

جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان
كلية الحقوق والعلوم السياسية



الإطار القانوني لترقية العلاقات التجارية الدولية للجزائر

رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص

إشراف:

د. بمرزوق عبد القادر

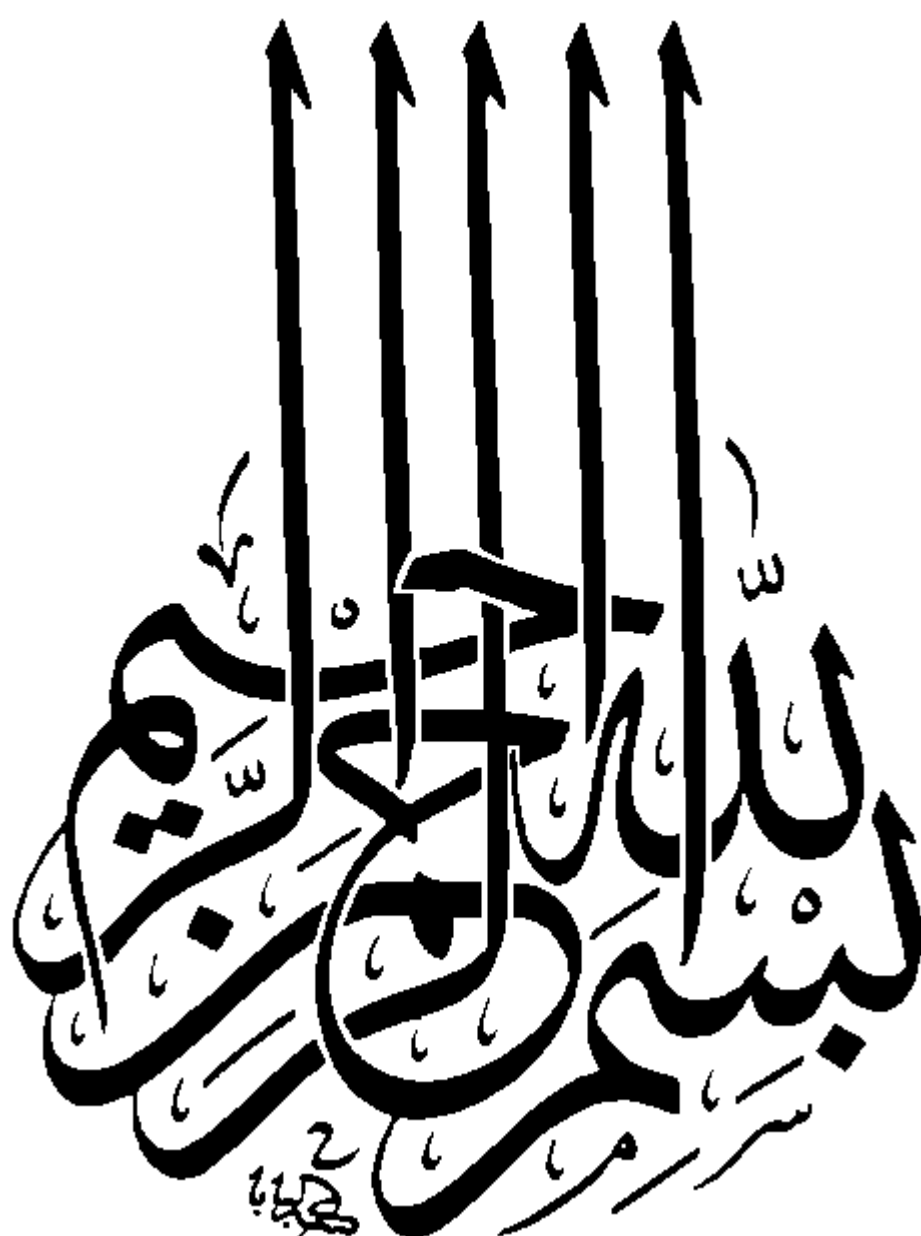
إعداد الطالبة:

زنداقي سهيلة

لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة تلمسان	أستاذ	د. بن عمار محمد
مشرفا ومقررا	جامعة تلمسان	أستاذ محاضر "أ"	د. بمرزوق عبد القادر
مناقشا	جامعة سيدي بلعباس	أستاذ	د. بوكعبان العربي
مناقشا	جامعة سيدي بلعباس	أستاذ	د. قاسم العيد عبد القادر

السنة الجامعية : 2014-2015





أصدق الأدعية بالرحمة والمغفرة لأستاذنا الكريم " بن حمو عبد الله " الذي
افتقدناه وافتقدته كلية الحقوق ، شاءت إرادة الله أن لا يكون بيننا ، تمثلت أغلب
اهتماماته بموضوع التجارة الدولية خاصة موقع الجزائر منها ، وها قد تم الموضوع
الذي اختار عنوانه ووجهني لإعداد خطته ولم يبخل عليّ بنصائح القيمة ، كما
كان في العادة مرحمة الله عليه ، وكانت وصيته بالعلم وطلبته طيب الله ثراه .



شكرنا واحترامنا

أشكر الله عز وجل إلى ما وصلت إليه بصحة وعافية.

عرفانا بالجميل، كل التقدير والاحترام لأستاذنا الفاضل "بمرزوق عبد القادر" الذي وافق على تأطيري وإتمام الموضوع بعد وفاة المغفور له أستاذنا "بن حمو عبد الله"،

لم يخل عليّ بنصائحه وملاحظاته القيّمة.

كما أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأساتذة الكرام أعضاء لجنة المناقشة لقبولهم مناقشة هذه الرسالة وما بذلوه من جهد لإبداء ملاحظاتهم السديدة وتطوير موضوع البحث، على رأسهم أستاذنا الكريم "بن عمّار محمّد" الذي أفنائه في المناقشات.

