جامعة قاصدي مرباح ورقلة

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات لنيل شهادة الماستر أكاديمي

الميدان : الحقوق و العلوم السياسية

الشعبة :الحقوق

التخصص : قانون أعمال

عنوان المذكرة

الإطار القانوني لتشجيع الصادرات في الجزائر

تحت إعداد الطالبات :

- ياسمـــــــينة بختة
- سهـــــــــام قمو

تحت إشراف الأستاذ:

- قادري لطفي محمد الصالح

أعضاء لجنة المناقشة

لقب و إسم الأستاذ	الرتبة العلمية	الجامعة	الصفة
طوايبية حسن	أستاذ التعليم العالي	جامعة ورقلة	رئيسًا
قادري لطفي محمد الصالح	أستاذ محاضر قسم "أ"	جامعة ورقلة	مشرفًا ومقرراً
بوغابة أم كلثوم	أستاذ مساعد	جامعة ورقلة	عضواً

السنة الجامعية : 2025-2026

جامعة قاصدي مرباحورقلة
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق

مذكرة مقدمة لإستكمال المتطلبات لنيل شهادة الماستر أكاديمي

الميدان : الحقوق و العلوم السياسية

الشعبة :الحقوق

التخصص : قانون أعمال

الإطار القانوني لتشجيع الصادرات في الجزائر

تحت إعداد الطالبات :

- ياسمـــــــينة بختة
- سهـــــــــام قمو

تحت إشراف:

- الدكتور قادري لطفي محمد الصالح

أعضاء لجنة المناقشة

لقب و إسم الأستاذ	الرتبة العلمية	الجامعة	الصفة
طوايبية حسن	أستاذ التعليم العالي	جامعة ورقلة	رئيسًا
قادري لطفي محمد الصالح	أستاذ محاضر قسم "أ"	.....	مشرفًا ومقرراً
. بوغابة أم كلثوم	أستاذ مساعد	.....	عصواً

السنة الجامعية : 2025-2026

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة قاصدي مرباح – ورقلة –

التصريح الشرفي

الخاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لانجاز بحث

(ملحق القرار الوزاري رقم 1082 المؤرخ 27 ديسمبر 2020 الذي يحدد القواعد المتعلقة بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها)

أنا الممضي أسفله.

إسم ولقب الطالب	التخصص	رقم بطاقة التعريف الوطنية	تاريخ الإصدار
1. بوتة ياسمينة	قانون أعمال	211688282	2015/08/18
2. مجوسهام	قانون أعمال	20167-8953	2017/07/13

المسجل (ة) بكلية الحقوق والعلوم السياسية قسم الحقوق

و المكلف (ة) بانجاز أعمال بحث مذكرة ماستر ،عنوانها:

الحماية الجنائية للمستهلك في عقود البيع الإلكتروني

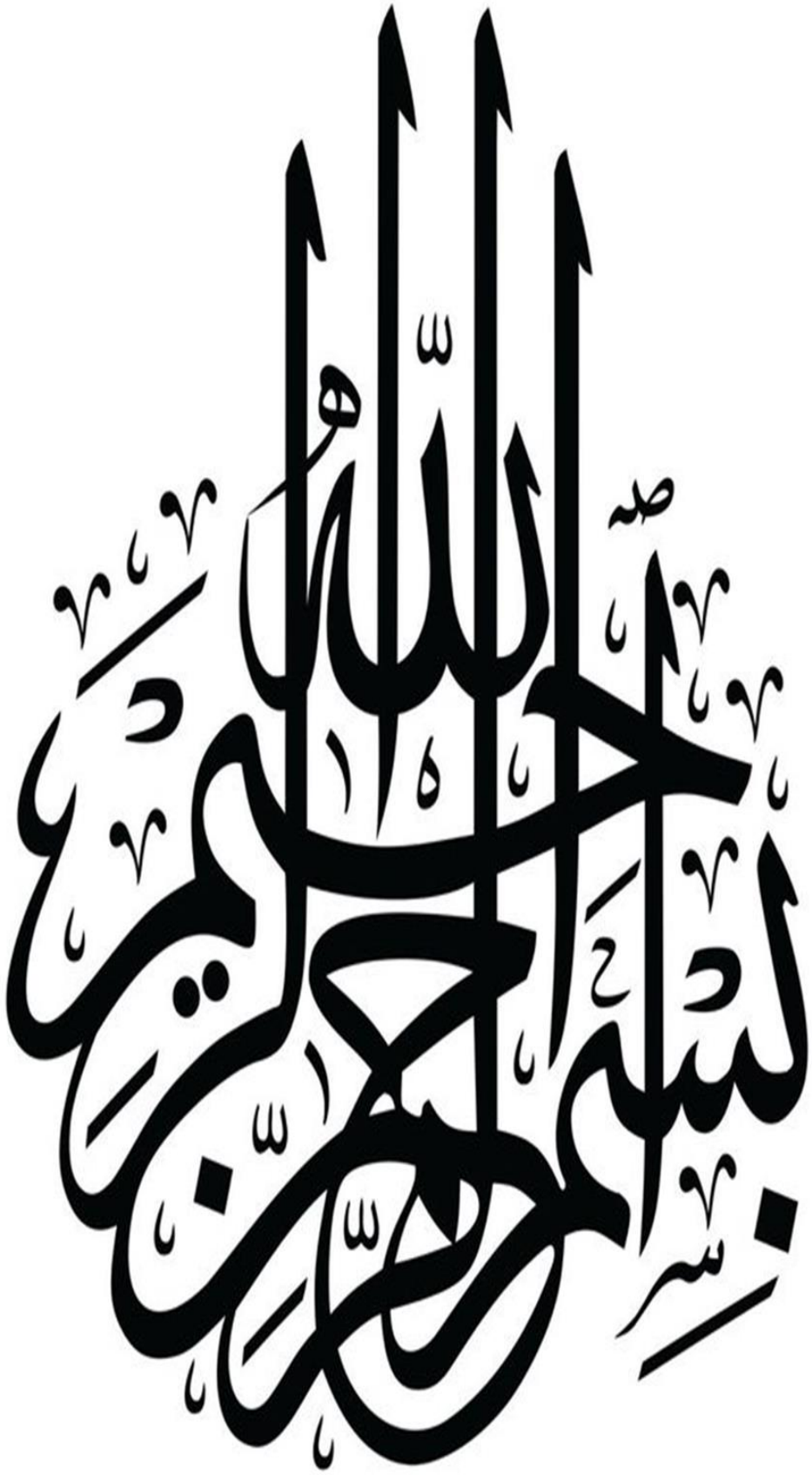
بتاريخ: 2021/06/06

أصرح بشرفي أني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في انجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ:.....

1. توقيع المعنية

2. توقيع المعنية


بسم الله الرحمن الرحيم

الإهـــــــــداء

الحمد لله الذي وهبنا التوفيق والثبات و أعاننا على إتمام هذا العلم ما أجمل أن أجود بأغلى ما لدي و أهدي الغالي للأغلى هذه ثمرة جهد 5 سنوات أجنيتها اليوم و أهديها

إلى روح أبي الطاهرة الذي كان من عتاد العلم ومحبيه رحمه الله وجعل علمنا نورا خالداً

إلى أمي الغالية نبع صبر أيامي و التي إحتضنت أبناي و رافقتني بدعاها في كل خطوة لك كل الإمتنان

إلى زوجي الغالي سندي و رفيق دربي الذي أعاد لي شغف العلم وقدم لي كل ما بوسعه لإتمام المسار

إلى بناتي كل بإسمها فلذاتي كبدي هم مصدر فرحتي و أنا مصدر قوتهم و أملهم في حياة العلم

إلى إبني بكري من كان سبباً في عودتي إلى مقاعد الدراسة بعد إنقطاع طال 20 عاماً، وإلى اخر عنقودي والذي هو بداية مرحلة جديدة في حياتي العلمية حملته ووضعته وأنا في درب العلم فكان شاهداً جميلاً في هذه المرحلة

فلكم مني كل الشكر والتقدير

إلى اخواتي رفقاء القلب دعمي الذي لايمل

إلى مديرية عملي التي منحتني الثقة والفرصة لمتابعة الدراسة رغم ضغظ العمل وتحدياته

إلى كل من قدم لي يد المساعدةولو بقليل كلمة ،نصيحة ،معلومة....

هذه المسيرة إلى كل محب العلم و مخريجيه الذين يزرعون النور في درب الجهل و يصنعون الأمل للأجيال

فلكم جميعا خالص الشكر والعرفان و الإحترام

لكم جميعا ثمرة هذا الجهد المتواضع و راجية أن يكون فيه نفع وخير

ياســمينة

الإهـــــــــداء

إلى من سكنوا الوجدان وغابوا عن الأعيان..

إلى روح أبي الغالي، الذي غاب جسده وبقي أثره الطيب سراجاً ينير دربي، رحمك الله يا أبي وأسكنك فسيح جناته.

إلى نبع الحنان ومنبع الصبر..

إلى روح أمي الحبيبة، التي سهرت وتعبت وتحملت الكثير من أجلي، من رافقت كل مراحل دراستي بقلبها ودعائها وحنانها.. وإن لم تشهدي يوم تخرجي بعينكِ، فقد كنتِ حاضرة في كل نجاح حققته بروحي. وفخري الدائم.. رحمكِ الله يا جنة الدنيا.

إلى عضدي ورفيق الدرب..

إلى أخي العزيز "عز الدين"، الذي كان لي عوناً وتشجيعاً ودعماً في مسيرتي، وإن رحلت قبل أن تشهد لحظة تخرجي، فإن أثرك الكبير باقٍ في كل خطوة قطعتها نحو هذا الإنجاز.. رحمك الله وغفر لك.

إلى إخوتي جميعاً وأخص بالذكر، أختي لتي لم تلدها أمي "سارة"، ساندوني ووقفوا بجانبي في مشواري الدراسي، أهدي هذا العمل المتواضع عربون وفاء ومحبة تقديراً لوجودكم الدائم خلفي.

إلى شركاء النجاح والمسيرة..

إلى إدارة جهة عملي الموقرة، التي منحتني فرصة الدراسة والبحث وذللت لي الصعاب، وإلى زملائي الأعزاء " رشيد"، " إبراهيم"، " شاشة "، " عبد الوهاب "، " رحيمة "، إيمان "، " مبروكة "، كما لا أنسى جارتي الغالية " حسينة " الذين قدموا لي يد العون والمساعدة طوال فترة إنجاز هذا البحث، لكم مني خالص الشكر والتقدير.

إلى ورثة الأنبياء..

إلى أستاذي المشرف القدير، وإلى جميع أساتذة الكلية الأفاضل، شكراً لكم على علمكم وتوجيهكم الذي كان له الفضل الأكبر في إتمام هذا العمل.

إلى كل من ساندني..

إلى كل من شجعني من قريب أو بعيد، بكلمة أو بدعوة صادقة..

ختاماً..

أسأل الله العلي القدير أن يتقبل مني هذا العمل، ويجعله صدقة جارية عن روح والديّ وأخي "عز الدين"، رحمة الله عليهم أجمعين.

سلام

.

شكر وتقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات،على إثر مناقشة هذه المذكرة، نتقدم بجزيل الشكر وعظيم الامتنان إلى الأستاذ المشرف الدكتور لطفي الصالح، على توجيهاته القيمة وإرشاداته السديدة،وعل صبره معنا ، كما لا يفوتونا أن نتقدم بخالص الشكر والامتنان لكل من ساعدنا وقدم لنا يد العون و خاصة من ساهمت في كتابة هذه المذكرة و مرافقتنا في إعدادها فلها منا كل التقدير و الإحترام على تواضعها

و نتوجه بالشكر إلى أساتذتنا الكرام الذين أناروا دربنا بالعلم والمعرفة، وإلى كل من ساندنا ووقف إلى جانبنا خلال مسيرتنا الدراسية وإلى كافة موظفي إدارة قسم الحقوق، وإلى كل من كان له أثر في إنجاح هذا العمل المتواضع.

كما نتقدم بخالص الشكر لعائلتنا على دعمهم و صبرهم المتواصل

وفي الأخير نسأل الله أن يكون هذا العمل خالصا لوجهه الكريم وأن ينفعنا به.

قائمة المختصرات

ج. ر. ج. ج: الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.

ص: صفحة.

ق. ج: قانون الجمارك.

- **ALGEX :** Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur.
- **BNA :** Banque Nationale d'Algérie.
- **Co. C :** Commercial Company.
- **Co. A :** Agent Company.
- **CACI :** Chambre de Commerce et d'Industrie d'Algérie.
- **CAGEX :** Société Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.
- **FOB :**Free On Board.
- **SAFEX :** Société Algérienne des Foires et Exportations.
- **FSPE :** Fonds Spécial de Promotion des Exportations.
- **TVA :** Taxe sur la Valeur Ajoutée.

مقدمة

مقدمة :

تُعدّ الصادرات من أهمّ المحركات الأساسية للنمو الاقتصادي في العصر الحديث حيث تمثّل قناة رئيسية لاندماج الدول في الاقتصاد العالمي وتعزيز قدرتها التنافسية في الأسواق الدولية. فبفضل التوسع في الأنشطة التصديرية، تتمكن الدول من تحقيق تدفقات نقدية بالعملة الصعبة، وتحسين ميزان المدفوعات، وتقليص العجز التجاري، وهو ما ينعكس إيجابًا على استقرارها الاقتصادي والمالي. كما تساهم الصادرات في خلق فرص عمل جديدة ودعم الإنتاج الوطني، وتحفيز المؤسسات على رفع جودة منتجاتها بما يتماشى مع المعايير الدولية، الأمر الذي يؤدي إلى تحسين الكفاءة الإنتاجية وتعزيز الابتكار.

وفي هذا السياق، تبرز أهمية الإطار القانوني كأداة تنظيمية واستراتيجية تضطلع بدور محوري في توجيه النشاط التصديري. فالقواعد القانونية لا تقتصر على تنظيم عمليات التصدير من حيث الإجراءات والوثائق، بل تمتد لتشمل وضع سياسات تحفيزية تدعم المصدرين، مثل الإعفاءات الضريبية، وتسهيلات التمويل، وآليات ضمان الصادرات. كما يسهم الإطار القانوني في حماية المتعاملين الاقتصاديين من المخاطر المرتبطة بالتجارة الخارجية، كعدم السداد أو تقلبات الأسعار، من خلال تنظيم وسائل الدفع الدولية والعقود التجارية.

إضافة إلى ذلك، يُعدّ وضوح واستقرار التشريعات عاملاً حاسمًا في تشجيع المؤسسات على التوجه نحو التصدير، حيث يقلل من حالة عدم اليقين، ويعزز ثقة المستثمرين المحليين والأجانب على حد سواء. فكلما كان الإطار القانوني مرنًا ومتوافقًا مع المعايير الدولية، كلما ساهم في تسهيل ولوج المنتجات الوطنية إلى الأسواق العالمية، خاصة في ظل وجود اتفاقيات تجارية متعددة الأطراف والثنائية التي تتطلب التزامًا قانونيًا دقيقًا.

ويُنظر إلى هذا الإطار القانوني بوصفه أحد المكونات الأساسية لمناخ الأعمال، إذ يسهم بشكل مباشر في جذب الاستثمار، وتبسيط الإجراءات الإدارية، وتقليص التكاليف المرتبطة بالتصدير، وتحفيز المبادرات التصديرية. كما يلعب دورًا مهمًا في تقليل العراقيل البيروقراطية، وتحسين مستوى الحوكمة الاقتصادية، وتعزيز الشفافية، وهي عوامل أساسية لرفع القدرة التنافسية للدولة في الأسواق الدولية.

وعليه، فإن تطوير الإطار القانوني المنظم للصادرات يُعدّ ركيزة أساسية لتحقيق التنويع الاقتصادي، خاصة بالنسبة للدول التي تعتمد بشكل كبير على قطاع واحد مثل المحروقات، حيث يساهم في توجيه الاقتصاد نحو قطاعات إنتاجية متنوعة وقابلة للتصدير. ومن ثمّ، فإن نجاح السياسات التصديرية لا يرتبط فقط بقدرة الدولة على الإنتاج، بل أيضًا بمدى فعالية الإطار القانوني الذي ينظم هذا النشاط ويدعمه.

وتتجلى أهمية هذا الموضوع في كونه يعالج إحدى الإشكاليات الجوهرية التي تواجه الاقتصاد الجزائري، والمتمثلة في ضعف مساهمة الصادرات خارج قطاع المحروقات في التجارة الخارجية، رغم الجهود المبذولة على المستوى التشريعي والمؤسساتي. فالصادرات غير النفطية لا تزال تشكل نسبة محدودة من إجمالي الصادرات، وهو ما يعكس وجود اختلالات بنيوية تتجاوز الجانب الاقتصادي لتشمل الأبعاد القانونية والإدارية والمؤسساتية.

وعليه، فإن دراسة الإطار القانوني المنظم للنشاط التصديري تكتسي أهمية علمية وعملية، باعتبارها تساهم في تقييم مدى فعالية السياسات المعتمدة، والكشف عن أوجه القصور التي تعيق تحقيق الأهداف المسطرة، كما تمكّن من اقتراح حلول وتوصيات من شأنها تحسين الأداء التصديري وتعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني.

يقتصر نطاق هذه الدراسة على تحليل الإطار القانوني لتشجيع الصادرات في الجزائر، مع التركيز على الصادرات خارج قطاع المحروقات، وذلك خلال فترة الإصلاحات الاقتصادية الحديثة الممتدة منذ التسعينيات إلى الوقت الراهن. ويأتي هذا التحديد بهدف

إبراز التطور الذي عرفته المنظومة القانونية في هذا المجال، ومدى تأثيرها على واقع الصادرات غير النفطية. كما تأخذ الدراسة بعين الاعتبار السياق الاقتصادي والمؤسساتي الذي تعمل في ظله المؤسسات المصدّرة، دون التوسع في الجوانب التقنية أو الإنتاجية المرتبطة بالعملية التصديرية.

ولقد تم إختيار هذا الموضوع لعدة أسباب :

- هشاشة الاقتصاد الجزائري أمام تقلبات الأسواق العالمية والأزمات النفطية المتكررة.
- ضرورة تنويع القاعدة الإنتاجية والانتقال من الاقتصاد الريعي إلى اقتصاد متنوع ومنتج.
- اهتمام الدولة الجزائرية منذ تسعينيات القرن الماضي بإجراء إصلاحات اقتصادية وقانونية لدعم الصادرات غير النفطية.
- تعدد القوانين والتشريعات المنظمة لمجال الاستثمار والجمارك والتجارة الخارجية، مما يجعل الموضوع ذا أهمية قانونية واقتصادية.
- إنشاء هيئات ومؤسسات متخصصة في دعم وترقية الصادرات، وهو ما يعكس أهمية الموضوع على المستوى العملي والمؤسساتي.

