيق الحق ضد الإغراق من خلال تضمين الطلب لعناصر بتبرير كافية لوجود دعم والضرر والعلاقة السببية بين الواردات موضوع الدعم والضرر الواقع.⁽³⁾

1-1- سريان التحقيق :

يفتح التحقيق إذا أثبتت السلطة المكلفة بالتحقيق أن الطلب قد قدم من قبل فرع الإنتاج الوطني أو باسمه، بالاعتماد على درجة المساندة أو المعارضة من قبل المنتجين المحليين للمنتج المماثل، حيث يعتبر طلب فتح التحقيق مقداً من طرف فرع الإنتاج الوطني أو باسمه إذا كان مدعماً من منتجين وطنيين تشكل منتوجاتهم مجتمعة أكثر من 50% من الإنتاج الإجمالي للمنتج المماثل، وإذا

⁽¹⁾ المرسوم التنفيذي رقم 05-221، المؤرخ في 22 جوان 2005، يحدد شروط تنفيذ الحق التعويضي وكيفياته، ج ر، عدد 43 لسنة 2005.

⁽²⁾ الم 03 من نفس المرسوم.

⁽³⁾ الم 04 من نفس المرسوم.

كانت النسبة أقل من 25% فإنه لا يتم فتح التحقيق، كما أنه يمكن للسلطة المكلفة بالتحقيق المبادرة من تلقاء نفسها بفتح تحقيق لتطبيق الحق التعويضي.⁽¹⁾

1-1-1- فتح التحقيق :

يتم فتح التحقيق بناء على طلب يتضمن فتح التحقيق يتضمن النقاط الآتية:⁽²⁾

- هوية صاحب الشكوى وكل المعلومات المتعلقة بحجم وقيمة الإنتاج الوطني المماثل.
- كل المعلومات المتعلقة بالمنتج موضوع الدعم والبلد المنشأ أو التصدير إضافة إلى هوية كل مصدر أو منتج أجنبي، وقائمة بأسماء الأشخاص المعروفين باستيراد المنتج المعني.
- إضافة إلى معلومات حول تطور حجم الواردات موضوع الدعم وآثارها على أسعار المنتج المماثل في السوق الوطني، وتأثيرها على فرع الإنتاج الوطني.

ثم تقوم السلطة المكلفة بالتحقيق بدراسة الطلب وعناصر الأدلة التي يتضمنها لتحديد مدى كفاية هذه الأدلة لتبرير فتح تحقيق من عدمه، ويكون لها أجل خمسة وأربعون (45) يوماً لدراسة الطلب ابتداء من تاريخ استلامه⁽³⁾، ويتم تبليغ النص الكامل للطلب لكل الأطراف المعنية وكل المصدرين لمنتج المعني وسلطات البلد المصدر.⁽⁴⁾

وخلال فترة دراسة الطلب ترسل استمارة أسئلة إلى كل الأطراف المعنية من أجل الإجابة عليها⁽⁵⁾، إضافة إلى ذلك يمكن للسلطة المكلفة بالتحقيق أن تطلب من أي طرف معني معلومات إضافية عن طريق طلب معل قانوناً⁽⁶⁾، وفي حالة رفض أي طرف معني تقديم المعلومات اللازمة أو لم يقدمها في الآجال المعقولة أو بسبب إعاقة في مجريات التحقيق فإن سلطة التحقيق تفصل في الطلب وفقاً لما تتوفر عليه من معلومات.⁽⁷⁾

⁽¹⁾الم 02 والم 03 من القرار المؤرخ في 03 فيفري 2007، يحدد كفاءات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق التعويضي، ج ر عدد 21 لسنة 2007.

⁽²⁾الم 10 من نفس القرار.

⁽³⁾الم 12 من القرار المؤرخ في 03 فيفري 2007، المرجع السابق.

⁽⁴⁾الم 18 من نفس القرار.

⁽⁵⁾الم 14 من نفس القرار.

⁽⁶⁾الم 11 من نفس القرار.

⁽⁷⁾الم 15 من نفس القرار.

إضافة لما سبق فإنه حسب نص الم 05-221 فإنه يتعين على الأطراف المعنية القيام بمشاورات قبل وأثناء التحقيق قصد الوصول إلى حل يرضي الجميع، غير أن هذا الإجراء لا يمنع من تحديد أولي أو نهائي للضرر أو تطبيق الحقوق التعويضية المؤقتة أو النهائية.

2-1-1- شروط تطبيق الحق التعويضي :

إن الهدف من التحقيق هو البت في وجود واقعة الدعم وتأثيره ودرجته، ثم تحديد الضرر أو التهديد بالضرر الذي يلحق فرع الإنتاج الوطني ثم العلاقة السببية بين الضرر والدعم.

أ- **الدعم الخاص:** يعتبر الدعم، دعماً خاصاً إذا كان مخصصاً لمؤسسة أو مجموعة مؤسسات لفرع إنتاج أو مجموعة فروع إنتاج، حيث لا يكون موضوع تطبيق الحق التعويضي إلا الدعم الخاص⁽¹⁾، وفي هذا الصدد نجد أن المشرع قد تماشى مع اتفاقية منظمة التجارة العالمية حيث أقرت أنه يجب أن يكون الدعم موجهاً أو مخصص لصناعة معينة لكي يستفيد من إجراءات الدفاع المطبقة ضد الدعم، وفي هذا الإطار أشار الاتفاق إلى عدة أشكال يتم من خلالها تحديد ما إذا كان دعماً موجهاً أو العكس:⁽²⁾

- الدعم الذي يعطى بوجه خاص لشركة أو مشروع أو مجموعة من الشركات.
- الدعم الذي يعطى لصناعة معينة أو قطاع صناعي معين.
- الدعم الذي يعطى لكل الصناعات ولكن في منطقة جغرافية كجزء من إقليم الدولة.
- الدعم الذي يوجه لسلعة معينة بغرض التصدير أو الذي يعطى باشتراط استخدام المكونات المحلية من المواد الخام الأجنبية في إنتاج السلع.

أما المشرع الجزائري فقد اعتبر أن الدعم الخاص يأخذ أربعة (04) صور بشكل عام هي:⁽³⁾

- مساهمة مالية من السلطات العمومية.
- قرض تمنحه السلطات العمومية.
- الضمان على القرض صادر من السلطات العمومية.

⁽¹⁾الم 10 من المرسوم التنفيذي رقم 05-221، المرجع السابق.

⁽²⁾حفاف وليد، المرجع السابق، ص 34.

⁽³⁾الم 05 من القرار المؤرخ في 03 فيفري 2007، المرجع نفسه.

-وأخيراً توريد سلع أو خدمات من طرف السلطات العمومية.

فيعتبر الدعم محققاً إذا قامت الدولة أو إحدى مؤسساتها بمنح إعانة مالية لمؤسسة وطنية فتحصل هذه الأخيرة من خلال هذه الإعانة على امتيازات، وهذه الإعانة إما أن تكون في شكل دعم خاص يتمثل في مجموع المساعدات المقدمة من السلطات العمومية سواء بطريق مباشر أو غير مباشر أو من خلال الاستفادة من الإعفاءات الضريبية، أو في شكل دعم عام كإجراءات الدعم المتعلقة بالمدخيل والأسعار.⁽¹⁾

أ-1- الشروط القانونية لتحديد وجود الدعم:

اعتبر المشرع الجزائري الدعم هو كل امتياز يخول لمؤسسات أو فرع إنتاج وطني يأخذ الأشكال التالية:⁽²⁾

- مساهمة مالية من السلطات العمومية.
- أي شكل من دعم السلطات العمومية للمدخيل أو الأسعار.
- التخلي عن مدخيل عمومية تكون عادة مستحقة التحصيل أو عدم تحصيلها، أي الإعفاء من هذه الأعباء.
- تقديم السلطات العمومية أو شرائها سلعا أو خدمات بمقابل لا يتناسب مع شروط السوق في البلد المصدر.

أ-ب- حساب الميزة المخولة (الامتياز المخول):

يتم حساب مبلغ الدعم الموجب لتطبيق الحق التعويضي استناداً للامتياز المخول للمستفيد خلال الفترة التي يشملها التحقيق⁽³⁾، ويتم استعمال كل طريقة لحساب الميزة المخولة وفقاً للمبادئ الآتية:⁽⁴⁾

- 1- لا يعتبر أخذ مساهمة السلطات العمومية في الرأسمال الاجتماعي للمؤسسة مخولاً لامتياز، إلا في حالة تعارض القرار المتعلق بالاستثمارات مع الممارسة الجارية المتعلقة باستثمارات (بما في

⁽¹⁾ Dominique Carreau, Patrick Julliard, Op.cit, P222.

⁽²⁾ الم 09 من المرسوم التنفيذي رقم 05-221، المرجع السابق.

⁽³⁾ الم 04 من القرار المؤرخ في 03 فيفري 2007، المرجع السابق.

⁽⁴⁾ الم 05 من نفس القرار.

ذلك كل ما هو توريد لرأسمال. خطر)، المستثمرين الخواص على مستوى قطر بلد المنشأ أو بلد المنشأ أو بلد التصدير.

2- لا يعتبر كل قرض للسلطات العمومية مخولاً لامتياز إلا في حالة وجود فرق بين المبلغ الذي تدفعه المؤسسة المستفيدة من القرض التجاري على القرض الذي تدفعه السلطات العمومية والذي قد تدفعه على قرض مماثل بإمكانها الحصول عليه على مستوى السوق، وفي هذه الحالة توافق الميزة المخولة الفرق بين المبلغين.

3- لا يعتبر الضمان على القرض الذي تمنحه السلطات العمومية مخولاً لامتياز إلا بوجود فرق بين المبلغ الذي تدفعه المؤسسة المستفيدة من الضمان المدفوع على القرض الذي تقدمه السلطات العمومية والمبلغ الذي قد تدفعه على القرض التجاري المماثل في غياب ضمان من السلطات العمومية، وفي هذه الحالة يوافق الامتياز الفرق بين المبلغين الذين تتم تسويتها بحساب الفرق في العمولات.

4- لا يعتبر توريد السلع والخدمات أوش راء السلع من السلطات العمومية مخولاً لامتياز إلا في حالة ما إذا تم التوريد بواسطة منحة مالية أقل ملاءمة، أو إتمام الشراء بواسطة منحة مالية أكثر ملاءمة.

ويتم تحديد تطابق المنحة المالية مقارنة بشروط السوق المتوفرة للسلعة أو الخدمة المعنية في بلد التوريد أو الشراء (بما في ذلك السعر والنوعية والوفرة ونوعية السوق والنقل والشروط الأخرى للبيع أو الشراء).

أ-ج- فترة الدعم:

هي الفترة التي يشملها التحقيق، وتحسب من آخر سنة مالية مقللة للمستفيد وكذا كل فترة سابقة لفتح التحقيق تكون مدتها ستة (06) أشهر على الأقل والتي تتوفر بشأنها معطيات مالية أو معطيات أخرى مناسبة.⁽¹⁾

ب- الضرر: وهذا العنصر يكاد يكون نفسه الضرر الذي سبق وأن تطرقنا إليه في دراسة الإغراق، فيجب أن يكون هناك ضرر مقابل لفعل الدعم، ويعتبر الدعم موجوداً عندما تحدث واردات

(1) الفقرة 2 من الم 04 من القرار المؤرخ في 03 فيفري 2007، المرجع السابق.

أو تهدد بحدوث ضرر كبير لفرع إنتاج وطني قائم أو تأخر إنشاء فرع إنتاج وطني⁽¹⁾، ويشترط لتحديد الدعم أن يكون مبني على وقائع فعلية وليس فقط على ادعاءات أو تخمينات.⁽²⁾ ويعتبر الضرر جسيماً طبقاً لاتفاق GATT إذا توافرت الشروط التالية:⁽³⁾

- أن تمثل نسبة الدعم نسبة تفوق 5% من قيمة المنتج النهائي.
- أن تكون نسبة الدعم موجهة لتغطية خسائر ناتجة عن استغلال فرع إنتاج وطني.
- إعفاء المؤسسة من دين موجب السداد للدولة أو إحدى مؤسساتها أو منح هذه الأخيرة تبرع لتسديد دينها.

أما المشرع الجزائري فقد ذكر بعض العوامل التي يتم الاستناد إليها لتحديد الضرر وهي على سبيل المثال:⁽⁴⁾

- نسبة زيادة الصادرات المدعمة في السوق الوطنية.
- أثر الواردات المدعمة على الأسعار وتأثيرها في السوق الوطنية.
- أثر الواردات المدعمة على فرع الإنتاج الوطني للمنتج المماثل والعوامل والمؤشرات الاقتصادية الهامة التي تؤثر على وضعية فرع الإنتاج الوطني.
- بالإضافة إلى قيام السلطة المختصة بالتحقيق بفحص بعض العوامل لتحديد ما إذا كان هناك تهديد بإلحاق ضرر كبير:⁽⁵⁾
- طبيعة الدعم أو التدعيمات المعنية وآثارها المحتملة على التجارة.
- نسبة النمو المعتبرة للواردات المدعمة على مستوى السوق الوطنية التي تشير إلى احتمال ارتفاع جوهري للواردات.

(1) الم 07 من نفس القرار .

(2) الم 11 من المرسوم التنفيذي رقم 05-221، المرجع السابق.

(3) بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 70.

(4) الم 12 من المرسوم التنفيذي رقم 05-221، المرجع السابق.

(5) الم 08 من القرار المؤرخ في 03 فيفري 2007، المرجع السابق.

- القدرة الكافية للمصدر أو الارتفاع الوشيك لقدرته التي تؤدي إلى ارتفاع جوهري للصادرات محل الدعم في السوق الوطني، مع الأخذ بعين الاعتبار وجود أسواق أخرى للتصدير قادرة على امتصاص الصادرات الإضافية.

- الواردات التي تؤثر على أسعار المنتج الوطني وتؤدي إضعافها أو تمنعها من الارتفاع.

- مخزون المنتج موضوع التحقيق.

ج- العلاقة السببية:

وهي ضرورة وجود العلاقة بين الدعم والضرر، أي أن الدعم هو المتسبب في الضرر الذي أصاب فرع الإنتاج الوطني.

وأثناء سريان التحقيق يلتزم الأعوان المكلفين بالتحقيق بعدم إفشاء أي معلومة سرية أثناء سريان التحقيق وبعد انتهائه تحت طائلة العقوبات الإدارية والجزائية.

فكل المعلومات ذات الطابع السري أو المقدمة في إطار سري لا يمكن اقتناؤها دون إذن الطرف الذي تقدم بها، إضافة إلى إمكانية الطلب من الأطراف المعنية التي قدمت معلومات ذات طابع سري، تقدير ملخص غير سري، وفي حالة تعذر عليهم ذلك يجب تقديم الأسباب التي تحول دون ذلك.⁽¹⁾

وتسمح السلطة المكلفة بالتحقيق للأطراف التي تكون منتوجاتها موضوع تحقيق بالاطلاع على الأدلة غير السرية بعد تقديم طلب بذلك⁽²⁾، إضافة إلى ذلك فإنه يتم إخطار للأطراف المعنية بالتحديدات الأولية والنهائية للضرر والدعم، ونشر القرارات المتعلقة بالتحقيق ونتائجه وكل ما يتعلق به.⁽³⁾

(1) الم 17 من المرسوم التنفيذي رقم 05-221، المرجع السابق.

(2) الم 06 من نفس المرسوم التنفيذي.

(3) الم 42 والم 43 من نفس المرسوم.

3-1- التدابير المؤقتة التي تتخذ أثناء التحقيق :

وهي تدابير من اختصاص السلطة المكلفة بالتحقيق وتأخذ شكلين شأنها شأن الإغراق:

أ- الحق التعويضي المؤقت:

إن الحق التعويضي المؤقت هو ضمان إيداع نقدي أو كفالة بنكية تساوي مبلغ الدعم المحسوب بصفة أولية من طرف سلطة التحقيق والذي يحدد بقرار وزاري مشترك بين وزير التجارة ووزير المالية⁽¹⁾:

إلا أن هذا الحق التعويضي المؤقت يطبق بشروط:⁽²⁾

- فتح تحقيق ونشر بلاغ بفتحه من أجل السماح للأطراف المعنية بتقديم المعلومات والملاحظات.

- تحديد أولي إيجابي بوجود دعم مستحق لحقوق تعويضية أو ضرر لحق بفرع إنتاج وطني بسبب الواردات المدعمة.

- اعتبار الحق التعويضي ضروري لمنع حدوث أي ضرر أثناء فترة التحقيق التي يقوم به السلطة المكلفة بالتحقيق.

- لا يطبق الحق التعويضي المؤقت إلا بعد نشر بلاغ بهذا الشأن في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية⁽³⁾، ولا يطبق الحق التعويضي المؤقت إلا بعد ستين (60) يوماً من تاريخ فتح التحقيق، ولا يتجاوز تطبيقه أربعة (04) أشهر⁽⁴⁾.

ب- التعهد في مجال الأسعار:

هو تعهد يقدمه المصدر الذي يتبين أن منتوجاته التي تدخل إلى السوق الوطنية تستفيد من دعم خاضع إلى الحقوق التعويضية⁽⁵⁾ أي خاضعة لدعم خاص، ويتمثل التعهد في رفع سعر المنتج لمدعم لإزالة الدعم أو الضرر.

(1) الم 16 من المرسوم التنفيذي رقم 05-221، المرجع السابق.

(2) الم 17 من نفس المرسوم.

(3) الم 19 من نفس المرسوم.

(4) الم 18 من نفس المرسوم.

(5) الم 20 من نفس المرسوم.

والجدير بالذكر أن التعهد في مجال الأسعار يمكن أن يقدمه المصدر المستفيد من دعم خاص، لكن يشترط قبول سلطة التحقيق⁽¹⁾، كما يمكن لسلطة التحقيق اقتراح تعهدات في مجال الأسعار على المصدر المعني أن يقبل اكتتابها⁽²⁾، إلا أنه لا يرغم على اكتتابها. فقبول التعهدات ورفضها تخضع للسلطة التقديرية للسلطة المكلفة بالتحقيق، فإذا رفضت هذه الأخيرة الموافقة على التعهدات المقدمة يجب أن يكون الرفض مبرراً قانوناً، ويتم تبليغ المصدر المعني (سواء بقبول أو رفض التعهد) بموجب مقرر من الوزير المكلف بالتجارة الخارجية، ويستمر إجراء التحقيق حول الدعم والضرر حتى نهايته في حالة قبول تعهد ما.⁽³⁾ كما يمكن إقفال التحقيق دون تطبيق حقوق تعويضية مؤقتة أو نهائية بشرط توفر تعهد يترتب عليه ما يلي:⁽⁴⁾

- موافقة بلد التصدير على إزالة الدعم أو تحديده أو اتخاذ تدابير أخرى تتعلق بآثاره.
- التزام المصدر بمراجعة الأسعار أو بعدم التصدير نحو السوق الوطنية بمنتجات تستفيد من الدعم الخاضع للحقوق التعويضية.

يخول للسلطة المكلفة بالتحقيق الطلب من كل سلطة عمومية أو من كل مصدر تمت الموافقة على تعهده تزويدها بمعلومات عن تنفيذ هذا الفقه والترخيص بالتحقق من صحة المعطيات الهامة بصفة دورية.⁽⁵⁾

وعند إقفال التحقيق نكون أمام نتيجتين الأولى تحديد سلبي بوجود دعم أو ضرر في هذه الحالة يصبح التعهد لاغياً تلقائياً، إلا إذا كان هذا التحديد راجع إلى وجود تعهد في مجال الأسعار ويجوز للسلطة المكلفة بالتحقيق بناء على ذلك طلب الإبقاء على التعهد لمدة معقولة، أما النتيجة

(1) الم 22 من نفس المرسوم.

(2) الم 25 من نفس المرسوم.

(3) الم 22 والم 23 من المرسوم التنفيذي رقم 05-221، المرجع السابق.

(4) الم 21 من المرسوم التنفيذي.

(5) الم 26 من نفس المرسوم.

الثانية فهي تحديد إيجابي لوجود دعم وضرر، ففي هذه الحالة يتم الإبقاء على التعهد طبقاً لكيفيات قبوله.⁽¹⁾

4-1- انتهاء التحقيق وإقفاله :

ينتهي التحقيق برفض الطلب بمجرد اقتناع السلطة المكلفة بالتحقيق من أن عناصر الأدلة المتعلقة بالدعم أو الضرر غير كافية لتبرير مواصلة الإجراءات.

كما ينهى التحقيق فوراً إذا كان مبلغ الدعم نزرًا يسيرًا أو إذا كان حجم الواردات المدعومة الفعلية أو الممكنة أو الضرر ضئيلاً، ويعتبر مبلغ الدعم نزرًا يسيرًا إذا كان أقل من 1% بالنسبة لسعر تصدير المنتج موضوع التحقيق.⁽²⁾

أما إقفال التحقيق فهو إجراء خاص بالدول النامية، حيث يقفل التحقيق إذ لم يتجاوز المستوى الإجمالي للدعم أو حجم الواردات نسبة معينة.

2- كيفية تطبيق الحق التعويضي :

1-2- تحصيل الحق التعويضي :

يحدد تطبيق الحق التعويضي ونسبته بقرار مشترك بين الوزير المكلف بالتجارة الخارجية والوزير المكلف بالمالية، على أن لا يتجاوز مبلغ الحق التعويضي مبلغ الدعم، وتقوم مصالح الجمارك بتحصيل الحق التعويضي مهما كان مصدر المنتوجات، ولا يحصل الحق التعويضي على واردات قادمة من مصادر قبلت التعهد في مجال الأسعار.⁽³⁾

إذا تبين عند نهاية التحقيق عدم وجود الدعم أو إرجاعه إلى مستوى أدنى من مستوى الحق التعويضي النهائي يعاد تسديد الحقوق المحصلة إلى المستورد⁽⁴⁾، كما لا يخضع أي منتج لحقوق تعويضية وحقوق ضد الإغراق في آن واحد⁽⁵⁾، والحكمة من إصدار المشرع مثل هذا الحكم تظهر

(1) الم 24 من نفس المرسوم.

(2) الم 13 من المرسوم التنفيذي رقم 05-221، المرجع السابق.

(3) الم 28، الم 29، الم 30 من نفس المرسوم.

(4) الم 31 من نفس المرسوم.

(5) الم 41 من نفس المرسوم.

في كون السلع المدعمة قد تؤدي إلى حدوث واقعة الإغراق والضرر المترتب عليه لذلك منع المشرع الجمع بين تطبيق الإجراءات معاً.

2-2- مدة سريان الحق التعويضي ومراجعته.

- الملاحظ أن المشرع لم يحدد المدة الزمانية لتطبيق الحق التعويضي، وإنما تركها للسلطة التقديرية للسلطة المكلفة بالتحقيق، على أن لا تكون خلال المدة المعقولة وبالقدر الضروري لموجهة الدعم المسبب للضرر⁽¹⁾، لكن إذا تجاوزت مدة تطبيق الحق التعويضي مدة خمس (05) سنوات من تاريخ بدء تطبيقه فإنه يلغى إلا إذا ثبت أن إلغائه يؤدي إلى استمرار الدعم والضرر أو تكرارهما.⁽²⁾

- يجوز لكل طرف معني طلب مراجعة استمرارية تطبيق الحق ضد التعويض، بناء على طلب مبرر بمعطيات إيجابية أو بشرط مرور مدة معقولة منذ تطبيق هذا الحق، كما يجوز للسلطة المكلفة بالتحقيق القيام بالمراجعة بمبادرة منها، وإذا حددت هذه الأخيرة بعد القيام بالمراجعة أن الحق التعويضي أصبح غير مبرر فإنه يلغى فوراً، ويقفل كل مراجعة من هذا النوع في مدة لا تتجاوز اثني عشر (12) شهراً ابتداء من تاريخ الشروع فيها.⁽³⁾

2-3- تطبيق الحق التعويضي بأثر رجعي :

إن تطبيق الحق التعويضي يكون بأثر فوري، ولا يكون إلا على المنتوجات المصرح بوضعها للاستهلاك بعد التاريخ الذي تم فيه اتخاذ قرار بتطبيقه⁽⁴⁾، إلا أنه استثناءاً يطبق الحق التعويضي بأثر رجعي في الحالات التالية:

- في حالة غياب تطبيق حق مؤقت بعد التحديد النهائي بوجود الضرر أو وجود تهديد بالضرر، في هذه الحالة يحصل الحق التعويضي النهائي بأثر رجعي للفترة التي كان من المفروض تطبيق حق تعويضي مؤقت فيها إن وجد.⁽⁵⁾

(1)الم 32 من نفس المرسوم.

(2)الم 34 من المرسوم التنفيذي 05-221، المرجع السابق.

(3)الم 33 من نفس المرسوم.

(4)الم 36 من نفس المرسوم.

(5)الم 37 من نفس المرسوم.

- يطبق الحق التعويضي النهائي بأثر رجعي على الواردات المصرح بها للاستهلاك قبل تسعين (90) يوماً على الأكثر من تاريخ تطبيق الحق التعويضي، وهذا في حالة ملاحظة السلطة و/أو لمنع وقوع ضرر كهذا أي تفاديه.⁽¹⁾

من خلال ما سبق نخلص إلى أن المنتج الوطني لا يستطيع منافسة المنتج الأجنبي المستورد، بسبب الإعانات التي تمنحها الدول الأجنبية لمنتجاتها المحلية الموجهة للتصدير كما هو الحال بالنسبة لدول شرق آسيا التي تنتهج سياسة الدعم.

فالدعم آثار سلبية على المنتج الوطني والصناعة المحلية إضافة إلى أثره المباشر على الأسعار كما هو الأمر في الإغراق، ويتم تحديد ذلك من خلال دراسة تأثير الواردات على السوق المحلي ونسبة الدعم المقدم وغيره.

والجدير بالذكر أنه ليس كل دعم محظور، وإنما الدعم الذي يسبب ضرراً للصناعة المحلية والمنتج الوطني أي الدعم الذي يضر بفرع إنتاج محلي أو يهدد بالإضرار به سواء كان هذا الفرع الإنتاجي قائم أو في طور الإنشاء، مما يستوجب اتخاذ إجراءات تطبيق الحق التعويضي. وأخيراً فإن الدعم يشبه كثيراً الإغراق:

- كلاهما يعد من الممارسات غير المشروعة الضارة بالمنافسة داخل السوق.
- يتفقان في شروط تحديد كل منهما من وجوب تحديد الإغراق أو الدعم، الضرر أو التهديد بالضرر وأخيراً بعلاقة السببية بين الواقعة غير المشروعة والضرر.
- كذلك تفرض على كلاهما حقوق تتمثل في ضريبة مضادة للإغراق أو الدعم تحصلها مصالح الجمارك.

على الرغم من التشابه الكبير بينهما إلا أنهما يختلفان فيما يلي:

- الإغراق هو ممارسة تلجأ إليه المشروعات الخاصة من أجل السيطرة على السوق باحتكارها والقضاء على المنافسين فيها.

أما الدعم فهو عمل حكومي تقوم به الدولة أو إحدى هيئاتها لتدعيم منتجاتها المحلية لذلك فهو في الأصل مشروع إلا إذا كان الهدف منه غير مشروع كما سبق التوضيح.

⁽¹⁾الم 40 من نفس المرسوم.

الفرع الثاني: التدابير الوقائية للحد من الاستيراد الزائد للمنتج الأجنبي.

بالنظر للاستيراد الفوضوي والزائد، قد يقوم المستورد باستيراد سلع بكميات كبيرة تحدث ضرا أو تهدد بحدوثه على المنتج الوطني المماثل أي الفرع الإنتاج الوطني، خصوصا بعد الانفتاح الكبير على التجارة الخارجية من طرف الدولة الجزائرية، هذا ما يستوجب من الدولة وضع تدابير وقائية للحد من الاستيراد الزائد للمنتج الأجنبي.

أولا: مفهوم التدابير الوقائية

إن التدابير الوقائية هي إجراءات حمائية لصالح المنتج الوطني من الاستيراد الزائد للمنتج الوطني. ويتمثل هذا الإجراء في توقيف ما يُسمى بالربط التعريفي "Consolidation tarifaire" وذلك من خلال رفع معدل التعريفة الجمركية بالنسبة للمنتجات المستوردة بكميات متزايدة بحيث تؤدي إلى إلحاق ضرر بفرع من الإنتاج الوطني، كما قد تأخذ التدابير الوقائية شكل تقييد في كميات المنتج المستورد.⁽¹⁾

أما المشرع الجزائري فلقد عرف التدابير المؤقتة بأنها التوقيف الجزئي أو الكلي للامتيازات و/أو الالتزامات، وتأخذ شكل تقييدات كمية عند الاستيراد أو رفع لنسب الحقوق الجمركية⁽²⁾، وتطبق هذه التدابير اتجاه المنتج المستورد بكميات متزايدة إلى درجة تلحق أو تهدد بإلحاق ضرر جسيم لفرع من الإنتاج الوطني لمنتجات مماثلة أو منافسة له مباشرة.⁽³⁾

- خصائص التدابير الوقائية:

تتميز التدابير الوقائية بأنها تدابير وقائية إصلاحية، وذلك من خلال تدخلها لإصلاح ضرر جسيم بالفرع الإنتاج الوطني وبالتالي المنتج الوطني المماثل، إضافة إلى الوقاية من تهديد بوقوع ضرر جسيم وتسهيل التسوية.⁽⁴⁾

(1) راضية شريفي، نحو إطار قانوني جديد للتجارة الخارجية الجزائرية-دراسة تحليلية-، مذكرة ماجستير في القانون، جامعة الجزائر 01، 2007-2008، ص 88

(2) الم 11 من الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، المعدل والمتمم.

(3) الم 10 من نفس الأمر 03-04.

(4) بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 78.

- أشكال التدابير الوقائية:

نص المشرع الجزائري على شكلين من التدابير المؤقتة، فإما أن يكون رفع نسبة الحقوق الجمركية أي رفع نسبة التعريفية الجمركية، أو تقليص كمي عند الاستيراد أي اعتماد نظام الحصص⁽¹⁾، أي أن المشرع أقر بأن التدابير الوقائية قد تكون قيود تعريفية وقد تكون قيود غير تعريفية، والجدير بالذكر أن هذين الشكلين على سبيل المثال لا الحصر.

كما تفرض التدابير الوقائية في حالة وجود صعوبات في ميزان المدفوعات⁽²⁾.

ثانيا: إجراءات تطبيق التدابير الوقائية.

شأنها شأن تدابير الدفاع التجارية السابق التطرق إليها، فإنه يشترط قبل تطبيق التدابير الوقائية، إجراء تحقيق تقوم به المصالح المختصة في الوزارات المعنية⁽³⁾، حيث يشترط التحقيق لإثبات تطبيق التدبير الوقائي وإثبات الضرر وأخيرا العلاقة السببية.

1- التحقيق المسبق :

يقوم التحقيق في تطبيق التدابير الوقائية من عدمها، على نفس الإجراءات التي يقوم عليها تطبيق الحق ضد الإغراق، وتطبيق الحق التعويضي، حيث يبتدأ بتقديم طلب للسلطات المكلفة بالتحقيق وينتهي بإقفاله.

1-1- تقديم الطلب :

وفقا للمشرع الجزائري فإنه يمكن لكل طرف معني تقديم طلب تدبير وقائي لدى السلطة المكلفة بالتحقيق، كما يمكن لهذه الأخيرة المبادرة من تلقاء نفسها بتطبيق تدبير وقائي، ولا تقوم السلطة المكلفة بالتحقيق بفتح التحقيق. إلا بعد ثبوت وجود عناصر أدلة كافية مقدمة من خلال معلومات صاحب الشكوى، وتفصل السلطة المكلفة بالتحقيق بقبول أو رفض طلب التدابير الوقائية في أجل ثلاثين (30) يوما.⁽⁴⁾

(1) الم 04 من المرسوم التنفيذي 05-220، المرجع السابق.

(2) الم 06 من الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، المرجع السابق.

(3) الم 03 من المرسوم التنفيذي رقم 05-220، المرجع السابق.

(4) الم 02 من القرار المؤرخ في 03 فيفري 2007، يحدد كميّات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية، ج ر عدد 21 لسنة 2007.

وتلتزم السلطة المكلفة بالتحقيق بما يلي:⁽¹⁾

- إخطار الأطراف المعنية بفتح التحقيق من خلال نشر إعلان في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية بفتح التحقيق.
- نشر السلطة المختصة بالتحقيق وفي اقرب الآجال تحليلاً مفصلاً للقضية، حيث يكون موضوع التحقيق مرفقاً بتبرير له علاقة وثيقة بالعناصر التي تم فحصها.
- عند انتهاء التحقيق تنشر السلطة المكلفة بالتحقيق تقريراً تبرز فيه الملاحظات والنتائج المعللة المتوصل إليها حول كل النقاط الهامة المتعلقة بالوقائع والقانون، وذلك في أجل 45 يوماً من تاريخ إنهاء التحقيق.
- كما يتم تحضير جلسات عامة للسماع، حتى يتمكن الأطراف المعنية (مستوردين، مصدرين...) من تقديم عناصر أدلة ووجهة نظرهم، كما يتم ضمان حق الرد على عروض الأطراف الأخرى، والتعريف بوجهة نظرهم لتحديد ما إذا كان تطبيق التدبير الوقائي يحقق المصلحة العامة أولاً.⁽²⁾
- وإذا أراد أحد الأطراف إضفاء طابع السرية على المعلومات التي يقدمها فعليه تقديم طلب لمعالجة سرية المعلومات من السلطة المكلفة بالتحقيق ويجب أن يكون الطلب مبرراً، فإذا وافقت السلطة المكلفة بالتحقيق على ذلك، فإنه لا يمكن إضفاء هذه المعلومات دون إذن الطرف الذي قدمها، ويمكن في هذه الحالة الطلب من الأطراف التي قدمت المعلومات السرية، تقديم ملخص غير سري، وعليها تقديم الإثبات التي تحول دون تقديمها لهذا الملخص.⁽³⁾
- وفي حالة تقدير السلطة المكلفة بالتحقيق أنه لا مبرر لطلب معالجة المعلومات المقدمة، أو رفض الطرف الذي قدمها الإعلان عنها، فإنه يمكن لسلطة التحقيق عدم اعتماد هذه المعلومات في التخفيف إلا إذا أثبتتها الطرق المعني بصفة مقنعة وعن طريق مصادر موثوقة.⁽⁴⁾

(1) الم 03 والم 11 من نفس القرار.

(2) الم 03 من نفس القرار.

(3) الم 06 من القرار المؤرخ في 03 فيفري 2007.

(4) - الم 07 من نفس القرار.

2- سريان التحقيق :

إن الشروط التي يقوم عليها التحقيق في تطبيق التدابير الوقائية هي نفسها الشروط الواجب توافرها في تطبيق الحق ضد الإغراق والحق التعويضي أي أركان المسؤولية التقصيرية.

1-2- الضرر :

- يجب أن يدرس التحقيق الاستيراد المتزايد للمنتج المستورد الذي يدخل للسوق الوطنية وذلك من خلال الأخذ بعين الاعتبار الالتزامات بما في ذلك التعهدات التعريفية.

- كما يدرس التحقيق العناصر التي من شأنها إلحاق أو التهديد بإلحاق ضرر جسيم بالمنتجين الوطنيين للمنتجات المماثلة أو المنافسة لها بطريقة مباشرة⁽¹⁾، والضرر الجسيم هو التدهور الكلي والمعتبر لوضعية فرع من فروع الإنتاج الوطني، أما التهديد بالضرر فهو الوقوع الوشيك للضرر الجسيم.⁽²⁾

- إضافة إلى ذلك يدرس التحقيق العناصر التي من شأنها تعطيل إنشاء فرع إنتاج وطني بشكل أساسي.⁽³⁾

ويجب أن يستند تحديد الضرر الجسيم أو التهديد بوقوعه على وقائع قانونية⁽⁴⁾، أي أن لا يستند على مجرد شكوك بل على أدلة واقعية.

2-2- العلاقة السببية :

يجب إثبات بأن الضرر ينتج مباشرة من التدفقات المفرطة للواردات، فسلطة التحقيق تبحث عن مدى توافر العلاقة بين الضرر الجسيم أو التهديد بوقوع هذا الأخير والاستيراد المتزايد للمنتج الأجنبي، وهي في ذلك تعتمد على عوامل معينة تتمثل على وجه الخصوص فيما يلي:⁽⁵⁾

- دراسة معدل ارتفاع المنتج المستورد أي ارتفاع الواردات بطريقة مطلقة أو نسبية.
- دراسة الحصة الممتصة من قبل الواردات المتنامية في السوق الوطنية.

(1) الم 8 من نفس القرار .

(2) الم 2 من المرسوم التنفيذي رقم 05-220، المرجع السابق.

(3) الم 8 من القرار المؤرخ في 03 فيفري 2007، المرجع نفسه.

(4) الم 05 من المرسوم التنفيذي رقم 05-220.

(5) الم 09 من القرار المؤرخ في 03 فيفري 2007.

- دراسة المتغيرات على مستوى المبيعات والإنتاج.

- دراسة التغيرات في استعمال الإمكانيات الإنتاجية والأرباح والخسائر وعملية التشغيل. ولكي يكون تحديد الضرر أو التهديد بوقوعه مؤسسا ويجب أن يبني على عناصر إثبات موضوعية تثبت وجود علاقة سببية بين تزايد الواردات والضرر الجسيم أو التهديد بإلحاق ضرر جسيم⁽¹⁾، وتتدفق هذه العلاقة في حالة ارتباط الضرر بعوامل أخرى غير التزايد في الواردات.

3- طلب معلومات إضافية :

يمكن للسلطة المكلفة بالتحقيق أن توجه طلب معللاً قانوناً إلى الأطراف المعنية للحصول على معلومات إضافية⁽²⁾، ويكون ذلك في أي مرحلة كان فيها التحقيق وهذا وفقاً لسلطتها التقديرية بناء على المعلومات اللازمة لخدمة التحقيق.

4- مدة التحقيق :⁽³⁾

تحدد مدة التحقيق بأربعين (40) يوماً، إلا أنه يمكن تمديد هذه المدة بثلاثين (30) يوماً أي تصبح سبعين (70) يوماً، بناء على قرار من الوزير المكلف بالتجارة الخارجية.

5- أنواع التدابير الوقائية:

تأخذ التدابير الوقائية شكلين أو نوعين أساسيين:

- **التدابير الوقائية العادية:** وهي اللجوء إلى التقليل الكلي عند الاستيراد، لكن يشترط أن لا يؤدي هذا التدبير الوقائي إلى خفض الكميات المستوردة إلى مستوى أدنى عن معدل متوسط الواردات أثناء السنوات الثلاث (03) الأخيرة.⁽⁴⁾

- **التدابير الوقائية المؤقتة:**⁽⁵⁾ يتمثل هذا التدبير في زيادة الحقوق الجمركية، حيث يطبق في الظروف الحرجة بسبب كل ضرر يصعب إصلاحه، وذلك بشرط أن يحدد هذا الضرر بصورة أولية وعن طريق تحقيق يستند إلى أدلة واضحة تبين أن تزايد الواردات قد أحدث أو هدد بحدوث ضرر جسيم.

(1) الم 10 من القرار المؤرخ في 03 فيفري 2007.

(2) الم 04 من نفس القرار.

(3) الم 05 من نفس القرار.

(4) الم 07 من المرسوم التنفيذي رقم-220، المرجع السابق.

(5) الم 08 و09 من نفس المرسوم.

إضافة إلى ذلك فإنه يشترط أن يثبت التحقيق النهائي أن تزايداً مفاجئاً للواردات قد أحدث أو هدد بحدوث ضرر جسيم لفروع الإنتاج الوطني، وإذا لم يثبت ذلك فإنه يتعين إعادة تسديد الزيادة في الحقوق الجمركية في أقرب الآجال لدافعها.

- مدة تطبيق التدابير الوقائية المؤقتة:

لا يجب أن تتجاوز مدة التدبير الوقائي مدة مائتي (200) يوم، وتحسب هذه المدة كجزء من المدة الكلية لتطبيق التدبير الوقائي النهائي.⁽¹⁾

6- مدة تطبيق التدابير الوقائية ومراجعتها⁽²⁾:

لا يمكن أن تتجاوز مدة تطبيق التدابير الوقائية النهائية أربع (04) سنوات، ولا تطبق إلا أثناء المدة اللازمة للوقاية من الضرر الجسيم أو إصلاحه وتسهيل التسوية.

- كما يمكن تمديد هذه المدة إذا أثبتت السلطة المكلفة بالتحقيق أن التحقيق مزال ضرورياً من أجل الوقاية من الضرر الجسيم أو إصلاحه ووجود عناصر أدلة يتطلب وفقاً لها أن يقوم فرع الإنتاج الوطني بإجراء التسوية.

- ولا يمكن أن تتجاوز المدة الكلية لتطبيق التدبير الوقائي ثماني (08) سنوات بما فيها مدة تطبيق كل تدبير وقائي وكل مدة تحديد محتملة.

- لا يمكن أن يكون تدبير تم تمديده أكثر تقييداً مما كان عليه التدبير السابق، ويجب الاستمرار في القيام بإجراءات التحرير، حيث يتم القيام بإجراءات تحرير التدبير الوقائي تدريجياً إذا تجاوزت المدة المقررة له سنة (01) واحدة، وإذا تجاوزت مدة التدبير 03 سنوات فإنه يجب أن تدرس وضعيته في أجل أقصاه منتصف مدة التطبيق التدبير، أو سحب التدبير، أو الإسراع في وتيرة تحريره إذا كان ذلك ممكناً.⁽³⁾

والجدير بالذكر أنه لا يمكن تطبيق أي تدبير وقائي مرة أخرى على الواردات التي سبق لها الخضوع لمثل هذا التدبير، بشرط أن تقل المدة التي لم يطبق فيها التدبير عن سنتين (02)، إلا أنه

(1) الم 10 من المرسوم التنفيذي رقم 05-220، المرجع السابق.

(2) المواد 11، 12، 13، 14 من نفس المرسوم.

(3) الم 15 من نفس المرسوم.

يمكن إخضاع الواردات التي سبق خضوعها لتدبير وقائي، إلى تدبير مرة أخرى وذلك بشروط كما يلي:⁽¹⁾

- أن تكون المدة مائة وثمانين (180) يوماً على الأقل عند استيراد منتج ما.
- إذا لم يطبق مثل هذا التدبير على نفس المنتج الأكثر من مرتين طول السنوات الخمس التي سبقت مباشرة تاريخ إدخال التدبير.

وأخيراً فإن المشرع قد استثنى المنتجات المستوردة من الدولة النامية من تطبيق التدابير الوقائية، لكنه جعل تطبيق هذه التدابير قائم على شرطين:⁽²⁾

- إذا لم يتجاوز حجم الواردات من المنتج 3% من حجم الواردات الإجمالية.
- أن لا تساهم هذه الواردات التي تقل عن 3% والقادمة من البلدان النامية مجتمعة، في أكثر من 9% من الواردات الإجمالية للمنتج المحلي.

من خلال ما سبق نخلص إلى أن تطبيق الحق التعويضي هو إجراء حمائي يستفيد منه المنتج الوطني (فرع الإنتاج الوطني) عن كل دعم لمنتج مستورد يلحق أو يهدد بإلحاق ضرر للمنتج الوطني المماثل.

وكذلك الأمر بالنسبة للتدابير الوقائية التي تطبق في حالة التدفق المفرط للواردات، حيث تلحق هذه الأخيرة ضرراً جسيماً أو تهدد بإلحاقه بالمنتج الوطني المماثل أو المنافس مباشرة له، ولاحظنا أن هذه التدابير الوقائية هي في الواقع عبارة عن القيود التعريفية وغير التعريفية السابق التطرق إليها.

فحماية المنتج الوطني ألزمت المشرع باتخاذ آليات عديدة لتحقيق هذه الحماية من أجل ترقية المنتج المحلي من جهة وتقوية قدراته التنافسية من جهة أخرى، فتحرير التجارة الخارجية ألقى بظلاله على المنتجات الوطنية الضعيفة، بسبب عدم توفر المؤسسات الوطنية على الإمكانيات والتكنولوجيا الكافية لمنافسة نظيرتها الأجنبية.

(1) الم 16 والم 17 من المرسوم التنفيذي 05-220، المرجع السابق.

(2) الم 18 من نفس المرسوم.

وكحل لهذه الإشكالية نظم المشرع تدابير الدفاع التجارية لحماية المنتج الوطني من هذا الانفتاح غير المحسوب، كما أن محاولات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة أدى بها إلى تبني مختلف الأحكام المتعلقة بتدابير الدفاع التجارية والتي نظمتها في الاتفاقية، كما أن الدخول في شراكة مع الاتحاد الأوروبي حتم على الجزائر تبني هذه الآلية الحمائية.

إلا أن الواقع في الجزائر يؤكد على أن تدابير مكافحة الإغراق غير مطبقة في الجزائر، وأنها غير معروفة عند الكثير من أصحاب المؤسسات، وهذا راجع للأسباب التالية:⁽¹⁾

- سبب الخلط في المصطلحات، حيث لوحظ عدم التفرقة بين الإغراق والتقليد.
- التعامل مع هذه التدابير عند الكثير من المتعاملين الاقتصاديين، يعتبر مرادفاً للكثير من التعقيدات ويستلزم موارد وخبرة ليست بحوزة المؤسسات، مما يدفعها لإلغاء فكرة التصدي للمنافسة غير العادلة.

لذلك نخلص إلى أن إجراءات الدفاع التجاري لا تقدم النتائج المرجوة في الجزائر على الرغم من مرور 17 سنة من تنظيمها في أول مرة، فالمؤسسات الوطنية لا تحمي نفسها من المنافسة الأجنبية غير العادلة في السوق المحلي، وفي المقابل فإن الإدارة المعنية بأمر الدفاع التجاري مازالت غير مؤهلة.

وفي الأخير تجدر الإشارة إلى أن تدابير الدفاع التجاري الثلاثة متشابهة من خلال التحقيق وعناصر الإثبات كما يلي:

- الفعل الضار: حيث يتوفر هذا الشرط في الإغراق، الحق التعويضي، والتدابير الوقائية.
- الضرر: يشترط في كل التدابير الدفاعية، تحقق ضرر أو التهديد بوقوعه.
- العلاقة السببية: بين الضرر والفعل مباشرة (سواء كان إغراق أو حق تعويضي أو تدبير وقائي).