لكلّ القائمين على مكتبة كلية الحقوق وكلية الاقتصاد والمكتبة المركزية بجامعة تلمسان.

إلى كل العاملين بكلية الحقوق جامعة تلمسان.

أهري

أهري هذا العمل المتواضع:

إلى الوالدين العزيزين الكريمين الذين يسرّ لي سبل العلم والتعلّم، أبقاهما الله
بجبر وعافية.

إلى زوجي ورفيق دربي، يسّر لي محيط العمل لإعداد الرسالة.

إلى حبيبي وقرّة عيني: يوسف وإلياس.

إلى جدّتهما أبقاهما الله بجبر وعافية.

إلى إخوتي وأخواتي الأعزاء فخرا واعتزازا.

إلى كل أفراد عائلة زوجي وعائلي، ساعدوني بتواصلهم وتشجيعاتهم.

إلى كل من قدّم لي يد العون.

إلى أساتذتي الكرام بالكلية.

إلى من قام بطبع هذه الرسالة ونسخها.

إلى كل من يهتمّ بموضوع الرسالة وكل متصفح لها.

قائمة بأهمّ المختصرات

باللغة العربية :

ج ر: جريدة رسمية.

مؤص وم: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ص: الصفحة.

م: المادة.

قا: القانون.

المرر: المرسوم الرئاسي.

المرت: المرسوم التنفيذي.

قايم وإد: قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

باللغة الأجنبية:

Op.cit : Ouvrages précédant citée.

OMC : Organisation Mondiale du Commerce.

UE : Union Européenne.

GATT : General Agreement on Tariffs an Trade

EU : European Union.

مقدمة

مقدمة :

تقوم التجارة الخارجية لأية دولة على نشاطات الاستيراد والتصدير، تعرف على أنها: "أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال في الدول المختلفة"⁽¹⁾.

نعني بنشاط الاستيراد أنه: "عملية شراء ونقل منتجات من خارج حدود القطر إلى داخله" أو أنه "مجموع التدفقات العينية والنقدية الواردة من الخارج إلى حدود الدولة والتي تتم بين المقيمين فيها والمقيمين في الخارج".

أما نشاط التصدير فنقصد به: "عملية نقل أو بيع المنتوجات خارج حدود القطر" أو أنه: "مجموع التدفقات العينية والنقدية العابرة للحدود والتي يتم نقلها من طرف المقيمين في دولة ما اتجاه المقيمين في دولة أخرى"⁽²⁾.

إذا تعادلت نسبة التصدير مع نسبة الاستيراد، فتكون سياسة تسيير التجارة الخارجية لبلد معين متوازنة، أما إذا تعدت نسبة الاستيراد على نسبة التصدير كما هو الحال بالنسبة للجزائر، فإن ميزان التجارة الخارجية يكون غير معتدل، أكثر من ذلك إن النسبة الأعلى للصادرات الجزائرية هي متعلقة بالمحروقات.

كان ذلك نتيجة لاتباع سياسة تهميش القطاع الصناعي المنتج والاعتماد على الصناعات الثقيلة الوريثة عن العهد الاشتراكي، ولتذبذب كيفية تسيير السياسة الخارجية للجزائر في مجال التجارة، بدءا بتطبيق سياسة الرقابة على التجارة الخارجية إلى سياسة الاحتكار ثم ترك المجال لحرية التبادلات المتعلقة بالاستيراد والتصدير.

إن التأطير القانوني للتجارة الخارجية للجزائر منذ الاستقلال كان يندرج ضمن أولويات السلطات العمومية للبلد، على غرار أغلب الدول التي تعرضت للاستعمار.

(1) محمد أحمد السريبي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، مصر، 2009، ص 8.

(2) نعيمى فوزي، غراس عبد الحكيم، التجارة الدولية، الجزء الأول، أكتوبر، 1999، بدون دار للطبع، ص 41، 68.

وكانت تعبّر عن عدم تطور اقتصادها من خلال هيكل المبادلات التجارية الذي كان مكونا أساسا من المواد الخام وتوجهها بصفة رئيسية عبر فرنسا. من أجل إصلاح هذه الوضعية، بحثت الجزائر عن دعائم سليمة لاقتصادها وعن هياكل جديدة.

فبدأت بإقامة نظام الرقابة على كل عمليات التجارة الخارجية وتنظيم التبادلات التجارية، تم إنشاء الديوان الوطني للتسويق في ديسمبر 1962. بمرسوم رئاسي⁽¹⁾. يهدف إلى تشجيع تنفيذ وإنجاز كل عملية لها فائدة وطنية ذات طابع اقتصادي مقرر من طرف الحكومة.

غير أن هذا الديوان كغيره من الهياكل والمؤسسات الأخرى، التي وجدت نفسها شيئا فشيئا تمارس عمليات الاحتكار على تصدير واستيراد المواد المتعلقة بمجال كفاءتهم سواء لتلبية احتياجات وحدات الإنتاج أو لتلبية حاجيات الاستهلاك.

أنشئت شركات عمومية تتكفل باستيراد وتعبئة وتسويق المواد الغذائية على عاتق الدولة، مع وضع كل ذلك تحت الوصاية الإدارية للوزارة المكلفة بالتجارة، بمقتضى المرسوم المؤرخ في 16 ماي 1963، تم تحديد إطار تنظيمي لتقنين استيراد البضائع، موضحا المواد التي من شأنها أن تخضع لتنظيم خاص من جهة والمواد التي تخضع إلى رخص الاستيراد من نوع خاص.

لفرض سياسة الرقابة، استخدمت الجزائر عدة سبل غير تعريفية منها: نظام الحصص، والذي اشتمل على تحديد طبيعة وكمية السلع المستوردة مهما كان المنشأ، جرى تطبيقه في شهر يونيو 1964 - بعد عام من صدور المرسوم المؤرخ في 16 ماي 1963 المتعلق بتحديد نطاق نظام حصص استيراد السلع -.

