

تحفيز التصدير للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية



وليام بغياني: طالب دكتوراه

كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1

تاريخ قبول المقال: 03/12/2018

تاريخ إرسال المقال: 2018 /09/24

المخلص

- التصدير هو بيع المنتجات من دولة لأخرى وفق نظام معترف به وقوانين و نظم تدعم الاستيراد من جانب الدول المستهلكة و التصدير من جانب الدول المصدرة.

و من أجل مؤسسة اقتصادية جزائرية أكثر تنافسية، و ترقية العمليات التصدير إلى الأسواق الخارجية، تم اتخاذ تدابير و منح تسهيلات للمصدرين يمكن تلخيصها على النحو التالي: التسهيلات الضريبية، التسهيلات الجمركية، دعم الدولة والصندوق الخاص لترقية الصادرات
الكلمات المفتاحية: تحفيز، تصدير، المؤسسة الاقتصادية الضمانات، شروط التصدير، اجراءات التصدير.

Abstract

Exporting is the sale of products from one country to another under a recognized system and laws and regulations that support imports from exporting and exporting countries. And for a more competitive Algerian economic establishment, and to promote the production on the foreign markets, measures initiatives and facilitations were implemented and summarized as follows: the tax advantages, the customs facilitations, the support of the State and also the special export promotion fund.

Key words: Stimulation, export, Algerian economic establishment, guarantees, export conditions, export procedures.

المقدمة

تسعى كل دولة لتطوير اقتصادها و خاصة ما يتعلق بالتجارة الخارجية التي تتركز أساسا على عمليتي التصدير و الاستيراد ، حيث يجب أن تضمن الدولة المناخ المناسب لتطوير تجارتها و ذلك بتوفير المحفزات و إعطاء ضمانات للمؤسسات الاقتصادية القائمة بهذه التجارة.

و سنحاول من خلال هذه الدراسة معرفة تنظيم المشرع الجزائري لعملية التصدير في الجزائر في ظل سياسة تنويع الاقتصاد ، و ذلك من خلال طرح الاشكالية التالية: ما مدى تحفيز الدولة الجزائرية للمؤسسات الاقتصادية على التصدير؟
للإجابة عن هذه الاشكالية سننتج خطة مقسمة لمبحثين ، حيث نتعرض في المبحث الأول لعملية التصدير في الجزائر ، أما في المبحث الثاني للحوافز و الضمانات التي وفرتها الدولة لتشجيع المؤسسات على التصدير.

المبحث الأول: عملية التصدير في الجزائر

سنحاول من خلال هذا المبحث تبين مفهوم عملية التصدير في الجزائر وكذلك الاجراءات المتبعة للقيام بهذه العملية.

المطلب الأول: مفهوم عملية التصدير في الجزائر

يمثل نشاط التصدير أهمية كبيرة في اقتصاديات مختلف الدول ، وهو أحد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية ، فهو يعتبر وسيلة فعالة لتحقيق معدلات النمو المرجوة ، كما أنه يعتبر طريقة ناجعة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة.¹

لتبيان مفهوم عملية التصدير في الجزائر ارتأينا أن نتطرق لتعريفها و محاولة تلخيص مراحل تطورها و أيضا الشروط القانونية للقيام بها.

أولا: تعريف عملية التصدير

يعتبر التصدير ضرورة حيوية واضحة للغاية و فوائده الاقتصادية لا خلاف عليها² ، ويمكن توضيح مفهوم التصدير على أنه: " تلك العمليات التي تتعلق بالسلع و الخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون و الغير المقيمين في البلد".³

و كتعريف أدق يمكن القول بأن التعريف الراجح و المستهدف من خلال دراستنا هذه ، هو أن التصدير عبارة عن بيع للمنتجات من دولة لأخرى ، وفق نظام معترف به وقوانين ونظم تدعم الاستيراد من جانب الدول المستهلكة والتصدير من جانب الدول المصدرة ، و يعتبر أهم محل للتصدير في الجزائر تصدير المحروقات ، إلى

جانب ذلك هناك ما يعرف بالتصدير خارج إطار المحروقات و المقصود منه تصدير البضائع و الخدمات، حيث أن الصادرات خارج إطار المحروقات هي: "سلع و خدمات و أصول رأسمالية تباع إلى دول خارجية منتقلة من الدول المنتجة لها"⁴.

ثانيا : تطور التصدير في الجزائر

قبل الاستقلال كان النمط التجاري نمط حر و لكن بخاصية أساسية، فأغلب المعاملات الاقتصادية كانت تتم بين الجزائر و فرنسا، و بالرغم من أنه كان هناك اختراق للحقوق آنذاك، إلا أنه كانت هناك بعض عمليات التصدير والاستيراد⁵. بعد خروج فرنسا من الدولة الجزائرية ورثتها معضلات أثرت إلى أبعد الحدود في مسارها و أدائها السياسي و الاقتصادي، فلقد ترك الاستعمار الخزينة الجزائرية خالية و خاوية بعد أن قام بسلب كل ما فيها و سحب معه كل الودائع و الأموال والسيولة التي كانت موجودة في البنوك. فقد ورثت الجزائر وضعاً اقتصادياً متردياً، حيث سادت المشاكل و التخلف في جميع الميادين، إضافة إلى العجز و الركود بسبب رحيل الاطارات الفرنسية و الانتقال الكبير لرؤوس الأموال إلى الخارج، و هشاشة الاقتصاد الذي كان يعتمد في صادراته على المواد الأولية و المنتجات الفلاحية نحو الخارج، فقد ربطه المستعمار باقتصاده الذي كان الممول الأول للجزائر⁶.

كما تميزت الفترة التالية لاستقلال الجزائر بفراغ في النموذج المراد إتباعه، وللخروج من هذه الوضعية عقدت السلطات برنامج طرابلس⁷ في جوان 1962 بهدف إرساء الاستقلال الاقتصادي من خلال تطبيق النظام الاشتراكي كخيار سياسي واقتصادي⁸.

ساهم اختيار المنهج الاشتراكي بعد الاستقلال في تبني نظام احتكار الدولة للتجارة الخارجية بيد أن أعمال هذا النظام لم يبدأ إلا بعد صدور القانون رقم 02/78 المؤرخ في 1978/02/11 المتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية. و من خلال فحص الأحكام التشريعية و التنظيمية التي صدرت بعد الاستقلال و في بداية السبعينات تدفع للاعتقاد بوجود احتكار فعلي و في بعض الحالات قانوني لقطاع التجارة الخارجية، حيث اكتفت السلطة في البداية بفكرة الرقابة دون الاحتكار لتتنقل في مرحلة ثانية إلى فكرة فرض الاحتكار دون إصدار قانون إطار للاحتكار و في مرحلة ثالثة أصدرت قانون الاحتكار، بيد أن هذا القانون صدر في الواقع في ظل سلطة تميل إلى الانفتاح بدل الاحتكار و هي سلطة إعادة الهيكلة⁹.