وتختلف هذه التدابير فيما بينها كما يلي:

(1) قاشي فايزة، المرجع السابق، ص 45.

- يجب توافر الضرر الجسيم لتطبيق التدبير الوقائي على خلاف الحق التعويضي، والإغراق فإنه يشترط توافر الضرر الملموس فقط.

وفي خاتمة هذا الفصل فإن السياسة الحمائية التي تهدف إلى حماية المنتج الوطني من خلال آليات تتمثل في القيود التعريفية، حيث لاحظنا أن التعريفية الجمركية في الجزائر ومنذ أول صدور لها كانت متذبذبة بين الانخفاض والارتفاع وهذا راجع للظروف السائدة أثناء فرض التعريفية الجمركية وهي الآلية الحمائية الكلاسيكية والأولى التي تعتمد على الدول لحماية منتجها الوطني إلا أن هذه الحماية غير كافية وتتطلب دعم من خلال القيود غير التعريفية وهي عديدة وعديدة جداً، تنوعت بين قيود إدارية تتمثل في رخص الاستيراد، وأخرى تقنية تتمثل في حماية الصحة والصحة النباتية إضافة إلى مراقبة مطابقة المنتجات المستوردة،

كما تلعب الأنظمة الاقتصادية دوراً مهماً في حماية المنتج الوطني من المنافسة الكبيرة للمنتج المستورد من خلال التسهيلات التي تمنحها الأنظمة الجمركية الاقتصادية للمنتج الوطني، إضافة إلى أن مكافحة التهريب الجمركي والتقليد من أهم الآليات لحماية المنتج الوطني من خطر هاتين الجريمةين وما تسببانه من آثار وخيمة على الإنتاج الوطني عن طريق إفشاله أو تهديمه. وهذا ما تطرقنا إليه في المبحث الأول.

أما المبحث الثاني فتطرقنا فيه إلى آلية أخرى، تمثلت في حماية المنتج الوطني عن طريق تدابير الدفاع التجاري، والمتمثلة في تطبيق حق ضد الإغراق التجاري الذي يضر أو يهدد بوقوع ضرر على فرع الإنتاج الوطني أو يضر فرع إنتاج وطني ناشئ أو يمنع من القيام والنشوء. إضافة إلى تطبيق الحق التعويضي ضد المنتجات المستوردة المدعمة التي تلحق ضرر بالمنتج الوطني والصناعة المحلية، وأخيراً نطبق التدابير الوقائية ضد الاستيراد الزائد للمنتجات الأجنبية التي تلحق ضرراً جسيماً بالصناعة المحلية أو تهدد بذلك.

فمن الواضح أن إتباع الجزائر لإجراءات التدابير التجارية هو حماية المنتج الوطني بدرجة أولى من المنافسة غير العادلة من المنتج الأجنبي المستورد، ثم اتخاذ هذه الإجراءات للحد من زيادة الواردات.

إلا أن هذه الحماية المتمثلة في حماية المنتج الوطني بهدف تقوية قدرته على المنافسة ضد المنتجات المستوردة غير كافية، بل لابد من آليات حمائية أخرى تحمي المنتج الوطني عن طريق ترقيته تتمثل في الآليات المؤسسية والاتفاقية وهذا ما سنتطرق إليه في الفصل الثاني.

الفصل الثاني

الإطار المؤسسي والاتفاقي لحماية المنتج الوطني.

الفصل الثاني: الإطار المؤسسي والاتفاقي لحماية المنتج الوطني.

تتطلب حماية المنتج الوطني تدخل مختلف الهيآت الاقتصادية والقانونية من أجل تقديم الحماية اللازمة حتى في الأسواق الخارجية، لذلك وضعت السلطات الجزائرية مجموعة من الإجراءات لتنفيذها المؤسسات المخول لها ذلك وهي ممثلة في البنك المركزي (بنك الجزائر)، ومؤسسات ترقية الصادرات وأخيرا مجلس المنافسة الذي يعتبر سلطة الضبط العامة في مجال المنافسة.

إضافة إلى ذلك، فإن الجزائر لا تستطيع العيش في عزلة عن المجتمع الدولي، لذلك قامت بإبرام مجموعة من الاتفاقيات الثنائية ومتعددة الأطراف في مقدمتها اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والذي تهدف الجزائر من خلاله إلى تطوير المنتج الوطني الجزائري وفتح آفاق التصدير للأسواق الأوروبية، ولا يكفي اتفاق الشراكة بل لابد من اتفاق شراكة مع الدول العربية واتفاق شراكة مع دول المغرب العربي، إضافة إلى مجموعة كبيرة من الاتفاقيات الثنائية.

والهدف من كل هذه الاتفاقيات هو الاستفادة من المعاملة التفضيلية لصالح المنتج الوطني عن طريق الإعفاءات أو التخفيضات من الحقوق الجمركية والاستفادة من التفضيلات في قواعد المنشأ.

لذلك سنتطرق في هذا الفصل إلى ما يلي:

المبحث الأول: الآليات المؤسسية لحماية المنتج الوطني.

المبحث الثاني: الحماية الاتفاقية للمنتج الوطني.

المبحث الأول: الآليات المؤسساتية لحماية المنتج الوطني

لا تقتصر السياسة الحمائية على حماية المنتج الوطني من المنتجات الأجنبية المستوردة عن طريق مختلف الآليات السابق التطرق إليها كالتعريف الجمركية، تطبيق الحق ضد الإغراق، فالحماية لا تعني بالضرورة المفهوم الكلاسيكي للحماية أي حماية المنتج الوطني من المنافسة المشروعة وغير المشروعة للمنتج الأجنبي، بل هناك حماية تتمثل في حماية المنتج الوطني عبر ترقيته من أجل تقوية قدراته التنافسية في الأسواق الخارجية والسوق المحلي، ولا يتأتى ذلك إلا من خلال بعض الهيئات والأجهزة التي يخول لها القانون ذلك، وهذه الهيئات هي الهيئات المصرفية- بنك الجزائر - المطب الأول، إضافة إلى الهيئات المكلفة بترقية الصادرات والهيئات المكلفة بتنظيم المنافسة داخل السوق (المطب الثاني).

المطب الأول: دور بنك الجزائر في حماية المنتج الوطني عبر ترقيته.

يعد بنك الجزائر مؤسسة وطنية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ويعد تاجرا في علاقاته مع الغير، ويضطلع بمجموعة المهام الأساسية لذلك يكلف بتنظيم الحركة النقدية، ويوجه ويراقب بكل الوسائل الملائمة، توزيع القروض وتنظيم السيولة، ويسهر على حسن سيرو تسيير التعهدات المالية تجاه الخارج وضبط سوق الصرف⁽¹⁾، كما يعمل على حماية المنتج الوطني وذلك من خلال منح امتيازات لصالح المصدرين المحليين (الفرع الأول) ومن خلال تحويل رؤوس الأموال إلى الخارج كآلية لترقية المنتج الوطني (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الامتيازات الممنوحة للمنتج الوطني المصدر.

في إطار عملية الرقابة على الصرف* المخولة لبنك الجزائر على عمليات التصدير منح المشرع الجزائري مجموعة من الامتيازات لصالح المصدرين الجزائريين عند ترحيل إيراداتهم من

(1) المادتين 09 و35 من الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 غشت 2003، يتعلق بالنقد والقرض، المعدل والمتمم، ج ر عدد 52 لسنة 2003.

* الرقابة على الصرف هي تلك القواعد التي تضعها الدولة والسلطات النقدية المختصة لمتابعة جميع حركات العملات الصعبة المنجزة عن المبادلات الجارية مع الخارج أيا كان مصدرها، أنظر: بلحارث ليندة، نظام الرقابة على الصرف = في ظل الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، أطروحة دكتوراه في القانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، ص 14.

الخارج إلى الجزائر، ولقد فرض المشرع الجزائري التزامات تفرض على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة على كل متعامل في التجارة الخارجية⁽¹⁾، عند تحويل رؤوس الأموال من وإلى الجزائر.

أولاً: إلزامية التوطين.

أخضع المشرع كل عملية استيراد أو تصدير للسلع أو الخدمات إلى إلزامية التوطين لدى وسيط معتمد باستثناء عمليات العبور وبعض العمليات الأخرى*، حيث يبقى التوطين كل تحويل أو ترحيل للأموال، التزام و/أو التخليص الجمركي للبضائع.⁽²⁾

ولقد عرف المشرع التوطين بأنه فتح ملف يسمح بالحصول على رقم التوطين من الوسيط المعتمد الموطن للعملية التجارية، ويجب أن يتضمن الملف مجموع المستندات المتعلقة بالعملية التجارية، وللمتعامل الحرية في اختيار الوسيط المعتمد على أن يلتزم لديه بالقيام بكل الإجراءات المصرفية المرتبطة بالعملية.⁽³⁾

(1) قموح مولود، إجراءات مراقبة الصرف في عملية التصدير، الملتقى الوطني حول: ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر "يومي 11 و12 مارس، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، ص 05.
* حيث تعفى من التوطين المصرفي حسب نص الم 33 من نظام بنك الجزائر رقم 17-01 المؤرخ في 03 فبراير 2007، يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، ج ر عدد 31 لسنة 2007، المعدل والمتمم بالنظام رقم 16-04 المؤرخ في 17 نوفمبر 2016، ج ر عدد 72 لسنة 2016، العمليات التالية: الواردات التي تدعى بدون تسديد:

- الواردات/الصادرات التي يقوم بها المسافرون لاستعمالاتهم الشخصية طبقاً لأحكام قوانين المالية.
- الواردات التي يقوم بها أعضاء الوفود الدبلوماسية والقنصلية الجزائرية عند عودتهم النهائية للجزائر، طبقاً لأحكام قانون المالية.

- الواردات/الصادرات التي نقل قيمتها عن القيمة المقابلة لمبلغ 100.000 دج بقيمة "قوب".

- واردات/صادرات العينات، الهبات، والسلع المستعملة في حالة تفعيل الضمان.

- الواردات من السلع المحققة في إطار نظام الوقف الجمركي.

(2) الم 29 من نظام 07-01، المرجع السابق.

(3) الم 30 من نفس النظام.

ويتكون رقم التوطين من 06 خانات، 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.⁽¹⁾

فالتوطين هو فتح ملف لدى وسيط معتمد من أجل الحصول على رقم التوطين للعملية التي يكون المتعامل بصدد القيام بها.

وفيما يخص الصادرات فلقد أخضعها المشرع أيضا إلى وجوب القيام بإجراءات عندما يتعلق الأمر بالسلع عند البيع النهائي، أو عند الإيداع، وكذلك بالصادرات من الخدمات، واستثنى المشرع من التوطين الإلزامي الصادرات المؤقتة، إلا في حالة تسديد أداء الخدمات عن طريق ترحيل العملات الأجنبية، وفي حالة الصادرات مقابل قيمة نقل أو تساوي ما يعادل مبلغ مائة ألف دج (100.000) والتي تتجز عن طريق بريد الجزائر، إضافة إلى إعفاءات نص المادة 33 سابقة التطرق إليها.⁽²⁾

- إجراءات توطين الصادرات:

كما قلنا فإن التوطين هو عملية فتح ملف يتضمن مجموعة من المستندات المتعلقة بالعملية التجارية، حيث يطلب المصدر فتح ملف توطين مصرفي ويقدم للوسيط المعتمد النسخة الأصلية ونسختين طبق الأصل للعقد التجاري أو أية وثيقة أخرى تحل محله أو أي مستند آخر من المحتمل طلبه⁽³⁾، يتبين من خلال مما سبق أن المشرع لم يشترط بأن يكون العقد التجاري هو الوثيقة الوحيدة لفتح ملف التوطين وإنما ترك المجال مفتوحا للمتعامل الاقتصادي بتقديم أي وثيقة أو مستند محل العقد التجاري، وفي نفس السياق نصت الم 32 من نظام 01-07 على إمكانية أن تتخذ الوثيقة المعتمد عليها في عملية التوطين المصرفي أشكالا مختلفة كالعقد، الفاتورة الشكلية، سند طلب نهائي، التأكيد النهائي للشراء، وحتى المراسلات المتبادلة التي تحتوي على كل المعلومات الضرورية للتعرف على الأطراف المتعاملة وطبيعة العملية التجارية.

(1) قموح مولود، المرجع السابق، ص 06.

(2) المواد 56 و 58 من نظام 07-08، المرجع السابق.

(3) الم 62 من نفس النظام.

وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على التسهيلات الكبيرة التي منحها المشرع لصالح المتعامل الاقتصادي (المصدر) من أجل قيامه بعملية التوطين المصرفي.

بعد ذلك يقوم الوسيط المعتمد بعد التدقيق في تطابق الوثيقة الأصلية والنسخ، يرد نسخة من هذه الأخيرة تحمل رقم ملف التوطين المصرفي وختم الوسيط المعتمد⁽¹⁾، وألزم المشرع على شباك الوسيط المعتمد المؤهل لتوطين عملية التجارة الخارجية إمساك فهرس الملفات الموطنة، مرقما ومؤشرا عليه من طرف شخص مؤهل لهذا الغرض ويضمن متابعتها المالية.⁽²⁾

وكفل المشرع للمصدر قبول توطينه، حيث نص على ذلك بموجب نص الم 35 من نظام 01-07، من خلال تأكيده على عدم إمكانية رفض الوسيط المعتمد التوطين المصرفي لعقد التصدير أو الإستيراد إذا كان مستوفيا لجميع الشروط المنصوص عليها في هذا النظام كما أعطى المشرع الحق للمتعامل عند الاقتضاء تقديم طعن لدى اللجنة المصرفية.

والجدير بالذكر أن المشرع قد خص توطين بعض المنتجات بإجراءات خاصة، حيث أعطى إمكانية التوطين المصرفي للصادرات في غضون خمسة (05) أيام عمل التي تلي تاريخ الإرسال والتصريح لدى الجمارك المنتجات التالية:⁽³⁾

- المنتجات الطازجة.

- المنتجات القابلة للتلف.

- المنتجات القابلة للتلف والخطيرة.

- المنتجات الخطيرة.

والمعاملة الخاصة لهذه المنتجات واضح، حيث يرجع السبب إلى الطبيعة الخاصة لهذه المنتجات والمتمثلة في سرعة التلف أو الخطورة.

(1) الفقرة 02 من الم 62 من نظام 01-07، المرجع السابق.

(2) الم 31 من نفس النظام.

(3) الم 60 من نفس النظام.

ثانياً: ترحيل عائدات الصادرات إلى الجزائر.

بعد استكمال المصدر لعملية التوطين المصرفي من أجل إتمام عملية التصدير، وعند الدفع يكون المصدر ملزماً بترحيل إيراداته الناجمة عن التصدير في مدة معينة ويخص الترحيل كل تعويض أو عقوبة تعاقدية محتملة.⁽¹⁾

1- آجال ترحيل عائدات الصادرات إلى الجزائر:

ألزم المشرع الجزائري المصدر بأن يقوم بترحيل ناتج التصدير في الآجال المحددة بواسطة التنظيم المعمول به، ويجب تبرير أي تأخير في الدفع والترحيل، والمسؤولية تقع على عاتق المصدر فيما يخص وجوب التقيد بترحيل الإيرادات الناجمة عن الصادرات، ويجب على الوسيط المعتمد التصريح لدى بنك الجزائر بأي تأخير في التسديد أو الترحيل.⁽²⁾

ولقد ميزت المادة 61 من نظام بنك الجزائر المعدلة والمتممة بين نوعين من عقود التصدير بالنظر إلى كيفية الدفع:⁽³⁾

أ- **عقد التصدير نقداً:** حيث نصت الم 61: "يمكن أن يبرم عقد التصدير خارج المحروقات نقداً..."، ويعتبر الدفع نقداً أو لدى الاطلاع في عقود التجارة الدولية آلية دفع تتم بصفة فورية وللمبلغ كاملاً بمجرد التأكد من استلام السلعة محل عقد التصدير (كاستلام الفاتورة مثلاً).

ب- **عقد التصدير لأجل أو بالإئتمان:** يرتبط عقد التصدير في هذه الحالة بما يسمى بـ"قرض المشتري Crédit acheteur"، وهو العقد الذي يبرم بين بنك المورد (المصدر) والمشتري (المستورد) يمنح من خلاله المصدر للمستورد آجال لتسديد ثمن السلع أو الخدمات تشجيعاً للصادرات. وبغض النظر عن أنواع عقود التصدير، فإن آجال ترحيل إيرادات الصادرات كانت موضوع جدل كبير بين المصدرين الجزائريين والدولة، حيث كانت الم 61 قبل التعديل تنص على أن آجال الترحيل يجب أن لا يتعدى 120 يوماً من تاريخ الإرسال بالنسبة للسلع أو تاريخ الإنجاز بالنسبة للخدمات، عندما يكون عقد التصدير نقداً.

(1) الم 66 من نظام 07-01، المرجع السابق.

(2) الم 65 من نفس النظام

(3) بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 207، 208.

أما إذا كان عقد التصدير لأجل يتجاوز 120 يوما، فإنه لا يمكن القيام بالتصدير إلا بعد الحصول على ترخيص من طرف بنك الجزائر.

إلا أن هذه الآجال كانت محل انتقاد شديد من طرف المصدرين الجزائريين خصوصا عندما وجد البعض منهم أنفسهم أمام وكيل الجمهورية متابعين بتهمة مخالفة قواعد الصرف بسبب عدم ترحيل العائدات الناجمة عن العمليات التصديرية التي قاموا بها في الآجال المحددة قانونا، رغم حسن نيتهم، وبعد اجتماع الثلاثية في أكتوبر 2011، خرجت هذه الأخيرة بعدة توصيات من بينها رفع أجل ترحيل عائدات التصدير.⁽¹⁾

وبناء على توصيات الثلاثية صدر النظام رقم 06-2011⁽²⁾، الذي عدل المادة 61 من النظام رقم 01-07، وأصبح الحد الأقصى لمدة ترحيل عائدات التصدير هي 180 يوما بالنسبة لعقود التصدير نقدا، أما إذا كان لأجل فإن تجاوز هذه المدة يستوجب الحصول على ترخيص من المصالح المختصة لبنك الجزائر.

وعلى الرغم من تمديد أجل ترحيل عائدات عمليات التصدير إلا أن الجدل بقي قائما وسط المصدرين الجزائريين مطالبين بتمديد الآجال مرة أخرى وتحت ضغوطاتهم تم تعديل الم 61 مرة أخرى بموجب النظام رقم 04-16، لتمديد آجال الترحيل إلى 360 يوما أي سنة اعتبارا من تاريخ الإرسال بالنسبة للسلع أو تاريخ الإنجاز بالنسبة للخدمات كحد أقصى، لكن بتوافر شروط تضمنتها نص الم 61 المعدلة والمتممة:

- تدوين أجل التسديد بصفة صريحة في العقد التجاري المبرم بين المصدر وزبونه غير المقيم.
- يجب أن يتم ترحيل ناتج التصدير في يوم التسديد في كل الأحوال.
- عند تعلق الأمر بالسلع الاستهلاكية المعمرة أو سلع التجهيز التي يكون تسديد تصديرها في أجل 360 يوما، فإن بنك الجزائر يحدد التطبيق بموجب تعليمة.

(1) قموح مولود، المرجع السابق، ص 10.

(2) نظام رقم 06-11 المؤرخ في 19 أكتوبر 2011، المعدل والمتمم للنظام 01-07 المتعلق بالقواعد المطبقة على العمليات مع الخارج والسحابات بالعملة الصعبة، ج ر، عدد 08 لسنة 2012.

- عندما يكون أجل التسديد الممنوح من طرف المتعامل (المصدر) للزبون غير المقيم يتراوح بين 180 و360 يوما أو أكثر، فإن عملية التصدير يجب أن تكون مدعومة مسبقا بتأمين على القرض أمام الجهة الوطنية المختصة وهي الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.

2- مبلغ التحويل ونسبة إيرادات الصادرات خارج المحروقات:

كما سبق التطرق إليه فإن إلزامية الترحيل تخص كل من المبلغ المسجل في الفاتورة، ومبلغ المصاريف الإضافية التعاقدية عند عدم إدراجها في سعر البيع، وكل تعويض أو عقوبة تعاقدية محتملة.

وبمجرد تحقيق ترحيل الإيرادات الناجمة عن الصادرات من غير المحروقات يضع الوسيط المعتمد تحت تصرف المصدر ما يأتي:⁽¹⁾

- 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. كما تم السماح للمصدرين بعد ترحيل عائدات صادراتهم إلى الوطن الاستفادة من هذا العائد أو جزء منه بالعملة الصعبة ويشترط التوطين المصرفي لدى وسيط معتمد لذلك، وتحدد نسبة الحصة من العملة الصعبة كالتالي:⁽²⁾

1- 50% بالدينار الجزائري، يوضع في "حساب الدينار للمصدر".

2- 50% بالعملة الصعبة مقسمة كما يلي:

- 20% من العملة الصعبة توضع في "حساب العملة الصعبة للمصدر"، وللمصدر الحرية

المطلقة في استعمالها تحت مسؤوليته وفي إطار ترقية صادراته.

- 30% توضع على "حساب العملة الصعبة" للشخص المعنوي.

(1) الم 67 من النظام رقم 07-01، المرجع السابق.

(2) Instruction n°2011-05 du 19 octobre 2011, modifiant les dispositions de l'instruction n° 94-22 fiscant le pourcentage de recette d'exportation for hydro-carbures et produits miniers, ouvrant droit à l'inscription ou (x) compte (s) devis des personnes morales. D.O.N 8 du 2011.

والجدير بالذكر أن إيرادات الصادرات غير الموطنة أو تلك التي تم ترحيلها خارج الآجال المحددة، لا تعطي لصاحبها الحق في الاستفادة من الحصة بالعملية الصعبة.⁽¹⁾

ثالثا: نظام التصدير بالإيداع.

يعتبر التصدير بالإيداع أو البيع بالإيداع ممارسة تجارية تعنى بإرسال المصدر للسلعة خارج الإقليم الجمركي الجزائري إلى عميل يسمى "المودع عنده" أو "وكيل بالعمولة*" ولقد نظم المشرع أحكام نظام التصدير بالإيداع بموجب المنشور رقم 888 المؤرخ في 30 ماي 2016.⁽²⁾ حيث يلزم العميل المودع عنده أو الوكيل بالعمولة ببيع السلع المصدرة في الخارج مقابل عمولة معينة، أي تطبيق الأحكام العامة المتعلقة بالوكالة بالعمولة، فيقوم العميل مقام المصدر من حيث ملكيته للسلع إلى غاية إتمام عقد البيع، إضافة إلى ذلك يلزم المصدر بتقديم كشف شهري لحسابات المبيعات يكون مرفقا بنسخة ثانية للفواتير المسحوبة على المشتركين الأجانب للوسيط المعتمد الموطن للعملية.⁽³⁾

فالتصدير بالإيداع يكون بموجب عقد تجاري يتم في إحدى الشكلين:⁽⁴⁾

- بثمن يفرضه المصدر ويسمى "البيع بالإيداع بثمن مفروض".
 - بالنظر إلى مصالح المصدر ويطلق عليه "البيع بالإيداع بأفضل ثمن".
- ويجب أن يتضمن هذا العقد ما يلي:⁽⁵⁾
- أسماء وعناوين الشركاء المتعاقدين.
 - بلد المصدر والمنشأ والمقصد للسلع والخدمات.
 - طبيعة السلع والخدمات.

(1) الم 67 من النظام رقم 07-01، المرجع السابق.

* الوكالة بالعمولة هي اتفاق يلتزم بموجبه الوكيل بالعمولة بالقيام بتصرف قانوني باسمه ولحساب موكله مقابل أجر، أنظر: سمير جميل حسين الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، طبعة 2001، ص 395.

(2) Circulaire n)888/DGS/SP/D012/16 du 03 mai 2016, relative du dédouanement des marchandises exportées dans le cadre des ventes en consignation.

(3) الم 68 من النظام رقم 07-01، المرجع السابق.

(4) بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 210.

(5) الم 26 من نفس النظام.

- الكمية والنوعية والمواصفات التقنية.
- سعر التنازل عن السلع والخدمات بعملة الفوترة وتسديد العقد.
- آجال التسليم بالنسبة للسلع والانجاز بالنسبة للخدمات.
- بنود العقد الخاصة بالتكفل بالمخاطر والمصاريف الفرعية الأخرى.
- شروط التسديد.

الفرع الثاني: تحويل الأموال إلى الخارج من أجل الاستثمار في الخارج

كآلية لترقية المنتج الوطني.

يقصد بعملية تحويل الأموال دخول رؤوس الأموال إلى الجزائر القادمة من الخارج وذلك من طرف الأشخاص غير المقيمين في الجزائر لأجل ممارسة نشاطات استثمارية في الجزائر، كما يقصد بعملية تحويل الأموال أيضا هي خروج رؤوس الأموال من الجزائر إلى الخارج وذلك من طرف الأشخاص المقيمين في الجزائر والخاضعين للقانون الجزائري، وذلك من أجل تمويل الاستثمارات المراد إنجازها في الخارج⁽¹⁾، وهو الاستثمار محل الدراسة.

أما المقصود برأس المال فهو مجموع الأموال المتفق على تقديرها كحصص للشركة من قبل المساهمين من أجل استعمالها في المتاجرة بغرض تحقيق الربح عن طريق القيام بالأغراض التي أسست من أجلها الشركة.⁽²⁾

أولاً: تنظيم الاستثمار الجزائري في الخارج.

إن الاستثمار في الخارج هو شكل من أشكال الاستثمار الصناعي، لأنه يعتمد على التركيز في البلد المضيف للاستثمار من أجل زيادة طاقة الإنتاج، ويعتبر استثمارا مباشرا كونه يتعلق بمساهمة مادية فعلية في موضوع الاستثمار حيث يخضع الفرع أو مكتب التمثيل لرقابة الشركة الأم الموجودة في الجزائر.⁽³⁾

(1) بن أوديع نعيمة، النظام القانوني لحركة رؤوس الأموال من وإلى الجزائر في مجال الاستثمار، مذكرة ماجستير في الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2010، ص 25-26.

(2) بن أوديع نعيمة، المرجع نفسه، ص 19.

(3) قادري عبد العزيز، الاستثمارات الدولية، التحكيم التجاري الدولي وضمان الاستثمارات، دار هومة، الجزائر، ط02، 2006، ص 26.

1- تعريف المشرع الجزائري للاستثمار في الخارج:

عرف المشرع الاستثمار في الخارج من خلال نص الم 02 من نظام رقم 04-14⁽¹⁾ كما يلي:
"يقصد بالاستثمار في الخارج، في مفهوم هذا النظام:

- إنشاء شركة أو فرع.

- أخذ مساهمة في شركات موجودة في شكل مساهمات نقدية أو عينية.

- فتح مكتب تمثيلي".

ما يلاحظ على تعريف المشرع، أنه لم يتطرق إلى مفهوم الاستثمار في الخارج، وإنما تطرق إلى الأشكال التي يكون عليها هذا الاستثمار.

2- المعيار المعتمد في ضبط الاستثمار الجزائري الخارجي:

نظرا لأهمية الاستثمار الخارجي خارج قطاع المحروقات اعتمد المشرع الجزائري على معيار المتعامل الاقتصادي الخاضع للقانون الجزائري، وهو بذلك أقر أن كل الاستثمارات المنجزة من طرف المقيمين أو غير المقيمين* والمستوفية لشروط الاستثمار المحددة بموجب قانون الاستثمار والقوانين المكملة له، ممكن لها القيام بالاستثمار الخارجي بغض النظر عن جنسية الشخص وعن إقامة رأسماله.⁽²⁾

(1) نظام رقم 04-14 مؤرخ في 29 سبتمبر 2014، يحدد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الخارج بعنوان الاستثمار في الخارج من طرف المتعاملين الاقتصاديين الخاضعين للقانون الجزائري، ج ر عدد 63 لسنة 2014.
* عرفت الم 125 من القانون 03-11 المعدل والمتمم، المرجع السابق، المقيم وغير المقيم كما يلي: "يعتبر مقيما في الجزائر في مفهوم هذا الأمر، كل شخص طبيعي أو معنوي يكون المركز الرئيسي لنشاطاته الاقتصادية في الجزائر. يعتبر غير مقيم في الجزائر في مفهوم هذا الأمر، كل شخص طبيعي أو معنوي يكون المركز الرئيسي لنشاطاته الاقتصادية خارج الجزائر".

وبالتالي يظهر جليا اعتماد المشرع على معيار مقر وجود المركز الرئيسي للنشاطات الاقتصادية فإذا كان في الجزائر يعتبر الشخص -سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا- مقيم وإذا كان خارج الجزائر يعتبر غير مقيم.

(2) طباع نجاة، التوجيه نحو الاستثمار الجزائري في الخارج: تراجع عن التدخل أم تشديد للرقابة؟، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، عدد خاص 2017، ص 214.

وبذلك استبعد المشرع الاعتماد على معيار الجنسية أو معيار الإقامة اللذان تم اعتمادهما في قبول وإنشاء الاستثمارات الأجنبية في الجزائر وفي تحويل وإعادة تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر.⁽¹⁾

وعليه نلاحظ أن المشرع قد حدد المعيار المعتمد باختلاف العمليات الاستثمارية فإن كنا بصدد إنشاء مشاريع استثمارية فإن المعيار المعتمد هو معيار الجنسية، وإذا كنا بصدد عمليات تحويل أو إعادة تحويل رؤوس الأموال فالمعيار المعتمد هو معيار إقامة رؤوس الأموال، أما إذا كان الاستثمار هو استثمار جزائري في الخارج فإن المعيار هو معيار المتعامل الاقتصادي، وهذا ما نص عليه المشرع صراحة بنص الم 03 من نظام رقم 04-14: "تخضع تحويلات رؤوس الأموال إلى الخارج بعنوان الاستثمار في الخارج من طرف المتعاملين الاقتصاديين الخاضعين للقانون الجزائري...". والمقصود بمعيار المتعامل الاقتصادي الخاضع للقانون الجزائري هو المشاريع الاستثمارية التي تم إنشاؤها وفقا للقانون الجزائري، واحترامه لكل الشروط الواردة في القانون 09-16 المتعلق بترقية الاستثمارات وكل القوانين المكملة له، وبغض النظر عن جنسية الشخص وعن إقامة رأس ماله".⁽²⁾

3- أساليب الاستثمار في الخارج:

اشتراط المشرع على المستثمر الجزائري الذي يريد الاستثمار في الخارج أن يتبع أحد الأنماط المحددة بنص الم 02 من النظام رقم 04-14 وهي:

أ- إنشاء فرع أو شركة: والمقصود بذلك إنشاء شركة جديدة في الخارج لكن في نفس النشاط الموجود في الجزائر، مع احترام القانون الجزائري وقانون الدولة الأجنبية، المراد إنشاء شركة على أراضيها، أما فرع الاستثمار القائم في الجزائر فيتم بإنشاء فرع تابع للشركة الأم الموجودة في الجزائر وفي نفس مجال نشاط الشركة الأم، والجدير بالذكر أن الفرع ينشئ في الخارج.

(1) بن شعلال محفوظ، الاستثمار الجزائري في الخارج، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 12، العدد 2 لسنة 2015، ص 456.

(2) بن شعلال محفوظ، المرجع نفسه، ص 457.

ب- أخذ مساهمة في شركات موجودة في شكل مساهمات نقدية أو عينية: وهذا معناه الاكتتاب في حصص رأس مال الشركة، من خلال المساهمة بحصة نقدية أو عينية، وهذا يعني أنه يجب أن يكون رأس مال الشركة الأجنبية عبارة عن أسهم، أي تكون من شركات الأموال، إضافة إلى ذلك فإنه يجب أن تفوق هاته المساهمات نسبة 10% من الأسهم مع حق التصويت المكونة لرأس مال الكيان الاقتصادي غير المقيم.⁽¹⁾

ج- فتح مكتب تمثيلي: يعرف مكتب التمثيل بأنه مؤسسة تابعة لشركة ما مكلفة بالتنسيق بين هذه الشركة وسوق الدولة التي يوجد فيها مكتب التمثيل، لا تتمتع بالاستقلالية في التسيير ولا تمارس إلا نشاط تكميلي أو نشاط فرعي بالنظر إلى النشاط الذي تمارسه الشركة التي أسسته.⁽²⁾ حيث يهدف المكتب التمثيلي للاستثمارات الجزائرية في الخارج إلى الترويج للسلع والخدمات الجزائرية في الخارج، خصوصا إذا علمنا حاجة الاقتصاد الوطني إلى تقليص الواردات ورفع الصادرات للحفاظ على توازن ميزان المدفوعات.⁽³⁾

وبالتالي فإن المشرع المصرفي-السلطة التنفيذية- لم تقيد أساليب أو أنماط الاستثمار الجزائري في الخارج، فللمتعامل الاقتصادي الحرية في اختيار النمط الذي يتماشى وتحقيق أهدافه. وبالرجوع لنص الم 01 من النظام رقم 04-14 نجد أن المشرع حدد على الخصوص النشاطات التي يشملها الاستثمار الجزائري في الخارج وهي نشاطات إنتاج السلع والخدمات، أي النشاطات المنتجة للسلع وهي المتعلقة بتحويل المواد الأولية لإنتاج وصناعة منتجات محلية، كصناعة المعدات وتركيبها، المنتجات الإلكترونية، المواد الغذائية... إلخ، أما النشاطات المنتجة للخدمات فهي جملة الحقوق المتصلة بالملكية والتي لها قيمة اقتصادية ذات طبيعة غير مادية.⁽⁴⁾

(1) الم 06 من النظام رقم 04-14، المرجع السابق.

(2) بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 216.

(3) بن شعلال محفوظ، المرجع السابق، ص 459.

(4) معيفي لعزیز، دور المعاملة الضريبية في تشجيع الاستثمار الأجنبي وتوجهه في قانون الاستثمار الأجنبي، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، العدد 02، سنة 2011، ص 59، وأنظر كذلك بن شعلال محفوظ، المرجع السابق، ص 458، وأيضا طباع نجاه، المرجع السابق، ص 215.

والملاحظ أن الاستثمار الخارجي الذي يقصده المشرع من خلال استقراء نص المادتين 1 و 2 من النظام رقم 04-14 هو الاستثمار المنتج والذي يؤدي إلى خلق رأس المال الإنتاجي.

ثانيا: شروط الاستثمار في الخارج لحماية المنتج الوطني.

تطبيقا لسياسة الحماية، وضع المشرع المصرفي مجموعة من الشروط التي يجب توافرها من أجل السماح بالاستثمار الجزائري في الخارج، وهذا بهدف حماية المنتج الوطني عن طريق ترقيته، وباستقراء مواد النظام رقم 04-14 نجد أنه هناك نوعين من الشروط الأولى تتعلق بالاستثمار (1) والثانية تتعلق بالدولة المستقبلة للاستثمار الجزائري.

1- الشروط المتعلقة بالمشروع الاستثماري في الخارج:

إن تحويل رؤوس الأموال من الخارج إلى الجزائري يستوجب التوطين المصرفي أمام الوسيط المعتمد وهذا عملا بأحكام نص الم 03 من النظام رقم 01-07 المعدل والمتمم، كما رأينا سابقا فيما يخص التوطين وإجراءاته إلا أن الاستثمار الجزائري في الخارج أي تحويل رؤوس الأموال الجزائرية إلى الخارج تختلف عن تحويل رؤوس الأموال من الخارج إلى الجزائر، حيث أقر النظام رقم 04-14 مجموعة من الشروط نتطرق إليها كما يلي:

أ- الحصول على ترخيص من مجلس النقد والقرض:

اشتراط المشرع على المتعامل الاقتصادي الخاضع للقانون الجزائري والراغب في الاستثمار في الخارج أن يقدم طلبا لمجلس النقد والقرض بغرض الحصول على ترخيص مسبق⁽¹⁾، كما نص المشرع على الوثائق التي ترافق طلب الحصول على الترخيص وهي⁽²⁾:

- القانون الأساسي للمتعامل الاقتصادي الخاضع للقانون الجزائري المعني.
- بطاقة المعلومات (النموذج في ملحق النظام رقم 04-14).
- وضعية مفصلة لعمليات تصدير السلع و/أو الخدمات وكذا الإيرادات المتعلقة بها المرحلة فعليا والمسجلة خلال السنوات الثلاث (03) الأخيرة التي سبقت الطلب الناجمة عن النشاط الممارس في الجزائر من طرف المتعامل الاقتصادي.

(1) الم 03 والم 05 من النظام رقم 04-14، المرجع السابق.

(2) الم 09 من نفس النظام.

- بطاقة وضعية للاستثمار المقرر إنجازه في الخارج.
- تعهد، إضافة إلى محضر مداوات الجمعية غير العادية أو أي هيئة مخول لها اتخاذ مثل هذه القرارات، يتضمن هذا المحضر المصادقة على قرار الاستثمار في الخارج أو إقامة مكتب تمثيلي في الخارج.
- دراسة اقتصادية وتقنية تثبت مطابقة الاستثمار في الخارج للأحكام القانونية السارية المفعول وتحدد أثر الاستثمار على ميزانية العملة الصعبة.
- مختلف الميزانيات والحسابات للسنوات الثلاث الأخيرة للمتعامل الاقتصادي المعني، إضافة إلى ميزانية التسيير التقديرية لفترة ثلاثة سنوات إذا ما تعلق الأمر بفتح مكتب تمثيلي.
- شهادة من المصالح الجبائية تبرر وضعية المتعامل تجاه الإدارة الجبائية.

ب- التوطين المصرفي*:

- ذلك أن المتعامل الاقتصادي الخاضع للقانون الجزائري، الذي يريد تحويل رؤوس الأموال للاستثمار للخارج يكون ملزماً بصرف الدينار الجزائري إلى العملة الأجنبية، وذلك لا يتم إلا عن طريق الوسيط المعتمدين أو بنك الجزائر.⁽¹⁾
- فتحويل رؤوس الأموال إلى الخارج من أجل الاستثمار في الخارج، يتطلب امتلاك المتعامل الاقتصادي لحسابين الأول لدى بنك في الجزائر والأخير لدى بنك في الدولة المستضيفة، لذلك نجد أن المشرع قد سمح لهذا الأخير بفتح حساب بالعملة الصعبة، وذلك من خلال نظام رقم 09-01⁽²⁾، حيث اشترط المشرع وفقاً لنص الم 01 من هذا النظام أن تكون العملة الأجنبية قابلة للتحويل بكل حرية لدى بنك وسيط معتمد، إضافة إلى ضرورة تقديم ضمانات عند فتح حساب.⁽³⁾

* سبق التطرق لمفهوم وإجراءات التوطين لذلك لا داعي للتكرار.

(1) بن شعلال محفوظ، المرجع السابق، ص 461.

(2) نظام رقم 09-01، مؤرخ في 17 فبراير سنة 2009، يتعلق بحسابات العملة الصعبة الخاصة بالأشخاص الطبيعيين من حبة أجنبية المقيمين وغير المقيمين، والأشخاص المعنويين غير المقيمين، ج ر عدد 25 لسنة 2009. -

(3) Instruction n°2012-03 du 26 décembre 2012, Fiseant la procédure relative au droit ou compte.

إضافة للشرطين السابقين، ضرورة الحصول على الترخيص المسبق من قبل مجلس النقد والقرض، والقيام بالتوطين المصرفي، تشترط الم 06 من النظام رقم 14-04 جملة من الشروط كما يلي:

أ- شرط النشاط التكميلي:

اشترط المشرع الجزائري أن يكون المشروع الاستثماري المراد القيام به في الخارج مكملًا للنشاط الموجود في الجزائر، وهذا من أجل ترقية المنتج الوطني، فالمتعامل الاقتصادي يصرح بذلك في البطاقة الوصفية للاستثمار المقرر إنجازه في الخارج، عند تقديم ملف الحصول على ترخيص من مجلس النقد والقرض.

وتظهر الرغبة الشديدة للمشرع في حماية وترقية المنتج الوطني من خلال نصه على شرط النشاط التكميلي في أكثر من مادة من النظام رقم 14-04، منها المادة الأولى، المادة الرابعة، والمادة السادسة، إلا أن المشرع استعمل عبارات مختلفة، حيث استعمل عبارة "...ذا صلة بالنشاط الذي يمارسه المتعامل الاقتصادي الخاضع للقانون الجزائري" في المادة 04، في حين استعمل عبارة نشاط مكمل في المادتين 1 و6.

إلا أنه يوجد فرق بين نشاط ذا صلة، ونشاط مكمل، فالنشاط المكمل يجب أن يكون في نفس الموضوع، في حين النشاط ذات الصلة يكون في موضوع مختلف، فقط يرتبط بالنشاط الأصلي، وهذا ما يعطي السلطة التقديرية الواسعة لمجلس النقد والقرض في منح الترخيص من عدمه.⁽¹⁾ لذلك كان على المشرع ضبط العبارات وتوحيدها، أو على الأقل بيان معنى نشاط ذا صلة لكي يعطي مصداقية وشفافية أكثر للاستثمار في الخارج.

ب- أن تكون نسبة مشاركة المتعامل الاقتصادي تفوق 10% من الأسهم مع حق التصويت: وهذا في حالة ما إذا كان الاستثمار في الخارج عن طريق الشراكة أي عن طريق مساهمات نقدية أو عينية في رأس مال الشركة، فيجب أن لا تقل نسبة المتعامل الاقتصادي الخاضع للقانون الجزائري عن 10%، إضافة إلى ضمان حقه في التصويت في الشركة الأجنبية وهذا من أجل ضمان مشاركة الطرف الجزائري في اتخاذ القرارات.

(1) بن شعلال محفوظ، المرجع السابق، ص 462.

ج- نزاهة المتعامل الاقتصادي:

وتثبت نزاهة المتعامل الاقتصادي الخاضع للقانون الجزائري و/أو ممثله القانوني غير مسجلين في السجل الوطني لمرتكبي الغش و/أو السجل الوطني لمخالفات التشريع والتنظيم الخاصين بالطرف وحركة رؤوس الأموال من وإلى الخارج.

د- تحقيق إيرادات منتظمة من الصادرات واستمرارية ميزان المدفوعات:

وفي هذا الإطار اشترط المشرع على المتعامل الاقتصادي أن يكون مصدرا وأن يحقق إيرادات منتظمة من الصادرات انطلاقا من نشاطه الإنتاجي للسلع و/أو الخدمات في الجزائر، إضافة إلى شرط توازن ميزان المدفوعات للمتعامل الاقتصادي.

هـ- أن يكون تمويل المشروع الاستثماري متأتيا من الموارد الذاتية للمتعامل الاقتصادي:

حيث اشترط المشرع أن يكون تمويل الاستثمار في الخارج على عائق المستثمر أي المتعامل الاقتصادي ويفهم من نص الم 6 من النظام رقم 04-14 أنه لا يمكن لهذا الأخير الحصول على قروض لتمويل مشروعه، وهذا يعد إجحافا في حقه، إذ لا يتصور قيام كل الاستثمارات في الخارج من الموارد الذاتية للمتعامل الاقتصادي.

إلا أن نفس المادة في الفقرة 06 من النظام رقم 04-14 قد أجازت للمتعامل الاقتصادي الخاضع للقانون الجزائري والمستفيد من التدابير الوطنية لترقية الصادرات من تقديم طلب الاستثمار في الخارج، وهذا ما يفهم منه إجازة المشرع الحصول على القروض لتمويل مشروعه الاستثماري في الخارج، إلا أننا لا نفهم وقوع المشرع في هكذا تناقض حيث كان من الأجدر عدم اشتراط التمويل الذاتي لقبول طلب الاستثمار في الخارج.

2- الشروط الخاصة بالدولة المضيفة:

امتدت شروط المشرع الجزائري لمنح ترخيص الاستثمار في الخارج لتشمل الدولة المضيفة للاستثمار.

أ- شفافية النظام الجبائي:¹

وهذا الشرط حماية للمنتوج الوطني، فغياب الشفافية في النظام الجبائي تؤدي إلى الازدواج الضريبي، كما يؤدي إلى التهرب الضريبي، فشفافية النظام الجبائي تمنع حدوث التلاعبات الضريبية.

ب- التعاون الدولي وعدم التسامح مع الشركات الوهمية:

اشترط المشرع أن لا يمنع تشريع البلد المضيف للاستثمار تبادل المعلومات والتعاون مع الدول الأخرى في المجالين القضائي والجبائي، إضافة إلى أن يكون النظام القضائي للدولة المضيفة غير متسامح مع الشركات الوهمية ذات النشاطات الوهمية، واشترط المشرع أن لا يكون الشريك أصله من بلد لا تخضع العلاقات الاقتصادية والتجارية معه لأي مانع²، والمقصود هنا هو الكيان الإسرائيلي منعا للتطبيع معه.

إلا أنه هناك من يرى أن استعمال مصطلح أصله ليس مصطلحا قانونيا، ونحن نتفق مع هذا الطرح، لصعوبة معرفة أصل شريك المتعامل الاقتصادي الجزائري، فكان من الأجدر استعمال مصطلح جنسية شريكه.³

ج- سماح تشريع الدولة المضيفة بترحيل العوائد:

فلكي يسمح بالاستثمار في الخارج يجب أن يسمح تشريع البلد المضيف المتعلق بالصرف والوضع الاقتصادية والاجتماعية بترحيل العوائد المترتبة على الاستثمار ومحصلات البيع أو تصفية الاستثمار.

وفي حالة توافر الشروط السالف ذكرها، يتم دراسة منح الترخيص من قبل مجلس النقد والقرض بناء على العوامل التالية:⁴

- استمرارية ميزان المدفوعات: فهو عبارة عن بيان حسابي سنوي للمعاملات الاقتصادية والمالية للدولة الجزائرية مع الدول الأخرى، يتم إعداده من طرف بنك الجزائر بالتنسيق مع إدارة الجمارك،

1- الفترة 03 من الم 06، النظام رقم 04-14، المرجع السابق.

2- الفترة 03 من الم 06، النظام رقم 04-14.

3- بن شعلال محفوظ، المرجع السابق، ص 466.