وفي ضوء ما سبق، تتمحور إشكالية هذه الدراسة حول التساؤل الرئيسي التالي:

إلى أي مدى نجح الإطار القانوني الجزائري في تحقيق فعالية حقيقية لتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات؟

وللإجابة عن هذه الإشكالية، تم الاعتماد على المنهج التحليلي لدراسة النصوص القانونية والتنظيمية المتعلقة بالتصدير، وتحليل مضامينها وتقييم فعاليتها، إلى جانب المنهج

الوصفي الذي يُستخدم لعرض واقع الصادرات الجزائرية وتشخيص أهم التحديات التي تواجهها.

تقتصر هذه الدراسة على الجزائر، نظرًا لاختلاف الأوضاع الاقتصادية من دولة إلى أخرى، مما يجعل تعميم النتائج أو مقارنتها بشكل مباشر مع دول أخرى أمرًا غير دقيق. وعليه، تم اختيار الجزائر كحالة دراسية مستقلة لضمان تحليل أكثر عمقًا وملائمة لخصوصيات الاقتصاد الوطني.

تم اعتماد الفترة الممتدة من 1990 إلى 2023، باعتبارها مرحلة مفصلية في مسار الاقتصاد الجزائري، حيث شهدت الانتقال من الاقتصاد الاشتراكي إلى اقتصاد السوق بالتزامن مع الأزمة النفطية آنذاك. وقد دفعت هذه التحولات الجزائر إلى تبني حزمة من الإصلاحات والإجراءات الهيكلية بهدف تحقيق الاستقرار الاقتصادي الكلي .

وقد حظي موضوع تشجيع الصادرات في الجزائر باهتمام متزايد من قبل الباحثين ،حيث تناولته بعض الدراسات من زوايا متعددة. فقد ركّزت بعض الدراسات على تحليل الإطار القانوني والتنظيمي للتجارة الخارجية، من خلال استعراض النصوص القانونية المنظمة لعملية التصدير، بينما اهتمت دراسات أخرى بدور المؤسسات والهيئات الداعمة مثل وكالات ترقية الصادرات. كما سعت بعض الأبحاث إلى تحليل واقع الصادرات الجزائرية وتحديد العوامل المؤثرة فيها، سواء كانت داخلية أو خارجية.

1. دراسة الباحثة بجاوي زهيرة الموسومة بعنوان: النظام القانوني للتجارةالخار جية خارج قطاع المحروقات في الجزائر2020-2021

والتي تهدف إلى إجابة على الإشكالية التالية : مدى فعالية الإطار القانوني للاستيراد والتصدير في إنعاش الإقتصاد الوطني من خلال تقليص الواردات وترقية الصادرات ؟

حيث إستخدمت المنهج التحليلي من خلال تحليل مختلف القواعد القانونية و تتفق مع دراسة الإطار القانوني لتشجيع الصادرات في التأطير القانوني والمؤسساتي للتجارة الخارجية في الجزائر ومدى مساهمتها في تحقيق التنمية الاقتصادية، إضافة إلى تحليل مدى توافق التشريع الجزائري مع الالتزامات الدولية المرتبطة بتحرير التجارة الخارجية، وتختلف معها في الإشكالات العلمية و العراقيل القانونية التي تواجه المصدرين غير أن ما تضيفه الدراسة الحالية هو تقييم فعالية المنظومة القانونية و آفاق تطويرها .

2. دراسة الباحثين العابد حسام الدين و معمير نور الدين الموسومة بعنوان : آليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX سنة 2021-2022

والتي تهدف إلى إجابة على الإشكالية التالية: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟ وما دور الوكالة الوطنية للتجارة الخارجية **ALGEX** في ترقية وتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟ حيث إستخدمت المنهج الوصفي التحليلي، من خلال تحليل مجموعة من الجداول والبيانات الواردة فيها حيث تهدف هذه الدراسة إلى التنقيب عن أهم الجهود والفرص المتاحة أمام تنمية الصادرات خارج المحروقات في الأسواق الدولية و تتفق مع الدراسة الحالية في دور الوكالات الوطنية في ترقية الصادرات وتختلف معها في إبراز أهم الإستراتيجيات التي اتبعتها الجزائر من أجل البحث عن توازن نسبي بين الصادرات النفطية، والصادرات غير نفطية على المدى البعيد، غير أن ما تضيفه الدراسة الحالية هو تحسين المنخ التشريعي و تعزيز الحماية القانونية للمصدرين.

3. دراسة الواعر غزلان الموسومة بعنوان: الضوابط القانونية لعمليات التصدير والإستيراد في القانون الجزائري سنة 2022 - 2023

والتي تهدف إلى إجابة على الإشكالية التالية : ما مدى فعالية التشريعات المنظمة لعمليات التصدير والاستيراد في تعزيز مناخ الأعمال وتحقيق الأهداف الاقتصادية؟

حيث إستخدمت المنهج الوصفي من حيث التطرق إلى الإطار المفاهيمي للتجارة الخارجية والسياسيات المتبعة فيها وكذا مفهوم عمليات التصدير وكل ما يتعلق بها من إجراءات وطرق تمويل كما اعتمدت هذه الدراسة على المنهج التحليلي بغرض تحليل بعض النصوص التشريعية و كذلك المنهج التاريخي لسرد مختلف المراحل التي مرت بها الجزائر في إطار تحريرها للتجارة الخارجية و تتفق مع الدراسة الحالية في جانب التعرف على الإطار القانوني والإجراءات والعراقيل التي تواجه المستوردين والمصدرين.وتختلف معها في إبراز أثر السياسة التجارية على الاقتصاد المحلي، وبيان مدى فعالية السياسة الحمائية إضافة إلى تتبع تطور قطاع الاستيراد والتصدير والسياسة التجارية في الجزائر منذ الاستقلال،غير أن ما تضيفه الدراسة الحالية هو القوانين والنصوص المنظمة لعملية التصدير ومدى مساهمتها في رفع الصادرات خارج المحروقات .

غير أنّ الملاحظ على هذه الدراسات هو تركيزها في الغالب على الجانب النظري أو الوصفي، دون التعمق في تقييم فعالية الإطار القانوني في التطبيق العملي، أو دراسة مدى انسجامه مع متطلبات التجارة الدولية والتحديات التي تواجه المصدرين الجزائريين، مثل البيروقراطية، وتعقيد الإجراءات، وضعف البنية التحتية، وصعوبات التمويل والتحويلات المالية. وهو ما يكشف عن وجود فجوة بحثية تستدعي إجراء دراسات تحليلية معمقة تربط بين الإطار القانوني وواقع الأداء التصديري.

أهم الصعوبات التي واجهتنا أثناء إعداد هذه الدراسة تمثلت في :

- الصعوبة في الحصول على الإحصائيات الخاصة بالصادرات وبالخصوص سنة 2025 و السنة الحالية 2026.
- نقص في المراجع المتخصصة في دعم الصادرات خارج قطاع المحروقات وخاصة الكتب .

- تعدد الهيئات والمؤسسات المتدخلة في مجال ترقية الصادرات، وهو ما يفرض صعوبة في حصر أدوارها وتقييم مدى فعاليتها.
- محدودية الدراسات المتخصصة التي تعالج موضوع تشجيع الصادرات خارج المحروقات من الجانبين القانوني والاقتصادي بشكل متكامل.
- كثرة النصوص القانونية والتنظيمية المتعلقة بتشجيع الصادرات وتعدد التعديلات التي طرأت عليها، الأمر الذي يصعّب عملية التحليل والدراسة.

ولمعالجة موضوع بحثنا هذا بشكل مفصل ودقيق قمنا بتقسيم البحث إلى فصلين رئيسيين:

- حيث يتناول الفصل الأول: الإطار القانوني والمؤسساتي لتشجيع الصادرات في الجزائر، من خلال دراسة مختلف القوانين والتشريعات والهيئات المعنية بهذا المجال.
- بينما يخصص الفصل الثاني: لتقييم فعالية هذا الإطار، من خلال تحليل نتائجه على أرض الواقع، والوقوف على أبرز العراقيل التي تحدّ من نجاعته، مع تقديم مقترحات لتطويره وتحسين أدائه.

وفي الختام، يسعى هذا البحث إلى تقديم إضافة علمية في مجال الدراسات الاقتصادية والقانونية، من خلال الربط بين النصوص القانونية والتطبيق العملي، بما يسهم في دعم جهود صانعي القرار في الجزائر الرامية إلى تنويع الاقتصاد الوطني وتعزيز مكانة الصادرات خارج قطاع المحروقات.

الفصل الأول :

التنظيم القانوني لآليات تشجيع الصادرات في الجزائر

تمهيد:

تُعدّ الصادرات من الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدول لتحقيق النمو الاقتصادي وتعزيز التوازن في ميزان المدفوعات، خاصة في ظل التحولات الاقتصادية العالمية التي تفرض على الدول تنويع مصادر دخلها وتقليل الاعتماد على الموارد التقليدية . وقد سعت الجزائر إلى تبني مجموعة من الآليات القانونية والمؤسساتية الرامية إلى ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، من خلال سنّ تشريعات وتنظيمات تُحفّز المتعاملين الاقتصاديين على ولوج الأسواق الدولية .وعليه، يهدف هذا الفصل إلى دراسة الإطار القانوني المنظم لآليات تشجيع الصادرات في الجزائر.

المبحث الأول: الإطار المؤسساتي والقانوني لتشجيع الصادرات

يشكل الإطار المؤسساتي والقانوني حجر الزاوية في سياسة تشجيع الصادرات، إذ يحدد مختلف الهيئات الفاعلة ويضبط الأطر التشريعية والتنظيمية التي تنظم نشاط التصدير. وسيتم التطرق في هذا المبحث إلى أهم الهيئات المكلفة بترقية الصادرات ، وكذا الإطار القانوني المنظم لعملية التصدير .

المطلب الأول: الهيئات المكلفة بترقية الصادرات

تتولى عدة هيئات ومؤسسات في الجزائر بمهمة دعم وترقية الصادرات، حيث تتكامل أدوارها بين التأطير، والمرافقة، والترويج، وتوفير المعلومات للمصدرين. وقد أنشئت هذه الهيئات في إطار سياسة الدولة الرامية إلى دعم الاقتصاد الوطني وتنويع صادراته.

الفرع الأول : مفهوم ترقية الصادرات و أهدافها

تسعى الدول إلى اعتماد مجموعة من الإجراءات الهادفة إلى تطوير الصادرات، من خلال تسهيل عمليات التصدير وإزالة العوائق التي تعترضها، و يُعدّ مفهوم ترقية الصادرات من الركائز الأساسية في سياسات التنمية الاقتصادية الحديثة.

أولاً : مفهوم وطرق التصدير

1. مفهوم التصدير

هو الوسيلة الأساسية التي تعتمد عليها الدول للولوج إلى الأسواق الأجنبية وتوسيع نطاق مبادلاتها التجارية الدولية.[1]

[1] عائشة جبريط، الضوابط القانونية لعمليات التصدير والإستيراد في القانون الجزائري دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير مالية وتجارة دولية، جامعة غرداية، 2022 – 2023، ص 7.

لذا كان هناك اهتمام كبير من قبل المختصين في تحديد مفهوم شامل لمصطلح التصدير فهناك العديد من التعاريف والمفاهيم التي حاولت تعريف التصدير ومن أهم هذه التعاريف هي:

التعريف الأول: يقصد بها مختلف العمليات المتعلقة بتبادل السلع والخدمات التي تتم بصورة نهائية بين المقيمين وغير المقيمين داخل الدولة[1].

التعريف الثاني : هو كل عملية يتم من خلالها تحويل سلعة أو تقديم خدمة من طرف عون اقتصادي مقيم إلى عون غير مقيم، ويُعد من أبسط أشكال الولوج إلى الأسواق الخارجية، نظراً لما يتميز به من انخفاض مستوى المخاطر مقارنة بالبدائل الأخرى[2].

التعريف الثالث : هي العملية التي يتم من خلالها انتقال السلع والخدمات من داخل الإقليم الوطني نحو الخارج عبر الحدود الدولية[3].

وكما يتضح من خلال تعدد التعاريف، فإن التصدير يتمثل في مجموعة العمليات التي تقوم على بيع مختلف السلع والخدمات من السوق المحلية إلى الأسواق الخارجية بهدف تحقيق عائدات بالعملة الصعبة ودعم الاقتصاد الوطني.

2. طرق التصدير

يُعدّ التصدير من أبسط أساليب دخول الأسواق الخارجية، نظراً لكونه ينطوي على درجة مخاطر أقل مقارنة بغيره من الأساليب الأخرى، كالإستثمار الأجنبي المباشر أو التحالفات الإستراتيجية .وينقسم التصدير بصفة عامة إلى نوعين رئيسيين، هما: التصدير المباشر والتصدير غير المباشر.

---

[1] حمشية عبد الحميد، دور التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2013، ص 50.

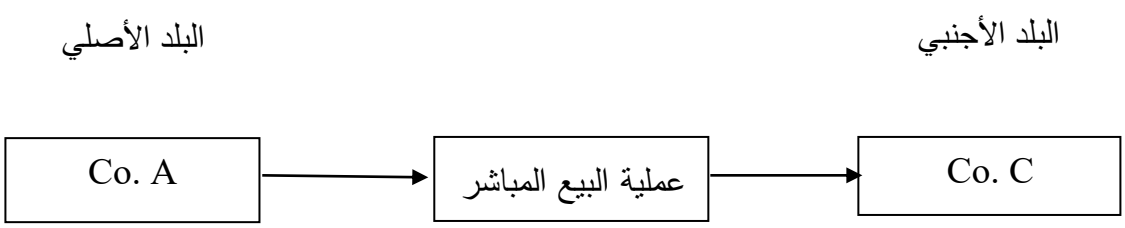
[2] سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية–مدخل استراتيجي، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 1999، ص40.

[3] بورياح كنزة، يطوي محمد الأمين، واقع وأفاق سياسة التصدير في الجزائر، مذكرة ماستر في العلوم التجارية جامعة مستغانم 2019، ص27.

أ. التصدير المباشر Export Direct :

يقوم التصدير المباشر على وجود علاقة مباشرة بين المؤسسة المنتجة أو المصدّرة والطرف الأجنبي المستورد، دون اللجوء إلى الوسطاء. ويسمح هذا النوع من التصدير للمؤسسة بتعزيز خبرتها ومعرفتها بالأسواق الدولية، إضافة إلى منحها قدراً أكبر من الرقابة على عملياتها التجارية الخارجية[1]وهذه العملية تتضح في الشكل التالي :

الشكل رقم (1) : التصدير المباشر



المصدر: سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2002، ص 38.

ويتم التصدير المباشر عبر عدة أساليب، من أهمها:

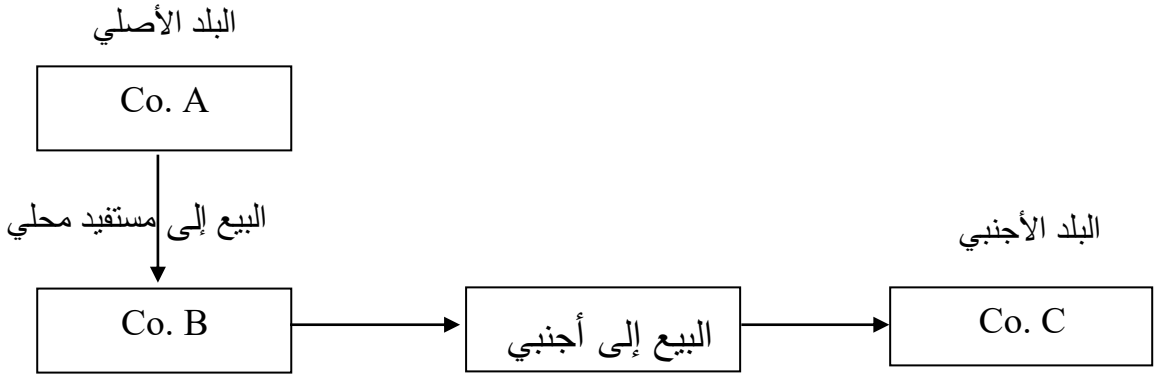
- **إنشاء قسم خاص بالتصدير:** حيث تقوم المؤسسة بتخصيص قسم يتولى إدارة مختلف عمليات التصدير والتعامل مع الأسواق الخارجية.
- **إنشاء فروع في الأسواق الأجنبية:** ويتمثل ذلك في إقامة فروع للمؤسسة في الخارج تتكفل بعمليات التوزيع والتسويق، بما يساهم في تعزيز حضور المؤسسة ومراقبة نشاطها الخارجي.
- **إيفاد مندوبي بيع إلى الخارج:** وذلك بغرض البحث عن عملاء جدد والتفاوض معهم لإبرام صفقات تجارية في الأسواق الأجنبية.

[1]العابد حسام الدين، معمير نور الدين، آليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX، مذكرة ماجيستير مالية وتجارة دولية جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي سنة 2020-2021، ص 11.

ب. التصدير غير المباشر Export Indirect :

يُعدّ التصدير غير المباشر من أكثر الأساليب شيوعاً في دخول الأسواق الخارجية، ويقصد به قيام المؤسسة ببيع منتجاتها إلى وسيط أو متعامل محلي يتولى مهمة تصديرها إلى الأسواق الأجنبية، سواء تم تسويقها بصورتها الأصلية أو بعد إدخال بعض التعديلات عليها[1].

الشكل رقم(2) : التصدير الغير المباشر



المصدر: سعد غالب ياسين، مرجع سابق، ص39.

ويُستخدم هذا النوع من التصدير غالباً من قبل المؤسسات حديثة العهد بالنشاط التصديري، نظراً لكونه يتطلب استثمارات أقل وينطوي على درجة مخاطرة محدودة مقارنة بالتصدير المباشر.

ويتم التصدير غير المباشر من خلال عدة قنوات، من بينها وكلاء التوزيع، والشركات متعددة الجنسيات وفروعها، إضافة إلى المشروعات المشتركة وعمليات البناء والتشغيل وغيرها من صيغ إدارة الأعمال الدولية. وقد تتخذ هذه الصيغة أشكالاً أكثر تعقيداً وتداخلاً مقارنة بالصور البسيطة للتصدير غير المباشر.

ثانياً: مفهوم ترقية الصادرات

[1] العابد حسام الدين، معمير نور الدين، مرجع سابق، ص 13.

يعرّف "تروجر" (KROUGER) ترقية الصادرات بأنها مجموعة من الوسائل والإجراءات المختلفة التي تُعتمد لتحفيز جميع السلع الموجهة للتصدير دون التركيز على سلعة واحدة فقط. كما يرى "محمود حامد عبد الرزاق" أنها تنفيذ حزمة من الإجراءات على مستوى الدولة بهدف التأثير في حجم وقيمة الصادرات بما يعزز القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية. أما "بالسا" (BLASSA) فيعتبرها استراتيجية تهدف إلى زيادة الصادرات عبر تقديم حوافز سعرية محايدة لا تميل لصالح صناعات بدائل الواردات.