نصت المادة 1 منه على أن: "استيراد السلع مهما كان منشأها ومصدرها والمبينة في القائمة رقم (1) والمرفقة بهذا المرسوم التي تشكل تنظيما خاصا باسم التجارة الخارجية

⁽¹⁾ حصيلة أشغال قطاع التجارة المنجزة خلال فترة 1962 الصادرة عن وزارة التجارة بتاريخ مارس 2012.

ويترجم هذا القانون حسب الحالات، إما بحظر الاستيراد، أو تثبيت قيود كمية، أو بواسطة تطبيق شروط خاصة حسب الحالات، التي ستوضح لاحقا للمستوردين عن طريق قرارات أو إعلانات "بمفهوم المخالفة إن باقى السلع والغير واردة في القائمة رقم(1) تكون خاضعة لحرية الاستيراد.

إن من شأن هذا النظام تحقيق جملة من الأهداف من بينها تحكّم الدولة في عمليات الاستيراد حسب كل منتج أو منطقة، حماية الإنتاج الوطني من المنافسة غير المتساوية والمحافظة على نظام التشغيل.

فعمدت الدولة إلى تنصيب التجمعات المهنية للشراء (GPA)⁽¹⁾، هي شركات تخضع للقانون التجاري الجزائري مهمتها القيام بنشاطات التصدير والاستيراد، كأداة رقابة مباشرة على التجارة الخارجية لتشمل 5 فروع من أنشطة الاقتصاد الوطني: الخشب ومشتقاته، الحليب ومشتقاته، الجلود ومشتقاته، النسيج الصناعي القطن والمنتجات الأخرى⁽²⁾. تقوم هذه التجمعات بإعداد برامج استيراد سنوية للمنتجات تماشياً مع اختصاص كل تجمع، وتوزيع السلع المستوردة على أعضائها، تحتكر الاستيراد في مجال كل تجمع، يكون لها حق امتلاك تراخيص التوريد وحقوق الشراء التي ترم لحساب الأعضاء.

مارست الدولة رقابتها بكيفيتين: - بالحضور الدائم لممثليها على مستوى مجلس الإدارة لكل تجمع، والمكلفين بضمان السير الحسن لتنفيذ البرنامج العام للاستيراد.
- فرض الرقابة المالية عليها، ليكلف بها عون محاسب باسم الوزارة المعنية على كل تجمع، فتتضمن السلطة هدفين متكاملين: من جهة تؤسس رقابة فعلية على المبادلات الخارجية ومن جهة أخرى تؤمّن التموين المنظم للسوق الوطنية من المنتجات المستوردة.

(1) Groupements professionnel des achats.

(2) وليد حفاف، إصلاحات إزالة القيود غير التعريفية وآثارها على التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير عن كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، سنة 2009، ص 91.

أمام التضارب الموجود بين سياسة الاحتكار والرقابة المفترضة أبدى دستور 1963 سكوتا غير مبرر بشأن تحديد موقف الدولة من مسألة تنظيم التجارة الخارجية لوجود صراع حول تطبيق مبدأ الاحتكار وإصباغها بآليات الرقابة.

يرجع السبب الأولي في ذلك، إلى أنه كان على السلطة غداة الاستقلال تحمّل خطرين، إما مساوئ التحرير الكلي للتجارة الخارجية وفقا لما كان يطالب به الشركاء للجزائر آنذاك للسوق الأوروبية المشتركة، أو ما يترتب من آثار سيئة على تطبيق سياسة الاحتكار الكلي لهذه الوظيفة، فنشأ صراع بين موقفين الأول يتزعمه قادة الحزب بعدم ترك وظيفة تسيير التجارة الخارجية للخواص سواء كانت وطنية أو أجنبية فحسبهم هو يتناقض مع الاستقلال الاقتصادي للدولة⁽¹⁾، أما الموقف الثاني يعبر عن فرض العزلة على الاقتصاد الجزائري الناشئ من الصعب تحمّلها، فأمسكت السلطة العصا من الوسط في تنظيم التجارة الخارجية في ظل صدور القانون رقم 166/62 المؤرخ في 1962/12/31 الذي مدد تطبيق التشريعات الفرنسية دون حصرها في قطاع معين، تقوم على مبدأ واحد هو "حرية الصناعة والتجارة" ومن جهة أخرى إدعاء الجزائر باتباع النهج الاشتراكي، هي مفارقة كان يجب إيجاد حل لها. تساهم الدولة في رأسمال شركات GPA بنسبة 50% من مجموع الأسهم والأسهل المتبقية توزع على الشركات العمومية والخاصة. كيفها أحد الكتاب⁽²⁾ على أنها: "مرفق عمومي مكلف بأداء خدمة عامة، تتمثل في توزيع ومنح التأشيريات إلى المستوردين الخواص وهي أعمال إدارية خاضعة لرقابة القضاء الإداري".

تُمنح لها رخصة بحرية الاستيراد، تماشيا مع تصريح وزير الاقتصاد آنذاك الذي أكد على أن: "تجارتنا الخارجية يجب أن تراقب وليس أن تؤمم ... أقول تراقب ..."⁽³⁾.

(1) اعتبر آنذاك كجزء متمم لمعركة التحرير الوطني، عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر 2007، ص 19.

(2) عجة الجيلالي، المرجع السابق، ص 15.

(3) عجة الجيلالي، المرجع السابق، ص 33.

بدأت سياسة الاحتكار تظهر في إطار المخطط الرباعي الأول (1970-1973)، حلت بموجبه التجمعات المهنية للشراء في سنة 1971⁽¹⁾.