و "قد تطورت الجزائر من مرحلة احتكار الدولة إلى التحرير المقيد ثم التحرير التام في ظل كل الاصلاحات التي بادرت بها الدولة منذ الاستقلال باتباعها سياسة

المخططات المركزية، و ما صاحب تلك المرحلة من أحداث، بفتح مجال التدخل في عمليات الاستيراد و التصدير لتجار الجملة و الوكلاء المعتمدين لدى بنك الجزائر. جاءت هذه الاصلاحات بمعية صندوق النقد الدولي، الذي فرض شروطه على الجزائر لمساعدتها للنهوض باقتصادها، الذي ظهرت هشاشته بانتهاء أسعار البترول سنة 1989، فأبرمت معه أربع اتفاقات من سنة 1989 إلى غاية سنة 1998، بغية الوصول إلى التحرير التجاري و التخلص من المشاكل التي ظل يتخبط فيها الاقتصاد الوطني. و من أجل بلوغ أهدافها سعت الجزائر إلى تجسيد آليات التحرير التجاري فقامت بعقد اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، الذي كانت تسعى من ورائه إلى تعزيز تنافسية اقتصادها بالاستفادة من المزايا الاقتصادية التي تتمتع بها الدول الأوروبية. ثم عمدت إلى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، و ماراطون المفاوضات الذي لا تزال تخوضه إلى يومنا هذا.¹⁰

و حسبما ورد في موقع وزارة التجارة الجزائري، فقد بلغ مستوى الصادرات الجزائرية معبرا عنها بالدولار الأمريكي 24 مليار دولار في سنة 2003، بعدما كان 8 إلى 9 مليار دولار في سنة 1985، أي تضاعف ثلاث مرات دون أن يتغير هيكل الصادرات حيث بقيت الصادرات خارج المحروقات بحدود 3 إلى 4 %. بناء عليه يمكن الجزم في القول أن الاقتصاد الجزائري بحاجة أكثر من أي وقت مضى إلى تعزيز الأداء الاقتصادي و إثبات فعاليته إذا أردنا الخروج من هذه الهشاشة الاقتصادية والتبعية المزدوجة.¹¹

و قد احتلت المحروقات الجزء الرئيسي من الصادرات الجزائرية خلال سنة 2016 بحصة 93.84% من الحجم الكلي للصادرات و انخفضت نسبتها ب 17.12% مقارنة بسنة 2015. أما الصادرات خارج إطار المحروقات تبقى دائما هامشية فقط بنسبة 6.16% من الحجم الكلي للصادرات ما يعادل 1.78 مليار دولار، فقد سجلت انخفاض بنسبة 9.55% مقارنة مع سنة 2015.¹²

و من خلال موقع وزارة التجارة الجزائري فيما يخص تطور التجارة الجزائرية لسنة 2017 فإن احصائيات التجارة الخارجية خلال الشهرين الأولين لسنة 2017 تشير إلى أن العجز التجاري للجزائر بلغ 1.69 مليار دولار خلال أول شهرين من 2017 مقابل عجز ب 3.72 مليار دولار خلال نفس الفترة من 2016، أي بانخفاض قدره 2.03 مليار دولار ما يعادل ترجعا ب 55 في المائة في العجز بين فترتي المقارنة، حسبما أعلنته مصالح الجمارك.

وارتفعت الصادرات إلى 6.05 مليار دولار بين يناير ونهاية فبراير من السنة الجارية مقابل 3.99 مليار دولار خلال نفس الفترة من 2016 أي بزيادة بلغت 51.67 في المائة أي ما يعادل زيادة ب 2.06 مليار دولار، يوضح المركز الوطني للإعلام والإحصائيات التابع للجمارك.

واستقرت الواردات من جهتها عند 7.75 مليار دولار شهري يناير وفبراير مقابل 7.71 مليار دولار خلال نفس الفترة من السنة الماضية، أي بزيادة طفيفة بلغت 0.51 في المائة. وضمنت الصادرات تغطية الواردات في حدود 78 في المائة مقابل 52 في المائة.

وبفضل تحسن أسعار البترول التي تجاوزت الـ 54 دولار في يناير- فبراير، مثلت صادرات المحروقات ما نسبته 92.4 في المائة من اجمالي الصادرات، والتي بلغت 5.6 مليار دولار مقابل 3.76 مليار دولار خلال نفس الفترة من 2016، بزيادة 1.84 مليار دولار (+48.87 في المائة).

وبالنسبة للصادرات خارج المحروقات 7.6 في المائة من اجمالي قيمة الصادرات)، فارتفعت إلى 460 مليون دولار مقابل 234 مليون دولار (+96.6 في المائة). وتتمثل الصادرات خارج المحروقات في المنتجات نصف المصنعة بـ 395 مليون دولار (مقابل 174 مليون دولار) والسلع الغذائية بـ 42 مليون دولار (مقابل 43 مليون دولار)، المنتجات الخام بـ 13 مليون دولار (مقابل 8 مليون دولار)، سلع التجهيزات الصناعية بـ 8 مليون دولار (مقابل 6 مليون دولار) والسلع الاستهلاكية غير الغذائية بـ 2 مليون دولار (مقابل 3 مليون دولار).¹³

من خلال ما سبق نلاحظ بأن عملية التصدير في الجزائر في تطور و تحسن مستمر، و ذلك راجع لأسباب و دوافع أدت إلى هذا التطور، أو بالأحرى راجع إلى تدابير و ضمانات و حوافز.

حيث يمكننا القول بأن الحكومة اتخذت مجموعة من التدابير لفائدة المؤسسات و المتمثلة على وجه الخصوص في تقليص الجباية و تخفيض إتاوات الامتياز و تشجيع خلق مؤسسات الابتكار التكنولوجي و ترقية الشراكة بين القطاعين العام و الخاص.

أما عن الحوافز و الضمانات فتتمثل في المزايا التي تمنحها و توفرها الدولة الجزائرية لمؤسساتها من أجل دعم و تشجيع التصدير، من أهمها منح معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير، و أيضا ترقية الصادرات من خلال إنشاء كل من الصندوق الوطني لترقية الصادرات و الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX. سنحاول التفصيل في هاته الحوافز و الضمانات من خلال المبحث الثاني لهذا المقال.

ثالثا: الشروط القانونية لعملية التصدير في الجزائر

تتجزئ عمليات استيراد المنتجات و تصديرها بحرية باستثناء عمليات استيراد و تصدير المنتجات التي تخل بالنظام العام، و هذا طبقا لنص **المادة 02 من الأمر 04-03 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها**¹⁴. غير أن المشرع الجزائري أقر مجموعة من الشروط لممارسة عملية التصدير من قبل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر سنحاول شرحها من خلال ما يأتي:

أ- ممارسة نشاط اقتصادي: طبقا لنص **المادة 04 من الأمر 04-03 المذكور أعلاه** على أن عمليات استيراد و تصدير المنتجات لا يمكن أن ينجزها إلا شخص طبيعي أو معنوي يمارس نشاطا اقتصاديا طبقا للتنظيم و التشريع المعمول بهما باستثناء العمليات ذات الطابع غير التجاري و العمليات التي تتجزأ الإدارات و الهيئات و مؤسسات الدولة. ويشترط لممارسة أي نشاط اقتصادي شرطان جوهريان ألا و هما التسجيل في السجل التجاري و الاشهار القانوني.

01- التسجيل في السجل التجاري: طبقا لنص **المادة 04 من القانون 08-04 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية**¹⁵، فإنه يلزم كل شخص طبيعي أو اعتباري يرغب في ممارسة نشاط تجاري بالقيد في السجل التجاري، و يمنح هذا التسجيل الحق في الممارسة الحرة للنشاط التجاري، باستثناء النشاطات و المهن المقننة الخاضعة للتسجيل في السجل التجاري و التي تخضع ممارستها إلى الحصول على ترخيص أو اعتماد.

و أيضا تنص **المادة 19 من الأمر 59-75 المتضمن القانون التجاري المعدل و المتمم، على أنه يلزم بالتسجيل في السجل التجاري:**

- كل شخص طبيعي له صفة التاجر في نظر القانون الجزائري و يمارس أعماله التجارية داخل القطر الجزائري.

- كل شخص معنوي تاجر بالشكل، أو يكون موضوعه تجاريا، و مقره في الجزائر، أو كان له مكتب أو فرع أو أي مؤسسة كانت.

02- الاشهار القانوني طبقا لنص **المادة 10 من القانون 08-04 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية المذكور أعلاه** فإنه يجب على كل شركة تجارية أو أية مؤسسة أخرى خاضعة للتسجيل في السجل التجاري إجراء الإشهارات القانونية المنصوص عليها في التشريع و التنظيم المعمول بهما، و لا يعتد بتسجيل الشخص الاعتباري في السجل التجاري تجاه الغير إلا بعد يوم كامل من تاريخ نشره القانوني.