وبناءً على هذه التعريفات، يمكن القول إن ترقية الصادرات تعني التركيز أساسًا على التوجه نحو الأسواق الخارجية لمختلف الصناعات القابلة للتصدير، مع إعطاء أهمية أقل للسوق المحلية. كما تُعد الصادرات المصدر الرئيسي لتمويل خطط التنمية ذاتيًا[1].

الفرع الثاني: دور وزارة التجارة في ترقية الصادرات

[1] مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي غرداية، 2010-2011، ص 91.

التجارة الخارجية هي ركيزة أساسية لتنمية الاقتصاد، إذ تسهم في دعم النشاط الاقتصادي وتعزيز القدرة الإنتاجية والتنافسية للدولة في الأسواق الدولية.

أولا : مفهوم وزارة التجارة الخارجية و أسباب قيامها

1. مفهوم وزارة التجارة الخارجية

تمثل التجارة الخارجية فرعاً أساسياً من علوم الاقتصاد يهتم بتنظيم المعاملات الدولية، وتشمل تبادل السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول، بما يسهم في تلبية احتياجات الأسواق وتعزيز العلاقات الاقتصادية الدولية[1].

2. أسباب قيام التجارة الخارجية:

يمكن تلخيص أهم أسباب قيام التجارة الخارجية فيما يلي:

أ. التخصص الدولي واختلاف الموارد الطبيعية:

تنشأ التجارة الخارجية نتيجة تفاوت الموارد الطبيعية والإمكانات الاقتصادية بين الدول، مما يدفعها إلى التخصص في إنتاج السلع التي تتميز فيها بكفاءة أعلى وتبادلها مع الدول الأخرى لتلبية احتياجاتها المختلفة.

ب. تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول:

يُعد اختلاف تكاليف الإنتاج من أهم دوافع التجارة الدولية، إذ تستفيد بعض الدول من الإنتاج الكبير الذي يخفض التكاليف ويمنحها ميزة نسبية تعزز قدرتها على المنافسة في الأسواق الخارجية.

ت. اختلاف الأذواق والميول الاستهلاكية:

[1] بختاوي أميرة، دور التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية، مذكرة ماجيستر أكاديمي في العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة مستغانم، الجزائر، 2022-2023، ص17.

تسهم اختلافات أذواق المستهلكين واحتياجاتهم في تنشيط التجارة الدولية، حيث تلجأ الدول إلى استيراد سلع ومنتجات متنوعة لتلبية الطلب المحلي وتحقيق منفعة أكبر للمستهلكين[1].

ثانيا : دور وزارة التجارة الخارجية

أصبحت التجارة الخارجية نشاطًا اقتصاديًا أساسيًا تعتمد عليه الدول لعدم قدرتها على تحقيق الاكتفاء الذاتي الكامل، كما تؤدي دورًا مهمًا في الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، وتسهم في تحديد طبيعة علاقات الدول وتفاعلاتها مع العالم الخارجي.وتتمثل هذه الأدورفيما يلي :

1. في المجال الاقتصادي:

تسعى التجارة الخارجية إلى تحقيق :

- توفير السلع والخدمات بتكاليف أقل من خلال الاستفادة من مبدأ التخصص الدولي.
- تصريف فائض الإنتاج المحلي عبر التوجه نحو الأسواق الخارجية.
- دعم الصادرات بما يساهم في جذب رؤوس الأموال الأجنبية وتشجيع الاستثمار.
- تعزيز القدرة الإنتاجية والتنافسية للدولة في الأسواق الدولية[2].

2. في المجال الاجتماعي:

تساهم التجارة الخارجية في تحقيق العديد من الأهداف الاجتماعية، أبرزها:

- رفع مستوى رفاهية الأفراد من خلال تنويع السلع والخدمات المتاحة للاستهلاك.

[1] بوشريبشة برهان الدين، دور وكالات ضمان ائتمان الصادرات في تغطية مخاطر التجارة الخارجية: دراسة حالة الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX)، مذكرة ماجيستير في العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارة دولية جامعة 8 ماي 1945 قالمة، الجزائر، سنة 2020-2021، ص5.

[2] بلفاضل حمو، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية: حالة الصادرات الجزائرية، ماجيستير أكاديمي في المالية والتجارة الدولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، الجزائر، سنة 2019-2020، ص 13.

- إحداث تغيرات إيجابية في البنية الاجتماعية نتيجة التطور الاقتصادي.
- تسهيل الحصول على التقنيات الحديثة والمعارف العلمية بأسعار مناسبة نسبياً.
- التأثير المتزايد في الحياة اليومية للأفراد عبر توسيع نطاق التبادل والانفتاح على المجتمعات الأخرى.

3. في المجال السياسي:

تسعى التجارة الخارجية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف السياسية، من أبرزها:

- دعم البنى الأساسية للدولة من خلال استيراد التقنيات الحديثة والتطورات العلمية المتقدمة.
- توطيد العلاقات الودية وتعزيز التعاون والصداقة بين الدول.
- الاستفادة من مظاهر العولمة السياسية التي تعمل على تقليص المسافات وإزالة الحواجز بين الدول.
- دعم التواصل العالمي عبر استخدام التكنولوجيا الحديثة وتوسيع مسالك التجارة العابرة للحدود[1].

الجدول 01 : تطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 1999-2023

[1] بلفاضل حمو ،مرجع سابق ، ص 13.

الوحدة: مليون دولار

السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
الصادرات خارج المحروقات	439	375	449	479	287	509	881	643	370
السنوات	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
الصادرات خارج المحروقات	414	590	560	605	475	667	746	1132	980
السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
الصادرات خارج المحروقات	1386	766	967	1227	1153	1051	1667	1485	1391
السنوات	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
الصادرات خارج المحروقات	1367	2249	2079	1916	4579	5980	5978	–	–

المصدر: معطيات بنك الجزائر

تشير المعطيات إلى أن الصادرات غير النفطية في الجزائر عرفت تطورًا متذبذبًا خلال الفترة 1990–1999 بمستويات ضعيفة، ثم انتعشت نسبيًا في العقد 2000–2009

مع تحسن تدريجي بلغ ذروته سنة 2008. وخلال 2010–2016 سجلت نموًا محدودًا وغير مستقر، قبل أن تحقق قفزة واضحة ابتداءً من 2017 إلى 2023، ما يعكس تحسن السياسات الداعمة للتصدير. وبشكل عام، انتقلت هذه الصادرات من الضعف إلى نمو ملحوظ، مع استمرار الحاجة إلى إصلاحات لضمان استدامته[1].

الفرع الثالث: دور الوكالات والهيئات الداعمة للمصدرين

تلعب الوكالات والهيئات الداعمة للمصدرين دورًا تكميليًا لجهود الدولة من خلال مرافقة المؤسسات الاقتصادية وتوفير البيئة المناسبة لدخول الأسواق الدولية. ومن أهمها :

أولا : الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI)

مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالاستقلال المالي والشخصية المعنوية، وتخضع لوصاية وزارة التجارة، كما تنتشر فروعها عبر الولايات لتكون وسيطًا بين المتعاملين الاقتصاديين والسلطات العمومية. وتضطلع هذه الغرفة بعدة مهام أساسية، من بينها:

- تمثيل المؤسسات الاقتصادية والدفاع عن مصالحها.
- تنشيط وترقية ودعم نشاط الشركات.
- القيام بمهام التحكيم والوساطة وتسوية النزاعات التجارية.

ثانيا : الصندوق الخاص لترقية الصادرات(FSPE)

[1] مروان فاطمة، إشكالية تنويع وترقية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة قياسية خلال الفترة 1990–2023، مذكرة ماجيستير في العلوم التجارية ،جامعة ابن خلدون، تيارت، ص51.

أُنشئ الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) سنة 1996 لدعم الصادرات الوطنية عبر تقديم إعانات مالية للمصدرين والتجار، بهدف تخفيف الأعباء وتعزيز تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية تحت إشراف وزارة التجارة. وتشمل مجالات الدعم الأساسية ما يلي:

– تغطية جزء من التكاليف المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية.

– المساهمة في تكاليف إعداد الدراسات التسويقية المتعلقة بالأسواق الخارجية.

– دعم تكاليف النقل الدولي وعمليات الشحن والعبور للبضائع الموجهة للتصدير عبر الموانئ الجزائرية.

ثالثا : الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)

تم إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04–174 المؤرخ في 12 جوان 2004، وذلك في إطار سياسة الدولة الرامية إلى توسيع المبادلات التجارية وتعزيز الاندماج في الاقتصاد العالمي، خاصة من خلال دعم الصادرات خارج قطاع المحروقات.ويبرز دورها الأساسي فيما يلي:

- المساهمة في إعداد استراتيجية ترقية التجارة الخارجية والعمل على تنفيذها بعد المصادقة عليها من الجهات المختصة.
- تحليل الأسواق الدولية وإجراء دراسات استشرافية شاملة وقطاعية حول فرص التصدير.

- إنشاء نظام يقظة اقتصادية لمتابعة تطورات الأسواق الدولية وتأثيرها على المبادلات التجارية الجزائرية[1].

رابعا : الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX)

مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، جاء تأسيسها في إطار إعادة هيكلة جهاز ترقية التجارة الخارجية، حيث تم بتاريخ 24 ديسمبر 1990 استبدال تسمية الديوان الوطني للمعارض والتصدير (ONAFEX) ليصبح يحمل اسم الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير(SAFEX) ، بهدف تعزيز فعالية هذه الهيئة وتوسيع نطاق تدخلها في مجال دعم النشاط التصديري.وتتجلى أهم مهامها فيما يلي:

- تنظيم المعارض والتظاهرات الاقتصادية على المستويين الوطني والدولي بما يساهم في تنشيط المبادلات التجارية.
- الإشراف على تنظيم الملتقيات والندوات والمؤتمرات ذات الطابع الاقتصادي لدعم تبادل الخبرات.
- مرافقة المتعاملين الاقتصاديين في التعريف بمنتجاتهم في الأسواق الخارجية من خلال المشاركة في المعارض والصالونات الدولية[2].

خامسا : الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات(CAGEX)

أنشئت بتاريخ 06 جانفي 1996، وتم اعتمادها رسميًا في 20 جويلية من نفس السنة وتهدف إلى دعم المصدرين الجزائريين وتشجيعهم على ولوج الأسواق الدولية، من خلال توفير آليات التأمين والضمان اللازمة لتقليل المخاطر المرتبطة بالنشاط التصديري.

[1] حطاب مراد، لعمالسة حاج، دور المؤسسات والهيئات الداعمة للصادرات خارج المحروقات في ظل مخطط الإنعاش الاقتصادي 2024/2020، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف الجزائر، العدد 17 ديسمبر 2024، ص 311–312.

[2] حطاب مراد، لعمالسة حاج، مرجع سابق، ص 311–316.

وهي ذات رأس مال يقدّر بـ 3 مليارات دينار جزائري، يساهم فيه عدد من البنوك العمومية وشركات التأمين، من بينها:البنك الوطني الجزائري ، بنك التنمية المحلية، البنك الجزائري الخارجي، بنك الفلاحة والتنمية الريفية.....الخ.

وتتمثل المهام الأساسية لهذه الشركة فيما يلي:

- تغطية المخاطر المرتبطة بعمليات التصدير وحماية المصدرين من الخسائر المحتملة.
- ضمان حقوق الدفع في إطار عمليات التمويل المرتبطة بالتصدير.
- تعويض الديون والمستحقات غير المسددة في الأسواق الخارجية.
- ممارسة التأمين المشترك وإعادة التأمين لتوزيع وتقليل المخاطر[1].

الجدول 02 : يوضح الهيئات المدعمة للتجارة الخارجية في الجزائر وعلاقتها باستراتيجية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

الهيئة	دورها	علاقتها باستراتيجية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة	تنظيم المعارض والتظاهرات الإقتصادية وتقدمي الدعم الفني للشركات.	تعزيز وجود المنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية من خلال المعارض وتقديم الدعم الفني لرفع جودة المنتجات بما يتماشى مع المتطلبات العالمية.
الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادراتCAGEX	تأمين وضمان عمليات التصدير الجزائرية ضد المخاطر التجارية والسياسية	تقليل المخاطر المرتبطة بالتصدير، مما يشجع الشركات على التوسع في أسواق جديدة، وبالتالي زيادة الصادرات غير النفطية
الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير	SAFEXتنظيم وتنشيط المعارض الاقتصادية داخل	فتح قنوات جديدة للمنتجات الجزائرية فيالأسواق الدولية عبر المعارض والتظاهرات التجارية، مما يسهم في

[1] حطاب مراد، لعمالسة حاج، مرجع سابق، ص 311-316.

	الجزائر وخارجها.	الترويج للصادرات غير النفطية.
الصندوق الخاص لترقية الصادرات	تقديم إعانات للشركات المصدرة لتغطية نفقات البحث عن أسواق جديدة والمشاركة في المعارض	دعم مالي مباشر للشركات لزيادة قدرهتا على المنافسة في الأسواق الخارجية، وتشجيع تصدير المنتجات والخدمات خارج قطاع المحروقات.
الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية	تحليل الأسواق الدولية وإجراء الدراسات الاستشرافية ودعم الشركات في الترويج.	تسهيل دخول الشركات الجزائرية إلى الأسواق الدولية عبر تقديم المعلومات والدراسات حول فرص التصدير، وتقديم الدعم الفني والتوجيهي لتطوير الصادرات غير النفطية.

المطلب الثاني: النصوص القانونية المنظمة لعملية التصدير

تشكل النصوص القانونية المنظمة للتصدير الإطار المرجعي للتجارة الخارجية، إذ تضبط شروط وإجراءات وحقوق وواجبات المتعاملين الاقتصاديين. وقد وضع المشرّع الجزائري منظومة قانونية لتنظيم نشاط التصدير بما يتماشى مع متطلبات الاقتصاد الوطني والتزامات الجزائر الدولية.

الفرع الأول : القوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية

لقد تطورت القوانين المنظمة للتجارة الخارجية لتصدير في الجزائر، مع توجه الدولة نحو تحرير التجارة وتشجيع الصادرات خارج المحروقات، من خلال نصوص تهدف إلى تسهيل المبادلات وتعزيز تنافسية المنتجات الوطنية، مع إخضاعها في الوقت نفسه لرقابة وتنظيم دقيق للعمليات التجارية مع الخارج.ومن بين أهم هذه النصوص ما يلي:

أولاً: المرسوم التنفيذي رقم 09-429 المؤرخ في 30 ديسمبر 2009المتضمن إنشاء لجنة متابعة التجارة الخارجية وتحديد تشكيلتها ومهامها وتنظيمها

ينشئ هذا المرسوم هيئة إدارية مكلفة بمتابعة وتقييم سياسات التجارة الخارجية على المستوى الوطني يرسم ما يأتي :

المادة الأولى : "تنشأ لدى الوزير المكلف بالتجارة الخارجية لجنة متابعة التجارة الخارجية تدعى في صلب النص اللجنة"[1].

المادة 2 : " تكلف اللجنة بالمهام الآتية :

- متابعة وتحليل تدفقات المبادلات التجارية (الصادرات والواردات).
- اقتراح كل تدبير يهدف إلى إصلاح وضبط نشاط التجارة الخارجية.
- تقييم دوري للمعطيات المتعلقة بالتجارة الخارجية.
- اقتراح كل تدبير يهدف إلى ترشيد الواردات.
- اقتراح كل تدبير في إطار ترقية الصادرات ". [2]

تتمثل مهام هذه اللجنة في دراسة تطور المبادلات التجارية مع الخارج، واقتراح الإجراءات الكفيلة بتحسين الأداء التجاري، إضافة إلى تنسيق العمل بين مختلف القطاعات المتدخلة في التجارة الخارجية. ويعد هذا النص مهمًا لأنه يكرّس مبدأ التنظيم المؤسساتي للسياسة التجارية الوطنية.

ثانياً : القرار المؤرخ في 22 ديسمبر 2009المتعلق بتحديد كيفيات تطبيق المادة 141 من قانون الجمارك الخاصة بالمستودع العمومي

يتعلق هذا النص بتنظيم نظام المستودعات الجمركية العمومية، باعتبارها فضاءات مخصصة لتخزين البضائع المستوردة أو المعدة للتصدير تحت رقابة الجمارك.

أهم المواد المذكورة فيه :

المادة 11: " يجب على مستغل المستودع العمومي مسك سجل جرد للبضائع.

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. (2009). المرسوم التنفيذي رقم 09-429 المؤرخ في 30 ديسمبر 2009 . الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77.

[2] نفس مرجع ،ج ر ج ج ،العدد 77.

يمسك هذا السجل الموقع والمؤشر عليه من طرف قابض الجمارك المختص إقليميا بدون شطب أو زيادة أو تلف من أي نوع، ويوضع تحت تصرف إدارة الجمارك عند أول طلب له.يجب على مصلحة الجمارك فتح سجل مفهرس (نوع 210) ، موقع ومؤشر عليه من طرف قابض الجمارك المختص إقليميا لهذا الغرض"[1].

المادة 12 :" يكون عدد أعوان الجمارك المعينين في المستودع العمومي مرتبطا بأهمية وحجم حركة البضائع ".[2]

يسمح هذا الإجراء بتخزين السلع دون دفع الرسوم الجمركية مباشرة، إلى حين دخولها فعليًا إلى السوق أو إعادة تصديرها. ويهدف هذا النظام إلى تسهيل العمليات التجارية الدولية، وتقليل الأعباء المالية على المتعاملين الاقتصاديين، مما يجعله أداة أساسية في تنظيم وتسهيل حركة السلع في إطار التجارة الخارجية.[3]

ثالثا : القرار المؤرخ في9 نوفمبر 2015المتعلق بشروط وكيفيات فتح وسير مكاتب الربط غير التجارية

ينظم هذا القرار15 مادة حول الإطار القانوني لفتح وتشغيل مكاتب الربط التابعة للمؤسسات الأجنبية داخل الجزائر، والتي لا تمارس نشاطًا تجاريًا مباشرًا وإنما تقوم بدور تمثيلي أو تنسيقي، من بينها :

المادة 2 :" مكاتب الربط غير التجارية في مفهوم هذا القرار ، التي تدع في صلب النص"مكاتب الربط" هي هيئات تمثيلية مؤقتة"[4] .

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية،الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 25، 18 أفريل 2010.

[2] نفس مرجع العدد25 ج .ر.ج.ج ، سنة 2010.

[3] قانون الجمارك الخاصة بالمستودع العمومي المؤرخ في 22 ديسمبر 2009المتعلق لمتعلق بتحديد كيفيات تطبيق المادة 141 الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.

[4] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية .(2015) .الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 62، 25 نوفمبر 2015.