*- فمن غير المعقول تحويل الأموال إلى الخارج، وميزان المدفوعات يعاني عجزا، أي يكون مدينا، فالأجدر استثمار تلك الأموال في الداخل -الاستثمار المحلي- من أجل إعادة التوازن لميزان المدفوعات أولا ثم التفكير في الاستثمار في الخارج.

4- الفترة 02 من الم 11، نفس النظام.

وبناء على تصريحات الوسطاء المعتمدين، وتعتبر حركة رؤوس الأموال من وإلى الخارج من العناصر الأساسية التي يتضمنها ميزان المدفوعات، لذلك قبل الترخيص بتحويل الأموال إلى الخارج لابد من الأخذ بعين الاعتبار حالة ميزان المدفوعات.*

- ارتباط المبلغ المرخص بتحويله إلى الخارج بقيمة إيرادات الصادرات التي يحققها المستثمر وكذا بالنظر إلى طبيعة المشروع الاستثماري وحجمه، وفي كل الأحوال لا يمكن أن يتجاوز المبلغ المتوسط السنوي لإيرادات الصادرات التي حققها المتعامل الاقتصادي خلال ثلاث (03) سنوات الأخيرة التي سبقت تاريخ تقديمه للطلب.

والجدير بالذكر أن المشرع لم يكتف بالشروط السابق التطرق إليها، وإنما أضاف شروطا لاحقة للترخيص، حيث تمتد هذه الشروط إلى مرحلتي الاستغلال والتصفية، فالمرحلة الأولى اشترط المشرع ترحيل عوائد الاستثمار دون أي تأخير، وهو ما يعني أن المستثمر ملزم بترحيل العوائد إلى الجزائر فور حصوله عليها دون أي تأخير، فإذا أراد المستثمر توسعة مشروعه الاستثماري عليه بالتقدم بطلب جديد إلى مجلس النقد والقرض.

واشترط المشرع كذلك في مرحلة الاستغلال إرسال تقرير سنوي إلى المديرية العامة للصرف ببنك الجزائر، يتضمن معلومات عن النشاط الاستثماري، مشفوعا ببيانات للوضع المالية المصادق عليها من طرف محافظ أو محافظي الحسابات أو من طرف أي هيئة محولة لهذا الغرض، في البلد المضيف للاستثمار، إضافة إلى تبرير التقرير العائد الناجم عن هذا الاستثمار وكذا الوثائق المثبتة لترحيله الفعلي للجزائر.¹

أما في مرحلة التصفية أو التخلي عن الاستثمار في الخارج، فعلى المتعامل الاقتصادي المعني ترحيل العملية دون أي تأخير.²

يلاحظ مما سبق أن مجلس النقد والقرض يمارس رقابة سابقة على الاستثمار في الخارج من خلال الترخيص المسبق، أما بنك الجزائر فهو يمارس رقابة لاحقة عن طريق المديرية العامة للصرف.

¹- الم الفترة 01 عن الم 11 من النظام رقم 14-04، المرجع السابق.

²- الم 12 من نفس النظام.

ونخلص مما سبق إلى أن عملية الاستثمار الجزائري في الخارج تدعم التنمية المحلية من خلال حماية رصيد الدولة من العملة الصعبة.¹

فالاستثمار الجزائري في الخارج هدفه حماية المنتج الوطني وترقيته من خلال إدخال التكنولوجيا الحديثة على المنتج المحلي رافعا بذلك من درجة جودته، وتظهر الحماية من خلال رقابة بنك الجزائر القبلية عن طريق مجلس النقد والقرض والبعديّة عن طريق المديرية العامة للصرف. كما تتجلى مظاهر الحماية من خلال الشروط المتعلقة بمنح الترخيص والوثائق اللازم توافرها لدراسة طلب ترخيص الاستثمار الجزائري في الخارج، كما يلعب بنك الجزائر دورا مهما في حماية المنتج الوطني عبر ترقيته من خلال التسهيلات الممنوحة للمصدرين عند ترحيل عائدات صادراتهم، كما يرخّص بالاستثمار الجزائري في الخارج قصد الحصول على العملة الصعبة وتطوير المنتج الوطني وتطوير قدراته التنافسية وفتح أسواق خارجية للمنتج الوطني من خلال اشتراط النشاط التكميلي.

إلا أن دور بنك الجزائر في حماية المنتج الوطني يبقى مبهما بعض الشيء، ولا يرتقي لمستوى الحماية الجمركية للمنتج المحلي.

المطلب الثاني: دور مؤسسات ترقية التصدير ومجلس المنافسة في حماية

المنتج الوطني.

إضافة لدور بنك الجزائر في حماية المنتج الوطني عبر ترقية الصادرات من غير المحروقات، فإنه هناك هيآت أخرى مختصة بترقية الصادرات خارج المحروقات (الفرع الأول)، إضافة إلى دور مجلس المنافسة في حماية المنتج الوطني عن طريق المهام الموكلة إليه (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الهيآت المكلفة بترقية الصادرات خارج المحروقات.

في إطار ترقية المنتج الوطني في الأسواق الخارجية، استحدثت السلطات العمومية مجموعة من الهيآت التي أنيط بها ترقية الصادرات خارج المحروقات، والتي يمكن حصرها كما يلي:

¹ - العايب ثعبان، استراتيجية تشجيع الاستثمار الجزائري في الخارج، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 11، العدد 02 عدد خاص 2020، ص 130.

أولاً: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.

ثانياً: المجلس الوطني لترقية الصادرات.

ثالثاً: الصندوق الخاص لترقية الصادرات.

رابعاً: الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات.

خامساً: الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة

أولاً: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.

أنشئت الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية والمسماة "ألكس"، بموجب الم 19 من الأمر 04-03 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، حيث أقر المشرع أن تنفيذ السياسة الوطنية لترقية التجارة الخارجية عن طريق هيئة عمومية تسمى الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، حيث حلت محل "الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية"، الذي أنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-327¹، وتم تنظيم كل ما يتعلق بالوكالة عن طريق المرسوم التنفيذي رقم 04-174².

وتعتبر الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة الخارجية، ويكون مقرها بمدينة الجزائر³، كما يمكن للوكالة إنشاء مكاتب للتمثيل التوسع التجاري بالخارج، ويحدد تنظيم هذه المكاتب ومهامها ومقراتها بموجب مرسوم تنظيمي⁴.

وللوكالة مجلس توجيه ويديرها مدير عام، حيث يتداول المجلس التوجيهي للوكالة كل من المسائل المتعلقة بتسيير الوكالة وتطويرها⁵.

¹ - مرسوم تنفيذي رقم 96-327، المؤرخ في 01 أكتوبر 1996، يتضمن إنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، ج ر عدد 58 لسنة 1996.

² - مرسوم تنفيذي رقم 04-174، المؤرخ في 12 جوان 2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها، ج ر عدد 39 لسنة 2004، المعدل والمتمم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 08-313، المؤرخ في 05 أكتوبر 2008، ج ر عدد 58 لسنة 2008.

³ - المواد 2، 3، 4 من المرسوم التنفيذي رقم 04-174، المرجع السابق.

⁴ - الم 05 من نفس المرسوم التنفيذي، الم 21 من الأمر 03-04، المرجع السابق.

⁵ - الم 7 و 8 من المرسوم التنفيذي رقم 04-174، المرجع نفسه.

1- مهام الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية:

إن مهام الوكالة تتمثل في تنفيذ السياسة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، حيث تكلف الوكالة وفقا لنص الم 20 من الأمر 03-04 مما يلي:

- ضمان تسيير أدوات ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- ضمان تسيير ديناميكي للشبكة الوطنية للمعلومات التجارية.
- تزويد المؤسسات الجزائرية بالمعلومات التجارية والاقتصادية حول الأسواق الخارجية.
- إعداد المؤسسات الجزائرية وتنظيمها ومساعدتها في المعارض والتظاهرات الاقتصادية بالخارج.
- دعم جهود المؤسسات الجزائرية في الأسواق الخارجية.
- تسهيل دخول المؤسسات الجزائرية في الأسواق الخارجية.
- تنشيط بعثات الاستكشاف والتوسع التجاريين.
- مساعدة المتعاملين الجزائريين في تجسيد علاقات العمل مع شركائهم الأجانب.
- ترقية نوعية العلامة للمنتوج الجزائري بالخارج.

أما مهام الوكالة طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 04-174 فهي كما يلي:¹

- المشاركة في تحديد إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من الهيئات المعنية.
- تسيير وسائل ترقية التجارة الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسة المصدرة.
- تحليل الأسواق العالمية وإجراء دراسات إشرافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.
- إعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات وبرامجها.
- وضع منظومات الإعلام الإحصائية القطاعية والشاملة حول الإمكانيات الوطنية للتصدير إلى الأسواق الخارجية وتسيير ذلك.
- وضع منظومة مواكبة الأسواق الدولية وتأثيرها في المبادلات التجارية الجزائرية.
- وضع تصور للمنشورات المختصة والمذكرات الظرفية وتوزيعها في مجال التجارة الدولية.

¹ - الم 06 و 06 مكرر من نفس المرسوم.

- متابعة المتعاملين الاقتصاديين على تطوير أعمال الاتصال والإعلام والترقية المتعلقة بالمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.
 - إعداد مقاييس تقديم الأوسمة والجوائز والنياشين التي تمنح لأحسن المصدرين.
 - تقديم كل مساعدة أو حيزة للإدارات والمؤسسات ذات الصلة باختصاص الوكالة.
 - تكوين قاعدة معطيات حول الواردات والصادرات وإنشاء بطاقة وطنية حول المتعاملين المتدخلين في عمليات التجارة الخارجية.
 - ضمان عملية متابعة اقتصادية عبر متابعة الوضعية السائدة في السوق الدولية للموارد التي تشكل أهمية بالنسبة للتجارة الخارجية للجزائر.
 - اقتراح كل عملية هدفها متابعة الواردات.
 - التكوين والإعلام وتقديم الدعم الضروري لصالح الهيآت والمتعاملين الاقتصاديين بغرض متابعة الواردات.¹
- كما تتحصل الوكالة على كل المعطيات التي تعالج المعلومة التجارية بكل الوسائل، وذلك بالخصوص في علاقاتها المباشرة بقواعد المعطيات الإحصائية للمركز الوطني للإعلام الآلي وإحصائيات إدارة الجمارك.
- من خلال استقراء مهام الوكالة في كل من الأمر 03-04 والمرسوم التنفيذي رقم 04-174، نخلص إلى أن مهام الوكالة مصنفة إلى ثلاثة أصناف، هي مهمة الترقية (Promotion)، فالترقية هنا تشمل كل أنواع المنتجات خارج المحروقات لصالح المؤسسات الجزائرية المصدرة، ومهمة الإعلام (I'information) وذلك من خلال إعلام المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين بكل ما يتعلق بالتجارة الخارجية، ووضع قاعدة بيانات حول الصادرات والواردات وكذلك إعداد بطاقة وطنية حول المتعاملين المتدخلين في عمليات التجارة الخارجية، مهمة الدعم (Soutien)، والمقصود بالدعم هنا ليس المادي وإنما الدعم التوجيهي والتقني والعلمي، مهمة الرقابة الاقتصادية حيث أصبح للوكالة دور رقابي غير مباشر من خلال مراقبة وضعيات الواردات من الأسواق الخارجية.

¹ - بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 184، 185، 186.

كما لاحظنا أن جل المهام التي أنيطت بالوكالة هي مهام متعلقة أساسا بترقية الصادرات، إلا بعض المهام الجديدة التي أضيفت بموجب تعديل المرسوم التنفيذي رقم 04-174 أين أوكل للوكالة مهمة متابعة ومراقبة الواردات.

2- إدارة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية:

كما قلنا سابقا فإن الوكالة ينظمها ويسيرها مجلس توجيهي ومدير عام، كما يلي:

أ- المجلس التوجيهي للوكالة:

يرأس المجلس التوجيهي للوكالة الوزير المكلف بالتجارة أو ممثله، ويتكون من أعضاء هم في الأصل ممثلين عن مختلف الوزارات، إضافة عن ممثل المدير العام للجمارك والمدير العام للغرفة الجزائرية للصناعة والتجارة، والرئيس العام للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.¹ وهو هيئة تابعة للوكالة أي أنه لا يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، يتم تعيين أعضائه بموجب قرار من وزير التجارة لعهدة تمتد لثلاث (03) سنوات قابلة للتجديد²، ويضطلع المجلس بكل المسائل ذات الصلة بتسيير الوكالة وتطويرها.

ما يلاحظ على تشكيلة المجلس التوجيهي خلوها من بعض الأشخاص الذين لهم علاقة بمجال الإنتاج ولهم كفاءة عالية في هذا المجال، كالأجهزة المختصة بالتقييس، وكذا الوسم أو الرزم، نظرا لما تملكه من مؤهلات مهنية تساهم في ترقية نوعية العلامة للمنتوج الجزائري³، وهذا من مهام الوكالة.

كما أن الوكالة تبقى تابعة للسلطة التنفيذية من حيث التشكيلة أو في طريقة التعيين مما يجعلنا نشكك في مدى استقلاليتها.

ب- مديرية الوكالة:

تنظم مصالح الوكالة في مديريات ومديريات فرعية، توضع تحت سلطة المدير العام وتحت مسؤولية المديرين الذين تم تعيينهم.

¹ انظر بالتفصيل تشكيلة المجلس التوجيهي، الم 09 من المرسوم التنفيذي رقم 04-174، المرجع السابق.

² الم 10 من نفس المرسوم.

³ تواتي نصيرة، دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، ص 03.

• المدير العام: هو المسؤول عن سير الوكالة في مجال التسيير الإداري والمالي للمؤسسات العمومية، والمتعلقة أساسا بأهداف الوكالة وأحكام المرسوم التنفيذي الذي ينظمها، وهي ترقية الصادرات من المنتجات الوطنية، وفي هذا الإطار، فإن المدير العام يضطلع بإعداد مشاريع ميزانية الوكالة، يعين وينهي المهام في وظائف الوكالة، يقوم بإبرام كل الصفقات والاتفاقيات المتصلة بمهام الوكالة، يحضر أشغال مجلس التوجيه ويسهر على تحقيق الأهداف الموكلة للوكالة ويتولى تنفيذ مداورات مجلس التوجيه، كما يقوم المدير العام كذلك بتنشيط وتنسيق نشاط مكاتب التمثيل والتوسع التجاري للوكالة بالخارج ويقوم بمراقبتها بالتنسيق مع الهيئات المعنية.¹

كما يمكن للمدير العام تشكيل مجموعات عمل أو تفكير لتحسين وتدعيم نشاط الوكالة في مجال ترقية عمليات التجارة الخارجية ودعمها، وله الاستعانة عند الحاجة بالخبرة والاستشارة الوطنية أو الأجنبية قصد ترقية الصادرات ويسير البطاقة المتصلة بذلك.²

• مديريات الوكالة: تنظم الوكالة في سبع (07) مديريات وأربع وعشرين (24) مديرية فرعية وتتشكل الوكالة من المديريات الآتية:³

- مديرية تحليل الأسواق:⁴

تختص هذه المديرية بتحليل السياسة الاقتصادية والتجارية للبلدان المستهدفة من هذه الإستراتيجية، كما تقوم بإنشاء منظومة معطيات تتعلق بالأسواق الخارجية من خصوص تلك التي تتيح الفرص للمنتجات الجزائرية، كما تعمل على إعلام ومساعدة المتعاملين حول كل جانب يتعلق بتطوير الأسواق الخارجية، وتنظم مديرية تحليل الأسواق في ثلاث مديريات فرعية مقسمة تقسيما جغرافيا وهي:

- المديرية الفرعية لتحليل الأسواق الإفريقية والبلدان العربية.
- المديرية الفرعية لتحليل أسواق أوروبا وأمريكا الشمالية.

¹ - المواد 15، 16، 17 من المرسوم التنفيذي 04-174، المرجع السابق.

² - الم 18 من نفس المرسوم التنفيذي.

³ - الم 19 من نفس المرسوم، والقرار الوزاري المشترك المؤرخ في 30 يوليو 2005، يتضمن تنظيم الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ألكس)، ج ر عدد 83 لسنة 2005.

⁴ - الم 03 من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 30 يوليو 2005، المرجع نفسه.

- المديرية الفرعية لتحليل أسواق أمريكا اللاتينية وآسيا.

- مديرية تحليل المنتجات:¹

تقوم بتحديد قدرات التصدير والمؤسسات القادرة على المساهمة في ترقية الصادرات وضمان ضبطها دوريا بصفة منتظمة، كما تقوم هذه المديرية باختيار المنتوجات القادرة على ترقية الصادرات، حيث تعمل على تطوير استراتيجيات "منتوج/ أسواق"، وتقدم الاستشارات اللازمة للمتعاملين حول الفرص المتاحة لتموقع منتوجاتهم في الأسواق الخارجية، وتنظم هذه المديرية في ثلاث مديريات فرعية هي:

- المديرية الفرعية لتحليل المنتوجات الزراعية.

- المديرية الفرعية لتحليل المنتوجات الصناعية.

- المديرية الفرعية لتحليل المنتوجات الصناعية التقليدية والسياحة والخدمات.

- مديرية المصالح المختصة:²

تقوم هذه المديرية بتقديم كل الدعم اللوجستيكي عند التصدير وتقوم بتحسين تمويل وتأمين المنتوجات المصدرة، إضافة إلى اقتراح الحلول الملائمة للعوائق اللوجستيكية من خلال تنصيب شبكة الأخطار، وكل هذا بغرض تحسين تنافسية المنتج الوطني، وتنظم هذه المديرية بالمديريات الفرعية التالية:

- المديرية الفرعية للوجستيك الصادرات.

- المديرية الفرعية لسياسات التمويل والتأمين على الصادرات.

- المديرية الفرعية للجودة والتغليف والمواصفات.

- مديرية الاستراتيجيات والبرامج:³

تكلف هذه المديرية بحماية المنتج الوطني من خلال مراقبة السياسات والاستراتيجيات المتعلقة بالتجارة الدولية، إضافة إلى تعزيز القدرات والخبرات الوطنية في مجال التحصينات التجارية، واتخاذ

¹- الم 04 من نفس القرار الوزاري.

²- الم 05 من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 30 يوليو 2005، المرجع السابق.

³- الم 06 من نفس القرار الوزاري.

كل الإجراءات اللازمة لمكافحة الممارسات المضادة للمنافسة في مجال الواردات، إضافة إلى اقتراح كل التدابير الهادفة لترشيد الواردات، في المقابل العمل على تحسين تنافسية منتوجات التصدير.

كما تقوم هذه المديرية بتحضير الملفات التي تطرح على المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات، ومتابعة تنفيذها، وتنظيمها المديرية الفرعية التالية:

- المديرية الفرعية لاستراتيجيات ترقية الصادرات.
- المديرية الفرعية لتحليل الواردات.
- المديرية الفرعية للتحصينات التجارية.
- المديرية الفرعية للدراسات الاستكشافية والترقب الاقتصادي.
- المديرية الفرعية للتخصيص ومتابعة البرامج.

- مديرية التكوين والتعاون والوثائق:¹

تعمل هذه المديرية على تحضير كل الوثائق الضرورية للقاءات الأعمال الثنائية، وتحديد الوثائق الضرورية لتقديمها للمؤسسات والهيئات المعنية في مجال التجارة الخارجية، كما تعمل على تحسين العلاقات مع الهيئات الخارجية المماثلة، وتقوم بأعمال ترجمة الوثائق الضرورية نشاط الوكالة، تنظم هذه المديرية في المديرية الفرعية التالية:

- المديرية الفرعية للتعاون.
- المديرية الفرعية للتكوين.
- المديرية الفرعية للوثائق والبحث الوثائقي.
- المديرية الفرعية للترجمة والمنشورات.

- مديرية الإعلام والاتصال:²

تقوم هذه المديرية بتنظيم نظام إعلامي يتعلق بالتجارة الخارجية، من خلال تحديد القواعد والإجراءات المنظمة للشبكة الوطنية للإعلام التي تتعلق بالتجارة الخارجية، وترقية كل مشاريع التعاون الثنائي ومتعدد الأطراف في مجال الإعلام الآلي مع الهيئات الوطنية والخارجية المماثلة،

¹ - الم 07 من نفس القرار الوزاري.

² - الم 08 من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 30 يوليو 2005، المرجع السابق.

وأيضاً إنشاء مراكز استقبال وإعلام المتعاملين والشهر على حسن سيره، وتنظم في المديريات الفرعية التالية:

- المديرية الفرعية للإعلام.
- المديرية الفرعية للإعلام الآلي.
- المديرية الفرعية للاتصال والعلاقات العامة.
- مديرية الإدارة والوسائل:¹

تختص في توفير الموارد البشرية والمالية التي تحتاجها الوكالة، وتنظم في المديريات الفرعية التالية:

- المديرية الفرعية للمستخدمين.
- المديرية الفرعية للمالية.
- المديرية الفرعية للوسائل العامة.

ما يلاحظ أن كل مديرية رئيسية تتفرع إلى مديريات فرعية، حسب المجال الجغرافي أو طبيعة المنتج أو القطاع.

ثانياً: المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات

أنشئ هذا المجلس عن طريق المادة 17 من الأمر 03-04، المتعلق بعمليات استيراد البضائع وتصديرها.

▪ مهام المجلس:²

- المساهمة في تطوير الصادرات ومراقبة برامج ترقية الصادرات.
- اقتراح كل تدبير ذي طبيعة مؤسساتية أو تشريعية أو تنظيمية، لتسهيل توسع الصادرات خارج المحروقات.
- صياغة كل اقتراح أو تدبير كفيل بتسهيل دخول المنتوجات الجزائرية للأسواق الخارجية.

¹- الم 09 من نفس القرار.

²- الم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 04-173 المؤرخ في 12 يونيو 2004، يتضمن تشكيل المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات وسيره، ج ر عدد 39 لسنة 2004.

- تقديم الاقتراحات التي من شأنها تدعيم تنافسية المنتوجات والخدمات الجزائرية في الأسواق الخارجية.

- دراسة وفحص كل تدبير تحفيزي أو كل عملية تثمين للمنتوجات من التراث الوطني من شأنها دفع تطور الصادرات خارج المحروقات.

▪ تشكيلة المجلس:

يرأس الوزير الأول المجلس الذي يتكون من وزراء مختلف القطاعات إضافة إلى رؤساء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، الغرفة الوطنية للفلاحة، الغرفة الوطنية للصناعة التقليدية والحق، وممثلين عن جمعيات المصدرين المعتمدة قانونا، كما يتولى المدير العام الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية أمانة المجلس التي تعمل على تحضير الاجتماعات وإعداد مشاريع جدول الأعمال وضمان استمرارية نشاطات المجلس.¹

ما يلاحظ عند استقراء نصوص المرسوم التنفيذي رقم 04-173 المتضمن تشكيل المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات وسيره، والمادتين 17 و18 من الأمر 03-04 المتعلق بتنظيم عمليات الاستيراد والتصدير، نجد أن المشرع لم يحدد الطبيعة القانونية لهذا المجلس فهل هو مؤسسة عمومية أو إدارة؟ كما لم يحدد ما إذا كان ذا طابع اقتصادي أو تجاري، ولم يتطرق إلى استقلاليتها، فهل يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي أو لا؟

إلا أنه بالرجوع للتشكيلة التي يرأسها الوزير الأول وتشكيلة المشابهة لتشكيلة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ألجكس" التي سبق التطرق إليها، فإن المجلس يعد تابعا للوكالة وغير مستقل، لذلك كان الأجدر بالمشرع تحديد الطبيعة القانونية لهذا المجلس وتحديد مدى استقلاليتها.

ثالثا: الصندوق الخاص لترقية الصادرات.

تم تأسيس الصندوق الخاص لترقية الصادرات بموجب قانون المالية لسنة 1996، حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية وتسويق منتوجاتهم في الأسواق الخارجية.²

¹ - الم 03 والم 07، الم 08 من المرسوم التنفيذي رقم 04-174، المرجع السابق.

² - commerce.gov.dz

ويعتبر هذا الصندوق حساب تخصيص المفتوح لدى الخزينة¹، ولا يمول الصندوق من خزينة الدولة بصفة مباشرة، بل يعتمد في الحصول على موارده على ثلاثة مصادر، الرسم الداخلي على الاستهلاك، وكل المساهمات التي تقدمها الهيآت العمومية والخاصة أو الهبات والوصايا.²

▪ مهام الصندوق:

نصت على مهام الصندوق الم 03 المعدلة والمتممة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 14-238 حيث تم التطرق إليها في باب النفقات وهي عبارة عن تكفل بمصاريف معينة أو تكون في شكل إعانات.

أ- التكفل بالمصاريف:

وذلك من خلال تخصيص جزء من النفقات لصالح المصاريف المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية وإعلام المصدرين، إضافة إلى دراسة تحسين نوعية المنتج والخدمة الموجهة للتصدير، وتخصيص جزء من المصاريف لصالح مشاركة المصدرين في مختلف التظاهرات المتخصصة بالخارج.

التكفل الجزئي الموجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل التصدير، إضافة إلى التكفل لجزء من المصاريف البحث عن أسواق خارجية.

ب- الإعانات: تمنح الإعانات من أجل طبع وتوزيع الدعائم الترقية للمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير واستعمال التقنيات الحديثة للإعلام والاتصال، والإعلانات الممنوعة لإنشاء العلامات التجارية، وحماية المنتجات الموجهة للتصدير.

الإعانات الممنوعة لتطبيق برامج التكوين في المهن المتعلقة بالتصدير... إلخ.

¹ - مرسوم تنفيذي رقم 96-205 مؤرخ في 05 جوان 1996، تحدد كليات سير حساب التخصيص الخاص رقم 84-302 الذي عنوانه الصندوق الخاص لترقية الصادرات، ج ر عدد 35 لسنة 1996.

² - الم 03 المعدلة والمتممة من المرسوم التنفيذي رقم 14-238، المؤرخ في 25 غشت 2014، يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 96-205، الذي يحدد كليات التخصيص الخاص رقم 84-302 الذي عنوانه "الصندوق الخاص لترقية الصادرات"، ج ر عدد 52 سنة 2014.

رابعاً: الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات.

تم إنشاء هذه الشركة بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-235¹، وذلك تطبيقاً للأمر رقم 96-206²، واعتبر المشرع أن الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات هي شركات ذات أسهم منشأة بعقد موثق بتاريخ 03 ديسمبر سنة 1995، وتكلف هذه الشركة تحت مراقبة الدولة، بتأمين الأخطار التي نصت عليها الم 4 من الأمر 96-06³، وأنشأ المشرع إلى جانب هذه الشركة، "لجنة التأمينات عند التصدير" والتي تقوم بدراسة والفصل في الطلبات المتعلقة بالضمانات التي ترد على المصدرين، كما تبث في كل المسائل المتعلقة بالتأمينات عند التصدير وتقدم الاقتراحات في هذا المجال للوزير المكلف بالمالية، وعند الاقتضاء تدرس وتفصل في كل الطعون المقدمة من طرف المصدرين والمرتبطة بضمانات الأخطار التجارية.⁴

1- المخاطر المؤمنة من طرف الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات:

أ- المخاطر التجارية:

لحساب الشركة الخاص وتحت رقابة الدولة، ويتحقق الخطر التجاري عندما لا يفي المشتري بدينه، شخصاً طبيعياً كان أو معنوياً، وليس إدارة عمومية وكان عدم الوفاء هذا ناتج عن عدم تنفيذ المؤمن له بنود العقد وشروطه وإنما ناتجاً عن تقصير المشتري أو عدم قدرته على الوفاء.⁵ وعليه فإن للاستفادة من التأمين على المخاطر التجارية يجب توافر الشروط التالية:

- ✓ عدم وفاء المشتري الأجنبي بدينه لصالح المصدر الجزائري.
- ✓ أن يكون عدم الوفاء ناتجاً عن عدم قدرة المشتري على الوفاء أو بسبب تقصير منه.
- ✓ أن يكون المشتري الأجنبي شخصاً طبيعياً أو معنوياً، وليس شركة مكلفة بخدمة عمومية.

¹- مرسوم تنفيذي رقم 96-235، المؤرخ في 2 يوليو 1996، يحدد شروط تسيير الأخطار المغطاة بتأمين القرض عند التصدير وكيفياته، ج ر عدد 41 لسنة 1996.

²- أمر رقم 96-06، المؤرخ في 10 يناير 1996، يتعلق بتأمين القرض عند التصدير، ج ر عدد 03 لسنة 1996.

³- الم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 96-235، المرجع نفسه.

⁴- الم 03 من نفس المرسوم التنفيذي.

⁵- الم 05 من الأمر 96-06، المرجع نفسه.

ب- المخاطر السياسية:¹

لحساب الدولة وتحت رقابتها، ويتحقق الخطر السياسي عند عدم وفاء المشتري الأجنبي بدينه، حيث يشترط أن يكون المشتري إدارة عمومية أو شركة مكلفة بخدمة عمومية، ويجب أن يكون عدم الوفاء بالدين راجعا لعدم تنفيذ بنود عقد التأمين وشروطه، كما يتحقق الخطر السياسي للأسباب التالية:

- ✓ حرب أهلية أو أعمال شغب أو ثورة أو أعمال مماثلة وقعت في بلد إقامة المشتري.
- ✓ إذا كان قرار تأجيل دفع الديون بأمر من سلطات بلد إقامة المشتري.

ج- مخاطر عدم التحويل:²

لحساب الدولة وتحت رقابتها، ويتحقق خطر عدم التحويل، أي عدم تحويل الأموال التي يدفعها المشتري أو حدوث تأخير في التحويل للأسباب التالية:

- ✓ أحداث سياسية.
- ✓ مصاعب اقتصادية.
- ✓ تشريع بلد إقامة المشتري.

د- مخاطر الكوارث:³

لحساب الدولة وتحت رقابتها، ويتحقق خطر الكوارث عندما لا يستطيع المشتري الوفاء بدينه بسبب وقوع كارثة في بلد إقامته، كالزلازل، الفيضان، الطوفان، الإعصار، الانفجار البركاني... الخ، والتي تؤثر مباشرة على نشاطه وقدرة وفائه.

والجدير بالذكر أن عقد تأمين القرض عند التصدير يغطي الأخطار السياسية، ومخاطر عدم التحويل، ومخاطر الكوارث، دون المخاطر التجارية، إذا كان المشتري إما إدارة عمومية أو شركة مكلفة بخدمة عمومية، في حين إذا كان المشتري شركة خاصة فإنه لا يمكن تغطية المخاطر السابقة إلا إذا اتصلت وتزامنت مع تغطية المخاطر التجارية.⁴

¹ - الم 06 من الأمر رقم 96-06 المرجع السابق.

² - الم 07 من الأمر 96-06، المرجع نفسه.

³ - الم 08 من نفس الأمر.

⁴ - الم 12 والم 13 من نفس الأمر.

2- أشكال عقود التأمين:

إن تأمين الأخطار السابق التطرق إليها هي عقود نموذجية تعدها الإدارة المؤهلة، وتخضع لمصادقة وزير المالية، حيث يمكن أن يكتتب في هذا التأمين كل شخص طبيعي أو معنوي مقيم ويتعلق بمختلف عمليات التصدير التي تتم انطلاقاً من الجزائر باستثناء الصادرات من المحروقات¹، وهذه العقود هي:²

- بوليصة تأمين إجمالية: وهي عقد شامل، تغطي المبلغ الإجمالي لرقم الأعمال السنوي المخصص للتصدير.

- بوليصة تأمين فردية: حيث تغطي هذه البوليصة منتج وحيد وتتعلق بالعقود الكبرى والمتوسطة المدى أو طويلة المدى.

- بوليصة اعتماد المشتري: تبدأ هذه البوليصة في السريان منذ تاريخ تسديد المصدر للاعتماد عن طريق البنك المتعاقد معه، كما تعتبر في نفس الوقت أداة لضمان استيراد القرض ويشترط لإنجازها وفاء المصدر بكافة تعهداته التعاقدية.

- تأمين استكشاف الصالونات والمعارض: تضمن للمصدر المخاطر التالية:³

✓ خطر عدم إرجاع الوسائل و/أو المواد المعروضات في الصالونات والمعارض.

✓ خطر عدم تحويل الأموال الناتجة عن المبيعات تمت في التظاهرات التجارية.

- تأمين القرض بين المؤسسات:⁴ يغطي هذا التأمين مخاطر عدم أم التأخير في الدفع في المبادلات التي تتم بين المؤسسات في الجزائر.

أما نسبة التعويض التي تغطيها الشركة فتختلف باختلاف الخطر كما يلي:

✓ 80% بالنسبة للمخاطر التجارية.

✓ 90% بالنسبة للمخاطر السياسية.

¹ - عجة الجبلاي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية، ط1، 01، 2007، ص 256، انظر المواد 2 و3 من الأمر 96-06 المرجع نفسه.

² - عجة الجبلاي، المرجع نفسه، ص 257.

³ - بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 193.

⁴ - بوعمامة زكريا، المرجع نفسه، نفس الصفحة.

✓ 60% بالنسبة لتأمين نشاطات المعارض والصالونات، وتأمين القرض بين المؤسسات.¹

فبعد وقوع أحد الأخطار المؤمنة، وبعد التأكد من توافر شروط تنفيذ الضمان ومن حصول الضرر، فيجب على الشركة أن تدفع للمؤمن له التعويض المستحق في أجل لا يتجاوز ستة (06) أشهر، من تاريخ استلام الرسالة الموصى عليها التي تخطر بها بوقوع الحادث.²

ما يلاحظ ارتفاع نسبة التغطية وبالتالي أصبحت تتمثل دعما لترقية تنافسية المنتج المحلي من أجل تعزيز قدرته التنافسية، كما تعتبر التغطية حماية للمنتج الوطني من كل الأخطار الممكن وقوعها.

خامسا: الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.

أنشئت هذه الغرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93³، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة⁴، وتتكون هذه الغرفة من غرف التجارة والصناعة التي أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 سابق الذكر⁵، وتمثل هذه الغرف المصالح العامة لقطاعات التجارة والصناعة والخدمات في إطار دوائرها الإقليمية⁶، ويوجد مقرها بمدينة الجزائر.⁷

¹ - الم 195 من قانون المالية 1996.

² - الم 11 من المرسوم التنفيذي رقم 96-235، المرجع السابق.

³ - المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 03 مارس 1996، يتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة، ج ر العدد 16 لسنة 1996.

⁴ - الم 02 من الرسوم التنفيذية رقم 96-93، والم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 96-94 المؤرخ في 03 مارس 1996، يتضمن إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، معدل ومتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 200-312 المؤرخ في 14 أكتوبر 2000، والمرسوم التنفيذي رقم 10-319 مؤرخ في 21 ديسمبر 2010.

⁵ - الم 1 من المرسوم التنفيذي رقم 96-94، المرجع نفسه.

⁶ - الم 03 من المرسوم التنفيذي رقم 96-93، المرجع نفسه.

⁷ - الم 03 من المرسوم التنفيذي رقم 96-94، المرجع نفسه.

مهام الغرفة:

- الغرفة هي مؤسسة تمثل على الصعيد الوطني المصالح العامة لقطاعات التجارة والصناعة والخدمات لدى السلطات العمومية¹، حيث تضطلع الغرفة بالمهام الآتية:²
- تقديم المعلومات والآراء والاقتراحات المتعلقة بصفة مباشرة أو غير مباشرة بالأنشطة التجارية أو الصناعية أو الخدمية على الصعيد الوطني، للسلطات العمومية بناء على طلب هذه الأخيرة أو بمبادرة من الغرفة.
 - تجميع آراء منخرطيه حول النصوص التي تعرض عليها من قبل الإدارة من أجل الدراسة وإبداء الرأي فيها.
 - تلخيص آراء وتوصيات واقتراحات المعتمدة من طرف غرف التجارة والصناعة وتحفيزها على القيام بالمبادرات.
 - تمثيل أعضاءها لدى السلطات العمومية وتعيين ممثلين لدى هيآت التشاور والاستشارة الوطنية.
 - العمل على ترقية الاقتصاد الوطني، لاسيما في مجال الأسواق الخارجية حيث تكلف في هذا الإطار خصوصا بما يلي:
- ✓ دراسة وضعية الاقتصاد الوطني وتقديم كل ما هو مناسب لتنميته وترقيته.
 - ✓ تسهيل حصول الأعوان الاقتصاديين على كل الوثائق الإدارية التي تحتاجون إليها في إطار نشاطاتهم المهنية، وتؤثر أو تصادق عليها وفقا للقانون.
 - ✓ ترقية النشاطات الاقتصادية الوطنية وتشجيع المبادلات التجارية مع الخارج وتنميتها، عن طريق تنظيم مختلف التظاهرات الاقتصادية أو المشاركة فيها لاسيما منها المعارض، المناظرات، الأيام الدراسية...إلخ.
 - ✓ إنجاز كل الأعمال والدراسات التي تساعد على ترقية المنتوجات والخدمات الوطنية في الأسواق الخارجية.
 - ✓ اقتراح كل تدبير من شأنه تسهيل عمليات تصدير المنتوجات أو الخدمات الوطنية وترقيتها.

¹ - الم 04 من المرسوم التنفيذي رقم 96-94 المرجع السابق.

² - الم 05 من معدلة ومتممة، من نفس المرسوم.

- ✓ إقامة علاقات التعاون والتبادل مع الهيئات الأجنبية المماثلة.
 - ✓ تقوم بنشاطات التكوين والتعليم وتحسين المستوى وتجديد المعارف.
 - كما يمكن للغرفة أن تقوم بتمثيل الجزائر في التظاهرات الاقتصادية الرسمية المنظمة بالخارج، ويني رأيها في الاتفاقات والاتفاقيات التجارية التي تربط الجزائر ببلدان أجنبية.
 - كما يصرح بأنها صاحبة امتياز المرافق العمومية.
 - تقوم بفتح تحقيقات اجتماعية واقتصادية التي تراها ضرورية لإنجاز أشغالها.
 - كما يمكن للغرفة فتح مكاتب تمثيل لها في الخارج.
- إضافة إلى المهام السابقة فإنه يمكن للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة أن تحدث مؤسسة للمصالحة والتحكيم قصد التدخل في تسوية النزاعات التجارية الوطنية والدولية بناء على طلب المتعاملين.¹

الفرع الثاني: دور مجلس المنافسة في حماية المنتج الوطني.

تم إنشاء مجلس المنافسة بموجب الأمر رقم 95-06، وهو القانون الأول الذي نظم حرية المنافسة في الجزائر، إلا أن هذا كان محل إلغاء بموجب الأمر رقم 03-03، والذي عدل وتمم بموجب القانون رقم 08-12 والقانون رقم 10-05.³

أولاً: تنظيم مجلس المنافسة.

يعتبر مجلس المنافسة سلطة إدارية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، يكون مقره في مدينة الجزائر⁴، حيث يعتبر مجلس المنافسة سلطة ضبط عام، وصاحب الاختصاص الأصلي في ضبط المنافسة في السوق.

¹- الم 06 من المرسوم التنفيذي رقم 96-94، المرجع السابق.

²- الأمر رقم 95-06، مؤرخ في 25 جانفي 1995، يتعلق بالمنافسة، ج ر عدد 09 لسنة 1995.

³- أمر رقم 03-03 مؤرخ في 19 يوليو سنة 2003، يتعلق بالمنافسة، ج ر عدد 43 لسنة 2003، معدل ومتمم بموجب القانون رقم 08-12 المؤرخ في 25 جوان 2008، ج ر عدد 36 لسنة 2008، ومعدل ومتمم بالقانون 10-05 المؤرخ في 15 أوت 2010، ج ر عدد 46 لسنة 2010.

⁴- الم 23 من الأمر 03-03 المعدل والمتمم، المرجع نفسه.

1- تشكيلة مجلس المنافسة:

يتكون مجلس المنافسة من اثني عشر (12) عضوا ينتمون إلى الفئات التالية:¹

- ستة أعضاء يختارون من ضمن الشخصيات والخبراء الحائزين على الأقل على شهادة ليسانس أو شهادة معادلة، إضافة إلى خبرة مهنية لمدة ثماني (08) سنوات على الأقل في المجال القانوني و/أو الاقتصادي والتي لها مؤهلات في مجالات المنافسة والتوزيع والاستهلاك، وفي مجال الملكية الفكرية.

- أربعة (04) أعضاء يختارون من ضمن المهنيين المؤهلين الممارسين أو الذين مارسوا نشاطات ذات مسؤولية والحائزين على شهادة جامعية ولهم خبرة مهنية لمدة خمس (05) سنوات على الأقل في مجال الإنتاج والتوزيع والحرف والخدمات والمهن الحرة.

- عضوان (02) مؤهلان يمثلان جمعيات حماية المستهلكين.

كما يعين لدى المنافسة أمين عام ومقرر عام وخمسة (05) مقررين، بموجب مرسوم رئاسي، ويجب أن يحوز الأمين العام والمقررين على الأقل على شهادة الليسانس أو شهادة جامعية معادلة، إضافة إلى خبرة مهنية لمدة خمس (05) سنوات على الأقل تتلاءم مع المهام المحولة لهم، كما يعين الوزير المكلف بالتجارة ممثلاً دائماً له وممثلاً مستخلفاً له لدى مجلس المنافسة.²

ويعين رئيس مجلس المنافسة ونائبا الرئيس وباقي أعضاء المجلس بموجب مرسوم رئاسي وتنتهي مهام بنفس الأشكال، حيث يختار رئيس مجلس المنافسة من ضمن أعضاء الفئة الأولى، كما يختار نائبا من ضمن أعضاء الفئة الثانية والثالثة على التوالي، ويتم تجديد عهدة أعضاء مجلس المنافسة كل أربع (04) سنوات في حدود نصف أعضاء كل فئة.³

¹ - الم 24 من الأمر 03-03 المعدل والمتمم، المرجع نفسه.

² - الم 26 من الأمر 03-03 المعدل والمتمم.

³ - الم 25 من نفس الأمر 03-03.

ثانيا: صلاحيات مجلس المنافسة.

أوكل المشرع لمجلس المنافسة عدة اختصاصات هي الاختصاص القمعي والرقابي، الاختصاص الاستشاري، الاختصاص التنظيمي، إضافة لاختصاص التحكيمي¹، إلا أن الصلاحيات الغالبة لمجلس المنافسة هي الصلاحيات الاستشارية والصلاحيات التنازعية.

1- الصلاحيات الاستشارية:

لمجلس المنافسة صلاحيات استشارية أي له الحق في إبداء الرأي في المواضيع المتعلقة بالمنافسة، إلا أن هذه الاستشارة تنقسم لنوعين استشارة اختيارية واستشارة وجوبية.

أ- الاستشارة الاختيارية (الجوازية):

وتعد هذه الاستشارة أمام مجلس المنافسة حقا لكل المشاركين في الحياة الاقتصادية ابتداء من السلطة العامة إلى المواطن عن طريق جمعيات حماية المستهلكين والجمعيات النقابية وغيرها من الأشخاص².

هي الاستشارة التي تطلبها جهة معينة من مجلس المنافسة، من أجل أن يبدي هذا الأخير رأيه في المسألة موضوع الاستشارة، والجهات المخول لها طلب الاستشارة هي:

- الحكومة: تستشير هذه الأخيرة مجلس المنافسة في كل مشاريع القوانين المرتبطة بالمنافسة حيث يبدي مجلس المنافسة رأيه في كل مسألة ترتبط بالمنافسة بناء على طلب الحكومة، كما يبدي كل اقتراح في مجالات المنافسة³، ويشترط أن يكون الطلب من الحكومة مسبقا وفي إطار المسائل التي تخص المنافسة، إلا أنه في الواقع نجد أن الاستشارات كانت تتمحور حول الأسعار⁴.

- الاستشارة من قبل المؤسسات الأخرى: حدد قانون المنافسة الأشخاص والمؤسسات التي يحق لها طلب استشارة مجلس المنافسة على سبيل الحصر وهي: الجماعات المحلية، الهيئات الاقتصادية

¹- Zouaimion Rachid, les autorités de régulation indépendantes, force aux exigences de la gouvernance, Belkiss édition, Alger, 2013, P 89.

²- بن نجمة جمال، الهيئات المكلفة بحماية المنافسة في القانون الجزائري، أطروحة دكتوراه في القانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2019، ص 117.

³- الم 35 من الأمر 03-03، المرجع نفسه.

⁴- شرواط حسين، شرح قانون المنافسة على ضوء الأمر 03-03 المعدل والمتمم بالقانون 08-12، المعدل والمتمم بالقانون 01-10، وفقا لقرارات مجلس المنافسة، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، 2012، ص 60.

والمالية، المؤسسات والجمعيات المهنية والنقابية وجمعيات المستهلكين، حيث يمكن لهاته الهيآت طلب استشارة المجلس في نفس المواضيع التي تستشيرها فيها الحكومة.¹

- السلطة التشريعية²: حيث يستشار مجلس المنافسة في كل مشروع نص تشريعي وتنظيمي له صلة بالمنافسة أو يدرج تدابير متعلقة بالخصوص بإخضاع ممارسة مهنة ما أو نشاط ما أو دخول سوق ما إلى قيود من ناحية الكم، أو تتعلق مثلا بفرض شروط خاصة لممارسة نشاطات الإنتاج والتوزيع والخدمات أو تحديد ممارسات موحدة في ميدان شروط البيع.

- السلطات القضائية: يمكن لهذه الأخيرة طلب رأي مجلس المنافسة فيما يخص معالجة القضايا المتصلة بالممارسات المقيدة للمنافسة، ويشترط الإبداء مجلس المنافسة رأيه اتباع إجراءات الاستماع الحضور، ودراسة المجلس للقضية.³

ب- الاستشارية الوجوبية (الإلزامية):

ألزم المشرع اللجوء إلى استشارة مجلس المنافسة وجوبا، في حالتين على سبيل الحضر، وهما حالة خروج الدولة عن مبدأ حرية الأسعار الم 04 من قانون المنافسة، وفي حالة التجميعات الاقتصادية الم 17 من قانون المنافسة.