و أضافت **المادة 12 من نفس القانون** بأنه يقصد بالإشهار القانوني بالنسبة

للأشخاص الاعتباريين إطلاع الغير بمحتوى الأعمال التأسيسية للشركات والتحويلات و التعديلات و كذا العمليات التي تمس رأس مال الشركة و رهون الحياة و إيجار التسيير و بيع القاعدة التجارية و كذا الحسابات و الإشعارات المالية. من خلال ما سبق نستنتج بأنه يجب على المؤسسات الاقتصادية أثناء إنشائها وقبل ممارستها لعملية التصدير أن يتم قيدها في السجل التجاري و أن تخضع للإشهار القانوني.

ب- خضوع عمليات التصدير لمراقبة الصرف و لبعض التدابير القانونية الخاصة: يقصد هنا بخضوع عمليات التصدير لمراقبة الصرف هو وجوب قيام المؤسسة الاقتصادية بالتوطين المصرفي، أما خضوعها لبعض التدابير القانونية الخاصة هو خضوع بعض البضائع و المنتجات لنظام الرخص و أيضا خضوع فئة من المنتجات لدفتر الشروط.

01- التوطين المصرفي: و يقصد بالتوطين المصرفي المتعلق بتصدير السلع أو الخدمات حسب نص المادة 04 من النظام 91-13 المتعلق بالتوطين و التسوية المالية للصادرات غير المحرقات¹⁶، بأنه يمثل فيما يأتي:

- بالنسبة للمصدر المقيم هو أن يختار، قبل التصدير، بنكاً له صفة الوسيط المعتمد يلتزم لديه بالقيام بالعمليات و الاجراءات المصرفية المنصوص عليها في التنظيم المعمول به.
- أما بالنسبة للبنك الوسيط المعتمد هو تسجيل عقد تصدير السلع و الخدمات في شبائكه، و بهذه الصفة يلتزم أن يقوم أو أن يكلف من يقوم بالعمليات و الاجراءات المنصوص عليها في التنظيم المعمول به لحساب المصدر.
- و أضافت المادة 03 من نفس النظام حالتين يعفى فيهما المصدر من التوطين المصرفي ألا وهما:
- الصادرات المؤقتة إلا إذا ترتب عليها دفع مقابل الخدمات بترحيل العملات الصعبة إلى الوطن.
- صادرات مقابل دفع قيمة تساوي 30.000 دج أو تقل عنها و تتم بواسطة ادارة البريد و المواصلات.

و تخص مراقبة الصرف جميع التدفقات المالية بين الجزائر و الخارج، و هذا ما جاء به النظام رقم 95-07 المتعلق بمراقبة الصرف في مادته الأولى. حيث تعتبر مراقبة الصرف من صلاحيات بنك الجزائر وفقا للسلطات التي يخولها له القانون رقم 90-10 المتعلق بالنقد و القرض، و هذا طبقا لنص المادة 02 من النظام 95-07 المذكور، غير أن

المادة 03 منه أضافت إلى أنه يمكن لبنك الجزائر أن يسند مهمة مراقبة الصرف إلى وسطاء معتمدين. و هؤلاء الأخيرين يؤهلون دون سواهم للقيام بعمليات بالعملات الصعبة و/أو بعمليات الصرف لحسابهم أو لحساب زبائنهم طبقا **لنص المادة 10 من نفس النظام.** ويمكن أن يكون وسيطا معتمدا سواء كل بنك أو مؤسسة مالية لها اعتماد قبلي أو كل مؤسسة أو عون مصرفي يفوضه بنك الجزائر للقيام بالعمليات المنصوص عليها في **المادة 10 السالفة الذكر.**

فيجب أن يخضع كل عقد استيراد أو تصدير نهائي أو مؤقت للبضائع أو الخدمات، مهما يكن نوعها، باستثناء عمليات العبور لتعيين موطن لدى وسيط معتمد. ويخول هذا الوسيط المعتمد وحده لجمع تدفقات الأموال و القيام بهذه العملية في شكل تحويل و ترحيل في اتجاه الوطن عند الاستيراد أو التصدير المعني. و لا يمكن للوسيط المعتمد أن يرفض توطين عقد تصدير أو استيراد عندما تتوفر في ذلك جميع الشروط التقنية و التنظيمية. و يحتفظ المتعامل بحق الطعن لدى بنك الجزائر في أي نزاع يطرأ في هذا الشأن، هذا حسبما جاءت به **المادتين 25 و 34 من النظام 07-95 المتعلق بمراقبة الصرف.**

مما سبق ذكره نستنتج أن التوطين المصرفي من الشروط الجوهرية عند القيام بعمليات التصدير و الاستيراد.

02- خضوع عملية التصدير لنظام الرخص رخصة التصدير أو الاستيراد هي تلك الرخصة أو التصريح الذي يمنح للأفراد و الهيئات قصد استيراد أو تصدير سلعة معينة من أو نحو الخارج¹⁷، و تطبيقا لنص **المادة 06 من الأمر 04-03 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها** التي تنص على أنه يمكن أن تؤسس تراخيص لاستيراد المنتجات أو تصديرها لإدارة أي تدبير يتخذ بموجب أحكام هذا الأمر أو الاتفاقيات الدولية التي تكون الجزائر طرفا فيها.

و أضافت **المادة 06 من نفس الأمر في فقرتها الثانية** على أنه تحدد شروط و كفاءات تنفيذ نظام تراخيص الاستيراد أو التصدير عن طريق التنظيم. فهذا الأخير هو **المرسوم التنفيذي رقم 15-306 الذي يحدد شروط و كفاءات تطبيق أنظمة رخص الاستيراد أو التصدير للمنتجات و البضائع**¹⁸.

و طبقا لنص **المادة 02 من المرسوم التنفيذي المذكور** فإنه يقصد برخصة التصدير أو رخصة الاستيراد الترخيص المسبق الذي تخضع له المنتجات و البضائع المستوردة أو المصدرة في إطار أنظمة الرخص المذكورة في نص **المادة 06 من الأمر 03-04 المذكور آنفا.**

يوجد نوعان من الرخص، تراخيص تلقائية و تراخيص غير تلقائية، فالتراخيص التلقائية هي التي تسلم من قبل القطاعات الوزارية المعنية، بناء على طلب مرفق بوثائق تثبت مطابقة المنتوجات و البضائع حسب طبيعتها و كذا الوضعية القانونية للمتعاملين الاقتصاديين، هذا حسب نص المادة 04 من المرسوم التنفيذي 15-306 المذكور سالفاً.

أما الرخص غير التلقائية فنصت عليها المادة 05 من المرسوم التنفيذي 15-306 المذكور سالفاً بأنه يمكن إحداثها لتسيير حصص المنتوجات و البضائع عند الاستيراد أو التصدير، و تدعى في صلب النص "الحصص".

03- خضوع بعض المواد و البضائع لدفتر الشروط جاء المرسوم التنفيذي رقم 07-102 ليحدد شروط تصدير بعض المنتوجات و المواد و البضائع¹⁹، حيث نصت المادة 02 منه على كل مصدر للمنتوجات و المواد و البضائع الخاضعة لدفتر الشروط، أن يخضع و يراعي بنود دفتر الشروط الذي يرفق نموذجه بالمرسوم المذكور. و نصت المادة 03 منه على 3 فئات خاضعة لدفتر الشروط تتمثل في الآتي:

أ- النفايات الحديدية و غير الحديدية.

ب- المواد الخام.

ج- المعدات و التجهيزات.

تحدد قائمة المنتوجات و البضائع و المواد الخاضعة لدفتر الشروط بقرار مشترك بين الوزيرين المكلفين بالمالية و بالتجارة بعد أخذ الرأي التقني من وزراء القطاعات المعنية.

قبل البدء في عملية التصدير، يجب على المتعاملين الإقتصاديين وضع سجل مرقم ومؤشر عليه من طرف المدير الولائي للتجارة المختص إقليمياً تبين فيه كل المعلومات المتعلقة بحركة المنتوجات و المواد و البضائع خاصة:

- طبيعة المنتوجات و المواد و البضائع المسترجعة و المخزنة،
- الكميات،
- مصدرها،
- إسم أو التسمية الاجتماعية للموردين،
- رقم تسجيل الشاحنة التي سلمت البضاعة.

يراقب هذا السجل على الأقل مرة خلال شهرين من طرف مصالح مديرية التجارة.