المادة 3 :" تكلف مكاتب الربط باستكشاف السوق وإجراء الاتصالات وجمع المعلومات و العمل على ترقية المنتوجات و القيام بالشكليات الإدارية لصالح الشركات التجارية الأجنبية".[1]

المادة 4 : "لا تتمتع مكاتب الربط بالشخصية المعنوية و لا يمكنها ممارسة نشاطات اقتصادية".[2]

يهدف هذا القرار إلى تحديد الشروط التنظيمية والإدارية لإنشاء هذه المكاتب، مثل إجراءات الترخيص، وطبيعة النشاط المسموح به، وكيفيات المراقبة. وتكمن أهميته في كونه يسهل تواجد الشركات الأجنبية في الجزائر، مما يساهم بشكل غير مباشر في دعم العلاقات التجارية الدولية وتطوير بيئة الاستثمار والتجارة الخارجية.

الفرع الثاني : تنظيم عمليات التصدير وإجراءاتها

يلعب الجهاز الجمركي دورًا أساسيًا في تنظيم عمليات التصدير من خلال ضبط الإجراءات والوثائق المرتبطة بالتجارة الخارجية، بما يضمن سيرها بشكل منظم وسلس. كما يساهم في مكافحة الجرائم التجارية مثل الغش والتزوير والتهريب الجمركي، مما يحمي الاقتصاد الوطني ويعزز استقرار المعاملات التجارية.

أولا : الوثائق اللازمة لتنظيم عملية التصدير

1. طلب شهادة التصدير

تتمثل أولى خطوات التصدير في مسك سجل مرقم ومؤشر عليه من طرف مديرية التجارة، يتضمن بيانات حركة البضائع ويخضع لرقابة دورية. وبعد استيفاء الشروط القانونية

[1] نفس المرجع .

[2] نفس المرجع .

المنصوص عليها في المرسوم التنفيذي رقم 07-102 المؤرخ في 02 أفريل 2007 والالتزام بدفتر الشروط[1]، يُمنح المتعامل الاقتصادي شهادة تصدير تُقدَّم لمصالح الجمارك عند مباشرة العملية.

2. شهادة الإجراءات الجمركية

تُعدّ شهادة الإجراءات الجمركية من الوثائق الأساسية التي تسمح بشحن البضائع عبر وسيلة النقل المعتمدة، إذ تتضمن مجموعة من البيانات المتعلقة بعملية التصدير، من أهمها المعلومات الخاصة بالمصدّر، وخصائص البضائع، إضافة إلى بيانات أخرى مرتبطة بالعملية التجارية.

3. استمارة ترخيص الصادرات

تُسلَّم استمارة ترخيص الصادرات من طرف الإدارة العامة للنقد، وتهدف إلى ضمان استرجاع عائدات البضائع محل التصدير. ويتم إعداد هذه الاستمارة في ثلاث نسخ، وتتضمن معلومات تتعلق بعملية التصدير، كنوع البضاعة وكميتها وبلد التصدير وغيرها من البيانات الضرورية.

4. سند الشحن

يُعرف سند الشحن بأنه الوثيقة التي يسلّمها الناقل إلى الشاحن، والتي يقرّ من خلالها باستلام البضاعة قصد نقلها إلى ميناء أو وجهة محددة.

5. بوليصة الشحن

[1] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 23، 2007.

تُعتبر بوليصة الشحن بمثابة إيصال يسلّمه الناقل للشاحن، يثبت من خلاله استلامه الفعلي للبضاعة محل النقل، كما يتعهد بنقلها وتسليمها إلى الوجهة المتفق عليها[1].

6. الفاتورة التجارية

تُعدّ الفاتورة التجارية من الوثائق الأساسية في عمليات التصدير، إذ تُستعمل لإثبات انتقال ملكية البضاعة من المصدّر إلى المستورد. وتتضمن هذه الوثيقة مجموعة من البيانات المهمة، من بينها بلد التصدير، والقيمة الإجمالية للبضاعة، وطريقة الدفع، وتاريخ الشحن، بالإضافة إلى معلومات تخص أطراف العملية التجارية وخصائص البضاعة محل التصدير.

7. شهادة المنشأ

تُعتبر شهادة المنشأ وثيقة ذات طابع تجاري، يتم من خلالها تحديد البلد الأصلي الذي أُنتجت فيه البضاعة، وذلك بهدف إثبات مصدرها الحقيقي في المعاملات التجارية الدولية.

8. التصريح بالتصدير

يُعدّ التصريح بالتصدير الوثيقة التي تسمح بإتمام عملية تصدير البضائع، وذلك بعد القيام بفحص ودراسة مختلف الوثائق المكوّنة لملف التصدير والتأكد من مطابقتها للإجراءات القانونية والتنظيمية المعمول بها[2].

[1] لواعر غزلان، الضوابط القانونية لعمليات التصدير والاستيراد في القانون الجزائري، مذكرة ماجيستير الأكاديمي في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ورقلة –الجزائر، سنة 2022–2023، ص 52 – 54.

[2] لواعر غزلان، مرجع سابق، ص 52 –54.

الفرع الثالث : القواعد الجمركية

أولا : مفهوم القواعد الجمركية

هي مجموعة من القوانين والإجراءات التي تضعها الدولة لتنظيم حركة السلع عند دخولها أو خروجها عبر الحدود (استيرادًا أو تصديرًا). وهي تحدد كيف يتم التصريح بالبضائع، وكيف تُفرض الرسوم والضرائب عليها، وما هي الشروط الواجب احترامها.

بمعنى هي النظام الذي تتحكم من خلاله الدولة في مرور السلع عبر الجمارك.

ثانيا : الإجراءات و القواعد الجمركية

تعمل إدارة الجمارك بالتنسيق مع مختلف الفاعلين على تسهيل التصدير ودعم الصادرات خارج المحروقات من خلال تبسيط وتوحيد الإجراءات التجارية الدولية. كما تخضع عمليات الاستيراد والتصدير لأنظمة جمركية متعددة حسب طبيعة العملية، ويتم اختيار النظام المناسب عبر التصريح الجمركي المفصل باعتباره إجراءً أساسياً في التجارة الخارجية.[1].

1. تعريف التصريح الجمركي المفصل

هو وثيقة رسمية تُحرَّر وفق قانون الجمارك لتحديد النظام الجمركي المطبق على السلع والحقوق والرسوم المستحقة، ويُعدّ أداة رقابية أساسية. يُنجز وفق نموذج موحد من الإدارة العامة للجمارك في عدة نسخ، ويودع لدى مكتب الجمارك بعد تعبئته من طرف

[1]إلهام أيت بن اعمر بن عجال، آليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات "واقع وآفاق"، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير تخصص نقود و مالية، جامعة الجزائر3، 2016-2017، ص 104.

المصرح، متضمنًا معلومات عن الأطراف المعنية وخصائص البضاعة والنظام الجبائي المطبق، مع تحمل المصرح مسؤولية صحة البيانات المقدمة.

2. الأنظمة الجمركية الاقتصادية

تتمثل الأنظمة الجمركية الاقتصادية في مجموعة إجراءات ينص عليها قانون الجمارك تهدف إلى تسهيل عمليات الاستيراد والتصدير، وتتميز بطابعها المالي والاقتصادي الذي يدعم مرونة المؤسسات في الإنتاج والتخزين والتسويق، وتشمل عدة أنواع رئيسية أهمها:

أ. **نظام المستودع الجمركي** :يسمح بتخزين البضائع تحت الرقابة الجمركية مع توقيف الرسوم الجمركية، وينقسم إلى مستودع عمومي، وخاص، وصناعي موجه لدعم الإنتاج التصديري.

ب. **نظام القبول المؤقت** :يتيح استيراد البضائع لفترة محددة مع إعفائها مؤقتاً من الرسوم، على أن يعاد تصديرها بعد استعمالها أو تحويلها أو إصلاحها.

ت. **نظام العبور الجمركي** :يخص نقل البضائع تحت الرقابة الجمركية من مكتب جمركي إلى آخر مع توقيف الحقوق والرسوم الجمركية.

ث. **نظام إعادة التموين بالإعفاء** :يسمح باستيراد سلع معفاة من الرسوم لتعويض سلع محلية استُعملت في إنتاج منتجات تم تصديرها نهائياً.

ج. **نظام التصدير المؤقت** :يتيح تصدير البضائع بصفة مؤقتة وإعادة استيرادها لاحقاً، سواء بقيت على حالها أو خضعت للتحويل أو التصليح[1].

3. الدفتر الجمركي الدولي ATA

هو دفتر جمركي يتيح عبور البضائع في إطار التصدير المؤقت دون دفع الرسوم الجمركية، ويُستخدم لنقل السلع بين الدول الموقعة على اتفاقيات القبول المؤقت، خاصة في

[1] إلهام أيت بن اعمر بن عجال، مرجع سابق، ص 106-107.

المعارض والعينات والمعدات المهنية. ويُعد وثيقة موحدة تسهّل الإجراءات الجمركية، صالحة لمدة تصل إلى 12 شهرًا، وتتميز بتقليل التصريحات والضمانات الجمركية وتبسيط عمليات التنقل الدولي للبضائع[1].

4. العينات التجارية للتصدير

تُعرّف العينات التجارية للتصدير بأنها نماذج ممثلة لسلع موجهة للتصدير بهدف التعريف بها والبحث عن أسواق خارجية وخلق طلبات جديدة.وتظهر هذه العينات في حالتين أساسيتين:

أ. **في إطار المعارض** : تُعرض السلع الجزائرية في المعارض والتظاهرات الدولية ضمن نظام التصدير المؤقت، مع التصريح بها جمركيًا، على أن يتم إعادتها إلى البلاد دون تغيير حالتها بعد انتهاء المشاركة.

ب. **في إطار معارض البيع** :تُرسل السلع للعرض والبيع في الخارج ضمن نظام التصدير المؤقت مع تصريح جمركي وفاتورة أولية وضمان، بحيث تُحوَّل إلى تصدير نهائي إذا تم بيعها، أو تُعاد إلى البلد إذا لم تُباع[2].

المبحث الثاني: الحوافز والإمتيازات القانونية الممنوحة للمصدرين

يهدف تنويع الاقتصاد الجزائري وتقليل الاعتماد على المحروقات إلى تشجيع الصادرات خارج هذا القطاع عبر منح حوافز وامتيازات ضريبية للمصدرين، ضمن سياسة

[1] نفس المرجع، ص109.

[2] إلهام أيت بن اعمر بن عجال، مرجع سابق، ص111.

جبائية تسعى لتعزيز تنافسية المؤسسات الوطنية في الأسواق الدولية. لذلك قسمنا هذا المبحث إلى مطلبين كالتالي:

المطلب الأول : الامتيازات الجبائية والجمركية

وهي من أبرز الآليات التي تعتمدها الدولة لدعم الصادرات وتعزيز تنافسية المؤسسات الوطنية في الأسواق الخارجية. وتهدف إلى تخفيف الأعباء المالية عن المصدّرين وتحفيزهم على توسيع نشاطهم التصديري.

الفرع الأول : الإعفاءات الضريبية

تعتمد السياسات الضريبية الحديثة على "الإنفاق الضريبي" الذي يتمثل في الامتيازات والتخفيضات الجبائية مثل تشجيع الاستثمار ودعم الإنتاج وتحفيز التصدير، ويُعد بديلاً غير مباشر للإنفاق العام لتوجيه النشاط الاقتصادي، ومن أهم أدواته الإعفاء الضريبي.

تعريف الإعفاء الضريبي

يُعرّف الإعفاء الضريبي بأنه تنازل الدولة، كليًا أو جزئيًا، عن حقها في تحصيل الضريبة المستحقة على بعض المكلفين، مقابل التزامهم بممارسة نشاط معين أو تحقيق أهداف اقتصادية محددة، وذلك في إطار ظروف وضوابط قانونية معينة. وقد يكون هذا الإعفاء دائمًا أو مؤقتًا، تبعًا لطبيعة النشاط وأهميته ومدى مساهمته في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

فالإعفاء الدائم يتمثل في إسقاط حق الدولة في تحصيل الضريبة بشكل مستمر طالما استمرت الشروط التي بُني عليها هذا الامتياز، وغالبًا ما يُمنح للأنشطة ذات الأهمية الإستراتيجية. أما الإعفاء المؤقت، فيكون محددًا بفترة زمنية معينة، ويُمنح عادة في المراحل الأولى من إنشاء النشاط بهدف دعمه وتشجيعه على الاستمرار والنمو[1].

كما قد يأخذ الإعفاء الضريبي طابعًا كليًا، بحيث يشمل كامل الضريبة المستحقة خلال فترة معينة، أو جزئيًا، حيث يقتصر على نسبة محددة منها. وفي السياق الجزائري تُمنح بعض المؤسسات الناشطة في مناطق الجنوب إعفاءات ضريبية كلية تشمل الضريبة على أرباح الشركات، والرسم على النشاط المهني، والرسم العقاري، وذلك لفترة قد تصل إلى عشر سنوات، في حين تستفيد مؤسسات أخرى، خاصة الواقعة في مناطق أقل امتيازًا ضمن الجنوب، من إعفاءات جزئية، كالتخفيض بنسبة 25% من الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات، وفقًا لطبيعة نشاطها وشكلها القانوني[2].

الفرع الثاني : الامتيازات المتعلقة بالرسم على القيمة المضافة

تندرج الامتيازات المرتبطة بالرسم على القيمة المضافة ضمن التدابير التحفيزية التي تسعى إلى تخفيف التكلفة الضريبية على الصادرات. وتهدف هذه الإجراءات إلى ضمان حياد الضريبة وتعزيز جاذبية المنتجات الوطنية في الأسواق الدولية.

أولا : مفهوم الامتيازات المتعلقة بالرسم على القيمة المضافة (TVA)

يُعد هذا الإعفاء الجبائي من أهم الحوافز التي أقرها قانون ترقية الاستثمار رقم 16-09، حيث يشمل إعفاء السلع والخدمات الموجهة لإنجاز المشاريع الاستثمارية من الرسم سواء كانت مستوردة أو محلية، بهدف تقليل التكاليف الأولية وجذب الاستثمارات. كما ألغى

[1] سلماني، عادل، شيلق، رابح، بن علية، عبد القادر. أدوات وأهداف السياسة الضريبية كأحد السياسات المالية الاقتصادية العمومية العامة في تحقيق التنمية الاقتصادية: دراسة حالة الجزائر. مجلة الميدان للدراسات الرياضية والاجتماعية والإنسانية، العدد(01) جانفي 2018

[2] سلماني، مرجع سابق، العدد(01) جانفي 2018.

المشرّع قيود تفضيل المنتجات الوطنية بموجب الأمر 01-03، مما منح مرونة أكبر للمستثمرين وساهم في تسريع إنجاز المشاريع ودعم تنويع الاقتصاد خارج قطاع المحروقات[1].

ثانيا : الامتيازات المتعلقة بالرسم على القيمة المضافة (TVA)

بشكل عام، تهدف هذه الامتيازات إلى تخفيف العبء الضريبي على المؤسسات المصدرة، مما يشجع على تنمية الصادرات وتعزيز تنافسية المنتوج الوطني في الأسواق الخارجية. ومن أهم هذه الامتيازات خاصة في إطار النشاط التصديري هي :

1. الإعفاء من TVA على عمليات التصدير

تستفيد السلع الموجهة للتصدير من إعفاء كامل من الرسم على القيمة المضافة، سواء تعلق الأمر بعمليات البيع أو التصنيع أو التكوين أو التوضيب والتغليف، إضافة إلى بعض الخدمات المرتبطة مباشرة بعملية التصدير .

2. الاستفادة من الشراء أو الاستيراد مع الإعفاء من TVA

يسمح للمؤسسات المصدّرة بشراء أو استيراد السلع بدون دفع الرسم، بشرط الحصول على رخصة من الإدارة الجهوية للضرائب، وذلك في حدود حصة سنوية مرتبطة بقيمة المبيعات السابقة مع إمكانية زيادتها بنسبة محددة.

3. شروط تنظيمية للاستفادة من الإعفاء

يشترط للاستفادة من هذا الامتياز مسك محاسبة منتظمة، وتقديم الوثائق الجبائية المطلوبة، إضافة إلى التصريح الدوري بالمخزونات والعمليات لدى مصالح الضرائب .

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، قانون رقم 16-09 مؤرخ في 3 أوت 2016، يتعلق بترقية الاستثمار.

4. إمكانية استرجاع TVA

يمكن للمؤسسات استرجاع الرسم على القيمة المضافة في حالة عدم إمكانية خصمه كلياً، خاصة بالنسبة لعمليات التصدير أو الأنشطة المعفاة، وفقاً لما تنص عليه القوانين الجبائية[1].

الفرع الثالث : التسهيلات الجمركية

سعت الدولة إلى تنويع الاقتصاد عبر سياسة لتشجيع الصادرات بمشاركة إدارة الجمارك، من خلال تسهيلات إجرائية وتفعيل الأنظمة الجمركية الاقتصادية لدعم وترقية الصادرات.

أولا : التسهيلات المرتبطة بإجراءات الجمركة

يتعين على كل مصدر عند القيام بعمليات التصدير، اتباع الإجراءات الجمركية كإجراء أساسي لتنظيم ومراقبة هذه العمليات.

1. إجراءات خاصة بالتصريح الجمركي

[1] إلهام أيت بن اعمر بن عجال، مرجع سابق، ص 117.

يعدّ التصريح الجمركي الوثيقة الأساسية التي تثبت بشكل قانوني دخول أو خروج البضائع من الإقليم الجمركي، وهو إجراء ضروري لإتمام عمليات الاستيراد والتصدير.

أكدت عليه المادة 22 من ق.ج " **يجب أن تكون كل البضائع المستوردة أو التي أعيد تصديرها موضوع تصريح**" [1] يُشترط إعداد التصريح الجمركي المفصل الذي يتضمن جميع البيانات المتعلقة بالبضاعة محل الاستيراد أو التصدير في كل عملية.

أ. **التصريح المسبق**

يسمح في بعض الحالات بتقديم تصريح قبل وصول البضائع إلى المكتب الجمركي بهدف تسهيل الإجراءات وربح الوقت، غير أن تطبيقه العملي يبقى محدوداً لغياب نص تنظيمي دقيق يحدد كيفياته .

ب. **التصريح المؤقت**

نصت عليه المادة 76 من ق.ج، ويُستخدم عندما لا تتوفر جميع المعلومات أو الوثائق اللازمة للتصريح النهائي، حيث يلتزم المصرّح بتقديم البيانات الناقصة لاحقاً في الآجال المحددة من طرف إدارة الجمارك، التي تملك سلطة تقديرية في قبوله[2].

ت. **التصريح المبسط**

أقرّته المادة 76 مكرر 1 من ق .ج، ويأخذ شكل تصريح إجمالي أو تقديري أو مبسط، يتم تسويته لاحقاً عبر تصريح تكميلي وفق الآجال المحددة. وقد تم تنظيمه بموجب

[1] المادة22، قانون الجمارك الجزائري، 2017 .

[2] بجاوي زهيرة، النظام القانوني للتجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات في الجزائر، أطروحة دكتوراه في الحقوق تخصص قانون أعمال جامعة الجزائر 1، سنة 2020-2021، ص 331.

المرسوم التنفيذي رقم 11-141، الذي يسمح بتطبيقه باتفاق بين إدارة الجمارك والمتعامل الاقتصادي، سواء كان مصدّراً أو مستورداً.