2- الصلاحيات التنظيمية:

في هذا الإطار منح المشرع مجلس المنافسة الاختصاص التنظيمي، بهدف تشجيع وضمان الضبط الفعال للسوق، وذلك باتخاذ القرار في كل عمل أو تدبير من شأنه ضمان السير الحسن للمنافسة وترقيتها، وضبط السوق*، ويتخذ التدبير شكل نظام أو تعليمة أو منشور ينشر في النشرة الرسمية للمنافسة.⁴

¹ - الم 36 من الأمر 03-03 المعدل والمتمم، المرجع السابق.

² - الم 36 نفس الأمر 03-03.

³ - الم 38 نفس الأمر.

⁴ - الم 34 من الأمر 03-03، المرجع نفسه.

* يقصد بالضبط وفقا لنص الم 03 من قانون المنافسة، "كل إجراء أي كانت طبيعته صادر عن هيئة عمومية يهدف بالخصوص إلى تدعيم وضمان توازن قوي وحرية المنافسة ورفع القيود".

إضافة إلى ذلك تنص الم 04 من المرسوم التنفيذي رقم 11-242¹ على انه تنشر في النشرة الرسمية للمنافسة على الخصوص قرارات مجلس المنافسة، إضافة للتعليمات والمنشورات وكل الإجراءات الأخرى عن مجلس المنافسة.

3- الصلاحيات التنازعية:

في إطار صلاحياته التنازعية، يتدخل مجلس المنافسة لحل الخلافات المرتبطة بالمنافسة من تلقاء نفسه أو عن طريق عريضة أو شكوى مرفوعة إليه، والاختصاص التنازعي لمجلس المنافسة حددته الم 44 من قانون المنافسة.

وعليه فإن الوظائف التنازعية التي حددها المشرع لمجلس المنافسة تدخل في إطار الممارسات المقيدة للمنافسة²، وهذه الصلاحيات هي:

✓ حظر الاتفاقات المقيدة للمنافسة.

✓ حظر الممارسات التعسفية.

أ- حظر الاتفاقيات المقيدة للمنافسة:

يقصد بالاتفاقات إحلال التعاون بين المؤسسات (الأطراف) محل المنافسة في السوق، مما يؤدي بالضرورة إلى خروج المنافسين من السوق نتيجة للتحالف³، وهذا معناه تواطؤ الأطراف المكونة للاتفاق بغية السيطرة على السوق والحد من المنافسة داخلها.

وتستلزم الاتفاقات بشكل عام توافق إرادتين أو أكثر دون اهتمام بالشكل الذي تكون عليه هذه الاتفاق، فالمهم أن يكون الاتفاق تاما، وهذا معناه وجود تعبير عن الإدارة المستقلة من طرف مجموعة من الأعوان الاقتصاديين وذلك بغرض الإخلال بالمنافسة الحرة داخل السوق المعني، ولا يقوم الاتفاق في غياب هذا الشرط.⁴

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 11-242، المؤرخ في 10 جويلية 2011، المتضمن إنشاء النشرة الرسمية للمنافسة ويحدد مضمونها وكذا كفاءات إعدادها، ج ر عدد 39 لسنة 2011.

² - شرواط حسين، المرجع السابق، ص 60.

³ - معين فندي الشناق، الاحتكار والممارسات المقيدة للمنافسة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص 133.

⁴ - بن نجمة جمال، المرجع السابق، ص 85.

وفيما يخص أشكال الاتفاقات المحظورة فإن المشرع اهتم بالهدف الذي ترمي إليه هذه الاتفاقات أكثر من شكلها، ولقد حدد المشرع بموجب نص الم 06 من قانون المنافسة على سبيل المثال بعض أهداف هذه الاتفاقيات كما يلي:

الم 06: "تحظر الممارسات والأعمال المدبرة والاتفاقيات الصريحة أو الضمنية عندما تهدف أو يمكن أن تهدف إلى عرقلة حرية المنافسة أو الحد منها أو الإخلال بها في نفس السوق أو في جزء جوهري منها لاسيما عندما ترمي إلى:

- الحد من الدخول في السوق أو في ممارسة النشاطات التجارية فيها.
- تقليص أو مراقبة الإنتاج أو منافذ التسويق أو الاستثمارات أو التطور التقني.
- اقتسام الأسواق أو مصادر التمويل.
- عرقلة تحديد الأسعار حسب قواعد السوق بالتشجيع المصطنع لارتفاع الأسعار أو لانخفاضها.
- تطبيق شروط غير متكافئة لنفس الخدمات تجاه الشركاء التجاريين، مما يحرمهم من منافع المنافسة.

▪ إخضاع إبرام العقود مع الشركاء لقبولهم خدمات إضافية ليس لها صلة بموضوع هذه العقود سواء بحكم طبيعتها أو حسب الأعراف التجارية.

▪ السماح بمنح صفقة عمومية لفائدة أصحاب هذه الممارسات المقيدة.

من خلال نص المادة المذكورة، نستنتج أن المشرع اعتبر كل ممارسة أو عمل مدبر أو اتفاقات صريحة أو ضمنية اتفاقات محظورة إذا كانت تهدف أو يمكن أن تهدف إلى عرقلة حرية المنافسة أو الإخلال بها في نفس السوق أو في جزء جوهري منه، أو كان الهدف من هذه الاتفاقات هو الحد من المنافسة الحرة داخل السوق، وبالتالي عرقلة السير الطبيعي لقانون العرض والطلب أو إقصاء بعض المنافسين مما يؤدي إلى احتكار هاته المؤسسات للسوق ككل أو كجزء كبير منه، كما اكتفى المشرع يذكر بعض أهداف هاته الاتفاقات المحظورة على سبيل المثال لكي يترك المجال واسعاً لمجلس المنافسة في تقديره لوجود الاتفاق المحظور من عدمه، كما أن حصر الأهداف سيؤدي بالضرورة إلى خروج صور كثيرة تضر بالمنافسة دون أن يكون لها جزاء.

إلا أنه لا اعتبار أنه هناك اتفاق محظور يقيد المنافسة لأبد من شروط يجب توافرها:

- وجود اتفاق: يشترط وجود الاتفاق الصريح أو الضمني الذي يتم بين المؤسسات¹ وهذا حسب نص الم 06 من قانون المنافسة وذلك من خلال توافق إرادات هاته المؤسسات، بحيث تكون إرادة حرة ومستقلة من أجل تحقيق هدف معين غير شرعي يتسبب في الإخلال بالمنافسة داخل السوق المعني.

وعليه فإن الاتفاق يتم نسبه إلى المؤسسات²، على اعتبار أنه يتم بين مؤسستين أو أكثر تتفقا على إتباع سلوك محدد في السوق.

مساس الاتفاق بحرية المنافسة داخل: لا يكفي وجود الاتفاق (تواطؤ) للقول بوجود ممارسة مقيدة للمنافسة، بل لابد من مساس هذا الاتفاق بالمنافسة داخل السوق، وهذا ما اخذ به المشرع الجزائري في نص الم 06 من قانون المنافسة، حيث حظر كل اتفاق هدفه أو يمكن أن يهدف إلى عرقلة أو الحد أو الإخلال بحرية المنافسة في السوق، وعليه فإنه لا يشترط تحقيق الهدف من الاتفاق المحظور، بل يكفي أن يكون هدف هذا الاتفاق المساس بحرية المنافسة في السوق حتى يعتبر محظورا، ويفهم هذا من خلال العبارة التي استعملها المشرع "يمكن أن يهدف"، فمجرد انصراف نية أطراف الاتفاق إلى تقييد المنافسة.

يعتبر اتفاق محظور يستوجب العقوبة دون ضرورة انتظار آثار هذا الاتفاق وبمفهوم المخالفة أن الاتفاقات التي لا تهدف إلى المساس بالمنافسة لا تعتبر اتفاقات محظورة.

- العلاقة السببية: فيجب أن يكون الضرر الذي لحق بالمنافسة نتيجة للاتفاق، أي أن يكون الاتفاق هو السبب المباشر لتقييد المنافسة، وحسب الم 06 دائما فإنه يكفي أن يعرقل أو يقيد الاتفاق جزء جوهري من السوق حتى يعتبر مساس بالمنافسة.

وفي هذا الإطار أوجب المشرع إرفاق عريضة إخطار مجلس المنافسة بعناصر مقنعة بوقوع ممارسة مقيدة للمنافسة.

¹ - عرفت الم 03 من قانون المنافسة المؤسسة بأنها: "كل شخص طبيعي أو معنوي أيا كانت طبيعته يمارس بصفة دائمة نشاطات الإنتاج أو التوزيع أو الخدمات أو الاستيراد"، والجدير بالذكر أن نص الم 06 لم يحدد صفة الأطراف التي تقوم بإبرام الاتفاق إلا أن الم 02 من قانون المنافسة حددت مجال تطبيق قانون المنافسة على نشاطات الإنتاج، نشاطات التوزيع، والخدمات وهو ما يندرج تحت مفهوم المؤسسة أنف التطرق إليه.

² - Zouaïmion Rachid, op.cit, P72.

والجدير بالذكر أن الاتفاقات المقيدة للمنافسة تأخذ أشكالاً متعددة، فممكن أن تتم في شكل اتفاق بين عدة مؤسسات في تنظيم سلوكياتها، دون ضرورة أخذ هذا الاتفاق شكلاً قانونياً كالعقد، بل يكفي اتحاد مؤسستين أو أكثر على التحكم في الأسعار أو تحديدها، أو الاتفاق على اقتسام الحصص أو مصادر التمويل فيما بينهم، ويكون الهدف من الاتفاق هو اقتصاد المنافسين من السوق بإتباع كل الطرق غير المشروعة لإبعادهم ومع دخولهم السوق.¹

ب- حظر الممارسات التعسفية:

بالنظر لقوة بعض المؤسسات اقتصادياً ونفوذها مالياً وسياسياً، فإنه بإمكانها السيطرة على السوق واحتكارها مما يجعلها تقوم بممارسات احتكارية تضر بالمنافسة، أو تستغل وضعيتها التبعية لمؤسسات اقتصادية أخرى، لذلك حظر المشرع الجزائري كلا من الاستغلال التعسفي لوضعية الهيمنة، والاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية.

أ- التعسف في وضعية الهيمنة:

عرف المشرع الجزائري وضعية الهيمنة بأنها الوضعية التي تمكن مؤسسة ما من الحصول على مركز قوة اقتصادية في السوق المعني من شأنها عرقلة قيام منافسة فعلية فيه وتعطيها إمكانية القيام بتصرفات منفردة إلى حد معتبر إزاء منافسيها أو زبائنها أو ممولائها.²

من خلال نص هذه المادة فإن الأصل أن وضعية الهيمنة غير مخالفة للقانون إلا إذا انشغلت هذه الوضعية في عرقلة قيام منافسة فعلية في السوق أو قامت بتصرفات مضرّة ضد منافسيها والمتدخلين في السوق، فبمفهوم المخالفة السوق أو قامت بتصرفات مضرّة ضد منافسيها والمتدخلين في السوق، فبمفهوم المخالفة السوق الذي لا يتوافر على منافسة أي غياب منافسين فيه فإن وضعية الهيمنة لا تعد من الممارسات المحظورة.

¹ - لينا حسن زكي، قانون حماية المنافسة ومنع الاحتكار، المكتبة العالمية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2015، ص 82.

² - الم 03 من الأمر 03-03 المعدل والمتمم، المرجع السابق، كما حاول مجلس المنافسة تعريف التعسف في وضعية الهيمنة كما يلي: "إن استغلال الموقف المهيمن هو استغلال تعسفي لسلطة سوق موافق للوضع المهيمن والذي يحوز على هدف أو لأجل منع تقييد أو تحريف لعبة المنافسة"، أنظر: الإعلان لرأي رقم 01 المؤرخ في 25 جويلية 2013، =لمجلس المنافسة الجزائري الصادر تبعا لطلب وزير التجارة المتعلق بقرينة استغلال الموقف المهيمن على مستوى سوق الاسمنت، تطبيقاً لنص الم 35 من الأمر 303 المتعلق بقانون المنافسة، المعدل والمتمم، النشرة الرسمية للمنافسة، العدد 02، 2013.

لذلك منع المشرع الجزائري التعسف في وضعية الهيمنة من خلال نص الم 07 التي نصت على ما يلي: "يحظر كل تعسف ناتج عن وضعية هيمنة على السوق أو احتكارها أو على جزء منها قصد:

- الحد من الدخول في السوق أو في ممارسة النشاطات التجارية منها.
- تقليص أو مراقبة الإنتاج أو منافذ التسويق أو الاستثمارات أو التطور التقني.
- اقتسام الأسواق أو مصادر التمويل.
- عرقلة تحديد الأسعار حسب قواعد السوق بالتشجيع المصطنع لارتفاع الأسعار أو لانخفاضها.
- تطبيق شروط غير متكافئة لنفس الخدمات تجاه الشركاء التجاريين مما تحرمهم من منافع المنافسة.
- إخضاع إبرام العقود مع الشركاء لقبولهم خدمات إضافية ليس لها صلة بموضوع هذه العقود سواء بحكم طبيعتها أو حسب الأعراف التجارية.

إن الحالات (أو الأهداف) المشار إليها في الم 07 من قانون المنافسة لا تعد حصرية بل هي مذكورة على سبيل المثال، بحيث تبقى السلطة التقديرية لمجلس المنافسة في تقدير الاستغلال التعسفي لوضعية الهيمنة، فالمهم هو ارتباط التعسف بوضعية الهيمنة وأن يؤدي إلى عرقلة المنافسة بصفة جوهرية¹، هذا ما يؤدي لتدخل مجلس المنافسة بغرض تحقيق التوازن في العقود المبرمة، ومنع احتكار مؤسسة لأخرى وإساءة استعمال القوة الاقتصادية، لأن الهدف الأساسي لقانون المنافسة هو حماية الطرف الضعيف وبالتالي حماية المؤسسات الصغيرة أو الطرف الضعيف.²

إلا أن الأستاذ "زوايمية رشيد" يرى أن الحالات المذكورة في الم 07 آنفة الذكر، جاءت على سبيل الحصر، ذلك أن المشرع الجزائري قد استعمل مصطلح "قصد"، وهذا ما يجعل الحالات غير المذكورة في نص هذه المادة تخرج عن دائرة الحظر وهو أمر سلبي، كما أن هذه الحالات هي نفسها الحالات المذكورة في الم 06 المتعلقة بالاتفاقات المحظورة.³

¹ - بن حملة سامي، مفهوم وضعية الهيمنة في قانون المنافسة، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد ب، عدد ديسمبر 2016، ص 273.

² - شرواط حسين، المرجع السابق، ص 25.

³ - zouaimia Rachid, Droit de régulation économique, Edition BERTI, Alger, 2006, P 95-90.

ومن أجل تحديد التعسف في وضعية الهيمنة من عدمه فإنه لا بد من إتباع معايير معينة، إلا أنه استقرأ نصوص قانون المنافسة والمرسوم التنفيذي رقم 05-175¹، لا نجد أي إشارة إلى هذه المعايير، وهذا على خلاف المرسوم التنفيذي رقم 2000-314²، الملغى الذي حدد المعايير التي تحدد وضعية الهيمنة في السوق المعني أو جزء منه، لكن على الرغم من إلغاء هذا المرسوم التنفيذي فإن هذا لا يعني استبعاد تطبيق هذه المعايير من قبل مجلس المنافسة الذي يعتمد عليها لتقدير وضعية الهيمنة.³

وبالرجوع لنص الم 02 من المرسوم رقم 2000-314 نجد أنها تطرقت لمجموعة من المقاييس التي تحدد وضعية الهيمنة وهي:

- معيار حصة السوق التي تحوز عليها المؤسسة المهيمنة مقارنة بحصص باقي المنافسين الموجودين في نفس السوق.
- الامتيازات القانونية أو التقنية التي تتمتع بها المؤسسة المهيمنة.
- العلاقة المالية أو التعاقدية أو الفعلية التي تربط المؤسسة المهيمنة بباقي المتعاملين.
- الامتيازات المتعلقة بالقرب الجغرافي والتي تستفيد منها المؤسسة المهيمنة.

وعلى الرغم مما سبق فإن تحديد وضعية الهيمنة يركز على عنصرين أساسيين هما وجود وضعية الهيمنة، وقيام الوضع المهيمن (القوة المسيطرة) بتقييد للمنافسة داخل السوق.

- **وضعية الهيمنة:** لا بد من إثبات وجود وضعية الهيمنة أولاً، وذلك عن طريق الأخذ بمجموعة من المعايير، والتي من بينها المعايير المذكورة في الم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 2000-314، ومن

¹- المرسوم التنفيذي رقم 05-175، المؤرخ في 12 ماي 2005، يحدد كفاءات الحصول على التصريح بعدم التدخل بخصوص الاتفاقات ووضعيات الهيمنة على السوق، ج ر عدد 35 لسنة 2005.

²- المرسوم التنفيذي رقم 2000-314، المؤرخ في 14 أكتوبر 2000، يحدد المقاييس التي تبيّن أن العون الاقتصادي في وضعية هيمنة وكذلك مقاييس الأعمال الموصوفة بالتعسف في وضعية هيمنة، ج ر عدد 61 لسنة 2000.

³- بن حملة سامي، مفهوم وضعية الهيمنة، المرجع نفسه، ص 269.

بين المعايير المهمة هي تحديد السوق المعني¹، من أجل البحث عن نسبة استحواذ وسيطرة المؤسسة على السوق.

فتحديد نسبة الاستحواذ على السوق تحدد نسبة التأثير السلبي على المنافسة، ويتم تحديد السوق بناءً على البعد السلعي والجغرافي للسوق، حيث يقصد بالبعد السلعي مدى توافر سلع مشابهة بدرجة كافية من عدمه، لأنه إذا كانت هناك منتجات بديلة يلجأ إليها المستهلك عند ارتفاع الأسعار مثلاً لدى المؤسسة المهيمنة فهنا لن نكون أمام وضعية هيمنة، أما المقصود بالبعد الجغرافي هو مدى إمكانية مؤسسة ما تقليص الإنتاج أو فرض الأسعار في نطاق جغرافي معين، ولا يقابلها رغبة سريعة من طرف المستهلكين في تبديل اختيارهم نحو العرض المقدم من المؤسسات الأخرى الواقعة خارج هذا الحيز الجغرافي، ولا قدرة المؤسسة الموجودة خارجه من الاستجابة لرغبات المستهلكين بسبب سلوك المؤسسة ذي الصيغة الاحتكارية.²

- عرقلة وضعية الهيمنة للمنافسة داخل السوق: لكي نكون أمام تعسف في وضعية الهيمنة لابد من توافر حالة من الحالات المنصوص عليها في الم 07 من قانون المنافسة، وبحيث تترتب عن التعسف عرقلة أو تقييد أو منع المنافسة الحرة داخل السوق، أو إقصاء المنافسين داخل السوق المعينة. والجدير بالذكر أنه لابد من معاقبة الممارسة الاحتكارية بغض النظر عن أثرها على السوق، حيث يرى القضاء الأوروبي أنه لا ينبغي أن ننتظر حتى يترتب على الممارسة الاحتكارية آثاراً تؤدي إلى تقييد المنافسة أو منعها لمعاقتها، ولكن يجب أن يكون موضوع الممارسة من شأنه إحداث هذا التقييد أو المنع.³

والجدير بالذكر أن الفقه قد بين معايير أخرى يتم الاعتماد عليها في تقدير وضعية الهيمنة، من بينها:⁴

¹ - عرفت الم 03 من الأمر 03-03 المعدل والمتمم السوق المعنية بأنها: "كل سوق للسلع أو الخدمات المعنية بممارسات مقيدة للمنافسة وكذلك تلك التي يعتبرها المستهلك مماثلة أو تعويضية لاسيما بسبب مميزات وأسعارها والاستعمال الذي خصصت له والمنطقة التي تعرض المؤسسات فيها السلع أو الخدمات".

² - بن نجمة جمال، المرجع السابق، ص 100.

³ - بن نجمة جمال، المرجع السابق، ص 103.

⁴ - بن حملة سامي، مفهوم وضعية الهيمنة..، المرجع السابق، ص 269-270.

- القدرة المالية للمؤسسة.
- التفوق التكنولوجي والقدرة على إدارة وتسيير المشروع الاقتصادي.
- تمكن المؤسسة المهيمنة من تجاوز معوقات المنافسة ومواجهة منافسيها.
- ممارسة المؤسسة لنشاطات أخرى إلى جانب النشاط المعني مما يجعلها في منأى عن التبعية.
- شهرة العلامة التجارية للمؤسسة وتفوقها التكنولوجي والتجاري.

ب- التعسف في وضعية التبعية الاقتصادية:

حظر المشرع الجزائري على كل مؤسسة التعسف في استغلال وضعية التبعية لمؤسسة أخرى بصفتها زبونا، أو ممونا إذا كان ذلك يخل بقواعد المنافسة.¹

وعرف المشرع وضعية التبعية²: بأنها العلاقة التجارية التي لا يكون فيها لمؤسسة ما حل بديل مقارن إذا أرادت رفض التعاقد بالشروط التي تفرضها عليها مؤسسة أخرى سواء كانت زبونا أو ممونا.

ويشترط لقيام وضعية التبعية الاقتصادية، وجود هذه الوضعية، والاستغلال التعسفي لهذه الوضعية.

- وجود وضعية التبعية الاقتصادية: لا بد من الاعتماد على عدة معايير لتأكيد قيام التبعية الاقتصادية، وهي معايير تبعية الموزع للممون: تتمثل في أهمية رقم أعمال الموزع الذي يحققه بمنتجات الممون، شهرة العلامة التجارية، غياب منتجات بديلة في السوق، حصة السوق الخاصة بالممون.³

الجدير بالذكر أن التبعية الاقتصادية لا تقتصر على تبعية الموزع للممون فقط، بل يمكن حدوث العكس، فتبعية الممون للموزع، نظرا للقوة الشرائية التي يملكها هذا الأخير، وهي تتشابه مع المعايير التي تأخذ لإثبات تبعية الموزع للممون.⁴

¹ - الم 11 من الأمر 03-03 المعدل والمتمم، والمتعلق بالمنافسة.

² - الم 03 من نفس الأمر.

³ - انظر بالتفصيل: بن نجمة جمال، المرجع السابق، ص 106 إلى ص 108.

⁴ - بن نجمة جمال، المرجع نفسه، ص 108.

الاستغلال التعسفي لوضعية الهيمنة: يشترط لاعتبار وضعية التبعية الاقتصادية ممارسة مقيدة للمنافسة، استغلال العون الاقتصادي المسيطر المؤسسة الضعيفة للقيام بأعمال تعسفية تعرقل المنافسة داخل السوق، خصوصا إذا تعلق بالممارسات أو التعسف بالأفعال التالية:¹

- رفض البيع بدون مبرر شرعي.
 - البيع المتلازم أو التمييزي.
 - البيع المشروط باقتناء كميات أدنى.
 - الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى.
 - قطع العلاقة التجارية لمجرد رفض المتعامل الخضوع لشروط تجارية غير مبررة.
- والجدير بالذكر أن هذه الحالات هي على سبيل المثال لا الحصر، بدليل أن المشرع قد اعتبر أن كل عمل آخر من شأنه التقليل أو إلغاء منافع المنافسة داخل السوق تعسفا في وضعية التبعية الاقتصادية.

وفي الأخير فإن وضعية التبعية الاقتصادية تختلف عن وضعية الهيمنة، في كون الأولى تظهر من خلال الوضعية التي تخضع فيها المؤسسة التابعة لشروط المؤسسة المنتجة أو الممونة أو العكس، حيث تركز وضعية التبعية الاقتصادية على مركز القوة الذي يملكه أحد أطراف العلاقة التجارية في مواجهة الطرف الآخر، الذي قد يتعرض لرفض البيع أو الشراء مثلا، ولا يجد هذا الطرف حلا بديلا إلا قبول هذه الشروط، بحيث يتم تقدير وضعية التبعية الاقتصادية على أساس طبيعة العلاقة التجارية التي تربط المؤسسة المهيمنة بمنافسيها أو متعاملها، وهذا خلافا لوضعية الهيمنة التي يتم تقديرها على أساس السوق المعنية، إذن الأحكام المتعلقة بوضعية الهيمنة تهدف إلى حماية السوق في حين تهدف الأحكام المتعلقة بوضعية التبعية الاقتصادية إلى حماية المتعاملين التجاريين.²

¹ - الم 11 من الأمر 03-03، المرجع نفسه.

² - بن حملة سامي، مفهوم وضعية المنافسة...، المرجع السابق، ص 272.

ج- حظر البيع بأسعار منخفضة تعسفياً:

حظر المشرع عرض الأسعار أو ممارسة أسعار بيع منخفضة بشكل تعسفي للمستهلكين مقارنة بتكاليف الإنتاج أو التحويل والتسويق إذا كانت هذه العروض أو الممارسات تهدف أو يمكن أن تؤدي إلى إبعاد مؤسسة أو عرقلة أحد منتوجاتها من الدخول إلى السوق.¹

تم إدراج هذه الممارسة ضمن الممارسات المحظورة التي تدرج ضمن اختصاص مجلس المنافسة على اعتبار أنها تضر بالمنافسين والمتدخلين في السوق.²

ويمكن تعريف تخفيض السعر بشكل تعسفي بأنه "بيع لا يحقق فائدة"، وذلك عندما يكون سعر المنتج أقل أو يساوي قيمة تكاليف الإنتاج والتحويل والتسويق.³

ويختلف سعر البيع بسعر منخفض تعسفياً عن إعادة البيع بسعر أدنى، في كون هذا الأخير من الجرائم الماسة بشفافية الأسعار، ومعناه إعادة البيع بسعر أقل من سعر التكلفة.⁴

كما أن منع إعادة البيع بالخسارة موجه نحو التاجر دون المنتج والمحول، حيث يمنع على التاجر البيع بسعر أدنى من ذلك المدون في الفاتورة، وهذا عكس البيع بأسعار تخفيضية تعسفياً يشمل كل متدخل في العملية إلى غاية وصول المنتج إلى المستهلك، لذلك نجد أن الم 12 نصت على ضرورة الأخذ بعين الاعتبار تكاليف الإنتاج والتحويل والتسويق.⁵

والجدير بالذكر أن البيع بسعر مخفض تعسفياً محظور إذا كان القصد منه هو إلحاق الضرر بالمنافسة، وإقصاء أحد المنافسين من الدخول إلى السوق، ويشترط لاعتبار هذه الأفعال ممارسة مقيدة للمنافسة وفقاً لنص الم 12 من قانون المنافسة، أن يتم عرض الأسعار للبيع، وأن تكون هذه الأسعار أقل من تكاليف الإنتاج والتحويل والتسويق، وأن يتم توجيه البيع للمستهلك.

¹ - الم 12 من الأمر 03-03، المعدل والمتمم، المتعلق بقانون المنافسة، المرجع السابق.

² - بن حملة سامي، قانون المنافسة، المرجع السابق، ص 78.

³ - بن نجمة جمال، المرجع السابق، ص 114.

⁴ - الم 12 من القانون رقم 04-02، مؤرخ في 23 جوان 2004، تحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر عدد

41 لسنة 2004، المعدل والمتمم بموجب القانون رقم 10-06، المؤرخ في 15 أوت 2010، ج ر عدد 46 لسنة 2010.

⁵ - بن حملة سامي، المرجع السابق، ص 79.

إلا أن الحكمة من حظر هذه الممارسة وتوقيع العقاب عليها هي حماية المنافسة والمستهلكين من اللجوء إلى البيع بالخسارة لجلب المستهلكين والقضاء على المنافسين بالموازاة مع ذلك، ليتم احتكار السوق من قبل هذا العون الاقتصادي، ليقوم بعدها برفع الأسعار أين لا يكون للمستهلك أي بديل.

ويقوم مجلس المنافسة بمتابعة هذه الممارسات المقيدة للمنافسة باعتباره سلطة قضائية بعد إجراءات الأخطار والتحقيق ليلبها توقيع العقوبة المناسبة وفقا للقانون.

من خلال ما سبق نلاحظ أن حماية المنتج الوطني عبر ترقيته لها نفس أهمية حماية المنتج الوطني من خلال الحماية الجمركية وتدابير الدفاع التجارية، فالإطار المؤسسي مهم جدا في حماية المنتج الوطني، سواء من خلال الأجهزة المكلفة بترقية الصادرات من المنتج المحلي، إضافة إلى بنك الجزائر ومجلس المنافسة.

فبنك الجزائر (البنك المركزي) له أهمية كبيرة من خلال منحه لامتيازات مختلفة لصالح المصدرين (المنتجين الوطنيين)، والأهم أنه يسمح بتحويل رؤوس الأموال إلى الخارج في إطار نشاط تكميلي أي تكملة لنشاط كان المنتج يقوم به في الجزائر، ومن هنا يظهر جلي حماية المنتج الوطني عن طريق الاستثمار في الخارج.

إضافة إلى ذلك فإن الهيآت المكلفة بترقية الصادرات لها أهمية كبيرة في حماية المنتج الوطني، وذلك من خلال ترقيته وتقوية قدرته التنافسية، وضمان الحماية اللازمة له من كل الأخطار الممكن أن تواجهه.

أما مجلس المنافسة فله الدور الكبير في حماية المنتج الوطني وذلك من خلال اعتباره سلطة ضبط السوق، حيث يحمي المنتج الوطني من كل الممارسات المقيدة للمنافسة، سواء كانت اتفاقات مقيدة للمنافسة أو كانت في شكل ممارسات تعسفية، وبالتالي فهو يحمي المنتج الوطني من هذه الممارسات غير المشروعة التي تؤدي إلى البيع بثمن منخفض، أو تقييد المنافسة أو الحد منها إضافة إلى إقصاء المنافسين من السوق خصوصا إذا كانوا عبارة عن مؤسسات صغيرة ومتوسطة، فيتدخل مجلس المنافسة لينظم المعاملات داخل السوق، ويحارب هذه الممارسات التي تضر بالمنتج الوطني بدرجة أولى، وفي سبيل تحقيق هذه الحماية نجد أن المشرع الجزائري قد منح استثناءات

على هذه الممارسات المقيدة المنافسة وذلك بسماعه بها، وذلك من خلال نص الم 09 من قانون المنافسة والتي أجازت الترخيص بالاتفاقات والممارسات التي يثبت أصحابها أنها تؤدي إلى تطور اقتصادي أو تقني أو تساهم في تحسين التشغيل، أو من شأنها السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتعزيز وضعيتها الثقافية في السوق بشرط حصولها على ترخيص من مجلس المنافسة.

وهذه الإعفاءات تدل على رغبة المشرع في تطوير الاقتصاد الوطني عن طريق حماية المنتج الوطني من هذه الممارسات من جهة وترقيته عن طريق إجازة هذه الممارسات إذا كانت تساهم في التطور الاقتصادي من جهة أخرى.

وعليه يظهر الطابع الحمائي لمجلس المنافسة، من خلال سلطة العقاب التي يتميز المجلس بفرضها¹، إلا أن هناك من يشكك في أن مجلس المنافسة لا يوفر الحماية المطلوبة للمنتج الوطني، لأن الغرامة 6 ملايين دج، ليست بالعقوبة الرعية، لأن العون الاقتصادي يستطيع دفعها بسهولة تامة، ونحن نتفق مع هذا الرأي، فاحتكار السوق بسبب أي ممارسة مقيدة للمنافسة أو أي ممارسة تعسفية سيقيد المنافسة في السوق وبالتالي عدم قدرة المنتج الوطني على المنافسة في هذه الحالة مما يهدد بزواله لصالح هذه المنتجات المحتكرة للسوق الجزائرية، لذلك على المشرع إعادة النظر في هذه العقوبة، حتى توازي الفعل المرتكب وخطورته.

فحماية المنتج الوطني بالضرورة هي حماية للاقتصاد الوطني ككل، لذلك يجب على مجلس المنافسة أن يقوم بدوره على أكمل وجه، وأهمها حماية المنافسة داخل السوق، وضبطها وتنظيمها، لأن المنافسة تحفز المنتجين الوطنيين على إنتاج منتجات نوعية كما تحفزهم على الابتكار، سواء كان ذلك بين المنتجين المحليين فيما بينهم أو بينهم وبين المنتجين الأجانب.

¹ - الم 56 وما بعدها من الأمر 03-03 المعدل والمتمم، المتعلق بقانون المنافسة، المرجع السابق، الفصل الرابع بعنوان العقوبات المطبقة على الممارسات المقيدة للمنافسة والتجميعات.

المبحث الثاني: الحماية الاتفاقية للمنتج الوطني (عن طريق الاتفاقيات الدولية).

إن فكرة الاندماج في الاقتصاد العالمي تستدعي وجود منتج وطني نوعي بدرجة أولى، ثم العمل على آليات قانونية تسهل عملية الاندماج، ولهذا الاندماج آثار تحتم على الدولة الجزائرية حماية المنتج الوطني منها، هذا ما يستدعي منا دراسة حماية المنتج الوطني في ظل الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، حيث قامت الجزائر بإبرام اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي (المطلب الأول)، واتفاق شراكة مع الدول العربية والدول المغاربية والاتفاقيات الثنائية (المطلب الثاني)

المطلب الأول: اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وحماية المنتج الوطني.

بعد نهاية المفاوضات بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يوم 2001/12/25، تم التوقيع على اتفاقية الشراكة بالأحرف الأولى يوم 2001/12/19، ببروكسل، والتوقيع الرسمي عليه يوم 2002/04/22 بفلورنسيا بإسبانيا، حيث يحل هذا الاتفاق محل اتفاق التعاون بين الاقتصادية الأوروبية والجزائر وكذا محل الاتفاق بين أعضاء المجموعة الأوروبية للفحم والحديد والجزائر، الموقعين بالجزائر في 1976/04/26¹، ودخل هذا الاتفاق حيز التنفيذ من خلال المرسوم الرئاسي رقم 05-159²، المتضمن التصديق على الاتفاق الأورومتوسطي.

ويمكن تعريف اتفاق الشراكة الأورومتوسطي بأنه: تجمع إقليمي يشمل جميع الدول الواقعة على البحر الأبيض المتوسط سواء كانت أوروبية أو آسيوية أو إفريقية، وتضم هذه الشراكة دول الاتحاد الأوروبي في شمال المتوسط سواء كانت متوسطة أو ليست متوسطة طالما أنها أعضاء في الاتحاد الأوروبي، وجميع الدول العربية الشرقية والجنوبية إضافة إلى تركيا وإسرائيل.³

¹ - زايد مراد، المرجع السابق، ص 210.

² - المرسوم الرئاسي رقم 05-159، مؤرخ في 27 أبريل 2005، يتضمن التصديق على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية من جهة، والمجموعة الأوربية والدول الأعضاء فيها من جهة أخرى، الموقع بغالونسيا يوم 22 أبريل 2002، وكذا ملاحقه من 01 إلى 06، والبروتوكولات من رقم 01 إلى 07، والوثيقة النهائية المرفقة به، ج ر عدد 31 لسنة 2005.

³ - مياسي إكرام، الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر، دار هومة للنشر والتوزيع، 2011، ص 197.

فالشراكة الأوروبية متوسطة هي شراكة تبدأ بالتحريز التدريجي للتجارة وذلك من خلال إنشاء منطقة للتبادل الحر مع الدعم المالي، قبل التحول نحو التعاون السياسي والاقتصادي، على أن يكون الهدف الرئيسي لهذه الشراكة هو إقامة منطقة أوروبية- متوسطة.¹

لذلك لا تعتبر هذه الاتفاقية مجرد اتفاق تجاري عابر، وإنما هي إطار شامل متعدد الأطراف الهدف منه هو توحيد المصير المشترك في كل الجوانب السياسية والاقتصادية والاجتماعية والشفافية والأمنية، كما يعتبر الاتفاق الأوروبي متوسطي أداة رئيسية لتجسيد التعاون الحقيقي بين الاتحاد الأوروبي وكل الدول المتوسطة المشاركة من أجل مواجهة التغيرات التي يعرفها المجتمع الدولي المعاصر.²

ويهدف هذا الاتفاق إلى تحرير المبادلات التجارية بين الأطراف، وذلك من خلال منح ميزة الأفضلية للمنتجات ذات منشأ الدول الأطراف حيث تعفى هذه الأخيرة من الحقوق الجمركية وهذه الدول هي³: الجزائر، بلجيكا، الدانمارك، ألمانيا، اليونان، إسبانيا، فرنسا، إيرلندا، إيطاليا، الدوقية الكبرى للوكسمبورغ، مملكة الأراضي المنخفضة، النمسا، البرتغال، فنلندا، السويد، المملكة المتحدة لبريطانيا* وشمال إيرلندا.

ومن أسباب ودوافع مشاركة الجزائر في هذا الاتفاق:⁴

- ✓ طموح الجزائر في التوصل إلى شروط تجارية أفضل مع الاتحاد الأوروبي من أجل تنمية صادراتها والدخول إلى أسواق دول الاتحاد من خلال الاستفادة من الأفضلية المتبادلة بين أطراف الاتفاق المتمثلة في إلغاء الإجراءات غير التعريفية، تخفيض الحقوق الجمركية... إلخ.
- ✓ الاستفادة من المساعدات المالية التي تمنحها أطراف الشراكة.
- ✓ جذب الاستثمارات الأجنبية (الأوروبية) المباشرة، ورفع كفاءة الإنتاج والتشغيل ورفع معدل النمو.

1- سلوى محمد مرسي، المشاركة الأوروبية- مالها وما عليها وسبل تفعيلها-، ندوة علمية دولية بعنوان "التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة الأوروبية"، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف 01، ص 02.

2- مياسي إكرام، المرجع نفسه، ص 198.

3- المرسوم الرئاسي رقم 05-159، المرجع السابق.

*- الجدير بالذكر أن المملكة المتحدة تحظر حاليا لإجراءات خروجها من الاتحاد الأوروبي.

4- لوصيف فيصل، المرجع السابق، ص 161.

أما أهداف اتفاق الشراكة فلقد حددتها المادة الأولى من المرسوم الرئاسي رقم 05-159 المتضمن أحكام اتفاق الشراكة الأورو جزائري كما يلي:

✓ توفير إطار مناسب للحوار السياسي بين الطرفين يسمح بتعزيز علاقاتهما وتعاونهما في كل الميادين التي يريانها ملائمة.

✓ توسيع التبادلات وضمن تنمية العلاقات الاقتصادية والاجتماعية المتوازنة بين الطرفين وتحديد شروط التحرير التدريجي للمبادلات الخاصة بالسلع والخدمات ورؤوس الأموال.

✓ تشجيع الاندماج المغربي بتشجيع التبادلات والتعاون داخل المجموعة المغربية وبين هذه الأخيرة والمجموعات الأوروبية والدول الأعضاء فيها.

✓ تشجيع التبادلات البشرية لاسيما في إطار الإجراءات الإدارية.

✓ ترقية التعاون في ميادين الاقتصاد والاجتماع والثقافة والمالية.

إلا أن الهدف الأساسي للاتفاقية هو إنشاء منطقة للتبادل الحر بعد التفكيك الجمركي بصفة تدريجية¹، ومن المفروض فإن المنطقة كان مقررا إنشاءها سنة 2017 إلا أن ذلك لم يتم بسبب ضعف المؤسسات الوطنية وعدم قدرة المنتج الوطني على المنافسة، إلا أن الجزائر طلبت تأجيل إنشاء المنطقة الحرة إلى غاية 2020 وهو مالم يحدث لحد الآن بسبب جائحة كورونا والأوضاع السياسية والصحية التي عرفت الجزائر والعالم ككل جراء الجائحة.

وتمحورت محاور الاتفاق حول الجانب السياسي والأمني، الجانب الاقتصادي والمالي، الجانب الاجتماعي والثقافي والإنساني، إلا أن ما يهمننا في مجال دراستنا هو الأحكام التي تهدف إلى حماية المنتج الوطني وهي إعفاء الصادرات الموجهة للسوق الأوروبي من الحقوق الجمركية (الفرع الأول)، منح الأفضلية بناء على تحديد قواعد المنشأة (الفرع الثاني).

¹ - الم 09 من المرسوم الرئاسي 05-159، المرجع السابق.

الفرع الأول: حماية المنتج الوطني من خلال إعفاء الصادرات الجزائرية الموجهة للأسواق الأوروبية من الحقوق الجمركية.

من خلال اتفاق الشراكة فإن حماية المنتج الوطني تتجلى فيما يلي:

يستفيد المنتج الوطني من حماية تتمثل في امتيازات تتعلق بالإعفاء من الحقوق الجمركية وهو ما يعرف بالتفكيك الجمركي، ويقصد بالتفكيك الجمركي: التخفيض التدريجي أو الفوري للتعريفية الجمركية المطبقة عند دخول السلع إلى السوق الوطنية، أي تخفيض أو إعفاء من الحقوق الجمركية (الضريبة الجمركية)، وذلك حسب جدول زمني متفق عليه ضمن إطار اتفاقية الشراكة.¹

حيث يكون التفكيك الجمركي فوري أو عن طريق التخفيض التدريجي للضرائب والرسوم التي يكون منشؤها المجموعة الأوروبية أو الجزائر عند استيرادها، لفترة زمنية تقدر بـ اثني عشر (12) سنة من تاريخ دخول الاتفاق حيز التنفيذ.²

وفي هذا الإطار تضمن اتفاق الشراكة شقين من الامتيازات التفضيلية في إطار سياسة التفكيك الجمركي، يتم منحها للمنتجات الوطنية الزراعية والصناعية، حيث تعتبر الأولى من قبل المنتجات المجانية أو المتحصل عليها كلياً في التراب الوطني وهذا بنظر قواعد المنشأ، حيث تعتبر في الغالب منتجات جزائرية المنشأ، على عكس المنتجات الصناعية التي يشترط فيها بعض المعايير لاكتسابها صفة المنشأ.³

أولاً: حماية الصادرات الوطنية من المنتجات الزراعية.

بمقتضى الم 14 من الاتفاقية، فإن الامتيازات التي تستفيد منها المنتجات الزراعية تنتزع على ثلاث بروتوكولات وهي: المنتجات الزراعية، منتجات الصيد البحري، المنتجات الزراعية المحولة.⁴

¹ - زايد مراد، انعكاسات التفكيك التعريفي على الاقتصاد الوطني في ظل اتفاق الشراكة الأورو - جزائرية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، المجلد 10، العدد 02، ص 200.

² - زايد مراد، دور الجمارك...، المرجع السابق، ص 214.

³ - بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 279.

⁴ - وهي بروتوكول رقم 01، بروتوكول رقم 03 وبروتوكول رقم 05، على التوالي من اتفاق الشراكة.

1- المنتجات الزراعية غير المحولة:

تستفيد الصادرات الجزائرية وفقا لبروتوكول رقم 01 المتعلق بالنظام المطبق على استيراد المجموعة للمنتجات الزراعية التي منشؤها الجزائر، من النظام التفضيلي المتمثل في الإعفاءات والتخفيضات في الحقوق الجمركية حسب المنتجات التي يتضمنها الملحق رقم 01 للبروتوكول رقم 01 من اتفاق الشراكة¹، وهي كما يلي:²

✓ 5 سلع جزائرية المنشأ تستفيد من تخفيضات في الحقوق الجمركية تتراوح بين 40% و55%.
 ✓ مائة وسبعة عشر (117) سلعة جزائرية المنشأ تستفيد من إعفاءات جمركية بنسبة 100%، مع تحديد الكمية بوحدة (الطن) وب (هكتولتر) بالنسبة للخمور.

✓ خمسة عشر (15) سلعة ذات منشأ جزائري تستفيد من إعفاءات من الحقوق الجمركية مع اشتراط كمية مرجعية محددة في السنة المرجعية تقاس بالطن، أما في حالة تجاوز منتج ما هذه الكمية المرجعية في السنة المرجعية، فإن المجموعة الأوروبية أجازت إدراج هذا المنتج في السنة المرجعية الموالية ضمن الحصة التعريفية للمجموعة بكمية تعادل الكمية المتجاوزة.³

والجدير بالذكر أن المنتجات التي تنص التعريفية الجمركية المشتركة على تطبيق حق جمركي قيمي وخاص، فإن نسبة التخفيض تطبق على الحق الجمركي القيمي فقط⁴، وفي حالة تجاوز المنتجات المصدرة إلى الاتحاد الأوروبي الكمية أو الحصة المحددة فهنا تطبق عليها الحقوق الجمركية كاملة.⁵

2- منتجات الصيد البحري:

وهي منتجات الصيد البحري ذات المنشأ الجزائري، نظمها البروتوكول رقم 03 من اتفاق الشراكة، لكن الملاحظ عند الاطلاع على هذا البروتوكول هو عدم تحديد النسب أو الحصص أو

¹ - الم 01 فقرة 02 من البروتوكول رقم 01 من اتفاق الشراكة.

² - بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 279 - 280.

³ - الم 01 فقرة 04 من البروتوكول رقم 01 من اتفاق الشراكة.

⁴ - الم 01 فقرة 02 من البروتوكول رقم 01 من اتفاق الشراكة.

⁵ - الم 01 فقرة 03 من البروتوكول رقم 01 من اتفاق الشراكة.

كميات التصدير، حيث اكتفى الاتفاق بتعيين السلع من منتوجات الصيد البحري محل التصدير، دون تحديد ما إذا كانت تستفيد من نظام الإعفاء أو التخفيض.

وفي المقابل عند التطرق للبروتوكول رقم 04 والمتعلق بالنظام المطبق على استيراد الجزائر لمنتجات الصيد البحري التي منشؤها المجموعة، نلاحظ أنه تم تعيين السلع محل التصدير إضافة إلى تحديد المنتوجات التي تستفيد من الإعفاء (100%) وتلك التي تستفيد من التخفيض في الحقوق الجمركية بين 5% و25% و30%، حسب نوع المنتج.

وحسب الم 14 من اتفاقية الشراكة فإن منتوجات الصيد البحري ذات المنشأ الجزائري تستفيد من إعفاءات وتخفيضات في الحقوق الجمركية عند تصديرها لدول المجموعة الأوروبية، لكن دون تحديد نسب التخفيضات ولا المنتوجات المعينة بالإعفاءات.