في جانفي 1974 دخلت التجارة الخارجية مرحلة التنظيم عن طريق إقامة البرامج المسماة "البرنامج العام للاستيراد". بموجب الأمر رقم 74-12 المؤرخ في 30 يناير 1974⁽²⁾ المتعلق بشروط استيراد البضائع، نصت المادة 1 منه: "إن البضائع الأجنبية من أي نوع كانت والمستوردة بقصد الاستهلاك يتم استيرادها عندما تكون موضوع عملية ذات طابع تجاري، في إطار برنامج يسمى البرنامج العام المصادق عليه من الحكومة" يتعلق البرنامج العام بأنظمة الاستيراد التالية:

- البضائع المستوردة في إطار الرخصة الشاملة للاستيراد الممنوحة للشركة.
 - البضائع التي لا تكون موضوع تقييد أي دون دفع، ويمكن استيرادها بكل حرية.
 - البضائع الداخلة تحت نظام الحصص.
- إن استيراد البضائع الأجنبية من أي أصل كان أو منشأ لا يخضع إلا لأحد الأنظمة المذكورة.

تمنح الرخص الإجمالية للاستيراد لفائدة:

- هيئات القطاع العمومي الحائز على احتكار الاستيراد.
- مؤسسات الإنتاج والخدمات في القطاع العمومي لإنجاز برنامجها الخاص بالإنتاج والدعم والمشاريع المخططة التي تتولى مسؤوليتها.

إن البضائع التي لا تكون موضوع تقييد، تستورد دون حاجة لأي إجراء، والبضائع الخاضعة لنظام الحصص هي البضائع التي يستوجب استيرادها إجازة استيراد تمنح من وزير التجارة وفقا للكيفيات المنصوص عليها في المرسوم رقم 63-188 المؤرخ في 16 مايو 1963، تحدد قائمة البضائع الخاضعة لنظام الحصص بموجب قرار من وزير

(1) وليد حفاف، المرجع السابق، ص 92.

(2) ج.ر رقم 14 المؤرخة في 22 محرم عام 1394 الموافق لـ 15/02/1974، ص 215.

التجارة تحدد أحكام هذا الأمر والمتعلقة، بالرخص الإجمالية للاستيراد بموجب مرسوم⁽¹⁾. صدر النص التنظيمي المتعلق بهذه الرخص، هو المرسوم رقم 74-14 المؤرخ في 6 محرم 1394 الموافق لـ 30 يناير سنة 1974⁽²⁾، يتعلق بالرخص الشاملة للاستيراد، تحديد تقديرات الاستيراد، سواء تعلق الأمر بالعمليات التجارية للمؤسسة المالكة للاحتكار، أو تلك العمليات التي هي خاضعة لتأشيرتها ومنجزة من طرف مؤسسات أخرى.

بمناسبة إعداد برنامج خاص بالتموين، يكون على المؤسسات أن تضع كشفا تقديريا بعمليات استيراد المنتجات التي يمكن أن تكون موضوع رخصة إجمالية للاستيراد. توضع هذه الكشوف موضع تحقيق من طرف اللجنة الوزارية المشتركة لترفع المصادقة عليه من طرف الحكومة وتمنح الرخص الإجمالية إلى كل مؤسسة مستفيدة، تحل هذه الرخص محل كل الإجراءات المقررة بعنوان التجارة الخارجية، يضع وزير التجارة كل ثلاثة أشهر تقريرا يتعلق بتنفيذ البرنامج العام السنوي. إلى جانب ذلك صدر مرسوم رقم 74-13⁽³⁾ متعلق بكيفيات تصدير البضائع وبرمجة التصديرات، تمنح رخص للتصدير بـ 120 يوما وينبغي على المؤسسات المصدرة أن تحيل إلى وزارة التجارة كشفا تقديريا بتصديراتها.

كما يكون على البنوك وإدارة الجمارك إبلاغ السلطات بكشف عن عمليات التصدير المنجزة، يضع وزير التجارة كل 3 أشهر، تقريرا يتعلق بتنفيذ برنامج الاستيراد تنقسم هذه الرخص إلى 4 أنواع:

- الرخص الإجمالية للاستيراد الاحتكارية، تمنح لمؤسسات القطاع التي أسند إليها احتكار الاستيراد، الحق في استيراد السلع سواء الاستهلاك النهائي أو الاستهلاك الإنتاجي والاستثماري لكفاية حاجيات الاقتصاد الوطني.

(1) المواد 1، 2، 5، 9، 10، 11 من الأمر رقم 74-12 المرجع السابق، 215 و 216.

(2) ج.ر رقم 14 المؤرخة في 22 محرم عام 1394 الموافق لـ 15/2/1974، ص 227.

(3) ج.ر رقم 14 المؤرخة في 22 محرم عام 1394 هـ الموافق لـ 15/02/1974، ص 226، 227.

- الرخص الإجمالية للاستيراد الخاصة بالنشاط، تسلّم للمؤسسات العمومية الإنتاجية والخدمية، غير الحائزة على احتكار الاستيراد، بهدف إنجاز برامجها الإنتاجية والاقتصادية والمحافظة على برامج إنتاجها، ويحظر عليها بيع ما تستورده من سلع على حالها.
- الرخص الإجمالية للاستيراد الخاصة بالأهداف المخططة، تمنح للمؤسسات الاشتراكية المكلفة بتنفيذ المشاريع المخططة، حتى تسمح لها باستيراد السلع والخدمات الضرورية لإنجاز المشاريع، تسلّم خلال مدة سنة بموافقة الوزارة الوصية.
- الرخص الإجمالية للاستيراد بدون تسديد، تمنح لكل مؤسسة أجنبية تشتغل في الجزائر في إطار تعاون ثنائي حيث يسمح لها باستيراد المواد الضرورية واللازمة لتحقيق مشاريعها الإنتاجية والاستثمارية⁽¹⁾.

كما تم تنظيم بموجب الأمر رقم 65-76⁽²⁾ المؤرخ في 18 رجب عام 1396 الموافق لـ 16 يوليو سنة 1976 ما يتعلق بتسميات المنشأ.