2. تسهيلات في فحص البضائع

يمكن أن تتم عملية فحص البضائع في إطار الإجراءات الجمركية إما بشكل فوري أو مؤجل كلياً أو جزئياً، حسب ما تم توضيحه سابقاً. وعادةً ما يُجرى هذا الفحص داخل المخازن المؤقتة باعتبارها المكان الطبيعي المخصص لذلك.

غير أنه يجوز لإدارة الجمارك، عند الاقتضاء، أن ترخّص بإجراء فحص البضائع المصرح بها داخل محلات المتعامل الاقتصادي، سواء بناءً على طلبه أو استجابة لمتطلبات الرقابة والتفتيش التي تستدعيها ظروف الفحص والدقة في المراقبة[1].

المطلب الثاني : آليات الدعم المالي والمصرفي

الفرع الأول : دعم عمليات التصدير

يتم دعم عمليات التصدير في الجزائر من خلال مجموعة من السياسات الاقتصادية الجبائية، الجمركية، والمؤسسات الداعمة التي تهدف إلى تشجيع المؤسسات على التوجه نحو الأسواق الخارجية، خاصة خارج قطاع المحروقات.

أولا : مفهوم التصدير

يتعدد مفهوم التصدير حسب المقاربات الاقتصادية، حيث يُعرَّف بأنه عملية بيع ونقل السلع والخدمات من السوق المحلية إلى الأسواق الخارجية، بما يساهم في تحقيق التوازن بين العرض والطلب الدولي وتصريف الفائض الاقتصادي. وعلى مستوى المؤسسة يهدف إلى

[1] بجاوي زهيرة، مرجع سابق، ص 331.

توسيع النشاط وتحقيق الأرباح، وعلى المستوى الوطني يدعم الاقتصاد من خلال تحويل الفائض إلى الخارج، أما دوليًا فهو أداة لتعزيز الرفاه الاقتصادي وتوسيع العلاقات التجارية.

كما يشمل التصدير أيضًا تصدير رؤوس الأموال عبر الاستثمار المباشر أو شراء الأسهم أو تقديم القروض الدولية بهدف تحقيق أرباح وتوسيع النفوذ الاقتصادي[1].

ثانيا : الدعم المالي والجبائي

تعتمد عملية تمويل الصادرات على إنشاء مؤسسات وهيئات مخصصة لهذا الغرض وقد قامت الجزائر، على غرار باقي الدول، بإنشاء الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE)، وذلك بموجب قانون المالية لسنة 1995، حيث تُوجَّه موارده لتقديم دعم مالي للمصدرين بهدف تعزيز أنشطة الترويج والتسويق لمنتجاتهم في الأسواق الخارجية.

- كما توفر الدولة، من خلال هذا الصندوق، إعانات لفائدة الشركات المقيمة التي تنتج السلع أو تقدم الخدمات، وكذلك لكل تاجر مقيد بصفة قانونية في السجل التجاري ويمارس نشاط التصدير. ويتم تحديد قيمة هذه الإعانات تحت إشراف وزارة التجارة، وفق نسب محددة مسبقًا وبما يتناسب مع الموارد المتاحة.

وقد تم تحديد مجالات رئيسية للاستفادة من هذه الإعانات، تتمثل في:

- تغطية الأعباء المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية.
- التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض الدولية.
- المساهمة في تكاليف إعداد دراسات الأسواق الخارجية.
- دعم تكاليف النقل الدولي الخاصة برفع وشحن السلع عبر الموانئ الجزائرية الموجهة للتصدير[2].

[1] العابد حسام الدين، آليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات: دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX، مذكرة ماستر، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، تخصص مالية وتجارة دولية، 2020-2021.

يقدّم الصندوق الخاص لترقية الصادرات إعانات لدعم عمليات نقل ومناولة السلع الموجهة للتصدير، حيث يغطي 50% من تكاليف النقل الدولي للمنتجات الزراعية القابلة للتلف (باستثناء التمور) وللمنتجات غير الزراعية نحو الوجهات البعيدة، مع دعم خاص للتمور بنسبة 50% نحو جميع الوجهات. كما يُموّل النقل البري داخل الوطن عند تجاوز 150 كلم بمعدل 5 دنانير للطن/الكيلومتر. وفيما يخص المشاركة في المعارض الدولية يمنح الصندوق إعانات تتراوح بين 50% و80% وقد تصل إلى 100% في الحالات الاستثنائية، مع اشتراط إعداد الإعلانات بلغة تجارية دولية تتضمن معلومات التظاهرة الأساسية.[1].

الفرع الثاني : ضمان مخاطر التصدير

يُقصد بضمان مخاطر التصدير مجموعة الآليات والتدابير التي تهدف إلى حماية المصدرين من المخاطر المرتبطة بعمليات التصدير، سواء كانت مخاطر تجارية (مثل عجز المستورد عن الدفع أو إفلاسه) أو مخاطر غير تجارية/سياسية (مثل الحروب، القيود على تحويل العملة، أو القرارات الحكومية في بلد المستورد). ويساهم هذا النظام في تعزيز ثقة المصدرين وتشجيعهم على دخول الأسواق الخارجية بأمان أكبر[2].

[2]واقع الصادرات خارج المحروقات والمؤسسات الداعمة لها في الجزائر خلال الفترة من 2010 إلى 2020.pdf صفحة المجلة الدولية لأداء الاقتصادي، المجلد 04، العدد 01، السنة 2021، ص 426.

[1] د. مركان محمد البشير، مجلة إقتصاد المال والأعمال، جامعه الشهيد حمه لخضر الوادي، الجزائر، مجلد 10، العدد1 أفريل 2025، ص527-542.

[2] الطاهر غندير، "دور الشركة الجزائرية لضمان الصادرات CAGEX في ترقية التجارة الخارجية"(2017-2008) ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارات دولية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 2017-2018، ص 20.

يقوم نظام ضمان مخاطر التصدير في الجزائر على مجموعة من المبادئ التنظيمية التي تطبقها الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات(CAGEX) ، والتي تهدف إلى تأطير عملية تغطية المخاطر المرتبطة بالتجارة الخارجية. وتشمل هذه المبادئ

1.مبدأ ضمان المنتوج الجزائري

يستند هذا المبدأ إلى تغطية الأخطار الناتجة عن تصدير المنتجات والخدمات الجزائرية نحو الخارج، بهدف دعم وتشجيع الإنتاج الوطني. ولتحقيقه، يشترط أن يكون المصدر مقيمًا في الجزائر، وأن تتم عملية التصدير انطلاقًا منها نحو الأسواق الخارجية، مع اقتصار الضمان على الصادرات غير النفطية .

2.مبدأ التمييز بين المشتري العمومي والمشتري الخاص

يُعد هذا المبدأ أساسًا في تقييم المخاطر، حيث يتم التفريق بين طبيعة المشتري. فالمشتري العمومي يشمل الإدارة العمومية أو المؤسسات المكلفة بخدمة عمومية أو المتعاقدة باسمها، بينما يُقصد بالمشتري الخاص كل شخص طبيعي أو معنوي يخضع للقانون الخاص ويتعامل مع مصدر وطني مؤمَّن لدى الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات CAGEX.

3.مبدأ عدم تعويض خطأ المؤمن له

يقضي هذا المبدأ بأن الشركة لا تقوم بتعويض المؤمن له في حال ثبوت خطأ صادر عنه. حيث يتم أولًا دراسة وضعية النزاع بين المصدر والمستورد، وإذا تبين وجود خلاف قائم، يتم تعليق أو إيقاف إجراءات التعويض إلى غاية تسوية الوضع.

4.مبدأ إعادة التأمين

ينص هذا المبدأ على أنه لا يجوز لشركات التأمين أو إعادة التأمين المعتمدة قبول إعادة تأمين أخطار سبق التأمين عليها داخل التراب الوطني لدى مؤسسات أخرى أو جهات مملوكة لدولة معينة، وذلك وفق القوائم التي تعدها الإدارة المختصة.

5.مبدأ الأخطار غير المغطاة

تتمثل الأخطار غير المغطاة في الخسائر الناتجة عن مخاطر غير منصوص عليها في عقد التأمين، أو الجزء من الخطر الذي يتحمله المؤمن له، إضافة إلى الخسائر الناتجة عن عدم مطابقة السلع أو الخدمات للتنظيمات المعمول بها في بلد البائع أو المشتري وكذلك الخسائر التبعية الناتجة عن النزاعات بين الطرفين المتعاقدين [1] .

الفرع الثالث : دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية

تلعب البنوك دورًا محوريًا في تمويل التجارة الخارجية من خلال الوساطة المالية بين المصدرين والمستوردين، وتقديم القروض وتسهيل عمليات الدفع وتقليل المخاطر، مما يساهم في دعم الاقتصاد الوطني وتنشيط المبادلات التجارية الدولية.

[1] بوشريبشة برهان الدين، مرجع سابق، ص 6 .

ومن أهم الأدوات التي تعتمد عليها البنوك في هذا المجال الاعتماد المستندي والحوالات المستندية، حيث تضمن هذه الوسائل تنفيذ الصفقات التجارية بين الأطراف في دول مختلفة مع تقليل مخاطر عدم الدفع أو الاحتيال[1] .

توفر البنوك تمويلات قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل للمؤسسات المصدرة، وتساهم في تمويل عمليات الاستيراد والتصدير، إضافة إلى تقديم الاستشارات المالية وإدارة مخاطر الصرف الأجنبي. وبذلك تُعد عنصرًا أساسيًا في دعم التجارة الخارجية وتسهيل المبادلات الدولية[2] .

وفقًا للدراسات فإن دور البنوك لا يقتصر على التمويل فقط، بل يشمل مجموعة من الوظائف المتكاملة، أهمها:

- **تقديم وسائل الدفع الدولية:** مثل الاعتماد المستندي (L/C) والتحويلات البنكية، والتي تضمن حقوق الطرفين (المصدر والمستورد) وتقلل من مخاطر عدم الدفع .
- **تمويل عمليات التصدير والاستيراد:** من خلال قروض قصيرة ومتوسطة الأجل، خاصة لتمويل شراء المواد الأولية أو تغطية تكاليف الإنتاج قبل التصدير .
- **ضمان العمليات التجارية:** عبر تقديم ضمانات بنكية تساعد على تعزيز الثقة بين المتعاملين في التجارة الدولية .
- **إدارة مخاطر الصرف الأجنبي:** من خلال أدوات التحوط ضد تقلبات أسعار العملات، وهو ما يحمي المؤسسات من خسائر مالية محتملة .

[1] بوحفص، مصطفى، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، مجلة جغرافيا الاقتصاد، جامعة معسكر، 2005.

[2] بنواوَز، مريم ويبادري، هاجر، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ماجيستر، جامعة تلمسان سنة 2016-2017.

- **تسهيل الإجراءات الإدارية والمالية:** عبر تسريع التحويلات الدولية وتبسيط التعاملات بين المؤسسات الاقتصادية والبنوك الأجنبية .

تساهم البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتسهيل دخولها إلى الأسواق الخارجية، إضافة إلى تقليل القيود المالية وتعزيز تنافسية المنتجات الوطنية. وبذلك فهي لا تقتصر على التمويل فقط، بل تُعد شريكًا استراتيجيًا في تطوير التجارة الخارجية واستمراريتها[1].

خلاصة الفصل:

[1]بن طيب، ياسين، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، جامعة برج بوعريريج، 2022.

في ختام هذا الفصل، يتبيّن أن الصادرات تُعدّ ركيزة أساسية لتحقيق النمو الاقتصادي وتقليل الاعتماد على المحروقات في الجزائر. وقد سعت الدولة إلى وضع إطار مؤسساتي وقانوني متكامل من خلال إنشاء هيئات داعمة وسنّ تشريعات وتنظيمات تهدف إلى تسهيل النشاط التصديري وتحفيز المتعاملين الاقتصاديين.

كما أظهرت الدراسة أن الحوافز الجبائية والجمركية، إلى جانب آليات الدعم المالي والمصرفي، تلعب دورًا مهمًا في تعزيز تنافسية الصادرات وتشجيع ولوج الأسواق الخارجية غير أن فعاليتها تبقى مرتبطة بمدى تطبيقها على أرض الواقع.

ورغم التحسن المسجل في الصادرات غير النفطية خلال السنوات الأخيرة، إلا أنها لا تزال دون المستوى المطلوب، مما يعكس استمرار بعض العراقيل المرتبطة بالإجراءات والبيئة الاقتصادية. وعليه، فإن تطوير الصادرات في الجزائر يستدعي تحسين فعالية الإطار القانوني والمؤسساتي، وتبسيط الإجراءات، وتعزيز التنسيق بين مختلف الفاعلين، بما يدعم تحقيق تنمية اقتصادية مستدامة.

الفصل الثاني :

فعالية الإطار القانوني لتشجيع الصادرات والإشكالات العلمية

تمهيد:

يُعدّ الإطار القانوني المنظّم لتشجيع الصادرات في الجزائر أحد الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدولة لتنويع اقتصادها وتقليص التبعية للمحروقات، وذلك من خلال وضع منظومة من النصوص التشريعية والتنظيمية التي تهدف إلى دعم المصدّرين وتحفيزهم على ولوج الأسواق الدولية . غير أنّ فعالية هذا الإطار لا تُقاس فقط بوجود القوانين، بل بمدى انسجامها، ومرونتها، وقابليتها للتطبيق في الواقع العملي. ومن هذا المنطلق، يهدف هذا الفصل إلى تحليل مدى فعالية المنظومة القانونية المعتمدة في ترقية الصادرات، مع إبراز أهم الإشكالات التي تعترض تطبيقها، سواء على المستوى الإداري أو المالي. كما يسعى إلى تقييم هذه المنظومة في ضوء التحديات الراهنة، واقتراح آفاق تطويرها بما يتلاءم مع متطلبات التجارة الدولية .

المبحث الأول: العراقيل القانونية والإدارية التي تواجه المصدرين

رغم الجهود القانونية لترقية الصادرات في الجزائر، لا يزال المصدرون يواجهون عراقيل تحد من تنافسيتهم، أبرزها التعقيدات الإدارية وتعدد الإجراءات والقيود المالية المرتبطة بالتمويل والتحويلات، مما يستدعي دراسة معمقة لهذه التحديات وانعكاساتها على النشاط التصديري.

المطلب الأول: مقومات التصدير في الجزائر والعراقيل التي تواجهه

نتناول في هذا المطلب مختلف المقومات ألأساسية للتصدير وبالمقابل العراقيل التي تواجه التصدير وهي:

1. مقومات الأساسية التصدير

تتطلب زيادة القدرة التنافسية للصادرات خارج المحروقات توفر مجموعة من المقومات الأساسية، من أهمها إنتاج سلع ذات مواصفات دولية وجودة عالية، مع القدرة على بيعها بأسعار تنافسية. كما يُعدّ تخفيض تكاليف النقل وتوفيرها من العوامل الحاسمة في دعم تنافسية الصادرات.

إلى جانب ذلك، يجب الالتزام بالمعايير البيئية، خاصة في المنتجات الزراعية مثل استخدام المخصبات بشكل منظم، إضافة إلى تقديم منتجات مطابقة لشروط التعبئة والتغليف المعتمدة في الأسواق العالمية. كما تبرز أهمية الدراسة الدقيقة للأسواق المستهدفة، ووضع استراتيجيات تسويق فعالة تشمل الحملات الإعلانية والترويجية المناسبة، مع تطوير خدمات ما بعد البيع[1].

[1] أحمد بوخاري ،البنوك الجزائرية وتمويل الصادرات ، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية،كلية العلوم االقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير،جامعة الجزائر3 ،2023،ص80

وفي السياق نفسه، تعتمد تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر على تحسين وسائل النقل والتغليف، مع العلم أن هذه الوسائل غالبًا ما يتم استيرادها حاليًا، مما يستوجب تعزيز القدرة المحلية في هذا المجال. كما يجب التحكم الجيد في تكلفة الإنتاج ومدة التصدير، نظرًا لأن سعر المنتج القابل للتصدير يتأثر بعدة عوامل تحدد في النهاية مدى جودته وقدرته التنافسية في الأسواق الدولية [1].

2. أهم عراقيل التصدير في الجزائر

تُعرّف معوقات التصدير بأنها مجموعة القيود والعراقيل التي تحدّ من قدرة المؤسسات الاقتصادية على بدء أو تنمية أو استمرار أنشطتها في الأسواق الخارجية. ولتحليل هذه المعوقات، يتم التمييز بين ثلاث فئات من المؤسسات، وهي: الشركات المصدرة التي تواجه مشكلات مستمرة في نشاطها التصديري، والشركات الطامحة إلى التصدير، إضافة إلى المصدرين السابقين. وتختلف هذه المعوقات من حيث حدتها وتأثيرها باختلاف كل فئة، مما يستدعي معالجة خاصة لكل حالة على حدة.

وتاريخيًا، برزت أهم عوائق التصدير غير النفطي في الدول الغربية خلال ستينات القرن الماضي، حيث كان نقص المعلومات حول الأسواق الخارجية من أبرز العقبات التي أعاقت تطور نشاط الشركات المصدرة. كما شملت المعوقات ضعف الطلب الخارجي، وارتفاع تكاليف النقل، إضافة إلى نقص التمويل، وصعوبة فهم القوانين الأجنبية، وضعف المعرفة بالأسواق الخارجية، وصعوبة الولوج إلى قنوات التوزيع الدولية، فضلاً عن نقص الخبرة في الاتصال والتعامل مع الأسواق العالمية [2].

[1] أحمد بوخاري ،مرجع سابق ،ص80.
[2] المرجع نفسه ،ص81.

كما أشار كل من Morgan و Katsikeas (1994)إلى أن معوقات التصدير ترتبط بالجوانب الاستراتيجية لإدارة النشاط التصديري، سواء من حيث تنفيذ الاستراتيجية أو الحصول على المعلومات والإجراءات العملية المرتبطة بالتصدير. وفي دراسة أخرى، توصل Katsikeas وآخرون إلى أن أبرز المعوقات التي يواجهها المصدرون تتمثل في:

- ✓ ضعف القدرة التسويقية.
- ✓ ضعف القدرة الاتصالية في الأسواق الخارجية، مع اختلاف شدة هذه المعوقات حسب خبرة المؤسسة في التصدير.

أما التصنيف الأكثر شيوعًا حديثًا لمعوقات التصدير،فقدمه ليوندو (C.L 2004 Leonidou)، حيث قسمها إلى فئتين:

1.2 فئة المعوقات الداخلية

تتكون المعوقات الداخلية للتصدير من نوعين رئيسيين:

أ. **الحواجز المعلوماتية** : وتشمل الصعوبات المرتبطة بجمع وتحليل المعلومات الخاصة بدراسة الأسواق الخارجية واختيار الأسواق المناسبة للدخول.