في حالة إمتثال المتعامل الإقتصادي لكل الشروط الواردة في أحكام **المرسوم التنفيذي 102-07 المؤرخ في 02 أفريل 2007** و دفتر الشروط ، يسلم مدير التجارة المختص إقليميا شهادة للمصدر يقدمها لمصالح الجمارك قبل كل عملية تصدير. في حالة رفض تسليم شهادة للتصدير، من طرف المديرية الولائية للتجارة المختصة إقليميا، يمكن للمصدر أن يقدم طعنا لدى الوزير المكلف بالتجارة الخارجية الذي يجيبه في مدة لا تتجاوز ثلاثون يوما ابتداء من تاريخ استلام الطعن.²⁰

المطلب الثاني: إجراءات التصدير في الجزائر

سنحاول تلخيص هذه الاجراءات من خلال ما جاء في الدليل الارشادي للمصدر الصادر عن الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ألكس، و يمكننا القول بأن هذا الأخير تناولها في شكل مراحل تتمثل في التالي²¹:

أولا: إجراءات من أجل إنشاء الشركة

و هذه الاجراءات الأولية تتمثل في ما يأتي ذكره:

- أ- **الشكل القانوني لشركة** و يكون ذلك باختيار الصيغة القانونية لها عن طريق إنشاء القوانين الأساسية بمحرر رسمي و نشرها في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية وإيداعها لدى كتابة ضبط المحكمة التجارية.
- ب- **التسجيل في السجل التجاري** و ذلك بطلب محرر في استمارات مقدمة من طرف المركز الوطني للسجل التجاري.
- ج- **إجبارية التعريف الجبائي** يجب التسجيل لدى مصلحة الضرائب، حيث أن بدء النشاط مرهون بالتصريح بالوجود لدى مصلحة الضرائب.
- د- **إجبارية التصريح لدى مصالح الضمان الاجتماعي** يجب التصريح بخصوص الأجراء والمسير لدى الضمان الاجتماعي.
- هـ- **فتح حساب بنكي** يجب فتح حساب بنكي تجاري بالنسبة للشركة ذات الشخصية المعنوية.

ثانيا: الاجراءات المسبقة للنجاح في عملية التصدير

هناك مجموعة من المبادئ أو الأسس التي يجب على المؤسسة الراغبة في التصدير احترامها تتمثل فيما يلي:

- أ- **الإستراتيجية** و المقصود بها هو أنه يجب على المصدر أن تكون له نظرة واضحة حول منتوجه و حول السوق المستهدفة، حيث أنه يجب على الشركة قبل عملية التصدير أن تعد نفسها و ذلك بالاستفسار حول متطلبات التعامل على المستوى الدولي. إضافة إلى

أنه ينصح بالقيام بتشخيص للتصدير، و هذا من أجل تقييم قدرة الشركة على التعامل على المستوى الدولي.

ب- الإنتاج حيث أن معرفة التكاليف و التحكم فيها تسمح بتحديد السعر خلال المفاوضات مع الزبون من أجل الحصول على أكبر هامش ممكن، و أيضا و أيضا احترام رئيس الشركة لأدوات التسيير المتمثلة في الوقت و الطرق تسمح له بإنتاج السلع و الخدمات في الآجال التي تتطلبها عمليات التصدير.

ج- التمويل يجب التحكم في التمويل من أجل تلبية طلبات الزبون الأجنبي في الآجال المحددة.

د- التسويق ينصح أن يكون هناك مسؤول عن التصدير ملم بتقنيات التجارة الدولية. و ذلك من أجل عملية تصدير ناجحة.

هـ- الموارد المالية يجب توفير وسائل مالية لإدارة عملية التصدير متمثلة في الأموال الخاصة، القروض البنكية، التسبيقات على الفواتير، قروض التمويل المسبقة للصادرات...

و- سعر التصدير لتحديد سعر التصدير، يجب الأخذ في الحسبان تكاليف الإنتاج، السوق، المنافسة، أسعار الصرف... إلخ، و ذلك كون الأسعار المحتملة ليست بالضرورة نفس الأسعار المتداولة في السوق المحلي.

ع- اللوجستيك تعرف اللوجستية بالعربية فن السوقيات، و هو فن و علم إدارة تدفق البضائع و الطاقة و المعلومات و الموارد الأخرى كالمنتجات و الخدمات، من منطقة الإنتاج إلى منطقة السوق، و من الصعب انجاز أية تجارة عالمية دون دعم لوجستي احترافي²². و توقع القيود المرتبطة باللوجستيك داخل المؤسسة و عند المتعاملين الخارجيين (النقل، العبور، التفريغ و النقل، التخزين، الإيجار...).

غ- المعايير و النوعية يجب أن يحترم المنتج الموجه للتصدير و تغليفه المعايير و اللوائح التقنية المفروضة من طرف بلد الوجهة، كما يجب أن يستجيب لمتطلبات النوعية المطلوبة من طرف الزبون.

ثالثا: تكوين الملف و التحضير للعملية

ينبغي على المؤسسة التي تريد القيام بعملية التصدير في إطار التحضير لها أن تقوم بالتالي:

أ- التسجيل في السجل التجاري و النظام الجبائي حيث أنه يمكن للمؤسسة التسجيل بأحد رموز النشاطات من أجل ممارسة نشاط التصدير، و يجب أيضا أن يكون المصدر حائزا على بطاقة مغناطيسية تحمل رقم التعريف الجبائي.

ب- التوطين البنكي يخضع المصدر للتوطين المسبق لعمليات تصدير منتجاته وخدماته (بيع نهائي/بيع بالايدياع) لدى بنك مؤسس في الجزائر. أي أنه تخضع عمليات تصدير المنتجات بالبيع النهائي أو بيع التسليم و كذا الصادرات من الخدمات، إلى توطين إجباري لدى بنك وسيط معتمد و مستقر بالجزائر، تسمح هذه العملية بالتعرف على الصفة التجارية من خلال تسجيلها، و هي تخضع لشهادة توطين تطلب من طرف الجمارك عند إعداد التصريح بالجمركة للتصدير²³. و قد سبق شرح هذه العملية أعلاه.

ج- العبور ينصح بالاستعانة بوكيل عبور مختص في تنظيم النقل، التخليص الجمركي للتصدير، شحن و تفريغ السلع، و شروط التوصيل.

د- إنشاء العقد ينصح قبل إبرام عقد مع مشتر أجنبي بمراجعة الشروط العامة للبيع، ومراجعة البنود التي تنص على الدفع و الثمن، و تحويل المخاطر و التكاليف، و البنود الخاصة بالمنازعات (القانون المطبق في حالة النزاع، و بنود التحكيم و المحكمة المختصة... إلخ).

هـ- شهادة المنشأ على المصدر أن يقدم هذا المستند الذي تشترطه البلدان المستوردة، التي تمنح أفضلية في التعريفات الجمركية للمنتجات الجزائرية المصدرة كالتالي:

- شهادة المنشأ الخاصة بالمنتجات المصدرة إلى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر (GZALE)، و المقدمة من طرف كل من الغرفة الجزائرية للصناعة و التجارة (CACI)، و غرفة التجارة و الصناعة للولاية (CCI)، و يجب أن تحمل ختم الغرفة الجزائرية للصناعة و التجارة (CACI).

- شهادة تداول البضائع EUR 1 الخاصة بالاتحاد الأوروبي المقدمة من طرف كل من الغرفة الجزائرية للصناعة و التجارة (CACI)، و غرفة التجارة و الصناعة للولاية (CCI)، و يجب أن تحمل ختم الجمارك الجزائرية.

- شهادة المنشأ الخاص بالاتفاق التجاري التفضيلي المبرم بين الجزائر و تونس، و المقدمة من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة و الغرف الولائية للتجارة و الصناعة، و التي يجب أن تكون مؤشرة من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة.