استمر هذا الجدل السياسي في البحث عن موقف موحد بشأن مسألة توضيح السياسة المتبعة إلى غاية صدور الميثاق الوطني بموجب الأمر رقم 57-76 المؤرخ في 7 رجب عام 1396 الموافق لـ 5 يوليو سنة 1976⁽³⁾. جاء فيه "إن تأميم التجارة الخارجية وتجارة الجملة شرط لا بد منه لتحقيق اشتراكية الاقتصاد وهو يتماشى جنبا لجنب مع تأميم القطاع الإنتاجي.

إن المبادلات مع الخارج والتسويق بصفة عامة مسألتان مرتبطتان مباشرة بمشكلة رفع قيمة الإنتاج وتموين الاقتصاد فهما يقومان بدور رئيسي في تكوين واستعمال الموارد المالية التي يحققها نشاط القطاع الإنتاجي، ثم إن التسيير المخطط لهذه المبادلات يتيح توجيه الاستهلاك والمساهمة في تمويل التنمية، ومن هنا فإن القطاع التجاري يمثل وسيلة ذات أهمية إستراتيجية لتوجيه السياسة الاقتصادية ومراقبتها.

(1) وليد حفاف، المرجع السابق، ص 93.

(2) ج.ر. رقم 59 المؤرخة في 25 رجب عام 1396 الموافق لـ 23 يوليو 1976، ص 866.

(3) ج.ر. رقم 61 المؤرخة في 3 شعبان عام 1396 المؤرخة في 30 يوليو عام 1976، ص 946.

فسيطرة الدولة على التجارة الخارجية وتجارة الجملة لازمة وحتمية لتأمين النظام الإنتاجي وتبني سياسة تنمية قائمة على الاشتراكية.

وتأمين التجارة الخارجية، يشكل زيادة على ذلك عاملا فعالا لحماية الإنتاج الوطني" هذه الأفكار المنبثقة عن الميثاق تلتها نصوص أخرى على رأسها الأمر رقم 76-97 المؤرخ في 30 ذي القعدة عام 1396 الموافق لـ 23 نوفمبر 1976⁽¹⁾. يتضمن إصدار الدستور.

نصت المادة 5/4/14 على: "يشمل احتكار الدولة، بصفة لا رجعة فيها، التجارة الخارجية وتجارة الجملة، يمارس هذا الاحتكار في إطار القانون".
تبعاً لذلك صدر القانون رقم 78-02 المؤرخ في 11 فبراير 1978 يتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية.

نصت المادة 1 منه على: "وفقاً لما ورد في الميثاق الوطني وطبقاً لأحكام المادة 14 من الدستور فإن استيراد وتصدير البضائع والسلع والخدمات بجميع أنواعها، من اختصاص الدولة وحدها".

تكمل ذلك نصت المادة 2 من نفس القانون على: "لا يجوز إبرام العقود والصفقات الخاصة باستيراد أو تصدير البضائع والسلع والخدمات مع المؤسسات الأجنبية، إلا من قبل الدولة أو من قبل إحدى هيئات الدولة...".

إن هيئات الدولة، هي كل هيئة عمومية ذات طابع وطني أو أية مؤسسة اشتراكية نصت م 3 عليها: "تكلف هيئات الدولة المعينة لهذا الغرض بتطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية، وتعني هيئة الدولة، بمفهوم هذا القانون، أية هيئة عمومية ذات طابع وطني، وبوجه عام، أية مؤسسة اشتراكية على المستوى الوطني، بما في ذلك الدواوين والمؤسسات العمومية ذات الطابع الصناعي أو التجاري أو الإداري".

(1) ج.ر رقم 94 المؤرخة في 2 ذو الحجة عام 1396 الموافق لـ 24 نوفمبر 1976، ص 1292.

هذا الاحتكار يمنع بصفة قطعية تدخل أي وسيط، نصت على ذلك المادة 9 من نفس القانون "يمنع قطعاً تدخل أي وسيط والاستعانة بأي وسيط بصورة مباشرة أو غير مباشرة عند التحضير أو التفاوض أو الإبرام أو التنفيذ لأي صفقة أو عقد ويقعان تحت طائلة العقوبات المنصوص عليها في المواد 228، 242، 243، 423 من قانون العقوبات"⁽¹⁾.

إن التدخل الصارم من طرف الدولة في العلاقات التجارية الخارجية، كرس إضفاء طابع الوطنية على الاحتكار لصالح المؤسسات التي حول لها احتكار النشاطات التجارية الخارجية، كما يمارس الاحتكار في ظل البرنامج السنوي العام للتجارة الخارجية وفي إطار المخطط الوطني للتنمية، ما جاء في نص م 3 من المرسوم رقم 83-642 المؤرخ في 30 محرم عام 1404 الموافق لـ 5 نوفمبر سنة 1983⁽²⁾ يتضمن تطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية.

ونص المادة 1 منه: "تتولى هيئات الدولة، كل فيما يخصها، تطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية طبقاً لقوائم المنتوجات التي تعد حسب كل مصلحة عمومية أو مؤسسة عمومية".

يسلم كاتب الدولة للتجارة الخارجية بمقرر للهيئات التابعة للدولة الرخص الإجمالية للاستيراد ورخص التصدير تطبيقاً للبرنامج العام للتجارة الخارجية. كما يمكنه أن يسلم للمؤسسات الخاصة سندات التصدير بعد تأشيرة الوزارة الوصية المكلفة بممارسة احتكار الدولة لتصدير المنتوجات.

تستورد المؤسسة المكلفة بتطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية وحدها المنتوجات المذكورة في القوائم (أ) الواردة في المرسوم رقم 83-642، استثناءً يمكن للهيئات التابعة للدولة منح رخصة الاستيراد لاستيراد هذه المنتوجات بعد الحصول على

(1) ج.ر رقم 07 المؤرخة في 6 ربيع الأول عام 1398 الموافق لـ 14/2/1978، ص 171.