ب. **الحواجز الوظيفية** :وتتعلق بالعراقيل العملية والإجرائية التي تواجه المؤسسات عند تنفيذ الصفقات الدولية، وتشمل:

- الحواجز الحكومية المرتبطة بسياسات التصدير وإجراءاتها.
- العقبات السوقية المتعلقة بفهم أذواق وحاجات الزبائن في الأسواق الدولية.
- معوقات بيئة الأعمال الخارجية مثل التغيرات الاقتصادية، وتقلب أسعار الصرف، وعدم الاستقرار السياسي، والاختلافات الثقافية والاجتماعية بين الأسواق المستهدفة[1].

[1] أحمد بوخاري ،مرجع سابق ،ص80.

ولعل من أحدث الدراسات في هذا المجال تلك التي قدمها كل من Arteaga-Ortiz و Fernández-Ortiz (2008)، حيث قاما بتلخيص معوقات تصدير المنتجات غير النفطية، من خلال تصنيفها إلى حواجز أخرين وهي :

- **معوقات المعرفة** : وتتمثل في نقص المعلومات حول الأسواق المحتملة، وضعف الكفاءات البشرية في التخطيط للتصدير، وعدم الإلمام بالمساعدات الحكومية، وصعوبة تقدير الأرباح والمراحل المرتبطة بعملية التصدير، إضافة إلى نقص المعلومات حول الفرص التصديرية.
- **معوقات الوسائل:** وتشمل ارتفاع تكاليف وسائل الدفع في التجارة الدولية، وضعف الإمكانيات التي تساعد على التواجد المستمر في الأسواق الخارجية، ضعف القدرة الإنتاجية، نقص تخصص البنوك في العمليات الدولية، ومحدودية الشبكات البنكية الخارجية.
- **معوقات مسار التصدير:** وتتمثل أساسًا في ارتفاع تكاليف النقل وصعوبة الإجراءات والوثائق المرتبطة بعملية التصدير[1].

2.2 فئة المعوقات الخارجية :

تتمثل هذه المعوقات أساسًا في شدة المنافسة في الأسواق الدولية، إضافة إلى المخاطر المرتبطة بتقلب أسعار الصرف، واحتمال عدم القدرة على تحصيل الأموال من الأسواق الخارجية، فضلاً عن عدم الاستقرار السياسي في الدول المستهدفة.

أما على المستوى العربي، فقد أظهرت دراسة Zafar وآخرين (2004) التي أجريت على المؤسسات اللبنانية المصدرة وجود عدة معوقات رئيسية تؤثر على الشركات المصدرة والطامحة للتصدير، ويمكن تلخيصها فيما يلي:

[1] أحمد بوخاري ، مرجع سابق ،ص82.

- ضعف الدعم والمساندة الحكومية لعمليات التصدير.
- شدة المنافسة في الأسواق الدولية.
- الحاجة إلى تعديل سياسات التسعير والترويج بما يتناسب مع الأسواق الخارجية.
- ارتفاع القيود الجمركية.

أما الوضعية في الجزائر، فإن الوضع لا يختلف كثيرًا عما هو موجود في الدول العربية، حيث أشار عدد من الدراسات إلى مجموعة من المشاكل التي تواجه المؤسسات المصدرة، ومن بينها ما يرتبط بالجانب المؤسسي والتشريعي وضعف التنظيم الإداري[1]. كما تتفق هذه النتائج مع ما جاء في دراسة جلال سعد (2014)، والتي حددت أهم معوقات تصدير المنتجات غير النفطية في الجزائر كما يلي:

- **المعوقات الخاصة بالشركات المصدرة** : تتمثل في ضعف القدرة التسويقية، وندرة الكفاءات البشرية المتخصصة في مجال التصدير، إضافة إلى غياب أو عدم تخصيص هياكل تنظيمية داخل المؤسسات تتكفل بعمليات التصدير، مع تسجيل ضعف عام في الأداء التصديري.
- **معوقات بيئة التصدير** : تشمل ضعف النظام المالي الجزائري، والمشاكل المرتبطة بالاستثمار، إلى جانب عدم فعالية الإطار التشريعي المنظم لنشاط المؤسسات في الجزائر.

[1] أحمد بوخاري ،مرجع سابق، ص83-84

- **المعوقات الخارجية** : منها نقص خبرة ومعرفة المصدرين الجزائريين بالأسواق الخارجية، وصعوبات النقل، إضافة إلى ضعف التحكم في التكنولوجيا الحديثة[1].

وعليه، تم التطرق إلى هذا العنصر بهدف إبراز أهم المعوقات التي تحد من تدفق المنتجات خارج المحروقات نحو الأسواق الخارجية، نظرًا لخصوصية قطاع التصدير وما يميزه من مخاطر وتحديات مرتبطة بالسوق الدولي.

المطلب الثاني: صعوبات التمويل والتحويلات المالية

تُشكل صعوبات التمويل والتحويلات المالية أحد التحديات الجوهرية التي تعيق تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، حيث يواجه المصدّرون قيودًا تتعلق بالحصول على التمويل اللازم، سواء من حيث شروطه أو تكلفته. كما تُطرح إشكالات مرتبطة بتحويل العائدات بالعملة الصعبة، في ظل وجود تنظيمات صارمة لسوق الصرف، مما يؤثر على مرونة المعاملات التجارية الدولية. تتمثل هذه الصعوبات في مايلي :

1. تعقيد إجراءات التمويل البنكي

تواجه المؤسسات المصدّرة صعوبة في الحصول على التمويل بسبب كثرة الإجراءات الإدارية والوثائق المطلوبة من البنوك، مما يؤدي إلى تأخر إنجاز عمليات التصدير.

2. ضعف تنوع وسائل تمويل التجارة الخارجية

رغم وجود آليات مثل الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي والتحويل الحر، إلا أن استخدامها يبقى محدودًا مقارنة بالمعايير الدولية، وهو ما يقلل من مرونة المعاملات التجارية الخارجية.

3. البيروقراطية في التحويلات المالية الخارجية

[1] أحمد بوخاري ،مرجع سابق، ص83-84.

يعاني المتعاملون الاقتصاديون من بطء عمليات تحويل العملة الصعبة، وطول آجال معالجة الملفات، إضافة إلى الرقابة المشددة على التحويلات، ما يؤثر سلبًا على سرعة تنفيذ الصفقات الدولية.

4. صعوبة الحصول على العملة الصعبة

تعتبر محدودية الوصول إلى النقد الأجنبي من أهم العراقيل التي تواجه المصدرين، خاصة عند تمويل عمليات النقل، التأمين، أو المشاركة في المعارض الدولية.

5. ارتفاع الضمانات البنكية المطلوبة

تشترط البنوك ضمانات مرتفعة للحصول على القروض أو الاعتمادات الخاصة بالتصدير، وهو ما يشكل عبئًا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

6. ضعف مواكبة النظام البنكي للتطورات الرقمية

لا تزال بعض البنوك تعتمد إجراءات تقليدية في معالجة العمليات الخارجية، مما يقلل من سرعة وفعالية الخدمات المالية المرتبطة بالتصدير[1].

المبحث الثاني: تقييم المنظومة القانونية وآفاق تطويرها

في ظل التحولات الاقتصادية، يهدف هذا المبحث إلى تقييم فعالية المنظومة القانونية الجزائرية في تشجيع الصادرات، ليس فقط من حيث النصوص بل من حيث نتائجها الميدانية مع إبراز نقاط القوة والقصور واقتراح إصلاحات لتعزيز تنافسية الاقتصاد ودعم المصدّرين.

المطلب الأول: تقييم فعالية الحوافز القانونية

[1] صوطة وهيبة، قالمي راوية .آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري (دراسة للفترة 2010–2016)، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، 2017–2018، ص105.

تندرج الحوافز القانونية ضمن الآليات الأساسية التي اعتمدتها الجزائر بهدف تشجيع الاستثمار وترقية الصادرات، غير أن تقييم فعاليتها يقتضي تحليل مدى مساهمتها الفعلية في تنويع الصادرات، ومدى انسجامها مع متطلبات التجارة الدولية.

الفرع الأول: مدى مساهمتها في رفع الصادرات خارج المحروقات

اعتمدت الجزائر حوافز قانونية مثل الإعفاءات الضريبية والتسهيلات الجمركية وتشريعات الاستثمار، بهدف تشجيع التصدير وتنويع الإنتاج وتحسين تنافسية السلع الوطنية، من خلال تخفيض التكاليف وتحفيز المؤسسات على النشاط التصديري. غير أن فعاليتها تبقى محدودة، إذ لا تزال الصادرات خارج المحروقات ضعيفة مقارنة بسيطرة قطاع النفط والغاز على الصادرات الجزائرية[1].

ويرجع ذلك إلى عدة عوامل، من بينها ضعف النسيج الصناعي، وقلة تنوع المنتجات القابلة للتصدير، إضافة إلى محدودية تنافسية المؤسسات الوطنية[2].

كما أن الحوافز القانونية لم تُرفق بإجراءات فعالة لتحسين بيئة الأعمال، حيث لا تزال المؤسسات تواجه عراقيل إدارية وبيروقراطية تعيق ولوجها إلى الأسواق الخارجية، مما يقلل من الاستفادة الفعلية من هذه الحوافز.[3]

كيفية مساهمة غرفة التجارة و الصناعة في رفع الصادرات من خلال النظام الجزائري للمعلومات "ساليمكس ":

[1] زواوي فضيلة، إشكالية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر وإجراءات ترقيتها، مجلة أبعاد اقتصادية، جامعة بومرداس، العدد 02، 2017.

[2] جواهرة صليحة، الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 09، العدد 02، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، أكتوبر 2024.

[3] مزياني محفوظ، يوسف زين العابدين، حجم الصادرات الجزائرية خارج المحروقات: دراسة تحليلية للفترة 2011–2022، مذكرة ماستر أكاديمي، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، 2023–2024.

تعمل الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة على إنشاء منصة رقمية متخصصة في توفير المعلومات حول الأسواق الخارجية تحت اسم **"ساليمكس"**، بالاعتماد على تكنولوجيا الإعلام والاتصال، إضافة إلى البيانات الاقتصادية التي توفرها السفارات الجزائرية بالخارج. ويهدف هذا النظام إلى جمع أكبر قدر من المعلومات حول الأسواق الدولية لتسهيل دراستها ودخولها من طرف المستخدمين، وخاصة المصدرين الجزائريين.

كما يهدف نظام "ساليمكس" إلى دعم المؤسسات والهياكل الجزائرية المكلفة بترقية الصادرات خارج المحروقات، من خلال توفير معلومات دقيقة حول العلاقات الاقتصادية والتجارية الثنائية للجزائر مع مختلف الدول.

ويُعد هذا النظام أداة مساعدة للمصدرين في البحث عن المعلومات المتعلقة بالأسواق الخارجية وتحديد الفرص المتاحة، خاصة في ظل اعتماد العديد من المتعاملين على مواقع أجنبية قد لا توفر بيانات كافية حول خصوصيات العلاقات التجارية الجزائرية.

ويهدف إنشاء "ساليمكس" إلى تحسين جودة المعلومات المقدمة للمصدرين، عبر نظام رصد وتبادل معلوماتي يربط بين المصالح الاقتصادية للسفارات بالخارج والغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، حيث يتم جمع البيانات وفق معايير محددة ثم تحليلها والتأكد منها قبل نشرها عبر المنصة.

كما تتيح هذه المنصة الاطلاع المجاني على المعلومات لجميع المستخدمين، مع تخصيص بعض الخدمات لفائدة المصدرين المسجلين، مما يجعلها أداة استراتيجية لدعم وترقية الصادرات الجزائرية[1].

الفرع الثاني : انسجامها مع متطلبات التجارة الدولية

[1] تمار توفيق، "جهود الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة في دعم نظام الذكاء الاقتصادي في الجزائر"، *مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية*، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، العدد 25719750، ص 263-264.

تسعى الجزائر إلى مواءمة منظومتها القانونية مع متطلبات التجارة الدولية، خاصة في ظل توجهها نحو الاندماج في الاقتصاد العالمي والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية. وفي هذا السياق، عملت على تبني تشريعات تهدف إلى تحرير التجارة وتبسيط الإجراءات الجمركية وتحسين مناخ الاستثمار[1].

ومن حيث المبدأ، تتماشى العديد من الحوافز القانونية مع قواعد التجارة الدولية، لاسيما تلك المتعلقة بتشجيع الاستثمار وتسهيل التصدير، حيث تسمح الاتفاقيات الدولية للدول النامية بتقديم بعض الحوافز لدعم قطاعاتها الإنتاجية[2].

غير أن بعض هذه الحوافز قد تثير إشكالات من حيث التوافق مع قواعد المنافسة الدولية، خاصة إذا تعلقت بدعم مباشر للصادرات، وهو ما قد يتعارض مع قواعد منظمة التجارة العالمية التي تحد من الإعانات التصديرية.

كما أن عدم استقرار الإطار التشريعي وتعدد النصوص القانونية يشكل عائقًا أمام تحقيق الانسجام الكامل مع المعايير الدولية، حيث يتطلب جذب الاستثمار الأجنبي وتطوير الصادرات وجود بيئة قانونية مستقرة وشفافة.

إضافة إلى ذلك، فإن ضعف تطبيق القوانين على أرض الواقع، وغياب الفعالية في تنفيذ الإصلاحات، يحدّ من قدرة الجزائر على الاستفادة من مزايا الاندماج في التجارة الدولية.[3]

وعليه، يمكن القول إن الحوافز القانونية في الجزائر تحقق انسجامًا نسبيًا مع متطلبات التجارة الدولية من الناحية النظرية، إلا أن فعاليتها تبقى محدودة بسبب الاختلالات التطبيقية والمؤسساتية.

[1]WTO, Accessions: Algeria Trade Reform, 2013.

[2]WTO, Agreement on Subsidies and Countervailing Measures.

[3]Gheda Habiba, Legal Mechanisms for Promoting Investment in Algeria under Law No. 22-18, Journal of Law and Sustainable Development, Volume 12, Issue 11, November 2024.

الفرع الثالث : كيفية تسيير الضمانات لحالة مؤسسة جزائرية مع متعامل أجنبي

أولا : ضمان المناقصة

أعلنت مؤسسة RINOU EURL S/M Export Import الجزائرية عن مناقصة دولية قصد اقتناء تجهيزات مكتبية، وبعد فترة من الإعلان تلقت عدة عروض من شركات أجنبية مختلفة، من بينها عرض تقدمت به شركة Furniture Home Multi الإماراتية، والتي قامت بتقديم ضمان المناقصة لصالح المؤسسة الجزائرية عبر البنك الوطني الجزائري BNA، وفيما يلي أهم البنود الواردة في نص الضمان:

تضمن عقد ضمان المناقصة عدة بيانات أساسية، حيث تمثلت أطراف العملية في شركة Furniture Home Multi الإماراتية بصفتها مانح الأمر (المصدر)، ومؤسسة RINOU EURL S/M Export Import الجزائرية بصفتها المستفيد (المستورد)، بينما تولىBNA مهمة البنك الضامن، إلى جانب بنك إماراتي بصفته الضامن المضاد. وقد تعلق موضوع الصفقة باستيراد تجهيزات مكتبية، مع تحديد قيمة الضمان بنسبة 2% من مبلغ العرض المقدم[1].

امتدت مدة الضمان من 19 ماي إلى 19 نوفمبر 2006، مع دفع الشركة الإماراتية عمولات دورية للبنك الوطني الجزائري كل ثلاثة أشهر. وشملت هذه العمولات عمولة تسيير بقيمة 50 دولارًا خلال الثلاثي الأول، إضافة إلى عمولة التزام بلغت 625 دولارًا لكل ثلاثي، ليصل إجمالي المبلغ المستحق في الثلاثي الأول إلى 678.57 دولارًا، بينما اقتصر الثلاثي الثاني على عمولة الالتزام فقط.

تم الاتفاق بين المستورد الجزائري وشركة Furniture Home Multi على تسديد الصفقة بواسطة اعتماد مستندي مؤكد وغير قابل للإلغاء بقيمة 66001 دولار وفق شرط FOB، حيث تحمّل المستورد مصاريف فتح الاعتماد، بينما تكفل المصدر بالمصاريف

[1] نوال عبد الكريم الأشهب،التجارة الدولية،الطبعة الأول ،دار المجد ،عمان –الأردن ،2015،ص220–221.

البنكية الخارجية. وبعد مطابقة الوثائق لشروط الاعتماد، قام بنك الإمارات بتسديد قيمة الصفقة واسترجاعها عبر البنك الجزائري[1].

ثانيا : ضمان حسن التنفيذ

تتعلق هذه الحالة باتفاقية استيراد تجهيزات إنتاج بين مؤسسة FERPHOS الجزائرية وشركة PROSIDER الإسبانية، حيث طلبت المؤسسة الجزائرية من BNA إصدار ضمان حسن التنفيذ بنسبة 5% من قيمة العقد. وقد أرسل البنك الإسباني Banco Bilbao Vizcaya الضمان المضاد لصالح البنك الجزائري، متعهدًا بتغطية أي إخلال من المصدر بالتزاماته المتعلقة بجودة البضاعة والخدمات.

بعد دراسة الضمان المضاد والتأكد من صحة المعطيات، أصدر البنك الوطني الجزائري ضمان التنفيذ الجيد لصالح المؤسسة الجزائرية، على أن يبقى ساري المفعول إلى غاية الرفع النهائي لليد بعد استلام الآلات. كما نص العقد على إمكانية تمديد مدة الضمان بطلب من المستورد، مع ضرورة تلقي تعليمات رسمية من البنك الأجنبي عبر التلكس أو السويفت والتأكد من صحة التوقيعات. وقد امتدت مدة الضمان من 2004/02/28 إلى 2004/07/21، قبل أن تطلب المؤسسة الجزائرية تمديده لمدة ستة أشهر إضافية إلى غاية 2005/03/21[2].

ملاحظة: " في إطار الصادرات تُستعمل نفس أنواع الضمانات وبنفس كيفية التسيير، مع بعض التغيرات منها :

الوثائق اللازمة :

[1] نوال عبد الكريم الأشهب،مرجع سابق ،ص222-223.

[2] نفس المرجع ،ص225-226.

- طلب إصدار الضمان حسب الشكل المطلوب .
- الاتفاق على الالتزام (العقد) محرر من طرف وكالة إيداع الزبون الجزائري لمبلغ الضمان .
- نسخة من دفتر الأعباء و العقد.

بالإضافة للعمولات المقدمة للبنك الوطني الجزائري BNA، فالمصدر على عاتقه عمولات تدفع إلى الضامن الأجنبي (التزام غير مباشر)" [1].

ثالثا : دراسة حالة متعلقة بالنزاع

تناولت هذه الدراسة صفقة تجارية بين مؤسسة ALGERIE SOMIFER الجزائرية وشركة Collection Export Beck Ursulla الألمانية، تعلقت باستيراد معدات إنتاج مع تقديم ضمان مناقصة وضمان حسن التنفيذ عبر BNA والبنك الألماني AG Bank Deutsche. وقد هدفت إلى إبراز أهم النزاعات والمشاكل التي قد تواجه تطبيق الضمانات البنكية في التجارة الدولية.