3- المنتوجات الزراعية المحولة:

نظمها البروتوكول رقم 05 من خلال الملحق 101¹ التابع له، حيث تستفيد المنتوجات الزراعية المحولة ذات المنشأ الجزائري من إعفاء في الحقوق الجمركية كليا مجموعة من المنتوجات النباتية والحيوانية المصنعة إضافة إلى المياه بكل أنواعها والمشروبات الكحولية، دون أي شرط. كما تعفى كذلك من الحقوق الجمركية المنتوجات التالية العجائن الغذائية والكسكس لكن مع اشتراط كمية مرجعية مقدرة ب 2000 طن في السنة بالنسبة لهذين المنتجين، ويدخل كذلك في دائرة الإعفاء مشتقات الحليب ب 1500 طن سنويا، كذلك تم إعفاء المنتوجات الزراعية المحولة محل التصدير من الحقوق الجمركية مع تحديد نسب المواد الزراعية المستعملة من عجائن تزيد من حليب الذي اشترط أن تساوي المواد فيها أو تفوق 39% وزنا لكن تقل عن 60% وزنا، والمارجرين التي يشترط أن لا تقل نسبة وزنها من المواد الدسمة مصدر التي مصدرها الحليب 10% وأن لا تفوق 15%.

وتستفيد العمارات والخلاصات النباتية من تخفيض قدره 50%.

¹ - انظر الملحق 01 من البروتوكول رقم 05، من اتفاق الشراكة.

ثانيا: حماية الصادرات الوطنية من المنتجات الصناعية.

حيث تستفيد المنتجات الصناعية ذات المنشأ الجزائري الموجهة للتصدير للمجموعة الأوروبية من إعفاء من الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل¹، وذلك ابتداءً من دخول هذا الاتفاق حيز النفاذ.

لكن بالنسبة للمنتجات الصناعية التي منشؤها المجموعة الأوروبية فإنها معفاة من الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل عند تصديرها للجزائر، لكن المنتجات المعنية بالإعفاء هي تلك المنصوص عليها في القوائم الملحقة باتفاق الشراكة، حيث تستفيد من تفكيك جمركي فوري أو تفكيك جمركي تدريجي كما يلي:²

المرحلة الأولى: تفكيك فوري أي إعفاء تام من الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل ابتداءً من 01 سبتمبر 2005، ويتعلق الأمر بالمواد الأولية والتي تمثل حوالي 25% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي.

المرحلة الثانية: تفكيك جمركي تدريجي على مدى 05 سنوات من تاريخ 01 سبتمبر 2007 لتصل إلى الإعفاء التام في 01 سبتمبر 2012، ويتعلق الأمر بالمنتجات النصف مصنعة والتجهيزات الصناعية التي تمثل 35% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي.

المرحلة الثالثة: تفكيك جمركي تدريجي على مدى 10 سنوات، من تاريخ 01 سبتمبر 2007 لتصل إلى الإعفاء التام في 1 سبتمبر 2017، ويتعلق بالمنتجات المصنعة نهائياً، والتي تمثل 40% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي، وتقدر نسبة التخفيض من الحقوق الجمركية 10%.

كما أنه وبدخول الاتفاق حيز التنفيذ، فإنه لا يتم إدخال أي حق جمركي جديد عند الاستيراد أو التصدير أو أي رسم ذي أثر مماثل على المبادلات بين المجموعة الأوروبية والجزائر، كما لا يتم رفع قيمة تلك السارية.³

¹ - الم 08 من اتفاق الشراكة، المرسوم الرئاسي 05-159، المرجع السابق.

² - بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 282، انظر زايد مراد، المرجع السابق، ص 216، انظر: قزوت لامية، المرجع

السابق، ص 23-24، وأيضا الم 09 من اتفاق الشراكة.

³ - الم 17 من اتفاق الشراكة.

من خلال ما سبق نستنتج أن المنتجات الأوروبية المصدرة إلى الجزائر محددة بدقة من حيث كمياتها وحصصها ومن حيث الحقوق الجمركية المطبقة عليها ونسب التخفيض التي تستفيد منها، وهذا ما لا نجده بالنسبة للمنتجات الجزائرية الموجهة للتصدير إلى الاتحاد الأوروبي، وهو أمر في صالح المنتج الوطني، فهذا يعد حماية للمنتج الوطني في السوق الوطنية من السلع الأوروبية المستوردة من جهة، وترقية الصادرات المنتج الوطني إلى الأسواق الأوروبية من جهة أخرى.

كما أن استيراد المنتجات الأوروبية وفقا للمراحل السابق التطرق إليها تسمح للمؤسسات الوطنية خصوصا الناشئة منها بالاستفادة من الموارد الأولية والمنتجات النصف المصنعة في ترقية منتجاتها أو إنتاج منتجاتها لم تكن موجودة من قبل، إضافة إلى الاستفادة من الإعفاء الجمركي الممنوح من طرف الاتحاد الأوروبي عند الاستيراد.

وفيما يخص المنتجات الزراعية ذات المنشأ الجزائري، فقد بادرت السلطات إلى إحداث إصلاحات في قطاع الزراعة من خلال المخطط الوطني للتنمية الزراعية والريفية وبرنامج التجديد الريفي والفلاحي، والهدف من ذلك هو تحسين الأمن الغذائي وتحقيق الاكتفاء الذاتي، بغية تمكين الجزائريين من الحصول على مواد غذائية موافقة للمعايير الدولية إضافة إلى تغطية الاستهلاك الإنتاج الوطني.¹

وقد يظهر من هذه الأحكام أن الجزائر قد حصلت على معاملة تفضيلية إلا أن الواقع يؤكد عدم إنتاج هذه الإعفاءات لآثارها الإيجابية وذلك راجع لضعف المؤسسات المنتجة، وخصوصا ضعف أو انعدام المنتجات الصناعية ذات المنشأ الجزائري، على الرغم من اتفاق الطرفين على منح المنتجات الجزائرية إعفاء تام غير شروط لترقية نشاط التصدير.²

¹ - سعد الله عمار، رواينية كمال، أثر اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطية على الصادرات الزراعية للدول العربية- حالة الجزائر - المجلة الواحات للبحوث والدراسات، عدد 01، 2016، ص 454.

² - بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 282.

الفرع الثاني: قواعد المنشأ التفضيلية كشرط للاستفادة من الامتيازات المقررة في اتفاق الشراكة.

عرفت اتفاقية كيوتو «kyoto» الدولية لتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية في الملحق 12 من الاتفاقية قواعد المنشأ بأنها "الأحكام الخاصة المطبقة من طرف بلد معين لتحديد منشأ السلع، حسب المبادئ المنصوص عليها في التشريع الوطني أو في أحكام الاتفاقيات الدولية (معايير المنشأ)".¹

كما تعرف قواعد المنشأ التفضيلية بأنها القواعد المطبقة من الدولة بغرض تحديد تأهيل المنتجات للحصول على المعاملة التفضيلية بموجب الاتفاقيات التفضيلية وتؤدي إلى منح تعريفات تفضيلية كالرسوم الجمركية المخفضة.²

فقواعد المنشأ التفضيلية ترتبط بالاتفاقيات التجارية التفضيلية سواء كانت متعددة الأطراف أو ثنائية، حيث تتضمن هذه الاتفاقيات معايير يتم بناء عليها تحديد منشأ السلع، أي معايير اعتبار السلعة التجارية ذات منشأ بلد طرف في الاتفاقية فيستفيد هذا المنتج من المعاملة التفضيلية التي تتمثل في الرسوم الجمركية المخفضة أو إعفاءات من تلك الرسوم.³

ولقد نظم اتفاق الشراكة الأورو جزائري، قواعد المنشأ التفضيلية عن طريق البروتوكول رقم 46،⁴ حيث تقوم قواعد المنشأ التفضيلية على عدة معايير نظمها اتفاق الشراكة.

¹ - حرفوش سهام، أثر قواعد المنشأ على التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاق الشراكة الأورو جزائرية -دراسة قياسية-، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية -العدد الاقتصادي-، 33 (02) ص 355.

² - بن داودية وهيبه، أثر قواعد المنشأ على التجارة الخارجية لدول شمال إفريقيا، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 06، ص 107.

³ - بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 283.

⁴ - بروتوكول رقم 6، متعلق بتفسير مفهوم المنتجات المنشئة وأساليب التعاون الإداري، من اتفاق الشراكة.

أولاً: معيار المنتجات المتحصل عليها بالكامل.

ويقصد بهذا المعيار أن يكون المنتج بالكامل من زراعة أو إنتاج أو صنع بلد واحد فقط، دون استعمال أي مدخل غير محلي¹، أي أن الأمر يتعلق بالمنتجات الطبيعية والسلع المصنوعة باستعمال تلك المنتجات لوحدها، كالحیوانات الحية المولودة والتي تربت في نفس البلد، الخضروات والفواكه المقطوفة في بلد واحد، الاسماك المصطادة من المياه الإقليمية للبلد، وغيرها.

وفي هذا الصدد فإن الاتفاق الأوروبي، قد حدد وعلى سبيل الحصر المنتجات المتحصل عليها بالكامل من الجزائر أو المجموعة الأوروبية، حيث اعتبر الاتفاق منتجات منشؤها المجموعة أو الجزائر المنتجات المتحصل عليها كليا كما يلي:²

- أ . المنتجات المعدنية المستخرجة من تربتها أو قاع بحارها أو محيطاتها.
- ب . منتجات المملكة النباتية التي تم حصادها فيها.
- ج . الحیوانات الحية التي ولدت أو تم تربيتها فيها
- د . المنتجات من أصل حیوانات حية تم تربيتها هناك.
- هـ . منتجات الصيد والصيد البحري الممارسين فيها.
- و . منتجات الصيد البحري والمنتجات الأخرى المستخرجة من البحر خارج المياه الإقليمية للمجموعة أو للجزائر بواسطة سفنها.³

¹ - حرفوش سهام، المرجع نفسه، ص 357.

² - الم 2 والم 6 من بروتوكول رقم 06 من اتفاق الشراكة.

³ - حسب الفترة 2 من الم 06 من بروتوكول رقم 06 من اتفاق الشراكة: "فإنه لا تطبق عبارتا سفنها والفن المصانع التابعة لها"، المشار إليها في النقطتين (و) و(ز) إلا على السفن والسفن المصانع:
أ- المرقمة أو المسجلة في دولة عضو في المجموعة أو الجزائر.
ب- التي ترفع علم دولة عضو في المجموعة أو الجزائر.

ج- التي يملكها بنسبة 50% على الأقل رعايا الدول الأعضاء في المجموعة أو الجزائر أو شركة يتواجد مقرها الرئيسي في إحدى هذه الدول والذي يكون سيرها أو مسيرها ورئيس مجلس الإدارة أو المراقبة وأغلبية أعضاء هذين المجلسين من رعايا الدول الأعضاء في المجموعة أو الجزائر والتي علاوة على ذلك وفيما يخص شركات الأشخاص أو شركات ذات مسؤولية محدودة يكون نصف رأسمالها على الأقل ملكا لهذه الدول أو المجموعات عمومية أو لرعاياها تلك الدول.
د- التي يتكون طاقم قيادتها من رعايا الدول الأعضاء في المجموعة أو الجزائر.

ز . المنتجات المصنعة على متن السفن المصانع التابعة لها فقط من تلك المشار إليها في النقطة (و).

ح . السلع المستعملة التي لا تستخدم إلا لاسترجاع المواد الأولية بما في ذلك العجلات المطاطية المستعملة التي لا تصلح إلا لتلبيس العجلات أو كنفائيات فقط.

ط . النفائيات الناتجة عن عمليات تصنيع منجزة فيها.

ي . المنتجات المستخرجة من التربة أو قاع البحر أو ما تحته المتواجد خارج مياهها الإقليمية، طالما أن لها حقوق استغلال حصرية على قاع البحر هذا أو ما تحته.

ك . السلع المصنوعة فيها فقط من المنتجات المشار إليها في النقاط من (أ) إلى (ي).

ثانياً: معيار المنتجات المشغولة أو المحولة كفاية (معيار التحويل الجوهري).

اشترط اتفاق الشراكة مجموعة من الشروط، يترتب على توافرها اعتبار كل منتج غير منشئ، خضع لاعتبارات التشغيل أو التحويل كافية لاكتسابه صفة المنشأ، ومن أبرز هذه الشروط نجد تغيير البند التعريفي، أو اشتراط القيمة المضافة، كما يلي:¹

✓ أن تكون المواد المستعملة في تصنيعه متحصل عليها كلياً.²

✓ التصنيع بكل المواد المذكورة في بنود المنتج المحدد أو الفصل باستثناء بعض المواد المذكورة في نفس بند المنتج.

✓ قيمة المواد المتحصل عليها كلياً المستعملة لا تفوق نسبة مئوية محددة من سعر المنتج عند خروجه من المصنع.

✓ قيمة المواد المستعملة تفوق نسبة 50% من سعر المنتج عند خروجه من المصنع.

✓ ألا تتجاوز كثافة المواد الغير منشئة المستعملة نسبة معينة.

✓ أن تكون المواد المستعملة في تصنيع المنتج منشئة (متحصل عليها كلياً أو خاضعة للتحويل أو تشغيل كافي).

هـ- التي يتكون طاقمها من رعايا الدول الأعضاء في المجموعة أو الجزائر بنسبة 75% على الأقل.

¹- بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 285-286.

²- الفصل 4 و5 من الملحق رقم 02 من البروتوكول رقم 05.

- ✓ تقطيع مواد متحصل عليها بطريقة معينة أو سمك معين.
- ✓ استعمال المواد المستعملة مصنفة في بند مختلفة عن بد المنتج على أن لا تفوق قيمتها الإجمالية نسبة معينة من سعر المنتج عند خروجه من المصنع.
- ✓ خضوع المواد لعمليات معينة.
- ✓ التصنيع بمواد محددة على سبيل الحصر على أن لا تتجاوز قيمة المواد المستعملة نسبة معينة من سعر المنتج عند خروجه من المصنع.
- إلا أن الاتفاق قد أجاز استعمال المواد غير المنشئة على الرغم من اشتراطه صراحة عدم استعمالها دون المساس بالمنتجات النسيجية المندرجة تحت الفصل 50 إلى 60 من اتفاق الشراكة، وذلك بشروط:¹

- 1- أن لا تفوق قيمتها الإجمالية 10% من سعر المصنع للمنتج.
 - 2- أن ينجز عن تطبيق هذه الفقرة تجاوز النسبة أو النسب المئوية المشار إليها في القائمة بخصوص القيمة القصوى غير المنشئة.
- وفي المقابل قام الاتفاق باعتبار أن التشغيلات أو التحويلات غير كافية لإضفاء طابع المنشأ سواء تم استيفاء شروط الم 07 أو لا، وهذه العمليات الغير كافية هي على سبيل الحصر وتتمثل فيما يلي:²

- العمليات الموجهة لضمان حفظ المنتجات في حالتها عند نقلها وتخزينها وذلك من خلال تهويتها ونشرها وتجفيفها وتبريدها ووضعها في الماء المالح أو المكبرات أو مضاف إليه عناصر أخرى وفصل الأجزاء الفاسدة منها وغيرها من العمليات المماثلة.
- العمليات البسيطة المتعلقة بنفض الغبار والغربة والفرز والتصنيف والتشكيل بما في ذلك تكوين مجموعات سلع والغسل والدهن والنقطيع.
- تغيير الأغلفة وتقسيم الطرود وجمعها.

¹ - الم 07 فقرة 02 من بروتوكول رقم 06، اتفاق الشراكة، المرجع السابق.

² - الم 08 من بروتوكول رقم 06، المرجع نفسه.

- الملء البسيط للقوارير القنينات، الأكياس، الأعمدة، العلب على لوحات... الخ إضافة إلى كل عمليات التهيئة البسيطة الأخرى.
- وضع علامات أو لصقات أو أي علامة تمييزية على المنتجات ذاتها أو أغلفتها.
- المزيج البسيط للمنتوجات أو إن كانت من أصناف مختلفة مادام أحد مكونات المزيج أو العديد منه لا يستوفي الشروط التي يحددها هذا البروتوكول كي يمكن اعتبار منشأها من المجموعة أو الجزائر.
- الجمع البسيط للأجزاء بغية تشكيل منتج كامل.
- تراكم عمليتين أو عدة عمليات من العمليات المشار إليها آنفا (من 01 إلى 09).
- ذبح الحيوانات.

إضافة إلى ذلك فإنه يحق لأطراف الاتفاق سواء المجموعة أو الجزائر في حالة حدوث تشغيلات طارئة على منتج ما، أن يحددا معا ما إذا كانت هذه التشغيلات الطارئة هي تشغيلات كافية لتحديد أنها منتوجات منشئة أولا، إلا أن الاتفاق لم يحدد لا مفهوم التشغيلات الطارئة ولا المعايير التي يستند إليها الطرفين لتقرير أن التشغيل الطارئ تشغيل غير كافي.¹

ثالثا: معيار قواعد التراكم.

يعتبر هذا المعيار استثناء لمعيار التحويلات الكاملة (التحويل الجوهري) المنصوص عليه في الم 07 من الاتفاق واستثناء لما تضمنه الملحق 02 من الشروط المتعلقة باستعمال المواد المشيئة. والمقصود بمعيار التراكم هو السماح في إطار الاتفاقيات التفضيلية لمنتجي دولة عضوة في الاتفاقية باستخدام سلع أولية أو وسيطة بشرط يكون منشؤها إحدى الدول الأعضاء في نفس الاتفاقية، دون إخلال بالمعاملة التفضيلية التي يحظى بها المنتج النهائي، ويمكن التمييز بين أنواع التراكم بالنظر لدرجة التكامل الاقتصادي وحجم التبادلات التجارية فيما بينها.²

¹ - الفقرة 02 من الم 08، بروتوكول رقم 06، اتفاق الشراكة.

² - Kamel Abid, les règles d'origine dans les accords commerciaux préférentiels: de simples outils de régulation des échanges économiques à de puissants instruments de défense économique, Revue d'économie et de statistique appliquée, vol 13, N° 1, P 14

ويعد الغرض من هذا المعيار تعزيز الاندماج الاقتصادي بين الدول الأعضاء في الاتفاقية التجارية التفضيلية.

وبناء على ما سبق فيعد منتج منشؤه جزائري إذا استعملت فيه مواد أخرى غير منشئية مصدرها أحد دول المجموعة الأوروبية حتى ولو لم تخضع هذه المنتجات لتحويل كافي. فالاتحاد الأوروبي وضع قواعد التراكم من أجل تسهيل المبادلات التجارية بين أعضائه، حيث ميز هذا الاتفاق بين ثلاثة أنواع من التراكم:

1- التراكم الثنائي:

المقصود بهذا التراكم هو التراكم المحصور تطبيقه بين دولتين تجمعهما اتفاقية ثنائية تفضيلية، كما هو الأمر بين الاتحاد الأوروبي والجزائر، فالمنتجات التي منشؤها المجموعة الأوروبية تعتبر منتجات ذات منشأ جزائري عند دخولها في تصنيع أو تحويل منتج ما في الجزائر، بشرط خضوع عملية التصنيع إلى تحويلات أو تشغيلات تفوق تلك المشار إليها في الفترة 01 من المادة 08 من بروتوكول رقم 06، وليس من الضروري أن تكون هذه المواد محل تشغيلات أو تحويلات كافية¹، والعكس صحيح فالمواد التي منشؤها الجزائر ويتم استعمالها في عمليات تصنيع في دول المجموعة الأوروبية تعد منتجات منشؤها المجموعة الأوروبية.

2- التراكم مع مواد ذات منشأ مغربي أو تونسي:

حيث تعتبر المواد ذات المنشأ المغربي أو التونسي، منشؤها المجموعة الأوروبية شريطة خضوعها لتشغيلات أو تحويلات كافية تفوق تلك المنصوص عليها في الفترة 01 من الم 08 سابق التطرق إليها، وأيضا تعتبر المنتجات ذات المنشأ المغربي أو التونسي منتجات ذات منشأ جزائري بشرط خضوعها لتشغيلات أو تحويلات كافية تفوق تلك المنصوص عليها في الم 08.²

واشترطت اتفاقية الشراكة الأوروبية جزائرية لتطبيق هذا المعيار، وجود اتفاقيات تجارية تنص على نفس قواعد المنشأ الموجودة في اتفاق الشراكة، أي وجود اتفاقيات ثنائية بين الجزائر، المغرب وتونس،

¹ - الم 03 من البروتوكول رقم 06، اتفاق الشراكة.

² - الم 04 من البروتوكول رقم 06، اتفاق الشراكة.

وعليها تبقى هذه القواعد غير قابلة للتطبيق مع المغرب لانعدام اتفاقية ثنائية بينها وبين الجزائر، في حين هي قابلة للتطبيق مع تونس لوجود اتفاق تفاضلي بين الجزائر وتونس.

3- تراكم التشغيلات أو التحويلات:

يقصد بهذا المعيار أن العمليات أو التحويلات التي أجريت في الاتحاد الأوروبي أو في تونس أو في المغرب تعتبر منتوجات ذات منشأ جزائري لكن يشترط أن يكون التحويل الأخير قد حصل بالجزائر، والعكس صحيح بالنسبة للاتحاد الأوروبي حيث تعتبر منتوجات منشؤها المجموعة الأوروبية، إذا كانت العمليات أو التحويلات أجريت بالجزائر أو المغرب ويشترط كذلك أن يكون التحويل الأخير قد حصل في الاتحاد الأوروبي.

إضافة إلى وجوب أن تفوق هاته التشغيلات والتحويلات تلك المنصوص عليها في الفقرة 01 من الم 08¹، وعليه لتطبيق قواعد تراكم التشغيل لابد من شرطين أساسيين:

- أن تكون هذه الدول قد أبرمت اتفاقيات ثنائية تفضيلية تنص على قواعد منشأ مماثلة.
- أن تفوق هذه التشغيلات والتحويلات تلك المنصوص عليها في الفقرة 01 من الم 08 من البروتوكول رقم 06.

رابعاً: إثبات المنشأ

اتفق المجتمع الدولي من خلال الاتفاقيات الدولية المنعقدة في مجال تحرير التجارة الخارجية، على التعامل بنظام الوثائق، حيث ألزمت جميع دول العالم بالتعامل بشهادات المنشأ عند الاستيراد أو التصدير²، ويجب أن تتوفر في الوثائق المثبتة للمنشأ الشروط التالية:³

- ✓ أن تكون منجزة من طرف جهة لها الاختصاص بذلك في بلد التصدير.
- ✓ أن تتضمن المعلومات الضرورية عن السلعة كنوعها، كميتها...إلخ.
- ✓ أن تشهد هذه الوثيقة دون إبهام أن تلك السلعة منشأة فعلا في ذلك البلد.

¹ - الم 05 من نفس البروتوكول.

² - فزوت لامية، المرجع السابق، ص 115.

³ - زايد مراد، المرجع السابق، ص 362.

وفي إطار الشراكة الأوروبية، فإنه يتم إثبات المنشأ عن طريق شهادة تنقل السلع -EUR»¹ حيث يتم تسليم هذه الشهادة من قبل السلطات الجمركية لبلد التصدير، وذلك عن طريق طلب خطي يعده ويقدمه المصدر أو ممثله القانوني تحت مسؤولية المصدر²، وتمنح شهادة المنشأ في الجزائر من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة إلى جانب غرف التجارة والصناعة المحلية، ويتم التأشير على هذه الشهادة من قبل السلطات الجمركية الجزائرية.

من خلال دراستنا لاتفاق الشراكة بين المجموعة الأوروبية والجزائر نلاحظ أنه يرتب أثارا إيجابية على المنتج الوطني وأخرى سلبية، فالآثار الإيجابية هي تتمثل فيما يلي:

- حماية المنتج الوطني عن طريق الإعفاءات والتخفيضات التي تمنحها دول المجموعة الأوروبية، مما يمنح فرصة للمنتجات الجزائرية من دخول الأسواق الأوروبية، كما أن الاستفادة من قواعد المنشأ خصوصا قواعد تراكم التشغيلات والتحويلات تعد من التسهيلات الممنوحة للمنتج الوطني في إطار الاهتمام بالتصدير.

- كما يساهم اتفاق الشراكة في ترقية المنتج الوطني عن طريق نقل التكنولوجيا، إضافة رفع حدة المنافسة بين المنتج الوطني والمنتج الأوروبي المستورد، مما يجبر المنتج الجزائري على الإنتاج بالمعايير القياسية وتوفير عنصر الجودة والنوعية.

تؤدي الإعفاءات والتخفيضات التعريفية على المواد الأولية والمواد نصف مصنعة المستوردة من المجموعة الأوروبية إلى ترقية وتطوير المنتج الوطني، من خلال تخفيض تكلفة الإنتاج والتصدير.

• الآثار السلبية:

- إن أهم أثر سلبي على المنتج الوطني، هو عدم كفاءة المنتجات الوطنية وعدم قدرتها على منافسة نظيرتها الأجنبية مما يؤدي إلى القضاء على بعض المنتجات الوطنية، خصوصا إذا علمنا رغبة وميول المستهلك الجزائري الذي يفضل المنتج الأوروبي المستورد على المنتج الوطني بسبب الجودة والأسعار، مما يؤدي إلى تراجع الإنتاج الوطني.

¹ - الملحق رقم 04 المتعلق بشهادة نفس السلع «EUR, 1N°A».

² - الم 18 من بروتوكول رقم 06، اتفاق الشراكة.

- الإضرار بالنسيج الصناعي الوطني خاصة الصناعات غير المؤهلة والتي لا تملك القدرة على منافسة نظيرتها الأجنبية سواء من حيث الجودة أو السعر، مما يؤدي إلى غلق وإفلاس العديد من المؤسسات الوطنية والتخلي عن بعض الصناعات.⁽¹⁾

- الأثر السلبي للتفكيك الجمركي وتحرير المبادلات على الخزينة العمومية، من خلال الإعفاءات أو التخفيضات من الحقوق الجمركية التي تعد من أهم مصادر تمويل الخزينة، فالتخلي عن الحماية الجمركية سيؤدي إلى خسارة مالية فورية⁽²⁾، مما يؤدي إلى تعاضم تبعية الاقتصاد الجزائري للمحروقات ويؤدي إلى الإخلال بميزان المدفوعات، ويضعف الإنتاج الوطني بسبب تدفق المنتوجات الأوروبية المستوردة، هذا ما دفع بالسلطات الجزائرية إلى تعديل اتفاق الشراكة من خلال تمديد تاريخ تطبيق التفكيك الجمركي من سنة 2017 إلى 2020، وحتى في سنة 2020 فمن غير المعقول تصور تطبيق التفكيك الجمركي بسبب نزول أسعار النفط وجائحة كورونا التي أثرت على كل اقتصاديات العالم بما فيها الاقتصاد الجزائري الذي لم يكن جاهزا لتطبيق التفكيك الجمركي ولن يكون جاهزا على المدى القريب.

وفيما يخص قواعد المنشأ فإنها تعمل على الحد من تنافسية المنتوجات الجزائرية أمام المنتوجات الأوروبية، فلكي تستفيد المنتوجات الجزائرية من المعاملة التفضيلية عليها الخضوع للعديد من الإجراءات ووثائق الإثبات لتأكيد المنشأ الوطني، هذا ما يؤدي إلى تأخير دخولها الأسواق الأوروبية في المواعيد المحددة، وتحميلها أعباء وتكاليف إضافية قد تعيق إتمام الصفقات التجارية اللاحقة أو حق تلغيها، وهو ما يؤدي إلى تحقيق خسائر وتضييع فرص تجارية حقيقية على المنتجين الجزائريين⁽³⁾.

(1) محمد لحسن علاوي، عبد الحميد نحاري، تفعيل الشراكة الأورو جزائرية كآلية للاندماج في الاقتصاد العالمي، مجلة دراسات، العدد الاقتصادي، المجلد 08، العدد 01، جانفي 2017، ص 16.

(2) يوضياف ياسين، نوري منير، أثر الشراكة الأورو جزائرية على الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر-الواقع والطموح، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 16، ص 180.

(3) حرفوش سهام، المرجع السابق، ص 364.

ويبقى الواقع أن اتفاق الشراكة بين المجموعة الأوروبية والجزائر يبقى اتفاقاً بين شريكين غير متكافئين، إضافة إلى واقع المنتجين الوطنيين وعدم قدرتهم على المنافسة الأوروبية يجعلهم في موقف ضعيف في السوق الوطنية فما بالك بالسوق الأوروبي.

المطلب الثاني: حماية المنتج الوطني عن طريق الاتفاقيات العربية والمغربية والاتفاقيات الثنائية.

حماية للمنتج الوطني لا تتطلب اتفاق الشراكة الأورو جزائري فقط، والذي لم يأتي بشماره الموعودة لحد الآن، فهو لصالح الاتحاد الأوروبي على حساب الاقتصاد الجزائري، لذلك لا بد من اتفاقيات جماعية مع الدول العربية (الفرع الأول)، واتفاقية مغربية مع المغرب العربي والاتفاق التجاري التفاضلي بين الجزائر وتونس (الفرع الثاني)

الفرع الأول: اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

يرجع إنشاء اتفاقية تسيير وتنمية التبادل الحر إلى القرار رقم (17) للمجلس الاقتصادي والاجتماعي في جامعة الدول العربية الصادر في 13 أوت 1964 المتعلق بإنشاء السوق العربية المشتركة، ولقد تم تحديد أربعة أهداف أساسية تقوم عليها السوق العربية المشتركة هي:⁽¹⁾

- حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال.
- حرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية والأجنبية.
- حرية الإقامة، العمل، الاستخدام وممارسة النشاط.
- حرية التنقل، الترانزيت واستعمال وسائل النقل والموانئ.

حيث يعتبر هذا القرار حجر الأساس لإنشاء الاتفاقية العربية لتسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية، وذلك من خلال القرار رقم 717 الصادر بتاريخ 22 فيفري 1978، حيث تم التوقيع على اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بتونس في 27 فيفري 1981.

(1) قزوت لامية، المرجع السابق، ص 26.

وفي الدورة التاسعة والخمسون (59) للمجلس الاقتصادي والاجتماعي المنعقد بالقاهرة تم إنشاء منطقة للتجارة العربية الحرة* بموجب القرار رقم 1317⁽¹⁾، وصادقت عليها الجزائر سنة 2004⁽²⁾، ودخلت الاتفاقية حيز النفاذ في الأول من جانفي 2009.⁽³⁾

حيث تستهدف هذه الاتفاقية ما يلي:⁽⁴⁾

- تحرير التبادل التجاري بين الدول العربية من الرسوم والقيود التي تفرض عليها.
- الربط المنسق بين إنتاج السلع العربية وتبادلها، وذلك من مختلف السبل، وعلى الأخص تقديم التسهيلات التمويلية اللازمة لإنتاجها.
- تسيير تمويل التبادل التجاري بين الدول العربية وتسوية المدفوعات الناشئة عن هذا التبادل.
- تيسيرات خاصة للخدمات المرتبطة بالتجارة المتبادلة بين الدول الأطراف.
- الأخذ بمبدأ التبادل المباشر في التجارة بين الدول الأطراف..
- مراعاة الظروف الانتمائية لكل الدول الأطراف في الاتفاقية وبالخصوص أوضاع الدول الأقل نمواً.

- التوزيع العادل للمنافع والأعياد المترتبة على تطبيق الاتفاقية.

ما يلاحظ من خلال أهداف هذه الاتفاقية هي رغبة الدول العربية في الاستفادة التجارية من بعضها عن طريق التبادل التجاري والتسهيلات الكبيرة المقدمة، وأهم هدف هو التحرير الكلي للمبادلات التجارية بين الدول العربية دون أية قيود.

* منطقة التجارة العربية الحرة هي عبارة عن حلف اقتصادي بين الدول العربية الهدف منها تحقيق التكامل الاقتصادي والتبادل التجاري بهدف الوصول إلى تخفيض الرسوم الجمركية إلى حد أقصى، أنظر قزوت لامية، المرجع نفسه، ص 26.
(1) إعلان منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى قرار المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية لإقامة منطقة تجارة حرة عربية كبرى".

(2) مرسوم رئاسي رقم 04-223، المؤرخ في 03 أوت 2004، يتضمن التصديق على اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية المحررة بتونس يوم 17 فيفري 1981، ج.ر، عدد 49، لسنة 2004.

(3) Circulaire n 1769/DGD/DP/D400 du 3 decembre 2008, Direction Générale des Douanes concernant l'Adhésion de l'Algérie a la grande zone arabe de libre Echange (GZALE), P15.

(4) المادة 02 من المرسوم الرئاسي رقم 04-223، المرجع نفسه.

فماهي الحماية التي تقررها هذه الاتفاقية لصالح المنتج الوطني؟ هذا ما سنجيب عليه كما يلي:

أولاً: قواعد المنشأ في اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية.

يشترط لاعتبار المنتجات عربية أن تتوفر قواعد المنشأ التي يقرها المجلس الاقتصادي والاجتماعي، حيث تمت الموافقة على القواعد العامة لمنشأ السلعة العربية في الدورة الستين (60) للمجلس من خلال القرار رقم 1336 الصادر بتاريخ 1997/09/17، حيث يشتر أيضاً لاعتبار السلع عربية لأغراض هذه الاتفاقية أن لا تقل القيمة المضافة الناشئة عن إنتاجها في الدولة الطرف عن 40% من القيمة النهائية عند إتمام إنتاجها.⁽¹⁾

من حيث المبدأ أو حسب أحكام اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية، تعد المنتجات التالية لها صفة منشأ الدولة العربية العضو المصدرة:⁽²⁾

- المنتجات التي يتم الحصول عليها بالكامل داخل تلك الدول.
- المنتجات التي يتم الحصول عليها داخل تلك الدولة وتحتوي على مواد لم يتم الحصول عليها بالكامل داخله، بشرط أن يكون قد تم إجراء عمليات تجهيز أو تشغيل أو تصنيع كافية على هذه المواد داخل تلك الدولة.

إلا أنه هناك معايير أخرى إضافة للمعيارين السابقين لتحديد منشأ المنتج نبينها كما يلي:

1- المنتجات التي تم الحصول عليها بالكامل:

حيث حددت الاتفاقية شأنها شأن اتفاق الشراكة الأورو متوسطي، المنتجات المتحصل عليها كلياً على سبيل الحصر، حيث تعد المنتجات التالية انه قد تم الحصول عليها بالكامل في الدولة العربية العضو ما يلي:⁽³⁾

أ- المنتجات التعدينية المستخرجة من أراضيها أو من قاع البحار.

(1) الم 09 من المرسوم الرئاسي رقم 04-223، المرجع السابق.

(2) الم 02 من الأحكام العامة وقواعد المنشأ التفضيلية المتفق عليها والمعتمدة من قبل المجلس الاقتصادي والاجتماعي، الوثيقة رقم: ج 03-13/19-07 (09-07) 02- ت (0542)، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، الشؤون الاقتصادية، إدارة التجارة والاستثمار والمال. ملحق 02.

(3) الم 04 من الأحكام العامة وقواعد المنشأ التفضيلية، المرجع نفسه.

- ب- المنتجات الزراعية التي تم جنيها أو حصادها هناك.
- ج- الحيوانات الحية التي ولدت وتربت هناك.
- د- المنتجات من الحيوانات الحية التي تم تربيتها هناك.
- هـ- المنتجات التي تم الحصول عليها بالصيد أو صيد الاسماك هناك.
- و- منتجات صيد البحار والمنتجات الأخرى التي يتم الحصول عليها من بحار خارج المياه الإقليمية للدولة العربية العضو بواسطة سفنها.
- ز- منتجات تم تصنيعها على ظهر سفن مصانع من المنتجات فقط المشار إليها في الفترة (و).
- ح- السلع المستعملة التي تم جمعها هناك والتي تصلح فقط لاستعادة المواد الخام.
- ط- المواد أو الخردة الناتجة عن العمليات التصنيعية التي تتم هناك.
- ي- منتجات مستخرجة من التربة البحرية أو من التربة خارج مياهها البحرية بشرط أن يكون لها وحدها حق تشغيل تلك التربة.
- ك- البضائع المنتجة هناك من المنتجات فقط المشار إليها في الفقرات من (أ) إلى (ي).
- ولقد بين الملحق 02 المقصود باصطلاح البواخر والسفن المصانع الواردة في الفقرتين (و)، (ز)⁽¹⁾، وهي التي يجب توافر الشروط التالية فيها:
- أن يكون قد تم تسجيلها أو قيدها في الدولة العربية العضو.
- أن تبحر تحت علم تلك الدولة العربية العضو.
- أن يمتلك 50% منها على الأقل مواطنون من تلك الدولة العربية العضو، ورئيس مجلس إدارتها أو المجلس المشرف عليها، وأغلبية أعضاء تلك المجالس مواطنون من تلك الدول العربية العضو.

(1) الم 05 فقرة 01 من الملحق رقم 02، المرجع السابق.

2- المنتجات التي تم تجهيزها أو تشغيلها أو تصنيعها بشكل كاف (معيار التشغيل أو التصنيع الكافي):

تعتبر المنتجات غير المتحصل عليها كليا منتجات ذات منشأ عربي إذا تم إجراء عمليات تجهيز أو تشغيل أو تصنيع بشكل كاف وفقا للشروط التي تحددها قواعد الاتفاقية، ويتم في الغالب اللجوء إلى نسبة القيمة المضافة الوطنية للمنتج الغير المتحصل، فإذا استخدم منتج اكتسب صفة المنشأ باستيفاء الشروط الواردة بالقائمة في تصنيع منتج آخر فإن قيمته تحتسب ضمن القيمة المضافة الوطنية للمنتج الجديد.

واعتمد اتفاق تنمية وتسيير المبادلات التجارية بين الدول العربية لتحديد عمليات التشغيل والتحويل الكافية على جدول النظام المنسق الذي يخص المواد التي لم يتحصل عليها كليا والتي خضعت لعمليات تحويل أو تصنيع، ويحتوي هذا الجدول على أربع (04) خانات:⁽¹⁾

الخانة 1: بنود النظام المنسق.

الخانة 2: وصف المنتج.

الخانة 3: القاعدة الأساسية.

الخانة 4: القاعدة البديلة.

والجدير بالذكر أن الاتفاقية العربية قد أجازت استعمال بعض المنتجات الغير المنشئية في عمليات التصنيع والتحويل الكاف، بغرض التسيير على منتجات الدول العربية الحصول على صفة المنشأ، وذلك وفقا لشروط هي:⁽²⁾

- أن لا يتعدى إجمالي قيمتها 10% من سعر المنتج تسليم باب المصنع.

- أن لا يتم تجاوز أي من النسب المئوية الواردة في القائمة التي تحدد القيمة القصوى التي ليس لها صفة المنشأ.

- خضوع هذه المنتجات إلى تحويل أو تصنيع كاف وأن لا تكون خاضعة لعمليات تصنيع أو تحويل غير كاف.

(1) بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 300.

(2) الم 05 فقرة 02 من الملحق 02، المرجع نفسه.

ولا تخضع لهذه القاعدة المنتجات المنصوص عليها في الفصول من 50 إلى 63 من النظام المنسق.⁽¹⁾

- عمليات التجهيز أو التشغيل أو التصنيع غير الكافية لاكتساب صفة المنشأ: هناك بعض العمليات أو التجهيزات أو التشغيل أو الصنع غير كافية لاكتساب صفة المنشأ للمنتجات على الرغم من استيفائها لكل الشروط وهذه العمليات هي:⁽²⁾
 - العمليات البسيطة مثل إزالة الأتربة، الغريلة أو التبخيل، المطابقة (بما في ذلك تكوين مجموعات من السلع)، الغسيل، التقطيع... إلخ
 - تغيير الأغلفة وفكها وتجميعها.
 - التعبئة البسيطة في زجاجات أو قوارير، أكياس، علب، لصق البطاقات أو العلامات... إلخ من عمليات التعبئة المشابهة.
 - لصق العلامات والماركات وغيرها من علامات مميزة على المنتجات أو عبواتها.
 - الخلط البسيط للمنتجات سواء كانت من نوعيات مختلفة أم لا، عندما يكون أحد المكونات أو أكثر للخليط غير مستوفي للشروط الواردة في هذه القواعد لإمكان اعتبار أن لها صفة المنشأ لإحدى الدول العربية العضو.
 - عملية تجميع بسيطة للأجزاء لتكوين منتج كامل.
 - جمع عمليتين أو أكثر من العمليات التي تم إجراؤها على المنتج في الدولة العربية العضو أو في الدول العربية الأعضاء مجتمعة عند تحديد ما إذا كانت عمليات التجهيز أو التشغيل أو التصنيع التي أجريت على هذا المنتج غير كافية لإكسابه صفة المنشأ.
- 3- قواعد التراكم العربي:**

وقواعد التراكم المقصودة هنا هي قواعد التراكم متعدد الأطراف، والمقصود بها أنه إذا تم إنتاج منتج في دولة عربية عضو وتم استخدام مواد منشؤها إحدى الدول (أو أكثر من دولة) العربية العضو، فإن هذا المنتج سيأخذ صفة المنشأ الدولة التي تم إنتاجه فيها، وذلك دون اشتراط خضوعه

(1) أنظر الجدول المتعلق بنظام التنسيق في الملحق رقم 02، المرجع نفسه.

(2) الم 06 من نفس المحق رقم 02.

لتصنيع أو تشغيل كاف، لكن يشترط أن تتعدى التحويلات أو التصنيعات الغير كافية المنصوص عليها في الم 06 فقرة 01 من الملحق 02.(1)

إلا أن قواعد التراكم العربي المتعدد الأطراف له خصوصية نوضحها في النقاط التالية:(2)

- يستمر اكتساب المنتجات صفة المنشأ بموجب التراكم المتعدد الأطراف (أي الدولة التي تم إنتاج المنتج فيها)، في الدولة العربية العضو، عندما تكون القيمة المضافة المحققة فيها تزيد عن قيمة المواد المستخدمة التي لها صفة منشأ إحدى الدول العربية العضو.
- وإذا لم يتحقق هذا الشرط فإن هذا المنتج المعني يعتبر منتج له منشأ الدولة العربية العضو التي تم فيها الحصول على أعلى نسبة من قيمة المواد المستخدمة التي لها صفة المنشأ.
- لا تؤخذ في الاعتبار في تحديد صفة المنشأ المواد التي تم إجراء عمليات تجهيز أو تشغيل أو تصنيع كافية عليها في تلك الدول.

- عند تساوي القيمة المضافة الوطنية المحققة لمنتج تم إنتاجه في أكثر من دولة فإن المنتج يكتسب صفة المنشأ لآخر دولة عضو تم فيها إجراء عمليات تجهيز أو تشغيل أو تصنيع كافية عليها في تلك الدول.

- عند تساوي القيمة المضافة الوطنية المحققة لمنتج تم إنتاجه في أكثر من دولة فإن المنتج يكتسب صفة المنشأ لآخر دولة عضو تم فيها إجراء عمليات تجهيز أو تشغيل أو تصنيع لهذا المنتج.

وفي الأخير فإنه يتم اكتساب المنشأ حسب النموذج المتفق* عليه طبقاً لأحكام هذه الاتفاقية(3). ما يمكن ملاحظته من خلال مقارنة تنظيم قواعد المنشأ التفضيلية في اتفاق الشراكة الأورو متوسطي واتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية، هو التشابه الكبير في تنظيم أحكام قواعد المنشأ، ماعدا بعض الخصوصيات التي تميزت بها الاتفاقية العربية وهي:

(1) الم 03 من الملحق 02، المرجع السابق.

(2) الم 03 فقرة 2، 3، 4 و5 من نفس الملحق.

(3) انظر إجراءات إصدار شهادة المنشأ، المواد 15، 16، 17، 18، 19،

- احتساب قيمة المنتج الذي اكتسب صف المنشأ والمستخدم في تصنيع منتج آخر ضمن القيمة المضافة الوطنية للمنتج الجديد، وهذه القاعدة لم يتطرق إليها اتفاق الشراكة
- لم تشترط الاتفاقية العربية تطبيق قواعد التراكم وجود اتفاقيات ثنائية تفضيلية بين الدول العربية العضو، كما اشترطه اتفاق الشراكة الأورو جزائري، في تطبيق قواعد التراكم بين المواد ذات المنشأ الجزائري والتونسي و/أو المغربي

ثانيا: استفادة المنتجات الوطنية من النظام التفضيلي العربي.

- حيث تعفى المنتجات الوطنية للدول العربية العضو ما يهنا هو المنتج الجزائري - من إعفاءات تعريفية وغير تعريفية، إضافة إلى معاملات تفضيلية مع الدول العربية الدول الغربية كما يلي:

1- الإعفاء من القيود التعريفية وغير التعريفية:

- حيث تعنى المنتجات العربية ومن ضمنها المنتج الوطني الجزائري من الرسوم الجمركية والضرائب ذات الأثر المماثل، وتعفى أيضا من القيود غير الجمركية المفروضة عند الاستيراد لمنتجات التالية:⁽¹⁾
- السلع الزراعية والحيوانية سواء في شكلها الأولي أو بعد إحداث تغييرات عليها لجعلها صالحة للاستهلاك.
- المواد الخام المعدنية وغير المعدنية سواء في شكلها الأولي أو في الشكل المناسب لها في عملية التصنيع.
- السلع نصف المصنعة الواردة في القوائم التي يعتمدها المجلس إذا كانت تدخل في إنتاج سلع صناعية.
- السلع التي تنتجها المشروعات العربية المشتركة المنشأة في إطار جامعة الدول العربية أو المنظمات العربية العاملة في نطاقها.
- السلع المصنعة التي يتفق عليها وفقا للقوائم المعتمدة من المجلس.

(1) الم 06 من الاتفاقية.

ويتم التفاوض بين الأطراف المعنية حول السلع غير المذكورة آنفاً، بشأن التخفيض التدريجي في الرسوم الجمركية والضرائب ذات الأثر المماثل، وذلك بالنسب والأساليب وفقاً للقوائم التي يوافق عليها المجلس، حيث يكون التخفيض النسبي متدرجاً، ولمدة زمنية محددة تلغى بانتهائها جميع الحقوق الجمركية أي القيود التعريفية إضافة إلى القيود غير التعريفية المفروضة على التبادل التجاري بين الدول الأطراف⁽¹⁾، وهذا معناه الانتقال من التفكيك الجمركي التدريجي إلى التفكيك الجمركي النهائي بين الدول العربية العضو في الاتفاقية.