(2) ج.ر رقم 46 المؤرخة في 3 صفر 1404 الموافق لـ 8/11/1983، ص 2835. والمادة 1 من المرسوم رقم 84-390 المؤرخ في 22 ديسمبر 1984 المتعلق بتطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية، ج.ر رقم 70 المؤرخة في 29/12/1984، ص 2398.

ترخيص معمل من الوزير الوصي على المؤسسة المكلفة بتطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية.

للاشارة تطبيق هذه الأحكام كان ابتداء من أول يناير 1984⁽¹⁾.

تنفيذا لسياسة الاحتكار عملت الدولة على إتباع سياسات على المستوى الداخلي والخارجي.

على المستوى الداخلي، أمت معظم ثرواتها الطبيعية على رأسها المحروقات، وعلى المستوى الخارجي قامت بتنشيط علاقاتها مع الدول النامية في إطار مجموعة 77 ومجموعة عدم الانحياز، كان الهدف هو تعديل النظام الاقتصادي السائد آنذاك الذي تزامن مع ظاهرة التضخم والانحياز الحاد في أسعار المواد الأولية نتيجة المضاربات الشهيرة في أسواق البورصة والتي أثرت حتى على الولايات المتحدة الأمريكية في تلك الفترة، فاضطرت إلى تخفيض قيمة عملتها لمواجهة العجز في الميزانية وتنشيط ميزان المدفوعات، لذا عمدت الدولة الجزائرية إلى التحكم الشبه الكلي في الوظيفة الاقتصادية من حيث الإنتاج أو الاستيراد. كيّفها أحد الكتّاب "بما يشبه ظاهرة عسكرة الاقتصاد، تحولت المؤسسات الوطنية إلى ما يماثل الثكنات العسكرية الملتزمة بأوامر القيادة السياسية"⁽²⁾.

تزامنت هذه الإجراءات بتأميم المحروقات وما أثاره من انتقاد للشركاء التقليديين من بينها فرنسا، التي غيرت نمط ومستوى تعاونها الاقتصادي والتجاري مع الجزائر، إذ تراجعت الواردات الفرنسية من بترول الجزائر إلى أقل من 6,8% سنة 1971، هي أدنى نسبة عرفها تاريخ العلاقات الاقتصادية، وبالموازاة عملت على خفض مساعداتها للجزائر ومعاملتها مثل باقي دول العالم حيث تراجعت المساعدات من نسبة 42% سنة 1962 إلى 5,7% سنة 1972. تسبب ذلك في انخفاض الواردات الفرنسية من البترول الجزائري، وتوقفت فرنسا عن استيراد الخمور الجزائرية، بالمقابل عرفت الواردات الجزائرية من المنتجات الفرنسية المصنعة ونصف المصنعة نمواً عالياً ومتزايداً.

(1) المواد: 3، 4، 5، 6 من المرسوم رقم 83-642، المرجع السابق، ص 2835.

(2) عجة الجليلي، المرجع السابق، ص 57.

عملت الشركة الفرنسية للتأمين على مخاطر التجارة الخارجية (Coface)، على الرفع من مؤشر الخطر المرتبط بالجزائر، ما أشاع الخوف لدى المتعاملين الأوروبيين عموماً والفرنسيين خصوصاً من مخاطر التعاقد مع المؤسسات الجزائرية (عموماً كانت مؤسسات احتكار). وصل بهم الأمر إلى حد طلب تقديم ضمانات عامة قبل إبرام أي عقد، من بينها دفع تسبيقات للتعاقد تتراوح نسبتها ما بين 15% إلى 30% من المبلغ الإجمالي للصفقة.

انتقلت هذه المعاملة إلى باقي الشركاء التقليديين، ما أثر سلباً على القدرة التفاوضية للمؤسسة الوطنية⁽¹⁾.

رغم ذلك تمثلت نسبة الاستيراد المهمة في التجهيزات القائمة على التكنولوجيا، وسجل تزايد تبعية الجزائر تجاه السوق الدولية في هذه القطاعات، لم تقتصر عليها فحسب بل امتدت لتشمل المنتجات الغذائية وبازدياد سبب النمو الديموغرافي وسوء الظروف الطبيعية، تعالت نسبة الاستيراد حتى وجدت الجزائر نفسها في تبعية غذائية للأسواق الخارجية لحد الآن.

إن البرامج التي أعدت لم تكن إلا برامج وهمية أنتجت عدة مساوئ تجاه القطاع الخاص، حرمته من حق التموين الذاتي لاحتياجاته من السلع المستوردة وأجبرته في الوقت ذاته بالمرور على مؤسسات القطاع العام للتزود من هذه المواد، ما نتج عنه اشتغال بيروقراطية التصدير والاستيراد.

إصلاحاً لهذه الوضعية بدأت تتخلى الدولة نوعاً ما عن سياسة الاحتكار واتسم النظام التجاري ببعض الليونة إذ اهتمت بترقية الصادرات خارج المحروقات، تنامت هذه الفكرة ابتداءً من عام 1986 أين عرفت السوق الدولية النفطية تقهقراً، تزامن ذلك مع تقديم الجزائر لأول طلب لها حتى تصبح طرفاً متعاقداً في اتفاقية الجات، فأصدرت القانون رقم 88-29 المؤرخ في 19 يوليو 1988⁽²⁾ كان من شأنه التخفيف من حدة

(1) عجة الجليلي، المرجع السابق، ص 77.

(2) ج.ر. رقم 29 المؤرخة في 20 يوليو 1988، ص 1062.

احتكار الدولة للتجارة الخارجية جاء في نص المادة 5 منه: "تمارس الدولة احتكار التجارة الخارجية، وتمارسه أساسا عن طريق امتيازات تمنحها لمؤسسات عمومية اقتصادية وهيئات عمومية وتجمعات ذات مصلحة مشتركة...".