بعد فوز الشركة الألمانية بالمناقصة، تم إبرام العقد التجاري والاتفاق على ضمان حسن التنفيذ بنسبة 5% من قيمة الصفقة. لاحقًا طلب المستورد الجزائري تمديد مدة الضمان، لكن المصدر الألماني رفض ذلك، كما رفض البنك الألماني التدخل لعدم امتلاكه صلاحية فرض القرار على عميله.

وعقب الاستلام الجزئي للمعدات، خُفِّض مبلغ الضمان إلى النصف، إلا أن المؤسسة الجزائرية طالبت لاحقًا بدفع المبلغ المتبقي بسبب ظهور عيوب في التجهيزات بعد تركيبها. وعند مطالبة البنك الجزائري للبنك الألماني بتنفيذ الضمان المضاد، لجأت الشركة الألمانية إلى القضاء الألماني وتحصلت على حكم يمنع الدفع، مما أدى إلى تعقيد النزاع وعرقلة تنفيذ الضمان.

[1] نوال عبد الكريم الأشهب،مرجع سابق ،ص227.

وفي النهاية، اتجه الطرفان إلى تسوية ودية، حيث وافقت المؤسسة الجزائرية على التراجع عن طلب دفع مبلغ الضمان مقابل بعض التنازلات المتعلقة بالكمبيالات غير المسددة. وبعد الاستلام النهائي للمعدات وتسوية جميع العمولات، تم إرسال بيان رفع اليد نهائيًا عن ضمان حسن التنفيذ بتاريخ 2006/12/01[1].

من خلال دراسة حالة النزاع المتعلقة بتسيير الضمانات البنكية الدولية، نستخلص الملاحظات التالية:

- ضعف التسيير والمتابعة من طرف مؤسسة ALGERIE SOMIFER، حيث تأخر اكتشاف العيوب الموجودة في المعدات المستوردة، الأمر الذي قد يؤدي إلى فقدان الحق في المطالبة بقيمة الضمان بعد انتهاء مدة صلاحيته.
- عدم التطبيق الكامل لمبدأ استقلالية الضمان البنكي لأول طلب، ويتضح ذلك من خلال امتناع BNA عن دفع مبلغ الضمان قبل تحصيل قيمة الضمان المضاد من البنك الأجنبي.
- وجود تعاون وعلاقة جيدة بين البنك الوطني الجزائري وزبونه، حيث قام البنك بعدة مراسلات ومحاولات مع البنك الألماني للدفاع عن مصالح المؤسسة الجزائرية.
- لجوء الطرف الأجنبي إلى القضاء الألماني والحصول على حكم يمنع الدفع، وهو ما يعكس غياب اتفاق قانوني واضح وموحد ينظم الضمانات البنكية في المعاملات التجارية الدولية[2].

المطلب الثاني: مقترحات الإصلاح

[1] نوال عبد الكريم الأشهب،مرجع سابق ،227.

[2] نوال عبد الكريم الأشهب،ص227.

تبرز الحاجة إلى إصلاحات هيكلية لتحسين مناخ التصدير وتعزيز فعالية التشريعات، من خلال تبسيط الإجراءات الإدارية، وتحديث المنظومة البنكية، وتكييف القوانين مع متطلبات التجارة الدولية، إضافة إلى تعزيز التنسيق بين الهيئات المعنية لدعم الصادرات والمصدرين.

الفرع الأول : أهم الإصلاحات المدرجة خلال الفترة الممتدة من 2010 إلى 2020

جاءت الإصلاحات البنكية استجابة للأزمة المالية العالمية ومتطلبات لجنة بازل، إضافة إلى تراجع عائدات المحروقات، بهدف تطوير الجهاز البنكي ودعم الصادرات خارج المحروقات. وشملت هذه الإصلاحات تحديث النظام البنكي، تحسين تمويل التجارة الخارجية، التحكم في السيولة وسعر الصرف، والتوجه نحو الرقمنة المالية من خلال إدراج الدينار الرقمي الجزائري.898

أولا : التعديلات الصادرة على قانون النقد و القرض سنة2010

شهد قانون النقد والقرض سنة 2010 تعديلات مهمة جاءت نتيجة تداعيات الأزمة المالية العالمية لسنة 2007، بهدف تعزيز استقرار النظام البنكي الجزائري وتقليل المخاطر المالية والعملياتية. وقد تضمن التعديل، بموجب الأمر 04-10، إلزام البنوك والمؤسسات المالية بإنشاء أنظمة رقابة داخلية فعالة للتحكم في المخاطر وتحسين تسيير الموارد.

كما شملت الإصلاحات تنظيم مساهمة البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية وفق قاعدة 49/51 المتعلقة بالاستثمار الأجنبي، مع استثناء القطاعات الاستراتيجية. وارتكزت هذه التعديلات على تعزيز دور النظام النقدي في دعم الاقتصاد الوطني، وتقوية الرقابة البنكية، وتنظيم حرية ممارسة النشاط البنكي.

ومن أبرز نتائج هذا التعديل توسيع صلاحيات بنك الجزائر في مراقبة البنوك التجارية، تعزيز سلامة النظام البنكي، دعم مركزية المخاطر، وتقوية دور لجنة الرقابة البنكية.

ثانيا : التعديلات الصادرة على قانون النقد والقرض 2011 إلى 2014

ركزت التعديلات البنكية خلال الفترة 2011-2014 على تعزيز استقرار النظام البنكي وتحسين تسيير السيولة بما يتماشى مع معايير لجنة بازل الدولية. ففي سنة 2011 ألزم بنك الجزائر البنوك التجارية باحترام حد أدنى لمعامل السيولة بموجب النظام 04-11، مع وضع آليات لقياس ومراقبة مخاطر السيولة وتحسين العمليات بين البنوك وجودة التقارير الاحترازية، بهدف ضمان استقرار النظام المصرفي وتمكين بنك الجزائر من المتابعة الدقيقة للسيولة في إطار السياسة النقدية.

أما في سنة 2013، فقد صدر النظام 01-13 الذي حدد القواعد العامة المتعلقة بالشروط المطبقة على العمليات البنكية، حيث سمح للبنوك باقتراح منتجات مصرفية جديدة بعد الحصول على ترخيص من بنك الجزائر، كما ألزمها بتقديم خدمات بنكية أساسية مجانية للزبائن[1].

وفي سنة 2014، تم إصدار النظام 01-14 المتعلق بنسبة الملاءة المالية للبنوك والمؤسسات المالية، تماشياً مع مقررات بازل 3 الخاصة بكفاءة رأس المال، مع فرض التصريح الدوري للجنة البنكية لضمان حماية النظام البنكي والمودعين من الأزمات المالية وتعزيز استقرار القطاع المصرفي [2].

ثالثا : التعديلات المدرجة على قانون النقد والقرض سنة 2017

[1] فضيلة زواوي، سعاد شادية، محمد قرتلي، أثر التعديالت على قانون النقد والقرض على مسار إصالحات المنظومة المصرفية الجزائرية، مجلة البحوث والدراسات التجارية، المجلد 01 ،العدد 05 ،2021 ص83.

[2] فضيلة زواوي، سعاد شادية، محمد قرتلي، مرجع السابق ،ص84.

جاءت تعديلات قانون النقد والقرض لسنة 2017 في ظل تراجع أسعار المحروقات وانخفاض إيرادات الدولة، مما دفع الحكومة الجزائرية إلى اعتماد سياسة التمويل غير التقليدي من خلال قانون 11-17. وقد سمح هذا التعديل لبنك الجزائر، بصفة استثنائية ولمدة خمس سنوات، بشراء سندات الخزينة مباشرة بهدف تمويل الخزينة العمومية، تغطية عجز الميزانية، تمويل الدين العمومي الداخلي، ودعم الصندوق الوطني للاستثمار.

ورغم أهمية هذا الإجراء في مواجهة الأزمة المالية، إلا أنه تعرض لانتقادات بسبب المخاوف من ارتفاع معدلات التضخم وتراجع القدرة الشرائية والتأثير السلبي على قيمة العملة الوطنية ودور بنك الجزائر في التحكم في الاستقرار النقدي.

وفي سنة 2020، تم إدراج تعديلات جديدة من خلال النظام 02-20 الذي كرس الصيرفة التشاركية بهدف تشجيع الصيرفة الإسلامية، تعزيز الودائع البنكية، وتوسيع مصادر التمويل داخل النظام المصرفي الجزائري[1].

رابعا :قراءة تحليلية في القانون النقدي والمصرفي الجديد 09/23

من أبرز ما جاء به القانون إدراج مفهوم الدينار الرقمي الجزائري كعملة رقمية صادرة عن البنك المركزي وقابلة للتحويل إلى العملة التقليدية، وذلك بهدف تسهيل المعاملات

[1] نفس المرجع ،ص85.

المالية والتجارية، خاصة المعاملات العابرة للحدود، وتعزيز وسائل الدفع الإلكترونية بما يتماشى مع التطورات العالمية في مجال الاقتصاد الرقمي.

كما يوفر الدينار الرقمي عدة مزايا، من أهمها تسهيل المعاملات التجارية والاستثمارية، جذب الاستثمارات الأجنبية، تشجيع الابتكار في الخدمات المالية، خلق فرص عمل في مجالات التكنولوجيا المالية، وتحسين الرقابة على حركة الأموال والحد من التهرب الضريبي، إضافة إلى تمكين بنك الجزائر من التحكم بشكل أفضل في الكتلة النقدية والسياسة النقدية.

وتضمن القانون أيضًا إصلاحات مهمة في مجال التجارة الخارجية، من خلال السماح بفتح بنوك جزائرية ومكاتب تمثيل بالخارج، خاصة في الأسواق الإفريقية، بهدف مرافقة المصدرين الجزائريين وتسهيل عمليات التصدير. كما عزز القانون صلاحيات مجلس النقد والقرض واللجنة البنكية، ووسع مجالات اعتماد البنوك الرقمية ومقدمي خدمات الدفع ومكاتب الصرف، بما يساهم في تحسين حوكمة وشفافية النظام البنكي ودعم الصادرات خارج المحروقات[1].

الفرع الثاني : تحسين المناخ التشريعي

[1] أحمد بوخاري ،مرجع سابق ،ص13-14.

يمثل الإطار التشريعي أحد الركائز الأساسية في تحفيز التصدير، حيث يؤثر بشكل مباشر على جاذبية الاستثمار والتنافسية الاقتصادية. وعليه، يتطلب الأمر مراجعة القوانين الحالية بما يتماشى مع متطلبات التجارة الدولية، خاصة من حيث الاستقرار القانوني، والشفافية، وتبسيط النصوص التنظيمية.

وقد شهدت الجزائر في السنوات الأخيرة مجموعة من الإصلاحات القانونية الرامية إلى تحسين مناخ الأعمال وتوفير ضمانات للمستثمرين، بما يعزز الثقة في البيئة الاقتصادية ويشجع على الاستثمار والتصدير .كما أن تحسين المناخ التشريعي يتطلب الحد من التداخل بين القوانين، وتوضيح الإجراءات، وتعزيز مبدأ الأمن القانوني للمصدرين[1].

يرتبط تحسين هذا المناخ بمدى قدرة الدولة على تحديث الإطار القانوني بما يضمن تبسيط الإجراءات وتقليص الطابع البيروقراطي، وتعزيز الشفافية والاستقرار التشريعي.

وفي إطار مقترحات الإصلاح الرامية إلى تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات تعمل الجزائر على مراجعة وتحديث المنظومة القانونية المنظمة للتجارة الخارجية والاستثمار من خلال تبسيط إجراءات التصدير، ورقمنة الخدمات الجمركية، وتخفيف القيود الإدارية

كما يشكل القانون رقم 22-18 المتعلق بالاستثمار خطوة مهمة في اتجاه تحسين جاذبية الاقتصاد الوطني من خلال منح ضمانات قانونية أكبر للمستثمرين وتسهيل الإجراءات المرتبطة بالنشاط الاستثماري والتصديري لذلك تم تعزيز دور المجلس الوطني للاستثمار باعتباره هيئة استراتيجية مكلفة باقتراح السياسة الوطنية للاستثمار ومتابعة تنفيذها وتقييمها، غير أن طبيعته الحكومية وتغير تشكيلته تبعًا للتعديلات الوزارية يحدّ من استقلاليته المؤسسية، رغم أهمية دوره في تنسيق السياسات القطاعية المرتبطة بالاستثمار[2].

[1] وزارة الصناعة الجزائري، الإصلاحات القانونية وتحسين مناخ الأعمال في الجزائر، 2022.

[2] كوسام أمينة، "آليات تحسين مناخ الاستثمار في الجزائر في إطار قانون الاستثمار رقم 22-18"، مجلة العلوم القانونية والاجتماعية، جامعة زيان عاشور بالجلفة – الجزائر.

كما تم إنشاء الوكالة الجزائرية لترقية الاستثمار كمؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالاستقلال المالي، وتكلفت بمهام محورية تشمل الإعلام والتوجيه، تسهيل الإجراءات الإدارية، رقمنة الخدمات، وترقية الاستثمار داخل وخارج الوطن. إضافة إلى ذلك، تلعب الوكالة دورًا أساسيًا في مرافقة المستثمرين طوال مختلف مراحل المشروع، من التأسيس إلى الاستغلال.

وتتميز الوكالة كذلك بصلاحيات واسعة في مجال تسيير الحوافز والامتيازات الجبائية والجمركية، بما في ذلك تسجيل الاستثمارات، منح الإعفاءات، متابعة المشاريع، وإصدار مختلف الشهادات الإدارية، وهو ما يعكس توجه المشرّع نحو جعلها أداة مركزية لتحسين جاذبية الاستثمار.

ويُسهم هذا التوجه في تعزيز تنافسية الصادرات الجزائرية ورفع قدرتها على الاندماج في الأسواق الدولية، خاصة في ظل التحديات المرتبطة بتعقيد الإجراءات وضعف مرونة بعض النصوص التنظيمية[1].

الفرع الثالث : التحفيزات والمزايا في إطار قانون الإستثمار 22-18

يتناول هذا المطلب الإجراءات الجديدة التي اعتمدتها الدولة لدعم الاستثمار، من خلال إصدار قانون الاستثمار الجديد 22-18 المؤرخ في 24 جويلية 2022 والمنشور في الجريدة الرسمية العدد 50 لسنة 2022. ويتميز هذا القانون بتقديمه مجموعة من التحفيزات

[1] كوسام أمينة، مرجع سابق.

والتسهيلات العملية لفائدة المستثمرين، مقارنة بالقانون السابق، بهدف تشجيع الاستثمار وتحسين مناخ الأعمال، ومن أبرز هذه المزايا الإعفاءات والتسهيلات الجبائية والإدارية الممنوحة للمشاريع الاستثمارية .

أولا : التركيز على نظام الإعفاء

بفضل قانون الاستثمار الجديد 18-22 المؤرخ في 24 جويلية 2022، أصبح المستثمر يستفيد من تسهيلات وإعفاءات لم تكن مطبقة بهذا الشكل في القوانين السابقة، خاصة مقارنة بالقانون 16-09 المتعلق بترقية الاستثمار. ويتميز هذا القانون بتخفيف الإجراءات التقنية والإدارية المفروضة على المستثمر، بهدف تشجيع الاستثمار واستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية. ،ومن بين الإعفاءات ما يلي :

1. الإعفاء من بعض الإجراءات المتعلقة بالاستيراد والتصدير

شمل هذا الإعفاء بعض العمليات المرتبطة بالتوطين البنكي الخاصة بالمشاريع الاستثمارية المقامة في الجزائر، ومن بينها:

- المساهمات العينية المرتبطة بنقل الأنشطة إلى الخارج.
- السلع العينية الداخلة ضمن الحصص الخارجية[1].

ويُعد التوطين البنكي إجراءً إلزاميًا بالنسبة للمصدرين والمستوردين العاديين وفق النظام رقم 07-01 المتعلق بالعمليات التجارية مع الخارج، حيث يتم من خلاله تسجيل العمليات التجارية لدى البنوك أو المؤسسات المالية المعتمدة. غير أن قانون الاستثمار الجديد أعفى المستثمر من هذا الإجراء كنوع من التحفيز لتسهيل توجهه نحو الأسواق الدولية وتشجيع نشاط التصدير.

[1] أحمد بوخاري ،ص47.

كما ساهم هذا الإعفاء في تقليص الإجراءات البنكية المعقدة المتعلقة بإدخال وإخراج العملة الصعبة، إلا أنه قد يؤدي في المقابل إلى ضعف الرقابة المصرفية على حركة رؤوس الأموال[1].

2. الاستفادة من الإعفاءات الأخرى

إضافة إلى تسهيلات التجارة الخارجية، منح قانون الاستثمار الجديد مجموعة من الإعفاءات الأخرى المنصوص عليها في المواد 27 و28 و29، من أهمها:

- الإعفاء من الرسوم العقارية، مثل رسوم التسجيل العقاري والإشهار ونقل الملكية.
- الإعفاء من بعض الضرائب، كضريبة أرباح الشركات، والرسم على النشاط المهني، ورسوم عقود تأسيس الشركات وزيادة رأس المال، وذلك بهدف تخفيف الأعباء المالية على المستثمر وتوفير السيولة اللازمة لتمويل المشاريع الاستثمارية.

ثانيا : وضع منصة رقمية للمستثمرين

وذلك بهدف تسهيل حصول المستثمر على العقار وتبسيط الإجراءات المرتبطة به، حيث نص قانون الاستثمار الجديد 18-22، لاسيما المادة 6 في فقرتها الثالثة، على إنشاء منصة رقمية موجهة للمستثمرين، تتولى توفير مختلف المعلومات والبيانات الضرورية

[1] أحمد بوخاري،رجع سابق ، ،ص47.

المتعلقة بالاستثمار. وتشرف على هذه المنصة الوكالة الجزائرية لترقية الاستثمار والشبابيك التابعة لها، بما يساهم في تحسين مناخ الاستثمار وتسهيل مرافقة المستثمرين[1].

ثالثا : الإستفادة من نظام المرافقة والدعم من طرف الدولة

كرّس قانون الاستثمار الجديد مبدأ مرافقة المستثمر ودعمه من طرف الدولة، من خلال توفير مجموعة من التسهيلات والخدمات، من أهمها:

مرافقة المستثمر في استكمال جميع الإجراءات الإدارية والقانونية المتعلقة بالمشروع الاستثماري.

تمكين المستثمر من الاستفادة من مرافق الدولة، عبر مساهمة الدولة كليًا أو جزئيًا في تهيئة وإنجاز المنشآت الأساسية الضرورية للاستثمار.

كما منح القانون صلاحيات أوسع للهيئات المرافقة للاستثمار، وعلى رأسها الوكالة الجزائرية لترقية الاستثمار، والتي تتولى مهام مرافقة المستثمرين، وتوجيههم، وتقديم المعلومات المتعلقة بالاستثمار، إضافة إلى تسهيل الإجراءات الإدارية وتحسين مناخ الأعمال[2].