و- ارفاق البضاعة بوثائق النقل يجب على المصدر أن يرفق البضاعة المراد إرسالها بوثائق النقل حسب وسيلة النقل التي تم اختيارها: سند الشحن البحري؛ وثيقة النقل الجوي؛ رسالة السيارة الدولية؛ وصل التسليم الذي يبين للزبون بأن البضاعة في المتناول

مقسما كالآتي:

- 50% بالدينار الجزائري؛
- 50% بالعملة الصعبة؛ و يقسم بدوره كالآتي:
- 60% منه يتم تحويله إلى حساب المصدر بالعملة الصعبة (الأشخاص المعنويون)؛
- 40% يمكن استعماله خارج قواعد عمل حساب العملة الصعبة بناء على تقدير و تحت مسؤولية المصدر في إطار ترقية الصادرات.

المبحث الثاني: حوافز و ضمانات تشجيع المؤسسات الاقتصادية الجزائرية على التصدير

هناك مجموعة من الحوافز و الضمانات التي وفرتها الدولة الجزائرية لتشجيع المؤسسات الاقتصادية على التصدير فيما يخص سياسة تنويع الاقتصاد، و تتجسد هذه الحوافز و الضمانات في المزايا التي تمنحها و توفرها الدولة الجزائرية لمؤسساتها من أجل دعم و تشجيع التصدير، و سنحاول تسليط الضوء عليها من خلال هذا المبحث بتقسيمه إلى مطلبين كالتالي:

المطلب الأول: منح معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير

هناك نوعين من الدوافع التي أدت إلى منح هذه المعاملة التفضيلية للمؤسسات المصدرة، دوافع ظرفية و أخرى هيكلية²⁴:

فالدوافع الظرفية تتعلق بالوضع السيئ للاقتصاد الوطني، و الذي يشكو من ندرة في العملة الصعبة تفاقمت حدتها بعد انهيار أسعار النفط، حيث كان لزاما على السلطة البحث عن موارد جديدة لتمويل العجز في الميزانية و من بين البدائل المختارة حث المؤسسات العمومية الاقتصادية على التصدير قصد جلب العملة الصعبة غير أن هذه المهمة المنبثقة عن برنامج الاستقلالية تعرضت للتجميد بفعل أزمة المديونية، حيث لم يعد يفي مقدور الدولة توفير الدعم الكافي للمؤسسات الراغبة في التصدير و التي عجزت في الواقع على إشباع الطلب المحلي بسبب شح التموين الخارجي من المواد الأولية و قطع الغيار.

أما بالنسبة للدوافع الهيكلية تعد مسألة ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات هدف استراتيجي للحكومات التي تعاقبت، حيث سعت من خلال برامجها إلى تحقيق ما يلي:

01- أولوية الصادرات على الواردات.

- 02- تشجيع و تطوير الإنتاج الوطني بما يضمن تنافسيته في الأسواق الدولية.
- 03- العمل على الحد من التبعية للنفط عبر تنويع الصادرات.
- 04- تنظيم دخول المؤسسات المحلية الخاصة أو العمومية إلى الأسواق الدولية.
- 05- توجيه التعاون الإقتصادي الدولي كأداة لتصريف المنتج الوطني.

لكن هذه مجرد أهداف نظرية اصطدمت بواقع يتميز بصعوبة التخلص إلى حد الاستحالة من التبعية إتجاه المحروقات و التي تشكل أكثر من 97% من إجمالي الصادرات الوطنية. و أيضا ضعف الانتاج الوطني الذي أدى إلى تبعية متزايدة في مجال الغذاء و التجهيز. إضافة إلى أن هناك عامل ثالث يتمثل في غياب قانون إطار للتجارة الخارجية²⁵.

من خلال ما سبق سنتعرض فيما يلي إلى المزايا التي جاءت بها الدولة في إطار منح معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير من خلال ثلاثة عناصر ارتأينا أن تكون كالتالي:

أولا: إلغاء التخصيص المركزي للموارد بالعملة الصعبة

لقد تناول الأستاذ الدكتور عجة الجيلالي هذا العنصر في كتابه المعنون بـ "التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص" حيث جاء فيه بأنه بموجب التعليم رقم 94/20 المؤرخة في 12/04/1994 التي حلت محل اللجنة الحكومية الخاصة المنشأة في ظل حكومة بلعيد عبد السلام و مع هذه الحلول اعترفت السلطة بحرية الأعوان الاقتصاديين في تداول العملات الصعبة كما نجم عن هذا الاتفاق إعادة النظر في قوائم الاستيراد المعمول بها من طرف اللجنة المنحلة. لكن مع صدور التعليم المذكورة أعلاه ألغي هذا التمييز و أصبحت كافة المنتجات حرة التصدير أو الاستيراد تماشيا مع التعديل الهيكلي المتفق عليه مع صندوق النقد الدولي²⁶.

ثانيا: المساعدة والدعم في التصدير

لقد تناول الدليل الارشادي للمصدر الدعم و المساعدة اللذان تنتظرهما المؤسسات التي تقوم بعملية التصدير من الدولة، سواء من ناحية الدعم المالي أو من حيث المساعدة الجمركية و أيضا التسهيلات بالنسبة للمعارض و الصالونات في الخارج.

أ- **الدعم المالي** تضمن الدليل الارشادي للمصدر السالف الذكر على نسب معينة تستفيد منها المؤسسات المصدرة كدعم و مساعدة لها تتمثل فيما يلي²⁷:

01- 50% من نفقات النقل الدولي للمنتجات القابلة للتلف و الموجهة للتصدير، عدا التمور (تعوض بنسبة 80%)، و يكون التعويض بعد عملية التصدير، و بتقديم الإثبات (فواتير النقل).

02- 25% من نفقات النقل للمنتجات الغير زراعية تجاه وجهة بعيدة، و تعوض بعد العملية و بتقديم الإثبات.

03- التكفل بجزء من نفقات المشاركة في المعارض و الصالونات في الخارج(استئجار الأجنحة، ارسال العينات، الإشهار).

04- 80% بالنسبة للمعارض المسجلة في البرنامج الرسمي لوزارة التجارة.

05- 100% بالنسبة للمشاركات الرسمية المقررة بشكل استثنائي من طرف وزارة التجارة.

06- 50% بالنسبة للمشاركات الفردية للشركات.

07- 50% من نفقات إعداد تشخيص للتصدير، و إنشاء خلية داخلية للتصدير.

08- التكفل بنفقات استشراف الأسواق الخارجية، و إنشاء كيانات تجارية أولية في الخارج بين 10%، 25%، 50% .

09- تكفل بنسبة بين 25% و 50% بالنفقات المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية لفائدة المصدرين، و بتحسين نشر و توزيع المنتجات الموجهة للتصدير، وكذا الموجهة لاستعمال التقنيات العصرية للإعلام و الاتصال بنسبة بين 25% و 50% .

10- تكفل بنفقات انشاء العلامات التجارية، و الحماية في الخارج للمنتجات الموجهة للتصدير، و إعداد أوسمة تزيين تقدم للمصدرين المبتدئين، و مكافآت للدراسات الجامعية التي تساهم في ترقية الصادرات خارج إطار المحروقات.

ب- المساعدة في الأنظمة الجمركية: تستفيد المؤسسات المصدرة من الأنظمة الجمركية الاقتصادية الرامية إلى تقليص آجال و تكاليف التخليص الجمركي كالعبور، المستودعات الجمركية، القبول المؤقت، إعادة التمويل المعفى من الضرائب و التصدير المؤقت²⁸.

ج- التسهيلات بالنسبة للمعارض و الصالونات في الخارج حيث تنتظر المؤسسات المصدرة من الدولة تسهيلات بالنسبة للمعارض و الصالونات الدولية تتمثل في إجراء مبسط بالنسبة للعينات الموجهة للمشاركة في المعارض و الصالونات في الخارج دفتر ATA²⁹.

ثالثا: المحفزات الضريبية عند التصدير

تمنح إعفاءات ضريبية لنشاطات التصدير، و هذه المزايا الضريبية الرئيسية الممنوحة للمصدرين هي³⁰:

أ- الاعفاء من الضريبة على النشاط المهني والضريبة على أرباح الشركات

01- الاعفاء من الضريبة على النشاط المهني لا يدخل ضمن رقم الأعمال المستخدم كقاعدة في حساب الضريبة على النشاط المهني كل من: مبلغ عمليات البيع، النقل أو التسويق المتعلقة بالأشياء أو السلع الموجهة مباشرة للتصدير.