تحدد مسبقا الشروط العامة والخاصة لتنفيذ احتكار الدولة للتجارة الخارجية في دفتر الشروط الذي يحدد حقوق والتزامات صاحب الامتياز.

كيفية تحديد دفتر الشروط نظم بالمرسوم التنفيذي رقم 01-89 المؤرخ في 15/01/1989⁽¹⁾ المتعلق بضبط كيفية تحديد دفاتر الشروط المتعلقة بالامتياز في احتكار الدولة للتجارة الخارجية. على إثر القانون رقم 29-88 صدر المرسوم التنفيذي رقم 201-88 المؤرخ في 18 أكتوبر 1988⁽²⁾ والمتضمن إلغاء جميع الأحكام التنظيمية التي تخول للمؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي التفرد بأي نشاط اقتصادي أو احتكار للتجارة.

بلغ تسيير التجارة الخارجية درجة من المرونة في القانون رقم 29-88، إذ رخص للمؤسسات العمومية الاقتصادية في إطار عمليات التبادل مع الخارج بإنشاء مؤسسات في الخارج أو الإسهام في رأسمال مؤسسات أجنبية⁽³⁾.

وألغت المادة 27 منه كل الأحكام الواردة في القانون رقم 02-78 يرجع السبب حتما إلى تخلي الدولة عن نظرتها المتشددة بخصوص احتكارها للتجارة الخارجية. سمح المرسوم التنفيذي رقم 01-89 للأشخاص الطبيعيين أو المعنويين التجار التابعين للقانون الجزائري الذين يمارسون عادة أعمال التصدير أن ينالوا بطاقة مصدر صالحة لمدة 5 سنوات قابلة للتجديد⁽⁴⁾.

(1) ج.ر. رقم 3 المؤرخة في 19 يناير 1989، ص 69.

(2) ج.ر. رقم 42 المؤرخة في 19/10/1988، ص 1427.

(3) المادة 22 من القانون رقم 29-88، المرجع السابق، ص 1064.

(4) المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 01-89، المرجع السابق، ص 70.

نصت المادة 12 منه على أن: "تخول بطاقة المصدر أو شهادة المصدر صاحبها حق القيام بأي التزام أو بأية عملية حسب قواعد التجارة الدولية وأعرافها وبالإيجاز الفعلي لأي نشاط تصدير بشرط الإدلاء في شأنه بالتصريحات المطلوبة قانوناً".
إن القانون رقم 29-88 ونصوصه التطبيقية تهدف من خلال تنفيذ سياسة الاحتكار إلى:

- تنظيم الخيارات والأولويات بالنسبة للمبادلات الخارجية طبقاً للتوجهات والقرارات والتعليمات الخاصة المحددة من طرف الحكومة.
- تحفيز تنمية وإدماج الإنتاج الوطني.
- تشجيع وتنويع مصادر تمويل البلد وتقليص الواردات.
- المساهمة في ترقية الصادرات⁽¹⁾.

إن هذه الأفكار لم تحقق بل حدث العكس لما خطط له، فقد بقيت الواردات ترتفع بينما شهدت الصادرات تطوراً طفيفاً بالمقارنة مع صادرات المحروقات نتيجة لكثرة الإجراءات التي فرضتها سياسة الاحتكار⁽²⁾. وتذبذب درجات تطبيقها وسيطرة البيروقراطية على عمليات الاستيراد والتصدير وضعف النسيج الصناعي الذي تعرض للكثير من الإصلاحات⁽³⁾. "كحوصلة خاض الاقتصاد الوطني إصلاحات اقتصادية كان من المفروض أن تجنب بلادنا تدهوراً مستمراً وإجمالاً لتوازناً الاقتصادية الكلية والجزئية، بالرغم من التحسن النسبي والعاير لميزان رؤوس الأموال الناجم عن عمليات

(1) حصيلة أشغال قطاع التجارة المنجزة خلال فترة 1962 - 2012، المرجع السابق، ص 04.

(2) وليد حفاف، المرجع السابق، ص 95.

(3) عبد الله بن دعيدة، التجربة الجزائرية في الإصلاحات الاقتصادية، في بحوث الندوة الفكرية التي نظمها المركز الوطني للدراسات والتحليل الخاصة بالتخطيط تحت عنوان: الإصلاحات الاقتصادية وسياسات الخوصصة في البلدان العربية عن مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الثالثة، بيروت، فبراير 2005، ص 355 إلى 368.

إعادة تشكيل الديون الخارجية وقد تميزت الوضعية الاقتصادية والاجتماعية بتراجع في النمو واختلالات داخلية وخارجية هامة⁽¹⁾.

إن السياسة الحمائية على إطلاقها لم تؤت ثمارها ما دفع بالسلطات إلى إدخال إصلاحات عميقة على سياستها الجمركية، المصرفية، الصناعية، ... وقصد التخفيف من تلك النقائص والمشاكل عمدت إلى انتهاج سياسة الانفتاح على غرار أغلب الدول النامية في سنوات التسعينيات.

واعتمدت ثلاثة سبل لتطوير مداخل جديدة للتصدير:

- تطوير القطاع الخاص الوطني
 - البحث عن الشراكة خاصة عن طريق فتح رأس مال المؤسسات العمومية الاقتصادية.
 - تسهيل الاستثمار الأجنبي المباشر.
- بدأ الباحثون في الاجتهاد من أجل وضع تعريف لمصطلح الانفتاح، منه ما يراه، الكاتب حسن العيسوي أنه: "حركة تحرير للسوق الوطنية من التنظيمات المقيدة وهي لا تشمل سوق معينة وإنما كل سوق تجاري أو مالي".
- ولكاتب آخر: "سياسة أملتها التشنجات التي تمخضت عن عجز القطاع العام عن إشباع الاحتياجات العامة". تتمثل هذه التشنجات في ندرة السلع، حدوث ثغرات، تقطعات في عملية التدفق السلعي، والاختلال ما بين العرض والطلب.
- يضيف ثالث أنه: "عملية تستهدف حث التنمية الاقتصادية من خلال تصعيد الاستثمار، تنشيط الاستهلاك المكبوت وتوجيه المدخرات إليهما"⁽²⁾.