2- معاملات تفضيلية أخرى:

إضافة إلى الامتيازات السابقة، فإن اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية، قد منحت امتيازات تفضيلية أخرى إما بين الدول العربية أو مع الدول الغربية. حيث تمنح منتوجات الدول الأطراف التي يقرر المجلس أنها أقل نمواً معاملة تفضيلية وفقاً للمعايير والحدود التي يقرها المجلس⁽²⁾، مصنفة فأغلب الدول العربية مصنفة على أنها دول مختلفة، أو نامية، والملاحظ أن الاتفاقية لم تحدد بأنها الدول الأطراف التي يقرر المجلس اعتبارها كذلك.⁽³⁾ فالسلطة التقديرية إذن للمجلس في تحديد الدول الأقل نمواً.

إضافة إلى ذلك فقد منحت الاتفاقية الحق لأي دولة طرف في منح امتيازات إضافية لدولة أو دول أخرى بموجب اتفاقات ثنائية متعددة الأطراف سواء كانت طرفاً أو غير طرف في الاتفاقية.⁽⁴⁾ أما في المعاملات مع الدول غير العربية فإن الاتفاقية نصت على وجوب تفاوض الدول العربية الأعضاء على تحديد حد أدنى موحد ومناسب من الحقوق الجمركية، المفروضة على السلع المستوردة من غير الدول العربية الأعضاء والمنافسة والمماثلة للسلع الغربية، حيث يصدر قرار بذلك من المجلس، كما يتولى المجلس زيادتها تدريجياً من وقت لآخر بالتشاور مع الدول الأعضاء.⁽⁵⁾

(1) الم 07 فقرة 01 و02 من الاتفاقية.

(2) الم 07 فقرة 03 من الاتفاقية.

(3) الم 01 فقرة 07 من الاتفاقية.

(4) الم 07 فقرة 04 من الاتفاقية.

(5) الم 08 فقرة 01 من الاتفاقية.

إلا أن الاتفاقية تشترط عدم منح دولة طرف أية ميزة تفضيلية لدولة غير عربية تفوق تلك الممنوحة للدول الأطراف.⁽¹⁾

من خلال ما سبق يتبين لها أهمية الاتفاقية بالنسبة للمنتوج الوطني الذي يستفيد من كل الامتيازات التي تمنحها سواء تعلق الأمر بقواعد المنشأ أو بالإعفاءات من القيود التعريفية وغير التعريفية، كما يستفيد المنتوج الوطني من سهولة التصدير إلى الدول العربية خصوصا بوجود منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

كما أن الانضمام لهذه الاتفاقية يمهّد لاندماج الاقتصاد الوطني في الاقتصاد العالمي، حيث تعتبر هذه الاتفاقية بمثابة درع حماية للمنتوج الوطني والإنتاج الوطني ككل، لمواجهة التكتلات الاقتصادية العالمية.⁽²⁾

وتعتبر السوق العربية المكان الأمثل لكي يفرض فيه المنتوج الوطني مكانه ثم بعدها الانتقال إلى الأسواق العالمية، على عكس اتفاق الشراكة الأورومتوسطي الذي يجد فيه المنتوج الوطني صعوبة كبيرة في المنافسة.

فالاتفاقية العربية تتيح عن طريق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى توسيع الأسواق الوطنية أمام المنتجين المحليين، إضافة إلى تقليل اعتماد الدول العربية على الأسواق الغربية، وبالتالي حماية المنتوجات الوطنية العربية من المنافسة الأجنبية.⁽³⁾

على الرغم من المزايا الكبيرة التي تقدمها هذه الاتفاقية وجديتها في تحقيق أهداف المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر، إلا أن هناك عوائق كثيرة تحول دون تحقيقها للفعالية المطلوبة، أهمها العامل السياسي الذي أثر بطريقة مباشرة على العلاقات الاقتصادية بين الدول العربية الأعضاء بسبب الصراعات السياسية مما أدى إلى استحالة وضع سياسة مشتركة بينها⁽⁴⁾، كما أن التفاوت من

(1) الم 07 فقرة 05 من الاتفاقية.

(2) قزوت لامية، المرجع السابق، ص 29.

(3) حساني عمر، انعكاسات تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى على حجم التجارة العربية البينية "التطورات، المشاكل، والحلول"، مجلة المالية والأسواق، المجلد 06، العدد 01، 2019، ص 132.

(4) الجوزي جميلة، التكامل الاقتصادي العربي، واقع وآفاق، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 05، 2008، ص 27.

الناحية الاقتصادية أثر كثيرا على فعالية الاتفاقية فاقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة مثلا لا يوازي اقتصاد جمهورية السودان.

الفرع الثاني: الاتفاقية التجارية والتعريفية بين دول اتحاد المغرب العربي والاتفاق التجاري التفاضلي بين الجزائر وتونس

سنتطرق إلى الاتفاقية التجارية والتعريفية بين دول اتحاد المغرب ثم إلى الاتفاق التجاري التفاضلي بين الجزائر وتونس كمثال عن الاتفاقيات الثنائية.

أولا: الاتفاقية التجارية والتعريفية بين دول اتحاد المغرب

يعد الاتحاد العربي أو اتحاد المغرب العربي (UMA) اتحاد إقليمي تأسس بتاريخ 17 فيفري 1989، بمدينة مراكش، وصادقت عليه الجزائر بموجب المرسوم الرئاسي رقم 89-54⁽¹⁾، حيث تضمنت معاهدة إنشاء الاتحاد المغربي هدفين أساسيين هما تحقيق حرية تنقل السلع والأموال بين دول الاتحاد وتحقيق التنمية الزراعية والصناعية والتجارية بين هذه الدول⁽²⁾، وبناء على هذه المعاهدة ومبادئها وأهدافها، تم إنشاء الاتفاقية التجارية والتعريفية بين دول المغرب العربي، وذلك بتاريخ 10 مارس 1991، وصادقت عليها الجزائر سنة 1992.⁽³⁾

وتم في إطار هذه الاتفاقية تحديد عدة أهداف اقتصادية مشتركة مروراً بالمراحل التالية⁽⁴⁾:

- مرحلة إقامة منطقة التجارة الحرة المزمع إنجازها قبل نهاية عام 1992.
- مرحلة إقامة اتحاد جمركي قبل نهاية 1995، تهدف إلى توحيد الحقوق الجمركية بين الدول الأعضاء، ووضع تعريف جمركية خاصة تجاه الدول غير الأعضاء.

(1) المرسوم الرئاسي رقم 89-54 المؤرخ في 02 ماي 1989، يتضمن المصادقة على معاهدة إنشاء اتحاد المغرب العربي، الموقعة بمراكش يوم 17 فيفري 1989، ج ر عدد 18 لسنة 1989.

(2) المادتين 02 و03 من معاهدة إنشاء اتحاد المغرب العربي.

(3) مرسوم رئاسي رقم 92-83 المؤرخ في 29 فيفري 1992، يتضمن المصادقة على الاتفاقية التجارية والتعريفية بين دول اتحاد المغرب العربي، الموقعة بمدينة راس لانوق (ليبيا)، بتاريخ 09 و10 مارس 1991، ج ر عدد 17 لسنة 1992.

(4) زايد مراد، المرجع السابق، ص 364، وانظر كذلك بوعمامة زكريا، المرجع السابق، ص 306.

- مرحلة إقامة السوق المغربية المشتركة قبل عام 2000، عبر إقامة سوق كبيرة تلغى فيها الحقوق الجمركية والقيود الإدارية، وتجسد حرية تنقل الأشخاص ورؤوس الأموال والسلع والخدمات.

- مرحلة إقامة اتحاد اقتصادي، كان الهدف منه توحيد سياسات وخطط التنمية الاقتصادية على أسس وأهداف إقليمية بعد إنشاء سوق مشتركة.

أما عن دور هذه الاتفاقية في حماية المنتج الوطني فننبه من خلال ما يلي:

أولاً: اكتساب المنتج الوطني للمنشأ المغربي.

شأنها شأن الاتفاقيات الأخرى السابق التطرق إليها، وضعت هذه الاتفاقية معايير لاكتساب صفة المنشأ هي⁽¹⁾:

- 1- معيار المواد المتحصل عليها كلياً: فالمواد المنتجة كلياً هي المواد التي لم يدخل عليها أي تحويل صناعي، من بينها المنتجات الزراعية والحيوانية والسلمكية والحيوانات الحية والثروات الطبيعية، حيث يلاحظ أن هذه الاتفاقية لم تحدد المواد على سبيل الحصر كما هو الحال في اتفاق الشراكة الأورو متوسطي، واتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول الغربية.
- 2- معيار القيمة المضافة: حيث تكتسب صفة المنشأ المنتجات الصناعية التي لا تقل نسبة قيمتها المضافة في البلد المصدر عن 40% من قيمتها الإجمالية أو التي لا تقل نسبة قيمة المواد الأولية المحلية أو المغربية عن 60% من إجمالي قيمة المواد الأولية.
- 3- معيار التحويل أو التصنيع الكافي: وهي تشمل هذا المعيار المنتجات الأخرى المدرجة في القوائم التي تحدد مقاييس التحويل المفروضة على كل منتج بشرط أن يكون هذا التحويل كافياً ومبرراً اقتصادياً، ويتم تحديد هذه القوائم باتفاق دول الاتحاد، والذي لم يحدث لحد الآن حيث لم تصدر هذه القوائم.

(1) الم 03 من الاتفاقية التجارية والتعريفية بين دول الاتحاد المغرب العربي.

ثانيا: استفادة المنتجات ذات المنشأ المغربي من القيود الجمركية وغير الجمركية.

تعفى المنتجات ذات المنشأ والمصدر المحليين المتبادلة مباشرة فيما بين الأطراف في الاتفاقية من الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم ذات الأثر المماثل عند الاستيراد⁽¹⁾، حيث يلاحظ أن الاتفاقية لا تشترط توافر المنشأ المغربي بل يكفي أن يكون مصدرها محلي الإعفاء الضرائب المفروضة على المنتج الوطني والرسم التعويضي.

ويشمل تطبيق الرسم التعويضي على المنتجات التي مصدرها إحدى الدول خارج الاتحاد، والتي تستعمل في إنتاجها مواد أولية أو نصف مصنعة مستوردة، حيث يقدر هذا الرسم نسبة 17.5% من قيمة البضائع المستوردة، وهو رسم موحد مضافا إليها مصاريف النقل والتأمين.⁽²⁾ وكحماية للمنتج الوطني اشترطت الاتفاقية أن لا يطبق هذا الرسم إلا في حالة وجود نفس المنتج في البلد المستورد.⁽³⁾

أما فيما يخص الإعفاء من القيود غير الجمركية، تعفى المنتجات ذات المنشأ المغربي من هذه القيود من خلال المواد المذكورة في الجدول الملحق بالاتفاقية والذي يضم ثمانية وخمسون (58) منتج معفى من الحقوق غير الجمركية، والملاحظ أن هذه الإعفاءات تشمل نفس المواد لكل الدول الأعضاء، حيث لا توجد قائمة خاصة بكل دولة نظرا لأن الدول الأعضاء لا تتشابه في الاختصاص الإنتاجي فكل دولة واختصاصها.

كما أن الاتفاقية أعدت لائحة خاصة بالمنتجات الفلاحية المعفاة من الإجراءات غير الجمركية، متكونة من ثمانية (08) مواد على سبيل الحصر وهي:

- البقول الجافة.
- جميع أنواع الخضروات.
- جميع أنواع الفواكه.

(1) الم 02 فقرة 01 من الاتفاقية.

(2) الم 06 فقرة 01 من الاتفاقية.

(3) الم 06 فقرة 02 من الاتفاقية.

- البذور.
- الشتائل.
- اللحوم الحمراء.
- الاسماك.
- من المصبرات: الطماطم والاسماك.

وفي الأخير ترفق المنتوجات ذات المنشأ المحلي المصدرة بين الدول الأطراف في الاتفاقية، بشهادة منشأ تعد حسب نموذج موحد تتفق عليه الأطراف المتعاقدة، حيث تصدر هذه الشهادة من طرف السلطات المختصة في البلد المصدر وتؤشر وتراقب من طرف السلطات الجمركية في نفس البلد.⁽¹⁾

ما يلاحظ على هذه الاتفاقية عدم التطرق للتفكيك الجمركي (سواء التدريجي، أو التام)، وبالتالي عدم التفكير في إنشاء منظمة تجارية حرة بين دول الاتحاد، إلا أنه على الرغم من الامتيازات الممنوحة في ظل هذه الاتفاقية إلا أنها لم تلق الفعالية اللازمة، وذلك راجع إلى العوائق الكبيرة التي تحول دون ذلك أهمها المشاكل السياسية خصوصا بين الجزائر والمغرب، فتونس هي الدولة الوحيدة التي قامت بسترة معاهدة الاتحاد الأوروبي.

ثانيا: الاتفاق التجاري التفاضلي بين الجزائر وتونس.

لقد أبرمت الجزائر العديد من الاتفاقيات الثنائية التجارية وسنكتفي بهذه الاتفاقية كمثال عن الاتفاقيات التفاضلية الثنائية

أبرمت الجزائر اتفاقية ثنائية مع تونس سنة 1981 وهي الاتفاقية التجارية الجمركية الموقعة بتونس في 09 جانفي 1981، وصادقت عليها الجزائر بموجب المرسوم الرئاسي رقم 300-

(1) الم 04 من الاتفاقية.

81⁽¹⁾ وألغت بذلك الاتفاقية التي سبقتها وهي الاتفاقية الموقعة بالجزائر في 17 فيفري 1973⁽²⁾، إضافة إلى البروتوكول الإضافي الملحق بها، وهي الاتفاقية التجارية والتعريفية للتعاقد طويل الأجل. وبعد ذلك تم الاتفاق على اتفاق تفضلي جديدة بين البلدين ألغى الاتفاق الموقع سنة 1981، وكان ذلك سنة 2010، وتمت المصادقة عليه بموجب المرسوم الرئاسي رقم 10-12⁽³⁾، حيث كان من بين دوافع إنشاء هذه الاتفاقية حسب ديباجتها هو أوامر الأخوة والترابط بين الشعبين، والسعي لتطوير العلاقات الثنائية في المجالين الاقتصادي والتجاري، إضافة إلى دعم وتوسيع قاعدة المصالح المشتركة والمنافع المتبادلة في مختلف المجالات وتعزيز عوامل التكامل والاندماج بين اقتصاد البلدين⁽⁴⁾، أما ما يهمننا في مجال دراستنا هو حماية المنتج الوطني عن طريق هذه الاتفاقية، ويظهر ذلك من خلال الإعفاءات المتبادلة من الحقوق الجمركية بالنسبة لمنتجات البلدين، وأيضا قواعد المنشأ في هذه الاتفاقية.

1- الإعفاء من الحقوق الجمركية للمنتجات الوطنية الجزائرية:

حيث أعتت الاتفاقية المنتوجات ذات المنشأ الجزائر المصدرة إلى الجزائر وذات المنشأ التونسي المصدرة للجزائر، وحددت الاتفاقية مفهوم السلع والمنتجات ذات المنشأ والمصدر في البروتوكول رقم 01⁽⁵⁾، الملحق بالاتفاقية.

(1) المرسوم الرئاسي رقم 81-300 المؤرخ في 07 نوفمبر 1981، المتضمن المصادقة على الاتفاقية التجارية والجمركية بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية التونسية، الموقعة بتونس في 09 جانفي 1981، ج ر عدد 45 لسنة 1981.

(2) أمر رقم 73-08 المؤرخ في 03 أبريل 1973، يتضمن المصادقة على الاتفاقية التجارية والتعريفية للتعاقد طويل الأجل والمبرمة بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية التونسية، الموقع عليها بمدينة الجزائر في 17 فيفري 1973، ج ر عدد 30 لسنة 1973.

(3) مرسوم رئاسي رقم 10-12، المؤرخ في 11 جانفي 2010، يتضمن التصديق على الاتفاق التجاري التفاضلي بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية التونسية، الموقع بتونس في 04 ديسمبر 2008، ج ر عدد 12 لسنة 2010.

(4) انظر كذلك نص الم 02 من الاتفاقية.

(5) مرسوم رئاسي رقم 13-271، المؤرخ في 24 يوليو سنة 2013، يتضمن نشر ملاحق البروتوكول رقم 01 للاتفاق التجاري التفاضلي بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية التونسية، الموقع بتونس في 04 ديسمبر سنة 2008، ج ر عدد 42 لسنة 2013.

حيث يتم الاعتماد على قوائم السلع والمنتجات التي يتم إعدادها وفقا لجدول التعريفية الجمركية للنظام المنسق (SH)، وذلك بغرض تعيين وتصنيف السلع والمنتجات المتبادلة بين البلدين أي من أجل الاستفادة من الامتيازات المتعلقة بالإعفاءات من الحقوق الجمركية، حيث يعبر عن المنتجات ذات المنشأ الجزائري والمعفاة من جميع الحقوق الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل لدى دخولها الإقليم التونسي بالقائمة (د1)، وبالنسبة لتونس (ج1)، حيث يتعهد الطرفان المتعاقدان بإعفاء المنتجات ذات المنشأ الجزائري والتونسي الواردة في القائمتين (ج1) و(د1) من كافة الحقوق الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل.⁽¹⁾

حيث تميز بين نوعين من الإعفاءات، إعفاءات متعلقة بالمنتجات الصناعية الواردة في القائمة (د1) والمصدرة إلى تونس، حيث تعفى من كل الحقوق الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل، وإعفاءات متعلقة بالمنتجات الفلاحية المصنعة الواردة بالقائمة (د2)، حيث تحتوي هذه القائمة على 19 منتوجا فلاحيا غير مصنع ومنتوجا فلاحيا مصنع وتستفيد هذه القائمة من إعفاءات من القيود التعريفية شرط تحديد الكمية أي معيار الحصة، حيث يستفيد منتوج البطاطا مثلا من الإعفاء من الحقوق الجمركية إذا كانت الكمية 2000 طن.⁽²⁾

إضافة إلى ذلك فقد أوجب البلدين في الاتفاقية توافر شروط في بعض هذه المواد: -اشتراط نسبة معينة من سعر المنتج عند خروجه من المصنع بالنسبة لقيمة المواد المستعملة في المنتج من أجل الاستفادة من الإعفاء من الحقوق الجمركية، كأن لا تتعدى قيمة المواد المنشئية المستعملة في التصنيع: "فواكه صالحة للأكل، قشور الحمضيات أو البطيخ" قيمة نسبة 30% من قيمة المنتج سعر تسليم باب المصنع، أما المواد المنشئية المستخدمة المقصودة هنا هي من الفصل رقم (17) وهي سكر ومصنوعات سكرية.⁽³⁾

(1) الم 03 والم 04 من الاتفاقية.

(2) انظر القائمة (د1) و(د2) الملحقة بالاتفاقية.

(3) الملحق رقم 02 من ملاحق البروتوكول رقم 01 من الاتفاق التفاضلي، المرجع السابق.

- اشتراط كمية معينة من المواد المستخدمة للإعفاء من الحقوق الجمركية كاشتراط في تصنيع منتج "تبغ للتدخين (بند 2403) أن تتجاوز نسبة وزن التبغ الغير المصنع أو فضلات التبغ من البند (2401) لها صفة المنشأ".⁽¹⁾

2- قواعد المنشأ في اتفاق التجارة التفاضلي بين الجزائر وتونس:

بالرجوع للم 6 من هذا الاتفاق التفاضلي نجد أنها تحيلنا في تحديد مفهوم قواعد المنشأ إلى البروتوكول رقم 01 الملحق بهذه الاتفاق، حيث يتم إثبات المنشأ حسب نص المادة عن طريق شهادة تنتقل السلع حسب النموذج المتفق عليه، وتصدرها في الجزائر الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة وتؤشرها مصالح الجمارك.

وكمثلها من الاتفاقيات فإن هذه الاتفاقية حددت معايير يتم بناء عليها تحديد صفة المنشأ، وهذه المعايير هي:

1-2- معيار المنتجات المتحصل عليها كليا: تم تحديد المنتوجات التي يتم اعتبارها متحصل

عليها كليا على سبيل الحصر بموجب الم 05 من البروتوكول رقم 01 المرفق بالاتفاقية، وبالاطلاع عليها نجد أنها نفسها التي حددها اتفاق الشراكة الأورومتوسطي، حتى بالنسبة إلى تحديد مفهوم عبارات "سفنهما" و"السفن المصانع"، فإننا نجد أنها نفس الشروط، فالمادة 05 من البروتوكول رقم 01 من اتفاق التجارة التفاضلي بين الجزائر وتونس أخذت نفس صياغة الم 06 من اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، لذلك لا داعي للتكرار.

2-2- معيار المنتوجات المصنوعة أو المحولة بشكل كاف:

وهي المنتوجات غير المتحصل عليها كليا مصنوعة أو محولة بشكل كاف، وذلك بشرط أن تتوفر فيها الشروط المنصوص عليها في القائمة الواردة بالملحق II⁽²⁾ من المرسوم الرئاسي رقم 271-13*

(1) الملحق رقم 02 من ملاحق البروتوكول رقم 01 من الاتفاق التفاضلي، المرجع السابق.

(2) الم 06 من البروتوكول رقم 01 المتعلق بتعريف مفهوم "المنتجات ذات المنشأ" وأساليب التعاون الإداري من الاتفاق التجاري التفاضلي بين الجزائر وتونس.

* راجع الملحق رقم 02 من المرسوم الرئاسي 271-13.

والجدير بالملاحظة أن المواد التي ليست لها صفة المنشأ طبقاً للشروط المحددة في القائمة بالنسبة لمنتوج معين، لا يمكن استعمالها في إنتاج هذا المنتج إلا أنه استثناء يمكن استعمالها بشرط: (1)

- أن لا تفوق قيمتها الإجمالية 10% من سعر المنتج تسليم باب المصنع.
- عدم تجاوز النسب المئوية المبينة في القائمة بالنسبة للمواد التي ليست لها صفة المنشأ.
- عدم تطبيق هذا الاستثناء على المنتجات الواردة في الفصول من 50 إلى 63 من النظام المنسق وهي المنتجات النسيجية.

وفيما يتعلق بعمليات التصنيع أو التحويل الغير الكافية لاكتساب صفة المنشأ، فلقد نصت عليها الم 07 من البروتوكول رقم 01، والملاحظ أنها نفسها التي تضمنها اتفاق الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والجزائر لذلك لا داعي لتكرارها.

2-3- قاعدة التراكم:

يعتبر هذا المعيار وفقاً لهذه الاتفاقية لمنتجات ذات المنشأ الجزائري أو التونسي، التي تم استخدام مواد أولية أو مواد نصف مصنعة أو مواد أخرى ذات منشأ جزائري أو تونسي في إنتاجها في أحد البلدين، وبالتالي تستفيد من الامتيازات المقررة للمنتجات المنشئية وهي الإعفاء أو التخفيض من الحقوق الجمركية، وهناك نوعين من هذه القاعدة هما:

أ- **التراكم الثنائي للمنشأ:** حيث تعتبر المواد التي منشؤها تونس مواد ذات منشأ جزائري عندما تضاف إلى منتج متحصل عليه في الجزائر، ولا يشترط أن تكون هذه المواد محل تصنيعات أو تحويلات كافية، ألا يشترط أن تفوق هذه التصنيعات أو التحويلات تلك المشار إليها في الفترة 01 من الم 07 من هذا البروتوكول (2) أي تتجاوز مجرد عمليات الحفظ أو التقطيع أو إلصاق العلامات... إلخ، كما يعتبر العكس صحيح وفقاً لنفس الشروط فالمواد التي منشؤها الجزائر تعتبر مواد منشؤها تونس عند إضافتها إلى منتج متحصل عليه.

(1) الفقرة 02 من الم 06 من البروتوكول رقم 01.

(2) الم 03 من البروتوكول رقم 01.

ب- تراكم التصنيعات: حيث تعتبر التصنيعات أو التحويلات التي تمت بتونس منجزة في الجزائر عندما تكون المنتجات المتحصل عليها محل تشغيلات أو تحويلات لاحقة بالجزائر⁽¹⁾، وهذا تطبيقاً لنص الم 02 فقرة 02 من هذا البروتوكول والتي تنص على أنه "تطبيق هذا الاتفاق تعتبر منتجات ذات المنشأ الجزائري:

- المنتجات المتحصل عليها كلياً بالجزائر وفي مفهوم المادة 05 من هذا البروتوكول.
 - المنتجات المتحصل عليها بالجزائر وتحتوي على مواد لم يتم التحصل عليها كلياً شريطة أن تكون هذه المواد محل تصنيعات أو تحويلات كافية بالجزائر في مفهوم الم 06 من هذا البروتوكول"، والعكس صحيح بالنسبة لتونس، فالتصنيعات أو التحويلات التي تمت بالجزائر تعتبر منجزة في تونس عندما تكون المنتجات المتحصل عليها، محل تشغيلات أو تحويلات لاحقة بالجزائر، تطبيقاً لنص الم 02 فقرة 01 من هذا البروتوكول.

من خلال ما سبق نلاحظ التشابه الكبير إن لم نقل التطابق بين أحكام الاتفاق التجاري التفاضلي بين الجزائر وتونس، وأحكام اتفاق الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والجزائر، ويدخل الاتفاق التفاضلي الجزائري-التونسي في الاتفاقيات التي أمر رئيس الجمهورية بإعادة تقييمها نظراً لأنها لم تحقق الأهداف المرجوة منها.

ومن بين الاتفاقيات الثنائية التفاضلية: صادقت الجزائر على الاتفاقية التجارية والتعريفية مع الجمهورية الإسلامية الموريتانية سنة 2005، بموجب المرسوم الرئاسي بموجب المرسوم الرئاسي 355-05⁽²⁾، والتي ألغت الاتفاقية السابقة لها والتي أبرمت سنة 1973.⁽³⁾

(1) الم 04 من البروتوكول رقم 01.

(2) المرسوم الرئاسي رقم 355-05 المؤرخ في 17 سبتمبر سنة 2005، يتضمن التصديق على الاتفاقية التجارية والتعريفية بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية والجمهورية الإسلامية الموريتانية، الموقعة بنواكشوط في 23 أبريل سنة 1996، ج ر عدد 65 لسنة 2005.

(3) أمر رقم 74-20 المؤرخ في 04 فيفري 1974، يتضمن المصادقة على الاتفاقية التجارية والتعريفية المبرمة بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية الإسلامية الموريتانية والموقع عليها في 12 نوفمبر 1973 بمدينة الجزائر، ج ر عدد 22 لسنة 1974 (ملغاة).

إضافة الى الاتفاق التجاري بين الجزائر والجمهورية الاسلامية الباكستانية¹.

مما سبق نخلص إلى الأهمية الكبيرة لقواعد المنشأ التفضيلية في حماية المنتج الوطني عن طريق قواعد المنشأ (معايير المنشأ) خصوصا قواعد التراكم التي تمنح الصفة المنشئية للمنتج الجزائري، مما يجعل المنتوجات التي تدخل الأسواق الجزائرية، منتوجات وطنية تكسب نفس الحماية المقررة للمنتوج الوطني الجزائري لأنها منتوجات جزائرية في الأصل.

والجدير بالذكر أن مجلس الأمة قد صادق بالإجماع في العاشر من شهر أكتوبر 2020 بالإجماع على مشروع القانون المتضمن الموافقة على الاتفاق المؤسس لمنطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية الموقع بالعاصمة الرواندية "كيبغالي" في 21 مارس 2018⁽²⁾، حيث يتم الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية بين البلدان الإفريقية بنسبة 90% بالنسبة للدول النامية لمدة 05 سنوات، و10% بالنسبة للدول الإفريقية الأقل نموا بداية جانفي 2021، أما نسبة 10% المتبقية فهي تعريفات خاصة بالمنتوجات الحساسة، والتي يتم تحريرها 7% منها تدريجيا لمدة 10 سنوات بالنسبة للدول الأطراف النامية و13% بالنسبة للدول الأطراف الأقل نموا⁽³⁾، وهو ما يعد في حد ذاته حماية للمنتوج الوطني، إن هذه الاتفاقية في انتظار صدورها تعد قفزة نوعية لترقية المنتج الوطني، وترقية الصادرات الوطنية نحو الأسواق الإفريقية التي لن تجد المنتوجات الجزائرية صعوبة في منافستها، وأيضا للتخفيف من الآثار السلبية لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

(1)- Decret prisidentiel n°20-2014, correspondant au 2 aout 2020, portant ratification de l'accord commercial entre le gouvernement de la republique algerienne democratique et populaire et le gouvernement de la republique islamique du Pakistan, singe à Alger, le 17 avril 2012.

(2) Radioalgerie.dz.news/on/article/le 01/01/2010.

(3) ops.dz/on/Algérie/ le 01/10/2020.

وفي خاتمة هذا الفصل، فإن الحماية المقررة للمنتوج الوطني، تتضمن حمايته عن طريق مختلف المؤسسات في الدولة على رأسها بنك الجزائر من خلال مختلف التسهيلات التي يقدمها في سبيل ترقية المنتوج الوطني خاصة الاستثمار الجزائري بالخارج، وأيضا مختلف ترقية الصادرات لما يقدمه من دعم وامتيازات لصالح المصدرين الجزائريين مع العمل على حماية المنتوج الجزائري المصدر إلى الخارج، وصولا لمجلس المنافسة الذي ينظر ويضبط المنافسة داخل السوق، حيث يقوم بحماية المنتوج الوطني من خلال منعه لمختلف الاتفاقات المقيدة للمنافسة ووضعيات الهيمنة التعسفية والعقاب عليها نظرا للأضرار التي تلحقها بالمنتوج الوطني. هذا ما تطرقنا إليه في المبحث الأول.

أما المبحث الثاني، فتطرقنا لحماية المنتوج الوطني من خلال الاتفاقيات التجارية التفضيلية، والتي تحمي المنتوج الوطني من خلال قواعد المنشأ وامتيازات التي يتحصل عليها المنتوج المنشئي من جهة، ومن جهة أخرى الإعفاء من القيود الجمركية وغير الجمركية التي يستفيد منها المنتوج الوطني في إطار الاتفاقيات، وهذه الأخيرة تتنوع إلى اتفاقيات جماعية وأخرى ثنائية، اخترنا التطرق إلى اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، واتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية، الاتفاقية التجارية والتعريفية بين دول اتحاد المغرب العربي، ثم الاتفاقيات التجارية التفاضلية الثنائية، وتطرقنا إلى الاتفاق التفضيلي بين الجزائر وتونس.

خاتمة

وفي نهاية هذه الدراسة يتضح لنا جليا أن موضوع الإطار القانوني لترقية المنتج الوطني في ظل اقتصاد السوق هو موضوع حديث لم يتطرق المشرع إلى تنظيمه في قانون موحد، حيث يمكن استنباط مختلف الآليات القانونية من خلال التطرق لكل القوانين التي تضمنت جزءا من هذه الآليات.

فبعد انتهاء الجزائر اقتصاد السوق كان لزاما عليها وضع استراتيجية لترقية المنتج الوطني قبل تحرير التجارة الخارجية وفتح الأسواق الوطنية والسماح بتدفق المنتجات الأجنبية التي لا يمكن للمنتج المحلي منافستها.

لذلك حاولنا من خلال هذا البحث تحديد مختلف الآليات القانونية لترقية المنتج الوطني عن طريق البحث في مختلف التشريعات الوطنية التي لها علاقة بالموضوع، وتوصلنا إلى أنه لترقية المنتج الوطني لابد من تشجيعه ودعمه عن طريق تأهيله وتحسين قدراته التنافسية وإثبات مكانته في السوق الوطنية أولا ثم الأسواق العالمية هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن ترقية المنتج الوطني تتطلب حمايته من المنتجات الأجنبية المستوردة عن طريق تدخل الدولة بفرض مختلف القيود التعريفية وغير التعريفية والاعتماد على السياسة الحمائية بشقيها السلبي والإيجابي .

حيث توصلنا إلى أن مفهوم الحماية لا يقتصر على الحماية السلبية بل هناك حماية إيجابية تتمثل في دعم المنتج الوطني من خلال ترقية الصادرات الوطنية عن طريق البحث عن أسواق لتصريف المنتجات الوطنية، أي أنه لابد من تشجيع المنتج الوطني وحمايته للوصول إلى منتج نوعي بجودة عالية قادر على الصمود أمام المنتجات المستوردة.

وفي الأخير وبعد التطرق إلى مختلف الآليات التي تكفل ترقية المنتج الوطني وصلنا إلى مجموعة من النتائج مرفقة ببعض الاقتراحات نوضحها كما يلي:

أولاً: النتائج

- أن الاستثمار الأجنبي المباشر يلعب دورا كبيرا في ترقية المنتج الوطني من خلال نقله التكنولوجية ومساهمته في إحلال المنتج الوطني محل الواردات، وذلك من خلال إغراء المستثمر الأجنبي بمنحه مجموعة من الحوافز والمتمثلة أساسا في الامتيازات الضريبية والضمانات المختلفة، كما يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في تحفيز المنتجين الوطنيين على تنمية قدراتهم وتطوير أساليب الإنتاج لمنافسة المنتجات الأجنبية.
- أن السياسة الضريبية تعد من أهم عوامل ترقية المنتج الوطني من خلال تشجيع المنتجين المحليين على الإنتاج عن طريق تقديم تسهيلات ضريبية تتمثل في إعفاءات وتخفيضات لمدة معينة بالإضافة إلى المزايا المقدمة للمنتج الوطني محل التصدير، وفي المقابل فرض ضرائب على المنتجات الأجنبية.
- أن دعم المنتج الوطني عن طريق منح ميزة الأفضلية له في مجال الصفقات العمومية وفي مجال القروض الاستهلاكية، يشجع على استهلاك المنتج الوطني ويمنحه الأفضلية في مواجهة المنتج الأجنبي.
- أن التسويق الجيد والفعال يعمل على التأثير في قرار المستهلك الجزائري ودفعه لاقتناء المنتج الوطني، إضافة إلى الاعتناء بالإشهار والتغليف من أجل جذب اهتمام المستهلك الجزائري نحو المنتج المحلي، فالمستهلك الجزائري هو الرقم الصعب في ترقية المنتج الوطني.
- أن الإنتاج بالمعايير القياسية عن طريق اعتماد شروط التقييس والمطابقة الوطنية وخصوصا الدولية، يمنح للمنتج الوطني القدرة على منافسة المنتج الأجنبي هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن الاعتماد على المقاييس خصوصا الدولية منها كـ ISO يساهم في إنتاج منتجات محلية ذات جودة عالية ونوعية وبتكاليف أقل، كما يسهل عملية التصدير نحو الأسواق الخارجية.
- أن تأهيل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد من أنجع السبل لترقية المنتج الوطني، وذلك راجع بالأساس إلى طبيعة هذه المؤسسات التي تتصف بالمرونة والسهولة في الإنشاء

حيث تمنح للمنتوج الوطني صفة الوطنية إضافة إلى التخصص الذي تتميز به والذي يساهم في إنتاج منتجات نوعية وذات جودة، كما أن هذه المؤسسات تساعد على تشجيع الابتكار والتطوير وبالتالي ترقية المنتج الوطني.

➤ أن عقود نقل التكنولوجيا من شأنها تطوير وتحديث المنتج الوطني بما يتناسب مع التطور والحداثة في العالم، إضافة إلى أن نقل التكنولوجيا الحديثة واستعمالها في الإنتاج ستخفف من تكلفة الإنتاج وتؤدي إلى إنتاج منتجات نوعية وبالتالي تساعد على منافسة المنتج الوطني لنظيره الأجنبي.

➤ أن استغلال أدوات الملكية الصناعية له أثر كبير على ترقية المنتج الوطني من خلال استغلال براءة الاختراع والاعتماد على التراخيص التي يكون محلها البراءة، إضافة إلى استغلال سقوط براءة الاختراع في رفع جودة ونوعية المنتج الوطني وبالتالي تبني سياسة إحلال الواردات.

➤ أن الدولة تتخذ إجراءات وتدابير لحماية المنتج الوطني من خلال تنظيم حركة تبادل البضائع من وإليها، حيث تقوم بحماية المنتج الوطني من خلال فرض قيود تعريفية على المنتجات الأجنبية المنافسة للمنتوج الوطني بصفة مباشرة تمثل في التعريفات الجمركية مقابل منح امتيازات للصادرات، إضافة إلى قيود غير تعريفية وهي كثيرة ومتعددة أهمها القيود التعريفية في مقدمتها رخص الاستيراد وهذا لتجنب غزو المنتجات الأجنبية للسوق الوطني.

➤ أنه وفي إطار تطبيق السياسة الحمائية تقوم الدولة بتطبيق تدابير الدفاع التجارية من أجل منع إلحاق المنتجات الأجنبية ضررا بفرع الإنتاج الوطني أو تهدد بذلك أو تهدد قيام فرع إنتاجي قيد النشوء، تقوم الدولة بتطبيق الحق ضد الإغراق حماية للمنتوج الوطني.

➤ أن حماية المنتج الوطني تتطلب وضع مختلف الهيئات والمؤسسات المعنية في خدمته، حيث تعمل هذه المؤسسات على حماية المنتج الوطني من خلال مختلف التسهيلات التي تقدمها للمنتجين الوطنيين.

➤ أن بنك الجزائر يعمل على ترقية المنتج الوطني من خلال تسهيله عملية الاستثمار الجزائري في الخارج بشروط أهمها أن يكون هذا النشاط مكملا للنشاط القائم في الجزائر وهذا حماية

للمنتوج الوطني وترقية له عن طريق نقل التكنولوجيا الحديثة، كما يمنح تسهيلات من أجل ترحيل عائدات التصدير إلى الجزائر حماية لرصيد الدولة من العملة الصعبة.

➤ أن حماية المنتوج الوطني تتطلب تدخل مجلس المنافسة الذي يعمل على ضبط السوق وضمان حرية المنافسة فيه من خلال حماية المنتوج الوطني من بعض الممارسات المقيدة للمنافسة التي تؤدي إلى إقصاء المنافسين من السوق وبالتالي احتكار السوق، فتدخل مجلس المنافسة باعتباره سلطة ضبط يساهم في تشجيع المنتجين الوطنيين على المنافسة فيما بينهم وبالتالي ارتفاع نوعية وجودة المنتوج الوطني، كما أن مختلف المؤسسات المتعلقة بترقية التصدير على رأسها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية تعمل على حماية المنتوج الوطني الموجه للتصدير من خلال مختلف الامتيازات وطرق الدعم التي تقدمها في سبيل ترقية الصادرات.

➤ أن حماية المنتوج الوطني لا تقتصر على السوق الوطني لذلك قامت الجزائر بإبرام العديد من الاتفاقيات المتعددة الأطراف والثنائية، التي تضمن حماية المنتوج الوطني الموجه للتصدير في الدول المعنية في إطار هذه الاتفاقيات.

➤ أن تطبيق اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وخصوصا تطبيق التفكيك الجمركي يعد انتحارا للاقتصاد الجزائري، وسيقضي على المنتوج الوطني الذي لن يستطيع منافسة المنتجات الأوروبية التي ستتحرر من مختلف القيود التي كانت الدولة تفرضها، كما أننا توصلنا إلى أن هذا الاتفاق يسير في اتجاه واحد لصالح المجموعة الأوروبية في غياب تنوع الصادرات من طرف الجزائر.

➤ أن كلا من اتفاقية تنمية وتيسير التبادل التجاري بين الدول العربية، والاتفاقية التجارية والتعريفية بين دول اتحاد المغرب العربي، والاتفاقية الثنائية التي تم ذكرها على سبيل المثال في معرض دراسة هذه الأطروحة، تقوم بحماية المنتوج الوطني من خلال تسهيل حصوله على صفة المنشأ إضافة إلى إقرار الإعفاء من القيود التعريفية وغير التعريفية.

➤ أن ترقية المنتوج الوطني عبر تشجيع الصناعات الناشئة هو من أهم الآليات لأن هذه الصناعات هي العمود الفقري للاقتصاد الوطني والسبيل لترقية الصادرات، إلا أن تقييد

الاستيراد من شأنه رفع أسعار المنتج الوطني بطريقة غير مباشرة عن طريق رفع أسعار المواد الأولية كما أن تطبيق السياسة الحمائية من شأنه قتل روح المنافسة في السوق الوطنية من خلال إقصاء المنافسة الأجنبية، هذا ما قد يؤثر سلبا على التطوير والابتكار لدى المنتجين الوطنيين.

وبناء على ما سبق التطرق إليه في موضوع "الإطار القانوني لترقية المنتج الوطني في ظل اقتصاد السوق" وتماشيا مع النتائج المتوصل إليها تم تقديم مجموعة من الاقتراحات نتمنى أن تؤخذ بعين الاعتبار وهي:

ثانيا: المقترحات

- لا بد من تنظيم قانوني خاص يحدد القواعد القانونية التي تحدد مفهوم المنتج الوطني، وتعدد آليات ترقينه وتقوم بتنظيم مسؤولية كل متدخل في تحريك عجلة التنمية الاقتصادية وترقية وتشجيع المنتج الوطني.
- لا بد من خلق مناخ استثماري ملائم يعمل على جذب الاستثمارات الأجنبية، وتخصيص الامتيازات والضمانات بالقطاعات المنتجة من أجل ترقية المنتج الوطني، فالعبرة ليست بمنح العدد الكبير من الامتيازات والضمانات وإنما العبرة بالمناخ الاستثماري السائد في الجزائر.
- وضع سياسة جبائية تتصف بالمرونة مع تظمينها نظاما واضحا للامتيازات الجبائية، وربط هذه الامتيازات بالقطاعات المنتجة وذات الأولوية لترقية المنتج الوطني.
- وضع استراتيجية تسويقية متطورة تضاهي تلك المستعملة في الدول الأجنبية، من أجل التأثير على السلوك الشرائي للمستهلك الجزائري، وحث المؤسسات الوطنية على انتهاج استراتيجية تسويقية فعالة للترويج للمنتج الوطني.
- دعوة المواطن للتحلي بالروح الوطنية الاقتصادية واقتناء المنتجات الوطنية الجزائرية من خلال التخلي عن الأحكام المسبقة عن المنتج الوطني ومقارنته بنظيره الأجنبي.

- إلزام المؤسسات الوطنية بالعمل على ترقية المنتج الوطني من خلال تحسين نوعية منتجاتها واعتمادها على المعايير القياسية الوطنية والدولية تحت طائلة عقوبات معينة، كفرض غرامات مالية كبيرة على الممتنعين من تطبيق المعايير القياسية.
 - تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاستثمار في المجالات المهمة والقطاعات المنتجة، كالاستثمار في مجال الطاقات المتجددة، ومنح الأولوية للصناعات الوطنية والصناعات الناشئة على وجه الخصوص لأنها العمود الفقري لأي اقتصاد.
 - تبني المؤسسات الناشئة القائمة على الابتكار وإعطائها الأولوية في الاهتمام والدعم، لأن هاته المؤسسات تلعب دورا محوريا في ترقية المنتج الوطني من خلال إنتاج منتجات مبتكرة وحديثة ذات جودة تغني المستهلك عن المنتج المستهلك.
 - تنظيم عقود نقل التكنولوجيا بقانون مستقل واضح ودقيق، وأن يكون نقل التكنولوجيا نقلا حقيقيا وفعالا وأن تكون هذه التكنولوجيا حديثة تواكب التطورات العالمية، لا مستهلكة وقديمة.
 - التشجيع على البحث والابتكار، خصوصا في مجال براءات الاختراع وتخصيص ميزانية لذلك عوض الاستيراد ومحاربة هجرة الأدمغة، أي وضع استراتيجية فعالة لتدعيم البحث العلمي في الجزائر وإغراء الشباب المبدع على الاختراع مقابل جوائز مغرية.
 - إعادة النظر في الاتفاقيات التجارية التفضيلية المبرمة، خصوصا إعادة تقييم اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.
 - العمل على استهداف الأسواق العربية والإفريقية خصوصا السوق الإفريقية لأنها تعد السوق المثالية لتصدير المنتجات الوطنية.
- وفي الأخير فإن أهمية ترقية المنتج الوطني تظهر من خلال تحقيق سياسة الاكتفاء الذاتي، ثم تشجيعه على منافسة نظيره الأجنبي وتصدير منتج وطني ذو جودة عالية، كما أن ترقية المنتج الوطني يحقق تنويع الاقتصاد الوطني وعليه التخلي عن التبعية للمحروقات والواردات، وبالتالي انفتاح الاقتصاد الجزائري وعولمة الأسواق من أجل تحقيق الاندماج في الأسواق العالمية.

وعلى الرغم من كل التحديات التي يواجهها المنتج الوطني يظهر تحدي جديد وكبير أمامه وهو الاقتصاد الرقمي، فما هي مكانة المنتج الوطني من هذا الاقتصاد الجديد؟ وكيف سينافس المنتج الرقمي الجزائري في ظل الاقتصاد الرقمي؟

وأخيرا لا يسعني القول إلا كما قال القاضي الفاضل عبد الرحيم بن علي البيساني:

"إنني رأيت أنه لا يكتب أحد كتابا في يومه إلا قال في غده: لو غير هذا لكان أحسن، ولو زيد هذا لكان يستحسن، ولو قدم هذا لكان أفضل، ولو ترك هذا لكان أجمل. وهذا أعظم العبر، وهو دليل على استيلاء النقص على جملة البشر."

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

- باللغة العربية:

I- المصادر:

النصوص القانونية:

أولاً: الدساتير.

_ دستور 2020 المؤرخ في 30 ديسمبر 2020، ج ر عدد 82.

- دستور 1996-11-28، ج ر عدد 76 لسنة 1996، المعدل بالقانون رقم 02-03 المؤرخ في 10 أبريل 2002، ج ر عدد 25 لسنة 2002، والمعدل بالقانون رقم 08-19 المؤرخ في 1 نوفمبر 2008، ج ر عدد 63 لسنة 2008، والمعدل بالقانون رقم 16-01 المؤرخ في 06 مارس 2016، ج ر عدد 14 لسنة 2016.

ثانياً: الاتفاقيات والمعاهدات.