02- الاعفاء من الضريبة على أرباح الشركات حيث يلغى شرط إعادة استثمار أرباحها أو مداخيلها بالنسبة لعمليات البيع و الخدمات الموجهة للتصدير، و هذه الاعفاءات المتوقعة تمنح حسب نسبة رقم الأعمال المحققة بالعملة الصعبة.

و الاستفادة من هذه الأحكام تخضع لتقديم وثيقة للمصالح الضريبية المختصة من طرف الشركات، تثبت تحويل المداخيل بالعملة الصعبة لبنك موطن بالجزائر.

ب- الاعفاء فيما يخص الضريبة على رقم الأعمال و يقصد بها هنا الاعفاء من الضريبة على القيمة المضافة، و الشراء بالاعفاء من الرسم على القيمة المضافة و إرجاع الرسم على القيمة المضافة.

01- الاعفاء من الضريبة على القيمة المضافة و يخص هذا الاعفاء عمليات البيع التي تتعلق بالسلع المصدرة، حيث تنص المادة 13 من قانون الرسوم على رقم الأعمال لسنة 2018 على أنه: تعفى من الرسم على القيمة المضافة عمليات البيع و الصنع التي تتعلق بالبضائع المصدرة شريطة أن:

- يقيد البائع و/أو الصانع الإرساليات في المحاسبة، مع بيان تاريخ تسجيل الطرود و عددها و أرقامها و نوع الأشياء أو البضائع و قيمتها و اتجاهها.
- يقيد تاريخ التسجيل في المحاسبة أو في السجل الذي يحل محلها، و كذا علامات الطرود و أرقامها في الوثيقة (تذكرة النقل أو الحافظة أو ورقة البيع بالجملة أو غير ذلك ...) التي ترافق الإرسالية و أن تقيد مع لقب المرسل على التصريح الجمركي من قبل الشخص المكلف بتقديم الأشياء أو البضائع للتصدير.

- لا يكون التصدير مخالفا للقوانين و التنظيمات.

و أيضا تخضع لهذا الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة عمليات البيع والصنع التي تتعلق بالبضائع من مصدر وطني و المسلمة إلى المحلات التجارية الموضوعة تحت الرقابة الجمركية المؤسسة قانونا.

و أضافت المادة في فقرتها الثالثة الاستثناء الوارد على الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة بقولها بأنه تقصى من هذا الاعفاء و تخضع للرسم على القيمة المضافة

المبيعات التي تتم من قبل تجار الأثريات أو لحسابهم و المتعلقة بالأشياء الطريفة والتحف الفنية و الكتب العتيقة و الأثاث و مشمولات الجمع و كذا المبيعات المتعلقة باللوحات الفنية الزيتية و المائية و الرسوم و البطاقات البريدية و المنحوتات الأصلية و الصور النقشية و الصور الرשמية باستثناء المبيعات المتعلقة بمجموعات تاريخ الطبيعة، و اللوحات الفنية الزيتية و المائية و الرسوم و البطاقات البريدية و المنحوتات الأصلية و الصور النقشية و الصور الرשמية الصادرة عن فنانين على قيد الحياة أو هلكوا منذ أقل من 20 سنة.

كما تقصى أيضا من الرسم على القيمة المضافة، عمليات البيع المتعلق بالأحجار الكريمة، الخام أو المقدودة و الجواهر الصافية و الحلي و المجوهرات و المصوغات و غيرها من المصنوعات من المعادن الثمينة ما لم ينص القانون على خلاف ذلك.

02- الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بإمكان المصدرين الاستفادة من الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة لشراء أو استيراد السلع المنجزة من طرف مصدر، و الموجهة سواء للتصدير أو إعادة التصدير على حالها، أو لإدماجها في فبركة، تشكيله، تغليب أو تغليف المنتوجات الموجهة للتصدير و كذا الخدمات المرتبطة مباشرة بعملية التصدير طبقا **للفقرة الثانية من المادة 42 من قانون الضرائب على رقم الأعمال.**

03- إرجاع الرسم على القيمة المضافة: يمكن القيام بإرجاع الرسم على القيمة المضافة على عمليات تصدير السلع، الأعمال و الخدمات أو تسليم المنتوجات، بالنسبة لكل المنتوجات و الخدمات المعنية بالإعفاء عند الشراء حسبما نصت عليه **المادتين 42 و 50 من قانون الضرائب على رقم الأعمال.**

و بخصوص إجراءات الحصول على هذا الاعفاء فإنه يودع طلب الترخيص للشراء بالإعفاء لدى مدير الضرائب للولاية و المختص إقليميا و الذي يرسله بدوره للمدير الجهوي للضرائب التابع له في أجل يقدر ب 30 يوما ابتداء من يوم استلامه، ويمنح الترخيص من طرف المدير الجهوي للضرائب المختص إقليميا.

المطلب الثاني: ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في إطار السياسة الوطنية لترقية الصادرات، تسهر وزارة التجارة بالتنسيق مع مختلف الهيئات المعنية على تحديد إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية و وضعها حيز التنفيذ بعد تبنيها من طرف السلطات المعنية. و بهذا الخصوص ترمي أهم الإجراءات المتخذة لتطهير هذا الجانب أساسا إلى تجسيد ثلاثة أهداف رئيسية هي³¹:

- تحسين الإطار القانوني و التنظيمي الذي يحكم التصدير و إيجاد التسهيلات الضرورية لترقية الصادرات.
- ترقية و تطوير نشاطات الدعم لصالح المتعاملين الوطنيين لتمكينهم من الاستجابة لتحديات المنافسة الدولية.
- تعزيز الإطار المؤسساتي لمتابعة و تشجيع الصادرات خاصة من خلال إنشاء وسائل الدعم لصالح المؤسسات المصدرة.
- و سنحاول من خلال هذا العنصر التطرق للهيئات التي تسهر من أجل ترقية الصادرات خارج إطار المحروقات و المتمثلة في الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية و الصندوق الوطني لترقية الصادرات. و قبل التطرق إلى هذه الهيئات نتطرق إلى عنصر يدخل في إطار الترقية ألا و هو ترقية المنتج و البحث عن زبائن، هذا الأخير ورد في الدليل الارشادي للمصدر.

أولا: ترقية المنتج و البحث عن زبائن

ينبغي على الشركة المصدرة أن تقوم بمجموعة من الاجراءات من أجل ترقية منتجاتها و البحث عن زبائن تتمثل فيما يلي³²:

أ- إعداد دعم دعائي (إشهاري) على المصدر أن يقوم بالتعريف بمنتجاته، و خدماته، وشركته. و ذلك عن طريق إعداد كتيب، أو نشرة، أو مطوية بلغة البلد المستهدف. حيث يجب على الشركة أن تتواصل بلغة البلد المتلقي.

ب- استخدام وسائل الاتصال حيث تعد امكانية رؤية الشركة من مقومات النجاح الهامة للترقية: حيث يجب أن يحوز المصدر على بريد إلكتروني و عند الاقتضاء موقع انترنت حتى يتسنى للزبائن الأجانب العثور عليه.

ج- المشاركة في المعارض و الصالونات في الخارج ينصح بأن يشارك المصدر في المعارض و الصالونات المتخصصة في الخارج بهدف التعريف بمنتجاته و خدماته و ذلك بالاتصال بكل من الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) و الصندوق الوطني لترقية الصادرات (FSPE).

كما ينصح بالإطلاع على البرنامج الرسمي للمشاركة الجزائرية في المعارض و الصالونات الدولية المتخصصة للمنتجات الجزائرية، و كذا الصالونات المتخصصة في الخارج.

د- المشاركة في المعارض و الصالونات في الخارج إدراج عروض المنتجات أو الخدمات الموجهة للتصدير على مواقع الانترنت التجارية. و الولوج إلى الطلبات الأجنبية لإقامة علاقات عمل.