ومن خلال ذلك، يتضح أن هذا القانون جاء بعدة تسهيلات مهمة، خاصة ما تعلق بحرية تحويل رؤوس الأموال، وتوفير الاستقرار القانوني، ومنح المستثمر حق الطعن، رغم بقاء بعض مواد القانون غير واضحة بشكل كافٍ عند التطبيق.

رابعا : المرافقة البنكية لدعم المصدرين والاستثمار في الخارج

[1] أحمد بوخاري ،مرجع سابق ،ص48.

[2] المرجع نفسه 48-49.

أثر قانون الاستثمار الجديد بشكل مباشر على القطاع البنكي الجزائري، خاصة في مجال مرافقة المصدرين الراغبين في الاستثمار وخلق قيمة مضافة للاقتصاد الوطني. فالبنوك تلعب دورًا أساسيًا في تمويل المشاريع ومرافقة المصدرين، باعتبار أن عملية التصدير والاستثمار تحتاج غالبًا إلى دعم مالي ومصرفي، رغم ما تنطوي عليه من مخاطر، وفق القاعدة البنكية المعروفة: «القرض يقوم على الثقة، والثقة تقابلها المخاطرة.«

وفي هذا الإطار، يعمل Banque Nationale d'Algérie على توفير عدة خدمات وتسهيلات لفائدة المصدرين الجزائريين، إلى جانب تقديم التوجيهات اللازمة عبر اتفاقيات مع متعاملين في الدول المستهدفة، بهدف ضمان حسن سير عمليات التجارة الدولية وتحويل الأموال من الخارج.

ومن بين أهم المنتجات والخدمات البنكية الموجهة للمصدرين:

تقديم قروض الاستغلال لتمويل اقتناء المواد الأولية الموجهة للتصدير.

منح تسبيقات على الفواتير التجارية.

إمكانية خصم خطابات الاعتماد لفائدة المصدرين، خاصة عندما يكون الزبائن الأجانب ذوي ملاءة وتقييم جيد[1].

خلاصة الفصل:

في ختام هذا الفصل، يتضح أن الجزائر قطعت أشواطًا مهمة في مجال تطوير الإطار القانوني والإداري المنظم لنشاط التصدير، فبرغم من العراقيل التي تحد من فعالية هذا الإطار، يواجهون المصدرون تعقيدات إدارية وكثرة الإجراءات وضعف التنسيق بين

[1] أحمد بوخاري،مرجع سابق ص49.

الهيئات المعنية، إضافة إلى صعوبات مرتبطة بالتمويل والتحويلات البنكية والحصول على العملة الصعبة، فضلاً عن محدودية تنوع أدوات تمويل التجارة الخارجية.

ورغم هذه التحديات، فقد تم تسجيل جهود إصلاحية مهمة، لاسيما من خلال قانون الاستثمار 18-22 ، إلى جانب تعزيز الرقمنة ، و الدور الذي تلعبه البنوك في تمويل عمليات التصدير عبر مختلف الآليات، وإن كان ذلك لا يزال محكومًا ببعض القيود التنظيمية والمخاطر المصرفية.

ولذلك تم تبني مجموعة من الإصلاحات والتشريعات الرامية إلى ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وتعزيز جاذبية الاقتصاد الوطني.

وبناءً عليه، يمكن استخلاص أن المنظومة القانونية الجزائرية في مجال التصدير تعرف تطورًا تدريجيًا، إلا أن فعاليتها العملية ما تزال محدودة بفعل الفجوة بين الإطار التشريعي والتطبيق الميداني. ومن ثمّ، تبرز الحاجة إلى مواصلة الإصلاحات من خلال تبسيط الإجراءات، تحديث النظام البنكي، وتعزيز التنسيق المؤسساتي، بما يسمح بتحسين تنافسية الصادرات خارج المحروقات ودعم اندماجها في الأسواق الدولية.

خاتمة

خاتمة :

في ختام هذه الدراسة، تبيّن أنّ الصادرات تُعدّ من أهم الركائز التي يعتمد عليها النمو الاقتصادي المعاصر، لما تؤديه من دور فعّال في تعزيز القدرة التنافسية للاقتصادات الوطنية، وتوسيع النشاط الإنتاجي، وتحقيق الاندماج في الاقتصاد العالمي. كما أظهرت الدراسة أنّ الإطار القانوني يشكّل عنصرًا أساسيًا في تنظيم النشاط التصديري وتوجيهه، من خلال توفير القواعد والتشريعات التي تضبط عمليات التصدير، وتحدد الحقوق والالتزامات وتمنح الحوافز والتسهيلات اللازمة لدعم المتعاملين الاقتصاديين. كذلك، فإن فعالية هذا الإطار ترتبط بمدى قدرته على تحسين مناخ الأعمال، وتبسيط الإجراءات، وتقليص العراقيل الإدارية، مع مواكبة التطورات الاقتصادية والقواعد المنظمة للتجارة الدولية.

أما بالنسبة للجزائر، فقد بيّن التحليل استمرار اعتماد الاقتصاد الوطني بشكل كبير على صادرات المحروقات، الأمر الذي يجعله عرضة لتقلبات الأسواق العالمية وأسعار النفط. ولهذا، اتجهت الدولة منذ بداية التسعينيات إلى تبني إصلاحات اقتصادية وقانونية تهدف إلى الانتقال نحو اقتصاد السوق، وتنويع القاعدة الإنتاجية، وتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات، بهدف تحقيق تنمية اقتصادية أكثر استقرارًا واستدامة.

وقد توصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج وهي:

– أنشأت الدولة عدة هيئات ومؤسسات داعمة للتصدير، مثل الصندوق الخاص لترقية الصادرات والوكالات المتخصصة في مرافقة المصدرين.

– وفّرت التشريعات الجزائرية امتيازات مالية وضريبية وجمركية تهدف إلى تخفيض تكاليف التصدير وتحسين تنافسية المنتجات الوطنية.

– رغم هذه الإصلاحات، بقيت الصادرات خارج المحروقات ضعيفة مقارنة بصادرات النفط والغاز، مما يدل على محدودية فعالية الإطار القانوني في التطبيق العملي.

– تتمثل أبرز العراقيل في التعقيدات الإدارية، والبيروقراطية، وطول الإجراءات وضعف التنسيق بين الهيئات المتدخلة في عملية التصدير.

– يعاني المصدرون من صعوبات التمويل والتحويلات البنكية، إضافة إلى ضعف خدمات المرافقة والتوجيه نحو الأسواق الخارجية.

– يشكل ضعف البنية التحتية اللوجستية والنقل والتخزين عائقًا أمام توسع الصادرات خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– لا تكمن المشكلة في نقص النصوص القانونية، بل في محدودية تنفيذها وغياب الفعالية الميدانية والرقابة الإدارية الحديثة.

– تمتلك الجزائر إمكانات اقتصادية وبشرية ومؤسساتية تسمح بتطوير الصادرات خارج المحروقات إذا تم استغلالها بفعالية.

من هذه النتائج، يمكن التأكيد على ضرورة تبني مقاربة شاملة ومتكاملة لتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات، تقوم على إصلاح الإطار القانوني وتكييفه مع متطلبات الواقع، من خلال تبسيط الإجراءات الإدارية، وتقليص آجال المعاملات، وتعزيز استخدام الرقمنة في إدارة العمليات التصديرية. كما يتعين تعزيز التنسيق بين مختلف الهيئات والمؤسسات المعنية، بما يضمن تقديم خدمات متكاملة وفعالة للمصدرين.

تؤكد الدراسة أن تحقيق تنمية اقتصادية مستدامة في الجزائر يقتضي تعزيز الصادرات خارج قطاع المحروقات ويظل نجاح التحول نحو اقتصاد متنوع قائم على الإنتاج والتصدير مرتبطًا بمدى فعالية الإصلاحات القانونية والمؤسساتية، ومدى تجسيدها عمليًا.

وفي ضوء النتائج المتوصل إليها، نقترح مجموعة من الإصلاحات الرامية إلى تحسين مناخ التصدير وتعزيز فعالية الإطار القانوني، والمتمثلة فيم:

- تبسيط الإجراءات الإدارية وتقليص آجال المعاملات المرتبطة بالتصدير.
- تعزيز الرقمنة في الجمارك والبنوك والإدارات المرتبطة بالتجارة الخارجية.
- تحديث المنظومة البنكية وتسهيل التمويل والتحويلات المالية للمصدرين.
- تحسين التنسيق بين مختلف الهيئات والمؤسسات المكلفة بترقية الصادرات.
- تطوير البنية التحتية اللوجستية، خاصة النقل والتخزين والموانئ.
- الاستفادة من التجارب الدولية الناجحة في مجال دعم الصادرات وتنويع الاقتصاد.
- تعزيز الشفافية ومحاربة البيروقراطية لضمان التطبيق الفعلي للقوانين والتشريعات.

وفي الأخير، يخلص هذا البحث إلى أن تعزيز الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر يمثل خيارًا استراتيجيًا لا بديل عنه لتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة، وأن نجاح هذا الخيار يتطلب إصلاحات عميقة وشاملة تمس مختلف الجوانب القانونية والاقتصادية والمؤسساتية. ومن ثمّ، فإن الرهان المستقبلي يتمثل في بناء منظومة متكاملة وفعالة، قادرة على دعم النشاط التصديري، وتعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني، وضمان اندماجه الفعّال في الاقتصاد العالمي.

قائمة المراجع

Les références

قامة المراجع

01. الكتب :

- سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، مدخل استراتيجي، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 1999.
- نوال عبد الكريم الأشهب،التجارة الدولية،الطبعة الأول ،دار المجد ،عمان –الأردن ،2015.

02. الأطاريح والمذكرات:

- أحمد بوخاري ،البنوك الجزائرية وتمويل الصادرات ، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية،كلية العلوم االقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير ،جامعة الجزائر 3 ،2023.
- إلهام أيت بن اعمر بن عجال، آليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات "واقع وآفاق"، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر 3، 2016–2017.
- الطاهر غندير، دور الشركة الجزائرية لضمان الصادرات CAGEX في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ماجستير، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي 2017–2018.
- العابد حسام الدين، آليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات: دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX، مذكرة ماستر، جامعة الشهيد حمه لخضر – الوادي، 2020–2021.
- بجاوي زهيرة، النظام القانوني للتجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات في الجزائر أطروحة دكتوراه في الحقوق، تخصص قانون أعمال، جامعة الجزائر 1، 2020–2021.

- بختاوي أميرة، دور التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية، مذكرة ماجستير أكاديمي في العلوم التجارية، جامعة مستغانم، 2022–2023.
- بلفاضل حمو، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية: حالة الصادرات الجزائرية مذكرة ماجستير أكاديمي، جامعة مستغانم، 2019–2020.
- بن طيب ياسين، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ماجستير جامعة برج بوعريريج، 2022.
- بنواوز مريم، ويبادري هاجر، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ماجستير جامعة تلمسان، 2016–2017.
- بورياح كنزة، يطوي محمد الأمين، واقع وآفاق سياسة التصدير في الجزائر، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، جامعة مستغانم، 2019.
- بوشريبشة برهان الدين، دور وكالات ضمان ائتمان الصادرات في تغطية مخاطر التجارة الخارجية: دراسة حالة الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX)، مذكرة ماجستير، جامعة قالمة، 2020–2021 .
- حمشية عبد الحميد، دور التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة: دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة بسكرة 2013.
- صوطة وهيبة، قالمي راوية .آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري (دراسة للفترة 2010–2016)، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، 2017–2018.
- عائشة جبريط، الضوابط القانونية لعمليات التصدير والاستيراد في القانون الجزائري: دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير مالية وتجارة دولية، جامعة غرداية، 2022–2023.

- لواعر غزلان، الضوابط القانونية لعمليات التصدير والاستيراد في القانون الجزائري مذكرة ماجستير أكاديمي في الحقوق، جامعة ورقلة، 2022–2023.
- مروان فاطمة، إشكالية تنويع وترقية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة قياسية خلال الفترة 1990–2023، مذكرة ماجستير جامعة ابن خلدون تيارت.
- مزياني محفوظ، يوسف زين العابدين، حجم الصادرات الجزائرية خارج المحروقات: دراسة تحليلية للفترة 2011–2022، مذكرة ماستر أكاديمي، جامعة مستغانم، 2023–2024.
- مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير، المركز الجامعي غرداية، 2010–2011.

03. المقالات العلمية:

- تمار توفيق، جهود الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة في دعم نظام الذكاء الاقتصادي في الجزائر، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، العدد 25719750.
- جواهرة صليحة، الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 09، العدد 02، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، أكتوبر 2024.
- حطاب مراد، لعمالسة حاج، دور المؤسسات والهيئات الداعمة للصادرات خارج المحروقات في ظل مخطط الإنعاش الاقتصادي 2024/2020، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، العدد 17، ديسمبر 2024، جامعة الشلف.

- زواوي فضيلة، إشكالية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر وإجراءات ترقيتها، مجلة أبعاد اقتصادية، جامعة بومرداس، العدد 02، 2017.
- فضيلة زواوي، سعاد شادية، محمد قرتلي، أثر التعديلات على قانون النقد والقرض على مسار إصالحات المنظومة المصرفية الجزائرية، مجلة البحوث والدراسات التجارية، المجلد 01 ،العدد 05 ،2021.
- سلماني عادل، شيلق رابح، بن علية عبد القادر، أدوات وأهداف السياسة الضريبية كأحد السياسات المالية الاقتصادية العمومية العامة في تحقيق التنمية الاقتصادية: دراسة حالة الجزائر، مجلة الميدان للدراسات الرياضية والاجتماعية والإنسانية، العدد 01، جانفي 2018.
- مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 10، العدد 01، أفريل 2025، ص 527–542، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي.
- مركات محمد البشير، واقع الصادرات خارج المحروقات والمؤسسات الداعمة لها في الجزائر خلال الفترة 2010–2020، المجلة الدولية للأداء الاقتصادي، المجلد 04 العدد 01، 2021.

04. المواقع الإلكترونية :

- Gheda Habiba, Legal Mechanisms for Promoting Investment in Algeria under Law No. 22-18, Journal of Law and Sustainable Development, Vol. 12, Issue 11, November 2024.
- WTO,AgreementonSubsidies and Countervailing Measures https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/scm_e.htm.26\04\20226.

فهرس الجداول

رقم الجدول	العنوان	الصفحة
01	تطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 1999-2023	17
02	الهيئات المدعمة للتجارة الخارجية في الجزائر وعلاقتها باستراتيجية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات	22

فهرس الأشكال

رقم الشكل	العنوان	الصفحة
01	التصدير المباشر	12
02	التصدير الغير المباشر	13

الفهرس

الإهـــــــداء ..... أ

شكر وتقدير ..... ت

قائمة المختصرات ..... ث

مقدمة 1

الفصل الأول : 1

التنظيم القانوني لآليات تشجيع الصادرات في الجزائر 1

تمهيد: 9

المبحث الأول: الإطار المؤسساتي والقانوني لتشجيع الصادرات 10

المطلب الأول: الهيئات المكلفة بترقية الصادرات 10

الفرع الأول : مفهوم ترقية الصادرات و أهدافها 10

الفرع الثاني: دور وزارة التجارة في ترقية الصادرات 14

الفرع الثالث: دور الوكالات والهيئات الداعمة للمصدرين 19

المطلب الثاني: النصوص القانونية المنظمة لعملية التصدير 23

الفرع الأول : القوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية 23

الفرع الثاني : تنظيم عمليات التصدير وإجراءاتها 26

الفرع الثالث : القواعد الجمركية 29

المبحث الثاني: الحوافز والإمتيازات القانونية الممنوحة للمصدرين 31

المطلب الأول : الامتيازات الجبائية والجمركية 32

الفرع الأول : الإعفاءات الضريبية 32

الفرع الثاني : الامتيازات المتعلقة بالرسم على القيمة المضافة 33

الفرع الثالث : التسهيلات الجمركية 35

المطلب الثاني : آليات الدعم المالي والمصرفي 37

الفرع الأول : دعم عمليات التصدير 37

الفرع الثاني : ضمان مخاطر التصدير 39

خلاصة الفصل: 43

الفصل الثاني : 45

فعالية الإطار القانوني لتشجيع الصادرات والإشكالات العلمية 45
تمهيد: 46
المبحث الأول: العراقيل القانونية والإدارية التي تواجه المصدرين 47
المطلب الأول: مقومات التصدير في الجزائر والعراقيل التي تواجهه 47
المطلب الثاني: صعوبات التمويل والتحويلات المالية 52
المبحث الثاني: تقييم المنظومة القانونية وآفاق تطويرها 53
المطلب الأول: تقييم فعالية الحوافز القانونية 53
المطلب الثاني: مقترحات الإصلاح 60
الفرع الثاني : تحسين المناخ التشريعي 64
خلاصة الفصل 70
..... 72
خاتمة 73
قامة المراجع 78
فهرس الجداول 83
فهرس الأشكال 84
الفهرس 85
الملخص 87

الملخص

تهدف الدراسة إلى تحليل الآليات القانونية والمؤسساتية المعتمدة في الجزائر لتشجيع الصادرات خارج المحروقات، مع تقييم فعالية الحوافز والتنظيمات الموجهة للمصدرين. وقد أظهرت النتائج أن الصادرات غير النفطية ما تزال ضعيفة رغم الإصلاحات القانونية والمؤسساتية، بسبب استمرار العراقيل الإدارية وصعوبات التمويل، في حين تمتلك الجزائر إمكانات مهمة يمكن استغلالها لتطوير النشاط التصديري.

الكلمات المفتاحية: آليات تشجيع الصادرات،ترقية الصادرات خارج المحروقات، الإطار القانوني، الحوافز، التحفيزات الجمركية .

Résumer :

Cette étude vise à analyser les mécanismes juridiques et institutionnels adoptés en Algérie pour encourager les exportations hors hydrocarbures, ainsi qu'à évaluer l'efficacité des incitations et des réglementations destinées aux exportateurs. Les résultats ont montré que les exportations non pétrolières demeurent encore faibles malgré les réformes juridiques et institutionnelles engagées, en raison de la persistance des obstacles administratifs et des difficultés de financement. Toutefois, l'Algérie dispose d'importants potentiels pouvant être exploités afin de développer l'activité exportatrice.

Mots-clés : mécanismes de promotion des exportations, promotion des exportations hors hydrocarbures, cadre juridique, incitations, avantages douaniers.

Abstract

This study aims to analyze the legal and institutional mechanisms adopted in Algeria to promote non-hydrocarbon exports, while evaluating the effectiveness of the incentives and regulations directed toward exporters. The findings revealed that non-oil exports remain weak despite the legal and institutional reforms undertaken, due to the persistence of administrative obstacles and financing difficulties. However, Algeria possesses significant potential that can be exploited to develop export activities.

Keywords: export promotion mechanisms, promotion of non-hydrocarbon exports, legal framework, incentives, customs incentives.