- أمر رقم 74-20 المؤرخ في 04 فيفري 1974، يتضمن المصادقة على الاتفاقية التجارية والتعريفية المبرمة بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية الإسلامية الموريتانية والموقع عليها في 12 نوفمبر 1973 بمدينة الجزائر، ج ر عدد 22 لسنة 1974 (ملغاة).

- أمر رقم 76-26، المؤرخ في 25 مارس 1976، يتضمن المصادقة على الاتفاقية الدولية الخاصة بتنشيط وتنسيق الأنظمة الجمركية وملاحقاتها ج ر عدد 31 سنة 1976.

- مرسوم رئاسي رقم 81-300 المؤرخ في 07 نوفمبر 1981، المتضمن المصادقة على الاتفاقية التجارية والجمركية بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية التونسية، الموقعة بتونس في 09 جانفي 1981، ج ر عدد 45 لسنة 1981.

- مرسوم رئاسي رقم 54-89 المؤرخ في 02 ماي 1989، يتضمن المصادقة على معاهدة إنشاء اتحاد المغرب العربي، الموقعة بمراكش يوم 17 فيفري 1989، ج ر عدد 18 لسنة 1989.

- مرسوم رئاسي رقم 90-74 المؤرخ في 27-02-1990 ج ر عدد 09، مؤرخة في 28 فيفري 1990، المتعلق باتفاق التعاون الاقتصادي والتقني بين الجزائر والصين الموقع في الجزائر في 26 أكتوبر 1985.

- مرسوم رئاسي رقم 91-241 مؤرخ في 20-07-1991، المتضمن المصادقة على الاتفاقية الدولية للنظام المنسق المتعلق بتعيين وتصنيف البضائع المحررة ببروكسل في 14 جوان 1983، ج ر، عدد 36 لسنة 1991.

- مرسوم رئاسي رقم 92-83 المؤرخ في 29 فيفري 1992، يتضمن المصادقة على الاتفاقية التجارية والتعريفية بين دول اتحاد المغرب العربي، الموقعة بمدينة راس لانوف (ليبيا)، بتاريخ 09 و10 مارس 1991، ج ر عدد 17 لسنة 1992.

- مرسوم رئاسي رقم 97-03، المؤرخ في 03-03-2003، ج ر عدد 16، المؤرخة في 08-03-2003. المتعلق باتفاق التعاون العلمي والتكنولوجي المبرم بين الجزائر ونيجيريا الموقع بأبوجا في 14 يناير 2002.

- مرسوم رئاسي رقم 04-223، المؤرخ في 03 أوت 2004، يتضمن التصديق على اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية المحررة بتونس يوم 17 فيفري 1981، ج.ر، عدد 49، لسنة 2004.

قائمة المصادر والمراجع

- مرسوم رئاسي رقم 05-355 المؤرخ في 17 سبتمبر سنة 2005، يتضمن التصديق على الاتفاقية التجارية والتعريفية بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية والجمهورية الإسلامية الموريتانية، الموقعة بنواكشوط في 23 أبريل سنة 1996، ج ر عدد 65 لسنة 2005.
- مرسوم الرئاسي رقم 05-159، مؤرخ في 27 أبريل 2005، يتضمن التصديق على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية من جهة، والمجموعة الأوروبية والدول الأعضاء فيها من جهة أخرى، الموقع بفالونسيا يوم 22 أبريل 2002، وكذا ملاحقه من 01 إلى 06، والبروتوكولات من رقم 01 إلى 07، والوثيقة النهائية المرفقة به، ج ر عدد 31 لسنة 2005.
- مرسوم رئاسي رقم 05-159 مؤرخ في 18 ربيع الأول عام 1426 الموافق لـ 27 أبريل 2005، يتضمن التصديق على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجمهورية الجزائرية من هنا والمجموعة الأوروبية والدول الأعضاء فيها من جهة أخرى، الموقع في فلونيا يوم 22 أبريل 2002، ج ر عدد 31، 2005.
- مرسوم رئاسي 06-202، المؤرخ في 20-06-2006، ج ر عدد 44، مؤرخة في 28-06-2006. المتعلق اتفاق التعاون التقني بين الجزائر وألمانيا الموقع في الجزائر بتاريخ 30 أبريل 2002،
- مرسوم رئاسي 06-76 المؤرخ في 18-02-2006، ج ر عدد 10، المؤرخة في 26-02-2006. المتعلق باتفاق التعاون التقني بين الجزائر واليابان الموقع بطوكيو بتاريخ 07 ديسمبر 2004.
- مرسوم رئاسي 06-402، المؤرخ في 14-11-2006، ج ر عدد 73، المؤرخة في 19-11-2006، والمعدل والمتمم بالمرسوم الرئاسي رقم 19-03 المؤرخ في 15-01-2019، عدد 04، مؤرخة في 30-01-2019. المتعلق ب اتفاق التعاون في مجال العلوم التكنولوجيا المبرم بين الجزائر والولايات المتحدة الأمريكية الموقع في الجزائر في 18 جانفي 2006.
- مرسوم رئاسي رقم 07-324: يتضمن التصديق على النظام الأساسي لمعهد الدول الإسلامية للمواصفات والمقاييس، المعتمد بإسطنبول تركيا، مؤرخ في 23 أكتوبر 2007، الموافق لـ 11 شوال 1428، ج ر عدد 68، 2007.
- أمر رقم 08-73 المؤرخ في 03 أبريل 1973، يتضمن المصادقة على الاتفاقية التجارية والتعريفية للتعاقد طويل الأجل والمبرمة بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية التونسية، الموقع عليها بمدينة الجزائر في 17 فيفري 1973، ج ر عدد 30 لسنة 1973.
- مرسوم رئاسي رقم 10-12، المؤرخ في 11 جانفي 2010، يتضمن التصديق على الاتفاق التجاري التفاضلي بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية التونسية، الموقع بتونس في 04 ديسمبر 2008، ج ر عدد 12 لسنة 2010.
- مرسوم رئاسي رقم 13-271، المؤرخ في 24 يوليو سنة 2013، يتضمن نشر ملاحق البروتوكول رقم 01 للاتفاق التجاري التفاضلي بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية التونسية، الموقع بتونس في 04 ديسمبر سنة 2008، ج ر عدد 42 لسنة 2013.
- اتفاقية جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (تريبس)، مؤرخة في 16 أبريل 1994 بمراكش.

- اتفاقية باريس حول الملكية الفكرية المؤرخة في 20 مارس 1889، الأمر 66-48 المؤرخ في 26/02/1966، ج ر عدد 16، المصادقة على تعديلاتها بموجب الأمر 75-02 المؤرخ في 09/01/1975، ج ر عدد 10.

ثالثاً: التشريعات الوطنية

- القوانين والأوامر:

- الأمر رقم 66-86 المؤرخ في 28 أبريل 1966، المتعلق بالرسوم والنماذج، ج ر عدد 35
- أمر رقم 68-35 المؤرخ في 02 فبراير سنة 1968، يتضمن وضع حقوق جمركية جديدة، ج ر، عدد 159.
- أمر رقم 68-72 المؤرخ في 29 ديسمبر 1972، المتضمن لقانون المالية لسنة 1973، ج ر، عدد 104 لسنة 1972.
- أمر 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم بالقانون رقم 05-10 المؤرخ في 20 جوان 2005، ج.ر عدد 44.
- أمر رقم 76 - 65 المؤرخ في 16 يوليو 1976، المتضمن تنظيم المنشأ، ج ر عدد 23 لسنة 1976.
- أمر رقم 76-104 المؤرخ في 09-12-1976 يتضمن قانون الضرائب غير المباشرة المعدل والمتمم.
- الأمر رقم 76-65 المؤرخ في 16 جويلية 1976 المتعلق بتسميات المنشأ، ج ر عدد 59 لسنة 1976/
- قانون 79-07 المؤرخ في 21 يوليو 1979 المتضمن قانون الجمارك، المعدل والمتمم بالقانون رقم 17-04 المؤرخ في 16 فبراير 2017، ج ر عدد 11 سنة 2017.
- قانون رقم 84-21 المؤرخ في 24 ديسمبر 1984، المتضمن قانون المالية لسنة 1985، ج ر عدد 72 سنة 1984.
- قانون رقم 86-08 مؤرخ في 25 جوان 1986، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1986، ج ر عدد 26 لسنة 1986.
- قانون رقم 87-17 المؤرخ في 01 أوت 1987، يتعلق بحماية الصحة النباتية، ج ر عدد 32 لسنة 1987.
- قانون 88-25 مؤرخ في 28 ذي القعدة عام 1408 الموافق لـ 12 يوليو سنة 1988، يتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية، ج.ر.ج، عدد 28، 1988.
- قانون رقم 88-01 المؤرخ في 22 جمادى الأولى عام 1408 الموافق لـ 12 يناير سنة 1988، والمتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الاقتصادية، ج.ر.ج، عدد 02، 1988.
- قانون رقم 88-03 مؤرخ في 22 جمادى الأولى عام 1408 الموافق لـ 12 يناير سنة 1988 يتعلق بصناديق المساهمة، ج.ر.ج، عدد 02، 1988.
- قانون رقم 88-04 مؤرخ في 22 جمادى الأولى عام 1408 الموافق لـ 12 يناير سنة 1988 يعدل ويتمم الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمن القانون التجاري، ويحدد القواعد الخاصة المطبقة على المؤسسات العمومية الاقتصادية.
- قانون رقم 88-08 المؤرخ في 26 يناير 1987 المتعلق بنشاطات البيطري وحماية الصحة الحيوانية، ج ر عدد 04 لسنة 1988.
- قانون رقم 89-02 المؤرخ في 27 فيفري 1989، يتعلق بالقواعد العامة لحماية المستهلك، ج ر، عدد 06 لسنة 1989.

قائمة المصادر والمراجع

- قانون المالية التكميلي رقم 90-16 المؤرخ في 07 أوت 1990، ج ر عدد 34، سنة 1990.
- قانون 90-10 مؤرخ في 18 أفريل 1990، يتعلق بالنقد والقروض، ج.ر.ج، عدد 16، الصادر بتاريخ 18 أبريل 1990.
- قانون رقم 90-36 المؤرخ في 31 ديسمبر 1990 يتضمن قانون المالية لسنة 1995، ج ر عدد 57.
- قانون رقم 91-11 مؤرخ في 27 أفريل 1991، يحدد القواعد المتعلقة بنزع الملكية م، اجل المنفعة العمومية، ج ر عدد 21، 1991/0518.
- قانون 91-29 المؤرخ في 18-12-1991 المتضمن قانون المالية لسنة 1992، ج ر عدد لسنة 1991.
- أمر رقم 95-06، مؤرخ في 25 جانفي 1995، يتعلق بالمنافسة، ج ر عدد 09 لسنة 1995.
- أمر رقم 95-27 المؤرخ في 30 ديسمبر 1995، يتضمن قانون المالية لسنة 1996، ج ر عدد 98 لسنة 1995.
- أمر رقم 96-06، المؤرخ في 10 يناير 1996، يتعلق بتأمين القرض عند التصدير، ج ر عدد 03 لسنة 1996.
- قانون رقم 98-10 المؤرخ في 22 غشت سنة 1998، يعدل ويتم القانون رقم 79-07 المؤرخ في 21 يوليو 1979 والمتضمن قانون الجمارك، ج ر عدد 61 لسنة 1998.
- قانون رقم 98-12 المؤرخ في 31 ديسمبر 1998، يتضمن قانون المالية لسنة 1999، ج ر عدد 98 لسنة 1998.
- أمر 01-03 عدل بالأمر 01-03 المؤرخ في 22 يوليو 2009 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة، ج ر عدد 44.
- قانون التوجيهي رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق لـ 12 ديسمبر 2001، ج ر، عدد 77، 2001.
- أمر 01-03 المؤرخ في 20 غشت سنة 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار المعدل والمتمم، ج.ر. عدد 47 لسنة 2001.
- أمر رقم 02-02 مؤرخ في 25 فيفري 2002، يعدل ويتم أمر رقم 01-02 المتضمن تأسيس تعريف جمركية جديدة، ج ر عدد 15 لسنة 2002.
- أمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 يوليو 2003، المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، ج ر، عدد 43، سنة 2003.
- أمر 03-07 المؤرخ في 19 جويلية 2003، المتعلق ببراءات الاختراع، ج ر عدد لسنة 2003.
- الأمر رقم 03-05 المؤرخ في 19 جويلية 2003. المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، ج ر عدد 44 لسنة 2003.
- الأمر رقم 03-06 المؤرخ في 19-07-2003، المتعلق بالعلامات، ج ر عدد 44 لسنة 2003.
- الأمر رقم 03-08 المؤرخ في 19 جويلية 2003، المتعلق بحماية التصاميم الشكلية والدوائر المتكاملة، ج ر عدد 44 لسنة 2003.

قائمة المصادر والمراجع

- أمر رقم 03-03 مؤرخ في 19 يوليو سنة 2003، يتعلق بالمنافسة، ج ر عدد 43 لسنة 2003، معدل ومتمم بموجب القانون رقم 08-12 المؤرخ في 25 جوان 2008، ج ر عدد 36 لسنة 2008.
- أمر رقم 05-06 مؤرخ في 23 غشت 2005، يتعلق بمكافحة التهريب، ج ر عدد 59 لسنة 2005، معدل ومتمم بالأمر رقم 06-09 المؤرخ في 15 يوليو 2006، ج ر عدد 47 لسنة 2006.
- أمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 غشت 2003، يتعلق بالنقد والقرض، المعدل والمتمم، ج ر عدد 52 لسنة 2003
- قانون رقم 04-02، مؤرخ في 23 جوان 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر عدد 41 لسنة 2004، المعدل والمتمم بموجب القانون رقم 10-06، المؤرخ في 15 أوت 2010، ج ر عدد 46 لسنة 2010.
- قانون المالية رقم 05-16 المؤرخ في 31 ديسمبر 2005، ج ر عدد 85 سنة 2005.
- قانون رقم 08-13 المؤرخ في 20 جويلية 2008، المعدل للقانون رقم 85-05 المؤرخ في 16 فيفري 1985، المتعلق بحماية الصحة وترقيتها، ج ر عدد 44 لسنة 2008.
- قانون رقم 09-03 مؤرخ في 25 فبراير 2009، يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، ج ر عدد 15، معدل ومتمم بالقانون رقم 18-09 المؤرخ في 10 يونيو 2018، ج ر عدد 35 لسنة 2018.
- قانون رقم 10-13 المؤرخ في 30 ديسمبر 2010 المتضمن قانون المالية لسنة 2010، ج ر عدد 80 لسنة 2010.
- قانون رقم 13-08 المؤرخ في 27 صفر عام 1435 الموافق لـ 30-12-2013 والمتضمن قانون المالية لسنة 2014.
- قانون رقم 15-15 المؤرخ في 15 جويلية 2015، يعدل ويتمم الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جويلية 2003، والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، ج ر عدد 41 لسنة 2015.
- قانون 15-18 المؤرخ في 2015، يعدل 30 ديسمبر 2015، المتضمن قانون مالية لسنة 2016. ج ر عدد 72 لسنة 2015.
- قانون 16-04 المؤرخ في 19 يونيو 2016 المعدل والمتمم للقانون 04-04 المؤرخ في 23 يونيو 2004 المتعلق بالتقييس، ج ر، عدد 37.
- قانون 16-09 الصادر في 03 أوت 2016 المتعلق بترقية الاستثمار، ج ر عدد 46، الصادرة في 03-08-2016.
- قانون المالية لسنة 2017، القانون رقم 16-14 المؤرخ في 28 ديسمبر 2016، المتضمن لقانون المالية لسنة 2017، ج ر عدد 77.
- قانون رقم 17-02 المؤرخ في 11 ربيع الثاني عالم 1438 الموافق لـ 10 يناير سنة 2017، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج ن، عدد 04، 2017 .
- قانون رقم 17-11 المؤرخ في 27 ديسمبر 2017، يتضمن قانون المالية لسنة 2018، ج ر عدد 76 لسنة 2017.

قائمة المصادر والمراجع

- قانون 17 - 04 المؤرخ في 16 فيفري 2017 يعدل ويتم القانون 79-07 المؤرخ في 21 جويلية 1979، المتضمن قانون الجمارك، ج ر عدد 11 لسنة 2017.
 - قانون 19-14 مؤرخ في 14 ربيع الثاني عام 1441، الموافق لـ 11 ديسمبر سنة 2019، المتعلق بقانون المالية لسنة 2020، ج ر عدد 81، المؤرخة في 30 ديسمبر 2019.
 - قانون رقم 20-07 المؤرخ في 12 شوال عام 1441، الموافق لـ 1 يونيو 2020، يتضمن قانون المالية التكميلي، ج ر عدد 33 لسنة 2020.
 - القانون رقم 20-16 المؤرخ في 31 ديسمبر 2020، المتضمن قانون المالية لسنة 2021، ج ر عدد 83 لسنة 2020.
- ب- النصوص التنظيمية:**
- **المراسيم الرئاسية:**
 - المرسوم الرئاسي رقم 02-205، المؤرخ في 24 يوليو 2002 يتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج ر عدد 52 لسنة 2002.
 - المرسوم الرئاسي رقم 10-236 المؤرخ في 17 أكتوبر 2010، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج ر عدد 58 لسنة 2010.
 - الرسوم الرئاسي 15-247 المؤرخ في 16 ديسمبر 2015، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، ج ر 50 لسنة 2015.
- ج- المراسيم التنفيذية**
- مرسوم 80-205 المؤرخ في 30-08-1980 يتضمن المصادقة على اتفاقية الاتحاد الافريقي للاتصالات السلكية واللاسلكية، ج ر مؤرخة في 02-09-1980.
 - مرسوم التنفيذي رقم 90 - 39 المؤرخ في 30 يناير 1990، المتعلق برقابة الجودة وقمع الغش، ج ر عدد 05 سنة 1990.
 - مرسوم تنفيذي رقم 90-266، المؤرخ في 15 سبتمبر 1990، المتعلق بضمان المنتجات والخدمات، ج ر عدد 40 لسنة 1990
 - مرسوم تنفيذي رقم 92-95 المؤرخ في 12 فيفري 1992، يتعلق بمراقبة مطابقة المواد المنتجة محليا أو المستوردة، ج ر عدد 13 لسنة 1992. المعدل والمتمم.
 - مرسوم تشريعي رقم 93-12 مؤرخ في 19 ربيع الثاني عام 1414هـ الموافق لـ 5 أكتوبر 1993، يتعلق بترقية الاستثمار، ج ر عدد 64.
 - المرسوم التنفيذي رقم 96-94 المؤرخ في 03 مارس 1996، يتضمن إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، معدل ومتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 200-312 المؤرخ في 14 أكتوبر 2000، والمرسوم التنفيذي رقم 10-319 مؤرخ في 21 ديسمبر 2010.
 - مرسوم تنفيذي رقم 96-205 مؤرخ في 05 جوان 1996، تحدد كفايات سير حساب التخصيص الخاص رقم 84-302 الذي عنوانه الصندوق الخاص لترقية الصادرات، ج ر عدد 35 لسنة 1996.

قائمة المصادر والمراجع

- مرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 03 مارس 1996، يتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة، ج ر عدد 16 لسنة 1996.
- مرسوم تنفيذي رقم 96-235، المؤرخ في 2 يوليو 1996، يحدد شروط تسيير الأخطار المغطاة بتأمين القرض عند التصدير وكيفياته، ج ر عدد 41 لسنة 1996.
- مرسوم تنفيذي رقم 96-327، المؤرخ في 01 أكتوبر 1996، يتضمن إنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، ج ر عدد 58 لسنة 1996.
- مرسوم التنفيذي رقم 98-69 المؤرخ في 21-08-1998، المتعلق بإنشاء المعهد الجزائري للتقييس وتحديد قانونه الأساسي ج ر عدد 11 المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 11-20 المؤرخ في 25 يناير 2011 المتضمن إنشاء المعهد الجزائري للتقييس وتحديد قانونه الأساسي، ج ر عدد 6، 2011.
- مرسوم تنفيذي رقم 98-68 المؤرخ في 12 فبراير 1998، المتضمن إنشاء المعهد الوطني للملكية الصناعية، ج ر عدد 11 لسنة 1998
- مرسوم التنفيذي رقم 2000-111 المتعلق بالمجلس الجزائري لاعتماد أجهزة تقييم المطابقة، المؤرخ في 10 ماي 2000 الموافق لـ 06 صفر 1421 ج ر عدد 28.
- مرسوم التنفيذي رقم 2000-314، المؤرخ في 14 أكتوبر 2000، يحدد المقاييس التي تبين أن العون الاقتصادي في وضعية هيمنة وكذلك مقاييس الأعمال الموصوفة بالتعسف في وضعية هيمنة، ج ر عدد 61 لسنة 2000.
- مرسوم تنفيذي رقم 02-05 مؤرخ في 22 شوال عام 1422 الموافق لـ 6 يناير 2002 يتضمن إنشاء الجائزة الجزائرية للجودة، ج ر عدد 02-2002.
- مرسوم التنفيذي رقم 03-78 مؤرخ في 25-02-2003 والمتضمن القانون الأساسي لمشاكل المؤسسات، ج ر، عدد 13، 2003
- مرسوم التنفيذي رقم 03-79 مؤرخ في 25-02-2003 والمتضمن تحديد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها، ج ر، عدد 13، 2003
- مرسوم التنفيذي رقم 03-135 مؤرخ في 24/03/2003 يحدد صلاحيات وزير الصناعة، ج ر 22.
- مرسوم التنفيذي رقم 04-82 المؤرخ في 18 مارس 2004، يحدد شروط وكيفيات منح الاعتماد الصحي للمنشآت التي يرتبط نشاطها بالحيوانات والمنتجات الحيوانية وذات المصدر الحيواني وكذا نقلها، ج ر عدد 17 لسنة 2004 معدل ومتمم بمرسوم التنفيذي رقم 10-90.
- مرسوم تنفيذي رقم 04-174، المؤرخ في 12 جوان 2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها، ج ر عدد 39 لسنة 2004، المعدل والمتمم بمرسوم التنفيذي رقم 08-313، المؤرخ في 05 أكتوبر 2008، ج ر عدد 58 لسنة 2008.
- مرسوم تنفيذي رقم 04-331، مؤرخ في 148 أكتوبر 2004، يتضمن تنظيم نشاطات صنع المواد التبغية واستيرادها وتوزيعها، ج ر عدد 66 لسنة 2004.

قائمة المصادر والمراجع

- مرسوم تنفيذي رقم 04-173 المؤرخ في 12 يونيو 2004، يتضمن تشكيل المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات وسيره، ج ر عدد 39 لسنة 2004.
- مرسوم التنفيذي رقم 05-175، المؤرخ في 12 ماي 2005، يحدد كفاءات الحصول على التصريح بعدم التدخل بخصوص الاتفاقات ووضعيات الهيمنة على السوق، ج ر عدد 35 لسنة 2005.
- مرسوم التنفيذي 05-165 المؤرخ في 3 ماي 2005، ج ر عدد 32،
- مرسوم التنفيذي رقم 05-464 المتعلق بتنظيم التقييس وسيره، الصادر بتاريخ 04 ذي القعدة عام 1426 الموافق ل 06 ديسمبر سنة 2005، ج ر 80.
- مرسوم التنفيذي رقم 05-221، المؤرخ في 22 جوان 2005، يحدد شروط تنفيذ الحق التعويضي وكفاءاته، ج ر، عدد 43 لسنة 2005.
- مرسوم التنفيذي رقم 05-466 المؤرخ في 06-12-2005 المتضمن إنشاء الهيئة الجزائرية للاعتماد وتنظيمها وسيرها، ج ر عدد 80 سنة 2005.
- مرسوم تنفيذي رقم 05-222 مؤرخ في 22 يونيو سنة 2005، يحدد شروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكفاءاته، ج ر عدد 43 لسنة 2005.
- مرسوم تنفيذي رقم 05-467 مؤرخ في 10 ديسمبر 2005، تحدد شروط مراقبة مطابقة المنتوجات المستوردة عبر الحدود وكفاءات ذلك، ج ر عدد 80 لسنة 2005.
- المرسوم التنفيذي رقم 05-275 المؤرخ في 02 غشت 2005، المتعلق بتحديد كفاءات إيداع براءات الاختراع وإصدارها، ج ر عدد 54 لسنة 2005.
- مرسوم التنفيذي رقم 11-242، المؤرخ في 10 جويلية 2011، المتضمن إنشاء النشرة الرسمية للمنافسة ويحدد مضمونها وكذا كفاءات إعدادها، ج ر عدد 39 لسنة 2011.
- مرسوم تنفيذي رقم 14-238، المؤرخ في 25 غشت 2014، يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 96-205، الذي يحدد كفاءات التخصيص الخاص رقم 84-302 الذي عنوانه "الصندوق الخاص لترقية الصادرات"، ج ر عدد 52 سنة 2014.
- مرسوم التنفيذي رقم 17-245 المؤرخ في 22 أوت 2017 المتضمن إلغاء المرسوم التنفيذي رقم 17-202 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي 15-306، الذي يحدد شروط وكفاءات تطبيق أنظمة رخص الاستيراد أو التصدير للمنتوجات والبضائع، ج ر، عدد 50 لسنة 2017.
- مرسوم تنفيذي رقم 17-101 مؤرخ في 06 جمادي الثانية عام 1438 الموافق 05 مارس سنة 2017، يحدد القوائم السلبية والمبالغ الدنيا للاستفادة من المزايا وكفاءات تطبيق المزايا على مختلف أنواع الاستثمارات.
- مرسوم تنفيذي رقم 18-139 مؤرخ في 21 ماي 2018 يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 18-02، والمتضمن تعيين البضائع موضوع القيد عند الاستيراد، ج ر عدد 29 لسنة 2018.
- مرسوم تنفيذي رقم 18-65 المؤرخ في 13/02/2018، تحدد كفاءات اقتطاع وإعادة دفع الرسم على الأظر المطاطية الجديدة المستوردة، ج ر عدد 10.

قائمة المصادر والمراجع

- مرسوم تنفيذي رقم 18-02، المؤرخ في 7 جانفي 2018، يتضمن تعيين البضائع موضوع التقييد عند الاستيراد، ج ر عدد 01 لسنة 2018.
 - مرسوم تنفيذي رقم 17-62 مؤرخ في 10 جمادى الأولى عام 1438 الموافق لـ 07 فبراير سنة 2017، يتعلق بشروط وضع وسم المطابقة للوائح الفنية وخصائصه وكذا إجراءات الإشهاد بالمطابقة.
 - مرسوم تنفيذي رقم 17-100 مؤرخ في 06 مؤرخ في 06 جمادى الثانية عام 1438 الموافق لـ 05 مارس 2017، يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 06-356 المؤرخ في 16 رمضان عام 1427 الموافق لـ 09 أكتوبر سنة 2006 والمتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وتنظيمها وسيرها.
 - مرسوم التنفيذي 17-101 مؤرخ في 06 جمادى الثانية عام 1438 الموافق لـ 05 مارس 2017، تحدد القوائم السلبية والمبالغ الدنيا للاستفادة من المزايا وكيفيات تطبيق المزايا على مختلف أنواع الاستثمارات.
 - مرسوم التنفيذي 17-102 المؤرخ في 06 جمادى الثانية عام 1438 الموافق لـ 05 مارس سنة 2017، تحدد كيفيات تسجيل الاستثمارات وكذا شكل ونتائج الشهادة المتعلقة به.
 - مرسوم التنفيذي رقم 17-105 مؤرخ في 06 جمادى الثانية عام 1438 الموافق لـ 05 مارس سنة 2017، يحدد كيفيات تطبيق المزايا الإضافية للاستغلال الممنوحة لاستثمارات المنشئة لأكثر من مائة (100) منصب شغل.
 - مرسوم التنفيذي رقم 17-193 مؤرخ في 16 رمضان عام 1438 الموافق لـ 11 يونيو سنة 2017 يتضمن تعديل القانون الأساسي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ج، ر عدد 36 سنة 2017.
 - مرسوم التنفيذي رقم 17-194 مؤرخ في 16 رمضان عام 1438 الموافق لـ 11 يونيو سنة 2017، يتضمن مهام المجلس الوطني للتشاور من أجل تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتضمينه وسيره، ج ر عدد 36.
 - مرسوم التنفيذي رقم 18-169 المؤرخ في 12 شوال عام 1439 الموافق لـ 26 يونيو سنة 2018، يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 16-163 المؤرخ في 26 شعبان عام 1437 الموافق لـ 02 يونيو سنة 2016.
 - مرسوم التنفيذي رقم 18-170 مؤرخ في 12 شوال عام 1439 الموافق لـ 26 يونيو سنة 2018، مهام الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار وتنظيمها وسيرها.
 - مرسوم تنفيذي رقم 19-12، مؤرخ في 24 جانفي 2019، يعدل المرسوم التنفيذي رقم 18-02، والمتضمن تعيين البضائع موضوع التقييد عند الاستيراد، ج ر عدد 06، سنة 2019.
 - المرسوم التنفيذي 20-329، المؤرخ في 22 نوفمبر 2020، المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي 96-296، المؤرخ في 8 سبتمبر 1996، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، ج ر عدد 70 لسنة 2020.
 - مرسوم تنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 12 سبتمبر 2020، المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة"، "مشروع مبتكر"، "حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلتها وتسييرها، ج ر عدد 55 لسنة 2020.
- د- القرارات:**
- قرار وزاري المشترك المؤرخ في 30 يوليو 2005، يتضمن تنظيم الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

قائمة المصادر والمراجع

- قرار وزاري مشترك، مؤرخ في 27 سبتمبر 2006، يحدد إجراءات تبليغ المعلومات المتعلقة بوصول المنتجات المستوردة، ج ر عدد 72 لسنة 2006.
 - قرار المؤرخ في 03 فيفري 2007، يحدد كفاءات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية، ج ر عدد 21 لسنة 2007.
 - قرار رقم 08-09 المؤرخ في 18 صفر عام 1429 الموافق ل 25 فبراير سنة 2008، يتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية.
 - قرار مؤرخ في 30 نوفمبر 2008، يعدل ويتم قرار مؤرخ في 20 نوفمبر 2008، يتعلق بمنع استيراد المواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري المصنعة في الجزائر، ج ر عدد 13 لسنة 2009.
 - قرار وزاري مؤرخ في 20-05-2008 صادر عن وزارة الصناعة وترقية الاستثمارات يحدد شروط اعتماد الهيئات ذات النشاطات النفسية، ج ر عدد 31، 2008.
 - قرار مؤرخ في 30 أكتوبر 2008، يحدد دفتر الشروط التقنية الخاصة باستيراد المنتجات الصيدلانية والمستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري، ج ر عدد 70 لسنة 2008.
 - قرار مؤرخ في 20 نوفمبر 2008، يتعلق بمنح استيراد المواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري المصنعة في الجزائر، ج ر عدد 70 لسنة 2008.
 - قرار مؤرخ في 28 مارس 2011، يتعلق بكفاءات تطبيق هامش الأفضلية بالنسبة للمنتجات ذات المنشأ الجزائري و/أو المؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري، ج ر عدد 24.
 - قرار مؤرخ في 08 ماي 2014، يتعلق بمنح استيراد المواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري المصنعة في الجزائر، ج ر عدد 35 لسنة 2011.
 - قرار مؤرخ في 09 جويلية 2015، يتعلق بمنح استيراد المواد الصيدلانية والمستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري المصنعة في الجزائر، ج ر عدد 62 لسنة 2015.
 - قرار وزاري مشترك المؤرخ في 31 ديسمبر 2015، المحدد لشروط وكفاءات العروض في مجال القرض الاستهلاكي، ج ر عدد 01 لسنة 2016.
 - قرار مؤرخ في أول رجب عام 1438 الموافق ل 29 مارس 2017، يحدد الشعار والخصائص الفنية المجسدة للوسم الإجباري.
- هـ- المقررات:
- المقرر رقم 13 المؤرخ في 03 فيفري 1999، يحدد كفاءات تطبيق الم 193 والم 195 من قانون الجمارك، ج ر عدد 29 لسنة 1999.
 - المقرر رقم 15، المؤرخ في 03 فيفري 1999، يحدد كفاءات تطبيق الم 187 من قانون الجمارك، ج ر عدد 22 لسنة 1999.
 - المقرر رقم 16 المؤرخ في 03 فيفري 1999 المحدد لكفاءات تطبيق الم 182 من قانون الجمارك.
 - مقرر مؤرخ في 04 جويلية 2013، يتعلق بالمستودع الخاص، ج ر عدد 46 لسنة 2014.

قائمة المصادر والمراجع

- المقرر 88/م.ع.ج/أ/خ/م 16/0400 مؤرخ في 17-05-2016، يتضمن إصدار الهيكل الجديدة للتعريفية الجمركية بعشرة أرقام.
- و- أنظمة بنك الجزائر:
- النظام الأساسي لمعهد المواصفات والمقاييس للدول الإسلامية SMIC ، النسخة المنفحة الثالثة، 2017/05/07.
- نظام رقم 03-05 مؤرخ في 28 ربيع الثاني 1426 الموافق لـ 6 يونيو 2005 المتعلق بالاستثمارات الأجنبية المقيمين وغير المقيمين والأشخاص المعنويين غير المقيمين.
- نظام رقم 01-09 مؤرخ في 21 صفر عام 1430 الموافق لـ 17 فبراير 2009، يتعلق بحسابات العملة الصعبة الخاص بالأشخاص الطبيعيين من جنسية أجنبية المقيمين وغير المقيمين والأشخاص المعنويين غير المقيمين.
- نظام رقم 06-11 المؤرخ في 19 أكتوبر 2011، المعدل والمتمم للنظام 01-07 المتعلق بالقواعد المطبقة على العمليات مع الخارج والسحابات بالعملة الصعبة، ج ر، عدد 08 لسنة 2012.
- نظام لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراجعتها رقم 01-12 المؤرخ في 12 صفر 1433 الموافق لـ 12 جانفي 2012.
- نظام رقم 04-14 مؤرخ في 29 سبتمبر 2014، يحدد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الخارج بعنوان الاستثمار في الخارج من طرف المتعاملين الاقتصاديين الخاضعين للقانون الجزائري، ج ر عدد 63 لسنة 2014.
- النظام رقم 04-16 المؤرخ في 17 نوفمبر 2016، ج ر عدد 72 لسنة 2016.
- ز- التعليمات الوزارية:
- التعليمات رقم 463 مؤرخة في 01 جويلية 2017، تتضمن تسيير الصفقات العمومية التابعة لقطاع الأشغال العمومية والنقل.

II- المراجع :

أ- الكتب:

- إبراهيم الفقي، أسرار التسويق الاستراتيجي، إبداع للنشر والتوزيع، قلوب للإعلام والنشر، القاهرة، 2009.
- إبراهيم متولي حسن المغربي، دور حوافز الاستثمار في تعجيل النمو الاقتصادي من منظور الاقتصاد الإسلامي والأنظمة الاقتصادية المعاصرة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2011.
- ابن علي عمر، قراءات في سلوك المستهلك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006.
- أحسن بوسقيعة، المنازعات الجمركية، تصنيف الجرائم ومعاينتها-المتابعة والجزاء-، دار هومة، الجزائر، ط02، 2001.
- أحسن بوسقيعة، قانون الجمارك، منشورات سيرتي، الجزائر، 2006.
- أحمد بن حمود بن أحمد الحبسي، حماية المستهلك أثناء تنفيذ عقد البيع، دار النهضة العربية، القاهرة، 2017.
- أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة، القاهرة، 1977، ص 130.
- أحمد شاكر العسكري، دراسات تسويقية متخصصة، دار الزهرة، عمان الأردن، ط01، 2000.

قائمة المصادر والمراجع

- أحمد عبد الحميد عشوش، التحكيم لفض المنازعات في مجال الاستثمار دراسة مقارنة، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 1990.
- أحمد عبد الموجود محمد عبد اللطيف، تحديات الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي "دراسة تحليلية"، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر 2010.
- أحمد هليل الشمري، معوقات الاستثمار الأجنبي في الدول العربية، دار الأيتام، 2016.
- آزاد شكور صالح، قوانين الاستثمار وتطبيقاتها في مجال الاستثمار السياحي دراسة تحليلية مقارنة-دار الكتب القانونية، دار الشتات للنشر والبرمجيات، القاهرة الإمارات العربية المتحدة، 2013.
- إليزابيت نتاريل، دور الجمارك في العلاقات التجارية الدولية، سلسلة القانون الجمركي، دار ICTIS للنشر، ترجمة دار النشر ITCIS، 2008.
- إياد عصام الحطاب، مكافحة الإغراق-التدابير القانونية في القوانين والاتفاقيات الدولية-، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط01، 2011.
- بن حملة سامي، قانون المنافسة، دراسة في ضوء التشريع الجزائري وفق آخر التعديلات ومقارنة تشريعات المنافسة الحديثة، منشورات نومديا، قسنطينة، 2016.
- بودالي محمد، حماية المستهلك في القانون المقارن، دراسة مقارنة مع القانون الفرنسي، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2006.
- بيتر دروكر، التجديد والمقاولة: ممارسة ومبادئ، ترجمة حسين عبد الفتاح، مركز الكتب الأردني، عمان، 1988.
- توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار الصفاء للنشر، عمان، الأردن، 2000
- تيم عبود، إدارة الابتكار، المفاهيم والخصائص والتجارب لحديثة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2003.
- جلال وفاء محمدين، التحكيم بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة للاستثمار، أمام المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية.
- حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، ط01، 2002.
- حسني سمت، التسويق الدولي والالكتروني، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية 2010.
- حسين عبد العال محمد، الاتجاهات الحديثة في إدارة الجودة والمواصفات القياسية (الإيزو) 90014-9000، وأهم التعديلات التي أدخلت عليها، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006
- حميد الطائي، بشير لعلاف، مبادئ التسويق الحديث، مدخل شامل، مكتبة اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
- حميد بوزيدة، جباية المؤسسات- دراسة تحليلية في النظرية العامة للضريبة، ديوان المطبوعات الجامعية، ط03، 2010.

قائمة المصادر والمراجع

- مياسي إكرام، الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر، دار هومة للنشر والتوزيع، 2011.
- خالد عليان عليمان، علي أحمد المنافية، إدارة التخليص الجمركي، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط01، 2009.
- خبايا عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013.
- خضير كاظم حمودة، إدارة الجودة الشاملة، دار الميسرة للنشر، عمان، الأردن، ط1، 2000
- دريد السامرائي: الاستثمار الأجنبي - المعوقات والضمانات القانونية - مركز دراسات الوحدة العربية، ط01، بيروت، 2006
- دزيري حفيظة، حقوق الملكية الصناعية، أثر ظاهرة التقليد على المستهلك، دار الهدى، 2016
- رضا خلاصي، النظام الجزائري الحديث - جباية الأشخاص الطبيعيين والمعنويين، دار الهومة، ج 01، ط03، 2012.
- رنجي مصطفى عليان، أسس التسويق المعاصر، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط 02، 2009
- سامح عبد المطلب عامر، علاء محمد سيد قنديل، التسويق الإلكتروني، دار الفكر للنشر والتوزيع عمان، 2012.
- سعيد عبد العزيز عثمان، شكري رجب العشماوي، اقتصاديات الضرائب - سياسات النظم - قضايا معاصرة، الدار الجامعية الإسكندرية، 2007،
- سمير محمد عبد العزيز، جودة المنتج بين إدارة الجودة الشاملة والإيزو 9000 - 10011 رؤية اقتصادية فنية، إدارية، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، ط01، 1999
- سليم سعداوي، حماية المستهلك، الجزائر نموذجاً، دار الخلدونية، الجزائر، ط 01، 2009
- سمير جميل حسين الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، طبعة 2001
- السيد مصطفى أحمد أبو الخير، عقود نقل التكنولوجيا دراسة قانونية، استراد للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، ط1، 2007.
- شريف أحمد شريف العاصي، التسويق بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية، ط01، 2009
- صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مركز الدراسات العربي - الأوروبي - دار بلال للطباعة، بيروت، ط02، 1999
- صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دراسة في إطار القانون الدولي الخاص والقانون التجاري الدولي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005
- صلاح زين الدين، الملكية الصناعية والتجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2000.
- طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2012
- عادل أحمد حشيتن، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية

قائمة المصادر والمراجع

- عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، ط02، 2004
- عادل عبد الفضيل عيد، الاحتياط ضد مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط01، 2001
- عبد الباسط وفا، النظم الجمركية-دراسة في فكر التعريف الجمركية ومستقبلها في ظل الجات-، دار النهضة العربية، 2000
- عبد الحميد الشواربي، الالتزامات والعقود التجارية، ج1، منشأة المعارف الإسكندرية، 2001
- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الأول، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2004
- عبد الرؤوف جابر، عقود التنمية التقنية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط01، 2005
- عبد الله عبد الكريم عبد الله، ضمانات الاستثمار في الدولة العربية- دراسة قانونية مقارنة لأهم التشريعات العزلية والمعاهدات الدولية مع الإشارة إلى منظمة التجارة العالمية ودورها في هذا المجال، دار الثقافة، ط01، عمان 2008
- عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، دراسة تحليلية تقييمية، ديوان المطبوعات الجامعية، ط02، 2005
- عبد الناصر نور، نائل حسن عدس، عليان الشريف، الضرائب ومحاسبتها، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان الأردن، ط02، 2003
- عبد الواحد محمد الفار، الجوانب القانونية للاستثمارات العربية والأجنبية في مصر، عالم الكتاب، مصر
- عبيوط محند وعلي، الاستثمارات الأجنبية في القانون الجزائري، دار هومة، الجزائر، 2012
- عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية، ط01، 2007.
- عجة الجيلالي، الكامل في القانون الجزائري للاستثمار- الأنشطة المادية وقطاع المحروقات، دار الخلدونية، الجزائر، علي بولحية بن بوخميس، القواعد العامة لحماية المستهلك والمسؤولية المترتبة عنها في التنوع الجزائري، دار الهدى، 2000
- علي فتاك، حماية المستهلك وتأثير المنافسة على سلامة المنتج، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2012
- عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية، القسم الأول-جسور للنشر والتوزيع، المحمدية، ط05، 2017.
- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، دار هومة، الجزائر، ط1، 2007
- عمر محمد عبد الباقي، الحماية العقدية للمستهلك، دراسة مقارنة بين الشريعة والقانون، منشأة المعارف للنشر، مصر، ط 02، 2008
- عمر مصطفى جبر اسماعيل، ضمانات الاستثمار في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة، درا النفائس في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة، دار النفائس، ط01، الأردن، 2010
- عمر يحيوي، مساهمة في دراسة المالية العامة، دار هومة، 2003

قائمة المصادر والمراجع

- عنابي بن عيسى، سلوك المستهلك، " تأثير العوامل النفسية "، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر ط02، 2010
- عواطف ابراهيم الحداد، إدارة الجودة الشاملة، دار الفكر، عمان، الأردن، ط 01
- عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الأجنبية في القانون الجزائري، دار هومة، 2012
- فاطمة بحري، الحماية الجنائية للمستهلك، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، ط 01، 2015
- فاضلي إدريس، المدخل إلى الملكية الفكرية، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 02، 2010.
- فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري الجزائري، الحقوق الفكرية: حقوق الملكية الصناعية والتجارية، حقوق الملكية الأدبية والفنية، ابن خلدون للنشر والتوزيع، 2006
- فؤاد زكريا، ضبط الجودة وحماية المستهلك، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005
- قادري عبد العزيز، الاستثمارات الدولية، التحكيم التجاري الدولي وضمن الاستثمارات، دار هومة، الجزائر، ط02، 2006
- قاسم نايف علوان، إدارة الجودة الشاملة ومتطلبات الإيزو 9001، 20000، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005.
- قدور بن نافلة، نبيلة دحمان زناتي، دور الغلاف والتبئين للترويج للمنتجات وحماية المستهلك من وجهة نظر المستهلك - دراسة عينة من المستهلكين الجزائريين.
- كاروان أحمد حمه صالح، الجوانب القانونية لمكافحة الإغراق في إطار منظمة التجارة العالمية-(WTO) دراسة تحليلية مقارنة-، دار الكتب القانونية، مصر، 2011،
- كاسر نصر المنصور، سلوك المستهلك مدخل الإعلان، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، ط 2006، 01،
- لعلي محمد الشريف بوكميش، إدارة الجودة الشاملة إيزو 9000، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط01، 2011
- لينا حسن زكي، قانون حماية المنافسة ومنع الاحتكار، المكتبة العالمية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2015.
- ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002
- مايكل إيدجمان: ترجمة محمد إبراهيم منصور، الاقتصاد الكلي، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1999.
- محمد السعيد الدقاق، التنظيم الدولي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008.
- محمد الغزالي، مشكلة الإغراق-دراسة مقارنة-الدار الجامعية الجديدة، 2007.
- محمد بوجلال، البنوك الإسلامية، مفومها، نشأتها تطورها، نشاطاتها، مع دراسة تطبيقية على مصرف إسلامي، المؤسسة الوطنية للكتاب، 1990.
- محمد حافظ حجازي، التسويق، دار الوفاء، الإسكندرية، ط 01، 2005
- محمد صالح المؤذن، سلوك المستهلك، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997
- محمد عبد المنعم محمد حمودة، المواصفات والمقاييس، مقومات عناصر التقنية في الدول النامية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997

قائمة المصادر والمراجع

- محمد عبده حسين الطائي، التجارة الالكترونية المستقبل الواعد للأجيال القادمة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان ط 02، 2013
- محمد علي عكاز، القيود الشرعية الواردة على حرية التجارة وأثرها في التنمية الاقتصادية-دراسة فقهية مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط01، 2008
- محمد محمد عبده إمام، الحق في سلامة الغذاء من التلوث في تشريعات البيئة، دراسة مقارنة في القانون الإداري، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2004.
- محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، عقود التجارة الدولية في مجال تكنولوجيا المجلد الأول، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ط01، 2008.
- محمود جاسم محمد الصميدعي، استراتيجيات التسويق -مدخل كمي وتحليلي، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن ط01، 2010.
- محمود محمد أبو العلا، الجات، النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والقرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل، 1999.
- محمود يونس محمد، علي عبد الوهاب نجا، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، ط01، 2009.
- مدحت أبو النصر، أساسيات إدارة الجودة الشاملة، دار الفجر للنشر، مصر، ط1، 2008.
- مراد محمود المواجدة، المسؤولية المدنية عن عقود نقل التكنولوجيا، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.
- مسعداوي يوسف، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.
- مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، أصول القانون التجاري، دار الفكر الجامعي، مصر، 2007.
- معين فندي الشناق، الاحتكار والممارسات المقيدة للمنافسة في ضوء قوانين المنافسة والاتفاقيات الدولية، دار الثقافة للنشر، عمان، 2010.
- موسى بودهان، النظام القانوني للتقييس، نصوص تشريعية وأخرى تنظيمية، دار هومة، الجزائر، 2001.
- ناصر مراد، فعالية النظام الضريبي بين النظرية والتطبيق، مطبعة دار هومة، الجزائر، 2003.
- نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة Gestion de PME، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ط01، 2007.
- نجم عبود، إدارة الابتكار، المفاهيم والخصائص والتجارب لحدثة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2003.
- نداء كاظم محمد المولى، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط01، 2003.
- نسرين شريفي، حقوق الملكية الفكرية-حقوق المؤلف والحقوق المجاورة، حقوق الملكية الصناعية، سلسلة الباحث في القانون، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2004.
- نظام موسى سويدان، التسويق المعاصر، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، ط 01، 2012.
- نظمي نصر الله، إيزو 9000 بداية إلى تطوير المنظومة الإدارية، إصدار اتحاد الصناعة المصرية، القاهرة، 1995.