ثانيا : الصندوق الوطني لترقية الصادرات

تنص المادة 17 من الأمر 04-03 المؤرخ في 19 يوليو 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها على أنه ينشأ مجلس وطني استشاري لترقية الصادرات يرأسه رئيس الحكومة و يدعى في صلب النص "المجلس".
و طبقا لنص المادة 18 من نفس الأمر فإنه يتولى المجلس المهام الآتية:

- المساهمة في تحديد أهداف تطوير الصادرات و استراتيجيتها؛
 - القيام بتقييم برامج ترقية الصادرات و عملياتها؛
 - اقتراح كل تدبير ذي طبيعة مؤسسية أو تشريعية أو تنظيمية، لتسهيل توسع الصادرات خارج المحروقات.
- تم تأسيس الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) بموجب قانون المالية لسنة 1996. حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية وتسويق منتوجاتهم في الأسواق الخارجية.
- و يعتبر الصندوق كقناة قانونية تمر عبرها مساعدات الدولة المخصصة لدعم الصادرات³³، حيث تمنح الاعانات من خلاله لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات و لكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير. و يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة و حسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة. و هناك خمس مجالات إعانة مقرر:
- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية
 - التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج.
 - جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية.
 - تكاليف النقل الدولي لرفع و شحن البضائع بالموانئ الجزائرية و الموجهة للتصدير.
 - تمويل التكاليف المتعلقة بتكثيف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.³⁴
- و أما عن نسبة³⁵ إعانة الصندوق الوطني لترقية الصادرات الممنوحة من طرف الوزارة فهي كالآتي:

أ- بعنوان المشاركة في المعارض والمعارض الصالونات المتخصصة في الخارج:

- 80% في حالة المشاركة في المعارض و الصالونات المدرجة في البرنامج الرسمي لمشاركة الجزائر.
- 50% في حالة المشاركة الفردية في المعارض الأخرى غير المدرجة في البرنامج الرسمي السنوي .
- 100% في حالة المشاركة ذات طابع استثنائي بناء على قرار سياسي أو تقتصر على إنشاء شباك موحد.

ب- بعنوان نقل وعبور ومناولة البضائع الموجهة للتصدير:

- 50% في حالة النقل الدولي للمنتجات الزراعية القابلة للتلف باستثناء التمور.
 - 25% في حالة النقل الدولي للمنتجات غير الزراعية إلى وجهات بعيدة .
 - 80% في حالة النقل الدولي للتمور ، وبالنسبة لجميع الوجهات لهذا المنتج .
- و يتم إدخال طلب إعانة الصندوق الوطني لترقية الصادرات بإيداع الملف في أجل أقصاه 180 يوم و 30 يوم بعد إنجاز عملية التصدير. وإستيلام الملفات مرهون بـ :
- تسجيل طلبات حسب بطاقة الإيداع المرفقة و المتوفرة على مستوى وزارة التجارة (تملى من طرف المؤسسة المعنية).
 - تقديم تبريرات (رسمية) واضحة. فالدفع الفعلي للمنحة الممنوحة يتم بعد تقديم الوثائق المبررة للتكاليف المدفوعة.³⁶

ثالثا: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)

نصت المادة 19 من الأمر 04-03 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها على أنه تنفذ السياسة الوطنية لترقية التجارة الخارجية هيئة عمومية، تسمى الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، و تدعى في صلب النص "الوكالة". و تكلف هذه الأخيرة حسبما نصت عليه المادة 20 من الأمر 04-03 السالف الذكر بما يأتي:

- ضمان تسيير أدوات ترقية الصادرات خارج المحروقات،
- تزويد المؤسسات الجزائرية بالمعلومات التجارية و الاقتصادية حول الأسواق الخارجية،
- دعم جهود المؤسسات الجزائرية في الأسواق الخارجية،

- إعداد المؤسسات الجزائرية و تنظيمها و مساعدتها في المعارض و التظاهرات الاقتصادية بالخارج،
- تسهيل دخول المؤسسات الجزائرية في الأسواق الخارجية،
- مساعدة المتعاملين الجزائريين في تجسيد علاقات العمل مع شركائهم الأجانب،
- ترقية نوعية العلامة للمنتوج الجزائري بالخارج.

و أضافت المادة على أنه يحدد إنشاء الوكالة و تنظيمها و سيرها عن طريق التنظيم.

تعد الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ألجكس) مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، وقد تأسست عام 2004 بموجب **المرسوم التنفيذي رقم 174-04 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية و تنظيمها و سيرها**³⁷.

تعتمد الوكالة سياسة توسيع المبادلات التجارية والاندماج الدولي، كما تعمل تلعب دور الوسيط بين مؤسسات الدولة و المصدرين الجزائريين. وتعد الوكالة ألجكس أداة عمومية مفضلة لترقية وتنمية الصادرات خارج المحروقات من أجل دعم المجهودات المبذولة من طرف الشركات وذلك بوضع السياسات والإستراتيجيات العمومية من أجل ترقية وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات.³⁸

طبقا لنص **المادتين 05 و 06 من المرسوم التنفيذي رقم 174-04 المؤرخ المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية و تنظيمها و سيرها** فإنه يمكن أن تنشئ الوكالة مكاتب لتمثيل و التوسع التجاري بالخارج، و يحدد تنظيم هذه المكاتب و مهامها و مقراتها طبقا **للمادة 21 من الأمر رقم 04-03 المذكور أعلاه**.

إضافة إلى أنه تكلف الوكالة في إطار مهامها المحددة **في المادة 20 من الأمر رقم 04-03 بما يأتي:**

- تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة،
- تحليل الأسواق العالمية و إجراء دراسات استشرافية شاملة و قطاعية حول الأسواق الخارجية،
- وضع منظومات الإعلام الإحصائية القطاعية و الشاملة حول الإمكانيات الوطنية للتصدير إلى الأسواق الخارجية و تسيير ذلك،

- وضع منظومة مواكبة الأسواق الدولية و تأثيرها في المبادلات التجارية الجزائرية،
- متابعة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين و تأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الاقتصادية و المعارض و العروض و الصالونات المختصة المنظمة بالخارج،
- مساعدة المتعاملين الاقتصاديين على تطوير أعمال الاتصال و الإعلام و الترقية المتعلقة بالمنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير،
- إعداد مقاييس تقديم الأوسمة و الجوائز التي تمنح لأحسن المصدرين،
- يمكن أن تقوم الوكالة، زيادة على ذلك، بنشاطات مدفوعة الأجر في مجال الإقتان و في تلقين تقنيات التصدير و قواعد التجارة الدولية و كذلك كل خدمة أخرى في ميادين تقديم المساعدة أو الخبرة للإدارات و المؤسسات ذات الصلة باختصاص الوكالة.

الخاتمة

من خلال دراستنا هذه نلاحظ أن المشرع الجزائري يبذل جهدا في تطوير التجارة الخارجية و خاصة من ناحية عملية التصدير حيث أنه قام بإنشاء صندوق لترقية الصادرات خارج إطار المحروقات لدعم التصدير من خلال الدعم المالي ولمحفزات الجبائية و التسهيلات الضريبية و الجمركية. و كل هذا محاولة من الدولة الجزائرية لتوفير مناخ أفضل لزيادة الإنتاج و الدخول في سياسة تنويع الاقتصاد لتحفيز المؤسسات الاقتصادية على الإنتاج حتى تصبح دولة تعتمد في اقتصادها على التصدير و ليس على الاستيراد أي بمعنى آخر لتصبح دولة منتجة أكثر مما هي مستهلكة، خاصة و أنها دولة تعتمد على قطاع المحروقات أكثر من قطاع الإنتاج.

و لكن بالرغم من هذا، إلا أنه توجد مجموعة من النواقص التي تشوب قطاع التجارة الخارجية الجزائرية، و لذلك لنا بعض الاقتراحات متمثلة في أنه:

- لا بد من تعزيز الأداء الاقتصادي و إثبات فعاليته إذا أردنا الخروج من هذه الهشاشة الاقتصادية، و ذلك من خلال ترقية الإنتاج الوطني عن طريق توفير كل الشروط لتحسين تنافسيته، و زيادة قدرة الأفراد العاملين بالمؤسسات الاقتصادية على الإنتاج و خلق الرغبة لديهم من خلال الجهود و الإجراءات التنظيمية التي تهدف إلى ربط الأفراد بالمؤسسة العاملين بها.
- يجب منح معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير و خاصة المؤسسات الصغيرة

و المتوسطة.

- يجب تحسين مناخ الاستثمار في الجزائر، و إيجاد آليات أكثر نجاعة لمرافقة و دعم الراغبين في مجال الاستثمار و التصدير، من أجل خلق مؤسسات جزائرية أكثر قدرة على التنافسية، و ذلك بناء على اقتصاد مبني على المعرفة.
- حبذا لو أن هناك قانون يجمع كافة الأحكام و القواعد القانونية المنظمة للتجارة الخارجية أفضل من قوانينها المتفرقة بين الأوامر و المراسيم التنفيذية.

- 1- **حمشة عبد الحميد**، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة -دراسة حالة الجزائر-، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، 2012-2013، ص50.
- 2- **صديق محمد عفيفي**، التسويق الدولي: نظم التصدير والاستيراد، مكتبة الطليعة، الاسكندرية، 1972، ص23.
- 3- **السواحي خالد محمد**، التجارة و التنمية، دار المناهج للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2006، ص38.
- 4- **بلقطة براهيم**، آليات تنويع و تنمية الصادرات خارج المحروقات و أثرها على النمو الاقتصادي -دراسة حالة الجزائر-، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود و مالية، جامعة حسنية بن بوعلي -الشلف-، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، 2008-2009، ص89.
- 5- **عزي عمر**، تطور التجارة الخارجية في الجزائر بالنسبة للقانون الجزائري، https://eliqtisadia.blogspot.com/2009/07/blog-post_3825.html، 2017/07/07، 14:59.
- 6- **زيرمي نعيمة**، التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات تخصص المالية الدولية، جامعة أبي بكر بلقايد، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية، 2010-2011، ص57.
- 7- تم انعقاد **مؤتمر طرابلس الثالث** في جوان 1962، وخرج المؤتمر من برنامج سمي "ميثاق طرابلس" الذي تناول موضوع تنظيم الدولة الجزائرية المقبلة على الاستقلال، بجميع أبعادها السياسية، والاجتماعية الثقافية، الاقتصادية فضلا عن تقييم أوضاع البلاد، نتيجة الاستعمار الذي دام قرابة 132 سنة، والوقوف على محتويات اتفاقيات إيفيان وتقييمها، التي تعتبر الأساس بالنسبة لإعطاء الاستقلال والسيادة الوطنية مفهومها.
- 8- **زيرمي نعيمة**، مرجع سابق، ص58.
- 9- **عجة الجيلالي**، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من إحتكار الدولة إلى إحتكار الخواص، الطبعة الأولى، دار الخلدونية، الجزائر، 2007، ص09.
- 10- **زيرمي نعيمة**، مرجع سابق، ص225.
- 11- **جلطي غالم**، التجارة الخارجية للجزائر و أهميتها في رسم السياسة الاقتصادية في ظل الانفتاح الاقتصادي، جامعة تلمسان، ص02.

12 - **Ministère des finances** – direction des douane -, statistiques du commerce extérieur de l'Algerie, 2016, p12.

- 13- إحصائيات التجارة الخارجية خلال الشهرين الأولين لسنة 2017، <https://www.commerce.gov.dz>، 2017/07/08، 19:30.
- 14- **أمر رقم 04-03** المؤرخ في الموافق لـ 19 جمادى الأولى عام 1424 19 يوليو 2003 يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات إستيراد البضائع وتصديرها، الجريدة الرسمية عدد 43 مؤرخة في 20 يوليو 2003، ص 33.
- 15- **القانون رقم 08/04** المؤرخ في 14 أوت 2004 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، جريدة رسمية عدد 52 مؤرخة في 18 أوت 2004.
- 16- **نظام رقم 91 - 13** مؤرخ في 04 صفر عام 1412 الموافق لـ 14 غشت سنة 1991 يتعلق بالتوطنين و التسوية المالية للصادرات غير المحرقات، جريدة رسمية عدد 30 مؤرخة في 22 أبريل 1992، ص 873.
- 17- **وليد حفاف**، إصلاحات إزالة القيود غير التعريفية و آثارها على التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن نيل شهادة الماجستير، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، 2009/06/23، ص 48.
- 18- **مرسوم تنفيذي رقم 15-306** مؤرخ في 24 صفر عام 1437 الموافق لـ 06 ديسمبر سنة 2015 يحدد شروط و كفاءات تطبيق أنظمة رخص الاستيراد أو التصدير للمنتوجات و البضائع، جريدة رسمية عدد 66 مؤرخة في 09 ديسمبر 2015، ص 08.
- 19- **مرسوم تنفيذي رقم 07-102** مؤرخ في 14 ربيع الأول عام 1428 الموافق 02 أفريل سنة 2007 يحدد شروط تصدير بعض المنتوجات و المواد و البضائع، جريدة رسمية عدد 22 مؤرخة في 14 أفريل 2007، ص 11.
- 20- **وزارة التجارة - المديرية الجهوية - الجزائر -**، التصدير الخاضع لدفتر الشروط، <http://www.dawalger.dz/index.php/commerce-exterieur/expcc>، 21:40، 2017/07/18.
- 21- **الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ألكس)**، معا لنرفع تحدي التصدير - الدليل الإرشادي للمصدر -، طبعة 2015، ص 04-06/ص 12-18.
- 22- قطاع المعلومات لغرفة الشرقية، نظرة عامة على قطاع الخدمات اللوجستية، غرفة الشرقية، 2008، ص 02.
- 23- **الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية**، دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، ص 83.
- 24- **عجة الجيلالي**، مرجع سابق، ص 258-259.
- 25- المرجع نفسه، ص 260.
- 26- المرجع نفسه، ص 265-266 .

- 27- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ألجكس)، معا لنرفع تحدي التصدير - الدليل الإرشادي للمصدر-، مرجع سابق، ص 07-08 .
- 28- المرجع نفسه، ص 09 .
- 29- المرجع نفسه، ص 09.
- 30- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، ص 99 .
- 31- وزارة التجارة، صنف المصدر، <https://www.commerce.gov.dz/ar/profil-exportateur>، 17:23، 2017/07/21.
- 32- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ألجكس)، معا لنرفع تحدي التصدير - الدليل الإرشادي للمصدر-، مرجع سابق، ص 10 .
- 33- فيصل لوصيف، أثر سياسات التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 1970-2012، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في علوم التسيير، جامعة سطيف 1، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، 2013-2014، ص145.
- 34- وزارة التجارة، الصندوق الخاص بترقية الصادرات، <https://www.commerce.gov.dz/ar/a-fonds-special-pour-la-promotion-des-exportations-fspe>، 18:45، 2017/07/21 .
- 35- وزارة التجارة، الأسئلة المتداولة: ما هي نسبة إعانة الصندوق الوطني لترقية الصادرات (FSPE) الممنوحة من طرف وزارة التجارة؟، <https://www.commerce.gov.dz/ar>، 2017/07/21، 19:00 .
- 36- وزارة التجارة، الأسئلة المتداولة: أين و كيف يتم إدخال طلب إعانة الصندوق الوطني لترقية الصادرات؟، <https://www.commerce.gov.dz/ar>، 20:28، 2017/07/21 .
- 37- مرسوم تنفيذي رقم 174-04 المؤرخ في 23 ربيع الثاني عام 1425 الموافق لـ 12 يونيو سنة 2004 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية و تنظيمها و سيرها، جريدة رسمية عدد 39 مؤرخة في 16 يونيو 2004، ص 04.
- 38- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، حول الوكالة ألجكس <http://www.algex.dz>، 2017/07/22، 09:42.