قائمة المصادر والمراجع

- نموشي آمال، مبادئ التسويق، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، 2012.
 - هاني صلاح سرى الدين، عقد نقل التكنولوجيا في ظل أحكام التكنولوجيا في ظل أحكام قانون التجارة الجديدة مع إشارة خاصة لعقود نقل التكنولوجيا غير المشمولة بحماية براءة الاختراع المؤسسة الفنية للطباعة والنشر، مصر، 2001.
 - هشام علي صادق، النظام العربي لضمان الاستثمار ضد المخاطر غير التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2003.
 - هوام علاوة، أوراغ آسيا، الضمانات والحوافز السياسية، جامعة عباس الغرور، خنشلة، العدد 11، جانفي 2019.
 - وفاء جلال محمد، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا في ظل الجهود الدولية وأحكام نقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2001.
 - وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، منشورات المحاسبي الحقوقية، لبنان، 2008، ط1.
 - وليد بوجملين، سلطات الضبط الاقتصادي في القانون الجزائري، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2011.
 - وليد حميدان، مبادئ الاقتصاد وتمويل من الإسلام، دار هومة الجزائر، 2000.
 - وليد عودة الهمشري، عقود نقل التكنولوجيا، الالتزامات المتبادلة والشروط النقدية دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2009.
 - وئام نعمة إبراهيم السعدي، الآفاق المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية في مظاهر العولمة وتدويل السيادة، دار الفكر الجامعي الإسكندرية، ط01، 2015.
 - ياسر باسم دنون السبعوي، الطبيعة القانونية لعقد نقل التكنولوجيا، الراقيين للحقوق، عدد 29، 2006.
 - يوسف حجيم الطائي، محمد عاصي العجيلي، ليث علي الحكيم، نظم إدارة الجودة في المنظمات الإنتاجية والخدمية، دار الباروزي العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
- ب- الأطروحات والمذكرات:**
- أطروحات الدكتوراه:
 - الأمل صابر عبد المنعم عويس، دور منظمة التجارة العالمية في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر (اتفاقية التريمس) - دراسة تطبيقية على مصر، دراسة للحصول على درجة الدكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق، بنها، 2014.
 - بلحارث ليندة، نظام الرقابة على الصرف في ظل الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، أطروحة دكتوراه في القانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.
 - بوروبة كاتية، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الآليات التمويلية في ظل المتغيرات الاقتصادية الرهنة، أطروحة دكتوراه، تخصص علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2019.

- بويستة جمال، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر على ضوء اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، رسالة دكتوراه LMD، قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة 01، 2016-2017.
- بوعمامة زكريا، الحماية القانونية للمنتوج الوطني من غير المحروقات وحرية التجارة الخارجية، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في القانون الخاص، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 01، 2018.
- بومدين بكريني، السياسة الجبائية وتحديات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1970-2014) دراسة تحليلية وقياسية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان.
- تو رشاد، نظام المعلومات وفعالية الجهاز المالي والمصرفي، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران 02، محمد بن أحمد، 2014-2015.
- حميد بوزيدة، النظام الضريبي الجزائري وتحديات الإصلاح الاقتصادي في الفترة (1992-2004)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2001-2002.
- خضراوي حفيظة، سياسة الاتحاد الأوروبي التجارية للسلع الزراعية وانعكاساتها على القطاع الزراعي الجزائري- دراسة حالة منتج القمح خلال الفترة (2000-2014)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2018-2019.
- رماس محمد أمين، سياسة التسويق الدولي للمؤسسات الاقتصادية في الجزائر في ظل التكنولوجيات الحديثة- دراسة ميدانية على عينة من المؤسسات الاقتصادية في الجزائر - أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2015، 2016.
- زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق- حالة الجزائر- أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة يوسف بن خدة، 2005-2006.
- سامية سرحان، أثر متطلبات البيئة للتعبئة والتغليف على صادرات الجزائر من المنتجات الغذائية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف 2017، 2016، 01.
- سعاد قوفي، التجمعات العنقودية كعامل تنافسي في قطاعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة لبعض تجارب الدول النامية، أطروحة دكتوراه، تخصص اقتصاد صناعي، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2016-2017.
- سلطانة كياهم، المسؤولية المدنية للبنك في تملية القرض الاستهلاكي، أطروحة دكتوراه في القانون تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2016-2017.
- شيروف نهى، الجريمة الجمركية في التشريع الجزائري، - نسا وتطبيقا-، رسالة دكتوراه في قانون الأعمال، جامعة منتوري قسنطينة 01، 2017-2018.
- عبد اللاوي خديجة، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في الجزائر وفي فرنسا، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه في العلوم، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2017-2018.

قائمة المصادر والمراجع

- فارس طارق، دور ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل ترقية تنافسيتها، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس سطيف1، 2017-2018.
- فنغور عبد السلام، تحليل السياسة الجبائية في الجزائر منذ إصلاحات 1992- تقييم وآفاق - أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2016-2017.
- فتيحة حباشي، إدارة الجودة الشاملة مع دراسة تطبيقية في وحدة -فرمال- لإنتاج الأدوية بقسنطينة، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2006، 2007.
- قرواش رضوان، الضمانات القانونية لحماية أمن وسلامة المستهلك، أطروحة دكتوراه، فرع القانون الخاص، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، بن يوسف بن خدة، 2012، 2013.
- قصوري رفيقة، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في الدول النامية، أطروحة دكتوراه في العلوم القانونية، تخصص قانون أعمال لكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة 2010-2011.
- بللعا اسماء، دور السياسة الضريبية في تحقيق التنوع الاقتصادي في الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة أحمد درارية، أدرار، 2017-2018.
- مخانشة آمنة، آليات تفعيل مبدأ حرية المنافسة دراسة مقارنة بين لتشريعين الجزائري والفرنسي أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الحقوق كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2016-2017.
- ناجي بن حسين، دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، 2006-2007.
- هبة الله محمود محمد إبراهيم المرزوقي، حماية الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل تحرير التجارة العالمية، مع دراسة خاصة بالاقتصاد المصري، رسالة لنيل دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، قسم الاقتصاد والمالية العامة، 2012.
- والي نادية، النظام القانوني الجزائري للاستثمار ومدى فعاليته في استقطاب الاستثمارات الأجنبية، أطروحة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية مولود معمري، تيزي وزو.
- **مذكرات الماجستير:**
- بلهاري نسرين، النظام القانوني للتدخل الجمركي لمكافحة التقليد، مذكرة ماجستير في الحقوق، جامعة الجزائر، 2008-2009.
- بن أوديع نعيمة، النظام القانوني لحركة رؤوس الأموال من وإلى الجزائر في مجال الاستثمار، مذكرة ماجستير في الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2010.
- بن خالد فاتح، حماية المستهلك من الإشهار التجاري، الكاذب أو المضلل، مذكرة تخرج ماجستير كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف 02.
- بن خليفة مريم، التسويق الإلكتروني وآليات حماية المستهلك، مذكرة ماجستير، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد لمين دباغين - سطيف 02، 2015، 2016.

قائمة المصادر والمراجع

- بوعرورة روميلة، النظام القانوني الأجنبي ودورها في حماية الجودة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، لكلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، 2012، 2013.
- حليلة الحاج علي، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة، رسالة ماجستير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009.
- حورية بن طرية، دراسة تحليلية لميزان المدفوعات الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2016-2017.
- راشي طارق، الاستخدام المتكامل للمواصفات العالمية (الإيزو) في المؤسسة الاقتصادية لتحقيق التنمية المستدامة، دراسة حالة شركة مناجم الفوسفات بتبسة SOMIPHOS، مذكرة للحصول على شهادة الماجستير، مدرسة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال الإستراتيجية للتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف 01، 2010-2011.
- راضية شريفي، نحو إطار قانوني جديد للتجارة الخارجية الجزائرية-دراسة تحليلية-، مذكرة ماجستير في القانون، جامعة الجزائر 01، 2007-2008.
- عباسة حمزة، وسائل نقل التكنولوجيا وتسوية نزاعاتها في ضوء القانون الدولي، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون العام، كلية العلوم القانونية والإدارية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 2007/2008.
- عبد الغاني تغلابت، تأثير الصيانة على تكاليف اللجوء في المؤسسة الصناعية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر باتنة.
- علة عمر، "حماية الاستثمار الأجنبي الخاص في التشريع الوطني والقانون الدولي"، دراسة مقارنة، بحث مقدم لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، نوقشت في 2008-12-13.
- قزوت لامية، منافسة المنتج الأجنبي للمنتج الجزائري في ظل اقتصاد السوق، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر -1، 2013-2014.
- لعماري وليد، الحوافز والحوافز القانونية للاستثمار الأجنبي في الجزائر، مذكرة ماجستير في القانون تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر 01، 2010-2011.
- محمد عبد الكريم، دراسة السلوك الشرائي للمستهلك في إطار أخلاقيات التسويق، رسالة ماجستير، مجلس كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة السلمانية، كركوك، 2009.
- مشري محمد الناصر، دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة في تحقيق التنمية المستدامة رسالة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس سطيف 2011
- وسام مجدي محمد عطية السيد، ماجستير في القانون، الآليات القانونية والاقتصادية للتحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر بين النظرية والتطبيق، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2012
- وليد حفاف، إصلاحات إزالة القيود الغير التعريفية وأثرها على التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2009
- ياسين بن عمر، جرائم تقليد المصنفات الأدبية وآليات مكافحتها في التشريع الجزائري، مذكرة ماجستير في الحقوق، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2010-2011

- المقالات العلمية:
- إباد عبد الإله خنفر، مصطفى سعيد الشيخ، أثر بلد المنشأ على اتخاذ قرار الشراء، دراسة ميدانية على السلع الاستهلاكية المعتمدة صينية المنشأ في مدينة عمان، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف العدد 14، 2012
- آيت عمر بن عمر الهام، تجمعات التصدير آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات، مجلة العلوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 32، 2015،
- بلال مرابط، سليمة طبابسة، تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في دعم الأداء الاقتصادي، دراسة تحليلية للتجربة الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية المجلد 06، العدد 01، جوان 2019.
- بلمقدم مصطفى، حلومي وهيبية، الاستثمار الأجنبي المباشر بين لعب دور الوساطة لنقل التكنولوجيا وبين احتكاره لها، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 2، العدد 4
- بن حاج أحمد الحاج، التزامات الأطراف، وجزاء الإخلال بها في عقود نقل التكنولوجيا على ضوء الأعراف السائدة، المجلة الأكاديمية لبحوث القانونية والسياسية، العدد 03، المجلد 01.
- بن حملة سامي، المفهوم القانوني للتركيز الاقتصادي في قانون المنافسة، مجلة العلوم الإنسانية، عدد 36، ديسمبر 2011
- بن حملة سامي، آليات دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال المنافسة، مجلة البحوث والدراسات العلمية، مجلد 09، عدد 02
- بن حملة سامي، مفهوم وضعية الهيمنة في قانون المنافسة، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد ب، عدد ديسمبر 2016
- بن داودية وهيبية، أثر قواعد المنشأ على التجارة الخارجية لدول شمال إفريقيا، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 06
- بن شعلال محفوظ، الاستثمار الجزائري في الخارج، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 12، العدد 2 لسنة 2015
- بن عياد جلييلة، استغلال براءة الاختراع في القانون الجزائري، مجلة جيل للأبحاث المعمقة، العدد 34
- بهية بركات، جريمة التهريب في القانون الجزائري، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، العدد 01
- بوحالة الطيب، بن يكن عبد المجيد، النظام القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري، مجلة العلوم القانونية والاجتماعية، المجلد 04، العدد 04، ديسمبر 2019،
- بوراس هند، التقييس الوطني في الجزائر آلية لضمان جودة المنتجات وحماية الاقتصاد الوطني، مجلة العلوم الإنسانية، عدد 49، جوان 2018، المجلد أ
- بوشرف جيلالي، فوزية بوخيزة، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بناء الاقتصاد الوطني مجلة الإستراتيجية والتنمية، مجلد 04، عدد 6
- بوضياف ياسين، نوري منير، أثر الشراكة الأورو جزائرية على الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر-الواقع والطموح-، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 16.

- بوعويينة سليمة، كنزة عائشة، "الاستثمار في رأس المال الأجنبي كآلية لنقل وتوطين التكنولوجيا"، مجلة الإبداع، المجلد 09، العدد 01، 2019.
- بوعمامة زكريا، تحديد جنسية المنتج المؤهل للقرض الاستهلاكي دوره في تطبيق السياسة الجبائية، بحث العدد 11 الجزء الثاني، جامعة الجزائر 01
- بوخاري مصطفى أمين، آثار سقوط براءة الاختراع على الأدوية الجينية، مجلة الفكر للدراسات القانونية والسياسية، العدد 03، سبتمبر 2018.
- بوبتر طارق، براءة اختراع الأدوية في ظل اتفاقية التريبس، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد ب، عدد 44، ديسمبر 2017.
- الجوزي جميلة، التكامل الاقتصادي العربي، واقع وآفاق، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 05، 2008
- حروفوس سهام، أثر قواعد المنشأ على التجارة الخارجية الجزائرية في ظل اتفاق الشراكة الأوروبية-الجزائرية-دراسة قياسية-، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية-العدد الاقتصادي-، 33 (02)
- حساني عمر، انعكاسات تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى على حجم التجارة العربية البينية "التطورات، المشاكل، والحلول"، مجلة المالية والأسواق، المجلد 06، العدد 01، 2019
- حمدي فلة، حمدي مريم، الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بين التحفيز القانوني والواقع المعيق، مجلة الفكر، العدد العاشر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة
- حميد بوزيدة، الضغط الضريبي في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 04
- رحال نصر، الضغط الضريبي كحافز للتهرب والغش الضريبي، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، العدد 18، 2013
- زايد مراد، انعكاسات التفكيك التعريفي على الاقتصاد الوطني في ظل اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، المجلد 10، العدد 02.
- زواق الحواس، فعالية السياسة الضريبية في توجيه الاستثمار لتحقيق التنوع الاقتصادي في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 15، 2016،
- زينات أسماء، دور التحفيز الضريبية في تعزيز فرص الاستثمار، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 17، السداسي 2، 2017،
- ساحلي كنزة وحسين ناجي، دور المناولة الصناعية في تنمية الصناعات الصيدلانية-إشارة إلى حالة الجزائر، مجلة دراسات اقتصادية جامعة قسنطينة 02، مجلد 02، عدد 04، جوان 2017
- سارة عبايدية، مراحي صبرينة، تقييس المنتج الجزائري لحماية المستهلك، مجلة الحقوق والحريات، جامعة الشيخ العربي التبسي، تبسشة، العدد 04، أفريل 2017
- سعد الله عمار، رواينية كمال، أثر اتفاقيات الشراكة الأورو-متوسطية على الصادرات الزراعية للدول العربية- حالة الجزائر - المجلة الواحات للبحوث والدراسات، عدد 01، 2016
- سلامي ميلود، الضمانات القانونية للاستثمار الأجنبي في الجزائر، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة 01، العدد السادس، جوان 2015،

- سلوى محمد مرسي، المشاركة الأوروبية- مالها وما عليها وسبل تفعيلها-، ندوة علمية دولية بعنوان "التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف 01،
- سليم جابو، نوال بن عمارة، نماذج مقترحة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات إدارة الاستثمار الإسلامية، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة بالجزائر، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، عدد 07، ديسمبر 2017،
- سي يوسف زهية حورية، رقابة المنتجات المستوردة، آلية لحماية المستهلك، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المركز الجامعي لتمانغست، العدد 11، جانفي 2017،
- طالب محمد، أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 06، يناير 2009
- طباع نجاه، التوجيه نحو الاستثمار الجزائري في الخارج: تراجع عن التدخل أم تشديد للرقابة؟، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، عدد خاص 2017،
- عاشور مرزوق، محمد الغربي، تسيير وضمان جودة منتجات المؤسسات وأصبح هدفها مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 02، 2018،
- العايب شعبان، إستراتيجية تشجيع الاستثمار الجزائري في الخارج، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 11، العدد 02 عدد خاص 2020،
- عائشة موزاوي، القوانين والأجهزة المنظمة للاستثمار في الجزائر-إشارة لقانون رقم 16-09 مؤرخ في 29 شوال عام 1437 الموافق ل 03 غشت سنة 2016 يتعلق بترقية الاستثمار-مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد، العدد 2017/02،
- عبد العزيز شرابي، محمد أمين فروج، ظاهرة التقليد، المخاطر وطرق المكافحة، مجلة الاقتصاد والمجتمع، العدد 8، 2008،
- عبد الغني بولكور، عن أولوية المنتج ذو المنشأ الوطني والمؤسسات الوطنية في مجال الصفقات العمومية، مجلة أبحاث قانونية وسياسية، العدد 05، ديسمبر 2017
- عبد الله فوزية، الاستثمار الأجنبي المباشرة كآلية لنقل التكنولوجيا، مجلة إيزا للبحوث والدراسات، المركز الجامعي اليزي، العدد الأول 2016،
- العربي غويبتي، عادل منوي، آليات تفعيل البورصة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -حالة بورصة الجزائر -مجلة المتاجر العدد 01
- علاق عبد الوهاب، آثار هامش الأفضلية على مبدأ المنافسة في الصفقات العمومية، مجلة العلوم الاجتماعية، العدد 13
- عمار دوازي، عدلي محمد عبد الكريم، نبيلة عبد الفتاح حسنين قشطي، إشكالية تحقيق الموازنة بين مصلحة المخترع والمصلحة العامة بشأن ضوابط استغلال براءة الاختراع، مجلة الدراسات الحقوقية، المجلد 07، العدد 02، جوان 2020.

- قاشي فايزة، استعمال الدفاع التجاري في البحث عن علاقة الانفتاح التجاري، بالنمو- واقع تجارب دول جنوب المتوسط، Revue algérienne d'économie et gestion، المجلد 7، العدد 1
- قرواش رضوان، مطابقة المنتجات والخدمات للمواصفات والمقاييس القانونية لضمانة حماية المستهلك في القانون الجزائري، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، كلية الحقوق، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، المجلد رقم 09، عدد 1، 2014
- قعيب نور الدين، آليات مراقبة المنتجات المستوردة في ظل قواعد قانون حماية المستهلك الجزائري، مجلة قانون العمل والتشغيل، العدد الثامن، جانفي 2018،
- قلوّش الطيب، جور التقييس في حماية المستهلك في التشريع الجزائري، مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، قسم العلوم الاقتصادية والقانونية، العدد 18، جوان 2017،
- سفيان بن زواوي، الترخيص الإجباري باستغلال براءة الاختراع، مجلة الشريعة والاقتصاد، العدد 12، ديسمبر 2017.
- سامية لحول، آيات الله مولحسان أثر حقوق الملكية الفكرية على تنافسية صناعة الأدوية الجنيصة في الجزائر، مجلة الإحياء، المجلد 18، العدد 21 جوان 2020.
- سامية لحول، أثر سقوط براءات الاختراع للأدوية الأصلية على توجهات السوق العالمي للدواء، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، عدد 03، ديسمبر 2015.
- لبيك شوقي، ضمانات جذب الاستثمار الأجنبي للجزائر على ضوء القانون 16-09 المتعلق بترقية الاستثمار، مجلة الدراسات القانونية، العدد 08،
- مبارك بن الطيبي، نظرة حول الأنظمة الاقتصادية في التشريع الجزائري، مجلة دفاتر السياسية والقانون، العدد 19 جوان 2018،
- محمد بوطلاعة، سليم بوكحيل، التوجيه نحو سياسة التحفيز الجبائي لتوسيع الوعاء الضريبي بالإشارة إلى حالة الجزائر، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد 03، جوان 2015
- محمد لحسن علاوي، عبد الحميد نماري، تفعيل الشراكة الأورو جزائرية كآلية للاندماج في الاقتصاد العالمي، مجلة دراسات، العدد الاقتصادي، المجلد 08، العدد 01، جانفي 2017
- مدني لعجال، مكافحة الإغراق باعتباره ممارسة منافية للمنافسة التجارية الدولية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 07، العدد 01، 2018
- مراد حزوبي، أميرة بحري، الاستثمار الأجنبي المباشر كآلية فعالة لنقل التكنولوجيا الأجنبية إلى المؤسسات الجزائرية -دراسة حالة سوناطراك-، مجلة الاقتصاد الصناعي، العدد 12 (02) جوان 2017
- معكوف اسماء، آليات الرقابة على المنتجات المستوردة، مجلة البحوث والعقود وقانون الأعمال، العدد 03، ديسمبر 2017
- معيني لعزيز، دور المعاملة الضريبية في تشجيع الاستثمار الأجنبي وتوجهه في قانون الاستثمار الأجنبي"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، العدد 02، سنة 2011.
- منور أوسرير، دراسة نظرية عن المناطق الحرة (مشروع منطقة بلارة)، مجلة الباحث، عدد 02، 2003.

- موفق نورالدين، خالف عقيلة، حماية براءة الاختراع البيولوجية ونقل التكنولوجيا -براءات الاختراع الخاصة بلفاحات الفيروسات نموذجا- المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 11، العدد 2، (عدد خاص).
- نجمة عباس، واقع الإبداع في المؤسسات الجزائرية لصغيرة والمتوسطة من وجهة نظر القائمين عليها، دراسة تطبيقية، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد 27 ديسمبر 2012.
- نجيبة بادي بوقميحة، الحماية القانونية للمنتج الوطني من الإغراق، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 11، العدد الثالث، 2018
- نصيرة تواتي، دور مطابقة المنتوجات للمقاييس القانونية في حماية المستهلك على ضوء القانون رقم 16-04 المتعلق بالتقييس، مجلة الاجتهاد القضائي، العدد 14، أبريل 2017.
- وصاف سعدي، قويدري محمد، واقع مناخ الاستثمار في الجزائر بين الحوافز والعوائق، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف 01، عدد 08
- ونوغي نبيل: النظام القانوني لنقل التكنولوجيا، مجلة آفاق للعلوم، المصدر 01، العدد 02،
- ونوغي نبيل، يوسف علاء الدين، الإطار القانوني لعقد نقل التكنولوجيا وأثاره المباشرة، مجلة صوت القانون، المجلد 05، العدد 01، أبريل 2018.
- ونوغي نبيل، الضوابط الاقتصادية لحقوق الملكية الفكرية بدواعي المنفعة العامة (براءة الاختراع أنموذجا)، مجلة بحوث، العدد 11، الجزء الثاني.
- يحي بوعبد الله، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية، التجربة الجزائرية في بداية الألفية الثالثة أنموذجا-، مجلة المعيار، المجلد 09، العدد 04، ديسمبر.
- **الملتقيات:**
- اسماء علي، قشر وفتيحة، دور الإبداع في ترقية تنافسية، المنتج الوطني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يوم دراسي حول ترقية المنتج الوطني في ظل إستراتيجية إحلال الواردات يوم 07-05-2015 كلية العلوم الاقتصادية، جامعة البشير الإبراهيمي، برج بوعريش.
- بوقاس الشريف، رحاحيلة بلال، الالتزام بالمواصفات القياسية كإستراتيجية لحماية المستهلك، حالة الجزائر، الملتقى الوطني حول أثر التحولات الاقتصادية على المنظومة القانونية لحماية المستهلك، يومي 08-09 ماي.
- تواتي نصيرة، دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، كلية الحقوق والعلوم السياسية تيزي وزو.
- سماي علي، قشرو فتيحة، دور الإبداع في ترقية تنافسية، المنتج الوطني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يوم دراسي حول ترقية المنتج الوطني في ظل إستراتيجية إحلال الواردات يوم 07-05-2015 كلية العلوم الاقتصادية، جامعة البشير الإبراهيمي، برج بوعريش
- عبد القادر دبوش، نورة بيري، المناولة والإبداع التكنولوجي لزيادة تنافسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، الملتقى لوطني حول تنافسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التغييرات لدولية والإقليمية.

- عبد القادر ديوتي، نورة بيري، المناولة والإبداع التكنولوجي لزيادة تنافسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، الملتقى لوطني حول تنافسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التغييرات لدولية والإقليمية.
- قموح مولود، إجراءات مراقبة الصرف في عملية التصدير، الملتقى الوطني حول: ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر " يومي 11 و 12 مارس، جامعة مولود معمري، تيزي وزو
• بالفرنسية:

Textes juridiques :

-Directives :

- Décret n°63-188 du 16 mai 1963, fixant le cadre contingentaire pour l'importation des marchandises, j.o numéro 36, 1963.
- Décret présidentiel n°20-2014, correspondant au 2 aout 2020, portant ratification de l'accord commercial entre le gouvernement de la république algérienne démocratique et populaire et le gouvernement de la république islamique du Pakistan, singe à Alger, le 17 avril 2012.

-Circulaires :

- Circulaire n 1769/DGD/DP/D400 du 3 décembre 2008, Direction Générale des Douanes concernant l'Adhésion de l'Algérie a la grande zone arabe de libre Echange (GZALE)
- Circulaire n888/DGS/SP/D012/16 du 03 mai 2016, relative du dédouanement des marchandises exportées dans le cadre des ventes en consignation.
- Circulaire N157/DGD/CAB/D130 du 25/11/2006, Régissant le régime douanier de l'admission temporaire de matériels destinés à des travaux et prestations.

Instruction :

- Instruction n°2011-05 du 19 octobre 2011, modifiant les dispositions de l'instruction n° 94-22 fiscant le pourcentage de recette d'exportation for hydro-carbures et produits miniers, ouvrant droit à l'inscription ou (x) compte (s) devis des personnes morales. D.O.N 8 du 2011.

-Ouvrages :

- Abdallah Aloui, la compétitivité internationale stratégie pour les entreprise français, édition Harmattan, Paris, 2005.
- Alain Charles Mortinet et Ahmed Selim, lexique de gestion, Dalloz siry, Paris, 6eme éd, 2003.
- Alan Benaouda, transfert technologique aux pays en voie développement, entre le marteau de la dépendance technologique et l'enclume de l'autosuffisance, étude descriptive.
- André Decocq- George Decocq, Droit de la concurrence (droit interne et droit de l'union européenne), 5 édition L.G.D.J, Paris, 2012
- Ben Betour Ahmed, l'Algérie, 3^{ème} millénaire défit et potentialités, édition marinour, Alger, 1998

- Bernard Guillochon, Amine Kowechi, économie international (commerce et macroéconomie) Dunod, Paris, 2009.
- Bernard Guillochon, le protectionnisme, Collection répare, édition la découverte, 2001.
- Berr c Tremeau, H, le droit douanier communautaire et national, Paris, économique, 1977,
- C.Berr, H. termeau, le droit douanier, 2éd, paris, LGDJ, 1981
- Cotherimeviot, l'essentiel sur le marketing, galino Editeur, EJA, Paris, 2005
- Denis Brume, le commerce international, 2ème édition brcalmentrenil, 1999
- Dominique Carreau et Patrick Julliard, Droit international économique, 3ème édition, édition Dalloz, 2007
- Ferbos Jacques, bernard antoine, Expropriation des biens, procédure principe d'indemnisation, compatibilité avec la convention européenne des droits de l'homme, fiscalité de l'expropriation, le moniteur, Paris, 2002
- Guide sur les consortiums d'exportation, L'ONUDO vienne, 20008, ONIDO.org
- Jean Balaise DROIT DES affaires Edition L.G.D.J Deltor paris. 1999
- Jean calais, Auloy et franck steinmetz, droit de la consommation, 6èmeed, précis Dalloz, Paris, 2003
- Jean Lachman. Le financement des stratégies de l'innovation. Economica.1993
- Jean Noger, Normalisation et certification des composants électroniques, édition Dunod, Paris, 1991
- Lahcene Seriak, les conditions juridiques et réglementaire national et étranger en Algérie, AGS Corpus et bibliographie édition, 2005
- Maiguy (D), Réflexion sur la notion de produit en droit des affaires, R.T, Decom, 1999,
- Marjorie le cerd, les petites et moyennes entreprise face la mondialisation, édition Hirmattan, Paris, 2006,
- P. Roteler et B. Dubois, Marketing mangement", 11eme édition, paris, 2003
- Paulet jean Pierre, dictionnaire d'économie, Eurolles, Paris, 1992
- Philip ? B. Crosby, la qualité c'est gratuit, l'art et manière d'obtenir la qualité, Economica, Saint- Denis, France, 1986
- Tom Peters. Fabrique le future, l'imaginaire au service de l'innovation.
- Yes Chirouze ; le marketing stratégie, segmentation positionnent ; marketing ; et politique ; d'offre ; Ellips, paris ; 1995
- Wilfrid Jeandidier, Droit oenal des affaires, 2 Edition, Dalloz, Paris, 1996
- Xavies vandendrissche, finances publiques, éditiononn Faconpon, France, 2008
- Zouaimia Rachid, Droit de régulation économique, Edition BERTI, Alger, 2006
- Zouaimion Rachid, les autorités de régulation indépendantes, force aux exigences de la gouvernance, Belkiss édition, Alger, 2013.

Thèse et mémoires :

A- Thèses :

- Cherif Bemoussa Djazia Amina, Chib, le transfert et l'intégration des technologies au sein des organisations dans une d'enroche d'intelligence économique cas du secteur de l'énergie –Sonelgaz- présente pour l'obtention du grade de docteur école doctorale, sur agrément international des entreprise, université Abou Bakar Belkaid Tlemcen.

B- Mémoire :

- Kaci Chauch Titem, les facteurs d'attractivité des investissements directs étrangers en Algérie : aperçu comparatif aux autres pays du Maghreb, mémoire en vue de l'obtention : mémoire finance, banques, faculté des S.E commerciales de gestion 2012

-Articles :

En français :

449. Alam Benaouda, transfert technologique aux pays en voie développement, entre la marteau de la dépendance technologique et l'enclume de l'auto-suffisance, étude descriptive, الحوار الثقافي، volume 4 ,numéro 1

- Amrani Mohamed, Mokhefi Amine, Essai de construction d'un climat d'au activité des IDE en Algérie, contraintes et perspectives, Revue Algérienne D'économie et de mangement, N°07, Janvier 2016.
- Hamoudi Mahdaoui, la qualité, source d'améliorations des profits dans l'entreprise, Revue des sciences économiques de Gestion, N° 17-2017, Faculté des sciences Economiques, Commerciales et des sciences de gestion- Univ Sétif 01
- Kamel Abid, les règles d'origine dans les accords commerciaux préférentiels : de simples outils de régulation des échanges économiques à de puissants instruments de défense économique, Revenue d'économie et de statistique appliqué, vol 13, N° 1
- Lezzar Mohamed Samy Bouttella Mohamed Dynamique et Importance Des PME en Algérie Revue de l'économie financier et des affaire JFBE ISSUE 2018.
- Zouiten Abderrezak, la prise en compte du développement local dans le code des investissements en Algérie, Revue science Humaines N° 44, décembre 2015, vol A
- M Meziane, Normalisation international sur les exigences de système d'assurance qualité, Norme ISO9001, travaux de séminaire national sur la protection en matière de consommation, faculté de droit, Université d'Oran, le 14-15 mai 2000
- Nikiema suzy, les contrats de l'expropriation indirecte dans le droit international des investissement, séminaire doctorat, IHEID, 24 novembre, 2009

- En anglais :

- Books

- richard.1 Dafit. Vranisation, theory and desigm, 8th, ed (USA thouson 2004

- Articl

- Sazali Abdul Wahab, Ramadan Cherose, Suzawer Idayu; Eexploring the technology Mechanism by the Multinational Coporation: Aliterature Review, Asian Social science, vol.8 N03 Februry 2012
- AL-RIYADA For Business Economica, vol 03 N 01, January 2017.

- المواقع الإلكترونية:

- Al jazeera.net
- Alaraby.co.uk
- almasdar.dz
- AR.WIKIPEDIA.ORG
- ar.wikipedia.org/wiki/المنظمة العربية للمواصفات والنفس
- commerce.gov.dz
- Douane.gov.dz
- El biled.net
- Elwatan.com
- http://WWW.MIPMEPI.GOO.DZ.
- http://www.iso.org/iso/fr.html,
- imanor.gov.mor/wp-content/uploads/2016/06/2023-2019-الإستراتيجية-العربية-التقييس-
الجودة
- oic-oci-org/upload/pages/conventions/smiic_2017
- ops.dz/on/Algérie/
- Radioalgerie.dz.news/on/article
- Trading.secrets.gunu/...
- trading-secrets-guru/المنظمة-العربية-الصناعة-والتعدين/مصطلحات/aidmo
- WWW.FGAR.DZ .
- www.IANOR.dz
- www.indistriel.dz
- www.iso.org/fr/members.html.
- www.iso.org/iso/fr/structures

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

إهداء

شكر وتقدير

1	مقدمة:
8	الباب الأول: الآليات القانونية لتشجيع المنتج الوطني
8	تمهيد وتقديم:
10	الفصل الأول: آليات دعم المنتج الوطني
11	المبحث الأول: دور السياسة الاستثمارية والضريبية في ترقية المنتج الوطني
11	المطلب الأول: تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره في ترقية المنتج الوطني
13	الفرع الأول: إصلاحات قوانين الاستثمار في الجزائر
22	الفرع الثاني: آليات دعم المنتج الوطني من خلال استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية
22	أولاً: الضمانات الممنوحة للمستثمر الأجنبي
27	ثانياً: الضمانات المالية
33	ثالثاً: الضمانات القضائية
34	رابعاً: المزايا الجبائية
40	خامساً: الحوافز الإدارية
48	الفرع الأول: السياسة الضريبية وأثر القيود الضريبية على الواردات في ترقية المنتج الوطني
48	أولاً: مفهوم السياسة الضريبية
55	ثانياً: أثر القيود الضريبية على الواردات الأجنبية في ترقية المنتج الوطني
58	الفرع الثاني: الامتيازات الضريبية على الصادرات الوطنية
59	أولاً: التسهيلات الضريبية
62	ثانياً: الإعفاءات الضريبية الممنوحة في بعض القطاعات

المبحث الثاني: منح الأفضلية للمنتوج الوطني وأثر استراتيجية التسويق على ترقية المنتوج الوطني..	74
المطلب الأول: أفضلية المنتوج الوطني في الصفقات العمومية والقروض الاستهلاكية.....	74
الفرع الأول: أفضلية المنتوج الوطني في مجال الصفقات العمومية.....	74
أولاً: هامش الأفضلية بالنسبة للمنتوج الوطني.....	75
ثانياً: نطاق تطبيق هامش الأفضلية.....	77
ثالثاً: تخصيص أحكام خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....	80
رابعاً: تدابير تطبيق أفضلية المنتوج الوطني.....	82
الفرع الثاني: أفضلية المنتوج الوطني في مجال القروض الاستهلاكية.....	84
أولاً: ماهية القروض الاستهلاكية.....	85
ثانياً: نطاق تطبيق القرض الاستهلاكي.....	87
المطلب الثاني: إستراتيجية التسويق لتشجيع استهلاك المنتوج الوطني.....	91
الفرع الأول: التسويق كآلية لدعم المنتوج الوطني.....	92
أولاً: مفهوم التسويق.....	92
ثانياً: المزيج التسويقي.....	94
الفرع الثاني: تأثير سلوك المستهلك الجزائري على المنتوج الوطني.....	101
أولاً: ماهية سلوك المستهلك.....	102
ثانياً: الاعتناء بالإشهار وبتغليف المنتوجات الجزائرية.....	107
الفصل الثاني: آليات تحسين وترقية تنافسية المنتوج الوطني.....	116
المبحث الأول: دور الإنتاج بالمعايير القياسية وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية المنتوج الوطني.....	117
الفرع الأول: مطابقة المقاييس (النظام القانوني للتقييس).....	117
أولاً: التقييس.....	118

132.....	ثانيا: تقييم المطابقة.....
143.....	الفرع الثاني: الهيآت والمؤسسات الدولية للتقييس والاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتقييس.....
144.....	أولا: الهيآت والمؤسسات الدولية للتقييس.....
158.....	ثانيا: آثار الاعتماد على المواصفات والمقاييس الوطنية والدولية.....
163.....	ثانيا: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتقييس.....
170.....	الفرع الأول: الآليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
171.....	أولا: هياكل إنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
180.....	ثانيا: آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الدعم المالي).....
193.....	ثالثا: برامج العصرية.....
194.....	الفرع الثاني: أثر الإبداع والتجميعات الاقتصادية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ترقية المنتج الوطني.....
194.....	أولا: تشجيع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
198.....	ثانيا: تجميعات المؤسسات الصغيرة كآلية لترقية صادراتها.....
205.....	ثالثا: تجميعات التصدير.....
213.....	المبحث الثاني: آثار عقود نقل التكنولوجيا وأدوات الملكية الصناعية على ترقية المنتج الوطني.....
213.....	الفرع الأول: ماهية عقود نقل التكنولوجيا.....
227.....	الفرع الثاني: وسائل نقل التكنولوجيا.....
246.....	المطلب الثاني: أثر أدوات الملكية الصناعية على ترقية المنتج الوطني.....
272.....	الباب الثاني: الآليات القانونية لحماية المنتج الوطني.....
272.....	تمهيد وتقديم:.....
275.....	الفصل الأول: حماية المنتج الوطني في مجال معاملات التجارة الخارجية (الاستيراد نموذجاً).....
276.....	المبحث الأول: القيود التعريفية وغير التعريفية كآلية حمائية.....

276.....	المطلب الأول: الحماية الجمركية للمنتوج الوطني
276.....	الفرع الأول: القيود التعريفية على الواردات لحماية المنتوج الوطني
277.....	أولاً: ماهية السياسة الحمائية
280.....	ثانياً: التعريف الجمركية
283.....	ثالثاً: تطبيق الحماية الجمركية عن طريق التعريف الجمركية
289.....	الفرع الثاني: التسهيلات الجمركية لحماية المنتوج الوطني والحماية الجنائية للمنتوج الوطني
292.....	1- الأنظمة ذات الطابع التجاري
299.....	2- الأنظمة ذات الطابع الصناعي
317.....	الفرع الأول: القيود الكمية و/أو النوعية
317.....	أولاً: مفهوم رخص الاستيراد (نظام الحصص)
322.....	الفرع الثاني: تدابير مراقبة المنتوجات المستوردة
322.....	أولاً: تقييم المطابقة للمنتوجات المستوردة
327.....	ثانياً: التنظيمات المتعلقة بالصحة والصحة النباتية
331.....	المبحث الثاني: حماية المنتوج الوطني عن طريق تدابير الدفاع التجاري الوطني
332.....	المطلب الأول: مكافحة الإغراق كآلية لحماية المنتوج الوطني
332.....	الفرع الأول: مفهوم الإغراق التجاري
332.....	أولاً: تعريف الإغراق التجاري
335.....	ثانياً: أنواع الإغراق
337.....	ثالثاً: شروط توافر أركان الإغراق
341.....	الفرع الثاني: إجراءات تطبيق الحق ضد الإغراق
342.....	أولاً: التحقيق كإجراء قبلي لتطبيق الحق ضد الإغراق
348.....	ثانياً: إجراءات تطبيق الحق ضد الإغراق

المطلب الثاني: تنفيذ الحق التعويضي والتدابير الوقائية لحماية المنتج الوطني.....	353
الفرع الأول: تنفيذ الحق التعويضي لحماية المنتج الوطني من السلع المستوردة المدعمة.....	353
أولاً: مفهوم الدعم الموجب للتعويض.....	353
ثانياً: شروط الدعم.....	354
ثالثاً: أنواع الدعم.....	355
رابعاً: إجراءات تطبيق الحق التعويضي.....	357
الفرع الثاني: التدابير الوقائية للحد من الاستيراد الزائد للمنتج الأجنبي.....	369
أولاً: مفهوم التدابير الوقائية.....	369
ثانياً: إجراءات تطبيق التدابير الوقائية.....	370
الفصل الثاني: الإطار المؤسسي والاتفاقي لحماية المنتج الوطني.....	380
المبحث الأول: الآليات المؤسساتية لحماية المنتج الوطني.....	381
المطلب الأول: دور بنك الجزائر في حماية المنتج الوطني عبر ترقيته.....	381
الفرع الأول: الامتيازات الممنوحة للمنتج الوطني المصدر.....	381
أولاً: إلزامية التوطين.....	382
ثانياً: ترحيل عائدات الصادرات إلى الجزائر.....	385
ثالثاً: نظام التصدير بالإيداع.....	388
الفرع الثاني: تحويل الأموال إلى الخارج من أجل الاستثمار في الخارج كآلية لترقية المنتج الوطني.....	389
أولاً: تنظيم الاستثمار الجزائري في الخارج.....	389
ثانياً: شروط الاستثمار في الخارج لحماية المنتج الوطني.....	393
المطلب الثاني: دور مؤسسات ترقية التصدير ومجلس المنافسة في حماية المنتج الوطني.....	399
الفرع الأول: الهيآت المكلفة بترقية الصادرات خارج المحروقات.....	399
أولاً: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.....	400

- 407.....ثانيا: المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات.
- 410.....رابعا: الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات.
- 413.....خامسا: الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.
- 415.....الفرع الثاني: دور مجلس المنافسة في حماية المنتج الوطني.
- 417.....ثانيا: صلاحيات مجلس المنافسة.
- الفرع الأول: حماية المنتج الوطني من خلال إعفاء الصادرات الجزائرية الموجهة للأسواق الأوروبية من
434.....الحقوق الجمركية.
- 434.....أولا: حماية الصادرات الوطنية من المنتجات الزراعية.
- 437.....ثانيا: حماية الصادرات الوطنية من المنتجات الصناعية.
- 439.....الفرع الثاني: قواعد المنشأ التفضيلية كشرط للاستفادة من الامتيازات المقررة في اتفاق الشراكة.
- 440.....أولا: معيار المنتجات المتحصل عليها بالكامل.
- 441.....ثانيا: معيار المنتجات المشغولة أو المحولة كفاية (معيار التحويل الجوهري).
- 443.....ثالثا: معيار قواعد التراكم.
- 448.....المطلب الثاني: حماية المنتج الوطني عن طريق الاتفاقيات العربية والمغربية والاتفاقيات الثنائية.
- 448.....الفرع الأول: اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية.
- 450.....أولا: قواعد المنشأ في اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية.
- 455.....ثانيا: استفادة المنتجات الوطنية من النظام التفضيلي العربي.
- الفرع الثاني: الاتفاقية التجارية والتعريفية بين دول اتحاد المغرب العربي والاتفاق التجاري التفاضلي بين
458.....الجزائر وتونس.
- 459.....أولا: اكتساب المنتج الوطني للمنشأ المغربي.
- 460.....ثانيا: استفادة المنتجات ذات المنشأ المغربي من القيود الجمركية وغير الجمركية.
- 461.....ثانيا: الاتفاق التجاري التفاضلي بين الجزائر وتونس.

فهرس المحتويات

478..... قائمة المصادر والمراجع:

508..... فهرس المحتويات

الملخص:

إن ترقية المنتج الوطني من الأهمية بمكان فهي أساس تنمية الاقتصاد، فالمنتج الوطني يعد آلية مهمة لتتويج الاقتصاد الوطني والتخلي عن التبعية للمحروقات والواردات. ولا بد من اعتماد آليات تشجيعية وحمائية لترقية المنتج الوطني، تتمثل الأولى في مجموع آليات دعم وتحسين تنافسية المنتج الوطني، أما الثانية فتتمثل في آليات إجرائية لحماية المنتج الوطني وآليات حمائية مخصصة للمنتج الوطني الموجه للتصدير وكذا حمايته في إطار الاتفاقيات التفاضلية التجارية. وتظهر أهمية ترقية المنتج الوطني في تحقيق الاكتفاء الذاتي وتحقيق سياسة إحلال الواردات، ثم التوجه نحو التصدير واقتحام الأسواق العالمية وتحقيق الاندماج في الاقتصاد العالمي. **الكلمات المفتاحية:** المنتج الوطني، الآليات التشجيعية، الآليات الحمائية، الترقية.

Abstract:

The promotion of the national product is crucial. It is the basis for the development of the economy. The national product is an important mechanism for diversifying the national economy and abandoning dependence on fuels and imports.

Forward-looking and protective mechanisms must be adopted to upgrade the national product. The first is the overall support and improvement of the competitiveness of the national product. The second is procedural mechanisms for the protection of the national product and protective mechanisms for the national export product, as well as its protection under trade differential conventions.

The importance of upgrading the national product is reflected in self-sufficiency, import substitution policy, export orientation, entry into world markets and integration into the world economy.

Key words: national product; incentive mechanisms; protective mechanisms; promotion.