(1) رأي في المشروع التمهيدي للإستراتيجية الوطنية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية على المدى المتوسط الصادر عن المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي في الدورة العادية الثامنة المنعقدة يوم 4 مايو 1997، الصادر في ج.ر رقم 9 المؤرخة في 22/02/1998م الموافق لـ 25 شوال 1418هـ، ص 25.

(2) تعريف حسن العيسوي والتعريفين اللاحقين واردين كلهم في: عجة الجليلي، المرجع السابق، ص 120.

أول نص رسخ فكرة الانفتاح والرجوع عن سياسة الاحتكار هو قانون المالية التكميلي لسنة 1990⁽¹⁾، من خلال نص المادتين 40 و 41 والتي تتضمن أحكاما تعفي المتعاملين الاقتصاديين من إجراءات التجارة الخارجية المتمثلة في:

- التخليص من الجمارك لسلع التجهيزات وقطع الغيار المستوردة من دون دفع والموجهة للاستعمال المهني.

- التخليص من الجمارك للبضائع المستوردة من دون دفع والموجهة لإعادة البيع على حالتها من طرف أشخاص يمارسون نشاطات البيع أو من طرف الوكلاء المعتمدين⁽²⁾.

أقر هذا القانون لأول مرة مبدأ تحرير التجارة الخارجية حيث أعاد الاعتبار للنحواس ولتجار الجملة وأجاز لهم حرية استيراد البضائع.

المادة 41: "يتم التخليص الجمركي للبضائع المستوردة دون قصد عرضها للاستهلاك والمخصصة لإعادة بيعها على حالها فقط من قبل أشخاص يمارسون نشاط البيع بالجملة أو من قبل وكلاء معتمدين، من إجراءات مراقبة التجارة الخارجية"⁽³⁾.

بمساعدة من قانون النقد والقرض تحت رقم 10-90⁽⁴⁾. المؤرخ في 19 رمضان

1410 الموافق لـ 1990/4/14 الذي ينص على حرية دخول وخروج رؤوس الأموال عبر الحدود من وإلى خارج الوطن طبقا لنص المادة 183: "يرخص لغير المقيمين بتحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل أية نشاطات اقتصادية غير مخصصة صراحة للدولة أو المؤسسات المتفرعة عنها أو لأي شخص معنوي مشار إليه صراحة. بموجب نص قانوني".

المادة 187: "يرخص للمقيمين في الجزائر بتحويل رؤوس الأموال إلى الخارج

لتأمين تمويل نشاطات خارجية متممة لنشاطاتهم المتعلقة بالسلع والخدمات في الجزائر".

(1) ج.ر رقم 34 لسنة 1990، ص 1110.

(2) حصيلة أشغال قطاع التجارة المنجزة خلال فترة 1962-2012، المرجع السابق، ص 05.

(3) ج.ر رقم 34 المؤرخة في 15 غشت 1990، ص 1110.

(4) ج.ر رقم 16 المؤرخة في 23 رمضان 1410 الموافق لـ 1990/4/18، ص 520.

كما أصدر بنك الجزائر ثلاثة تنظيمات: النظام 02-90، النظام 03-90، النظام 04-90 المؤرخين في 1990/09/8⁽¹⁾. تتعلق على التوالي بـ: شروط فتح وعملية الحسابات بالعملة الأجنبية للأشخاص المعنوية، يخص الثاني تحديد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية وإعادة تحويل مداخليها إلى الخارج أما الثالث فيتعلق باعتماد الوكلاء وتنصيبهم بالخارج مع تحريرهم من التعامل بالقائمة.

تنص م 1 من النظام رقم 02-90 المؤرخ في 8 سبتمبر 1990⁽²⁾ أنه: "يسمح للأشخاص المعنويين الجزائريين الذين يخضعون للقانون الجزائري بفتح وتشغيل حساب أو عدة حسابات بالعملة الصعبة لدى أي بنك جزائري...

غير أنه لتسهيل تسيير المعاملات للأشخاص المعنويين وتسيير الحسابات للبنوك، فإن الحساب المفتوح بعملة صعبة معينة يمكنه استقبال إيداع أو تحويل بعملة صعبة أخرى...".

نصت المادة 3 من النظام رقم 03-90 المؤرخ في 1990/09/8⁽³⁾: "تكون قابلة للنقل إلى الجزائر رؤوس الأموال الموجهة إلى: أ- لتمويل نشاطات إنتاج السلع والخدمات التي تتولد عنها زيادة في العملة الصعبة الأجنبية.

ب- التقليل من اللجوء إلى استيراد السلع والخدمات...".

وطبقا لنص المادة 14، يجب أن يسبق كل تحويل إلى الخارج بهدف ترحيل الأموال تأشيرة من بنك الجزائر أما النظام رقم 04-90 المؤرخ في 1990/9/8⁽⁴⁾ فيتعلق باعتماد الوكلاء وتجار الجملة بالجزائر وتنصيبهم. نصت المادة 1 منه على منح الإمكانية للوكلاء وتجار الجملة فتح حسابات بالعملة الصعبة لدى البنوك الجزائرية التي تسجل المعاملات المتعلقة باستيراد المواد وبيعها.

(1) ج.ر رقم 45 المؤرخة في 5 ربيع الثاني عام 1411 الموافق لـ 1990/10/24، ص 1437.

(2) ج.ر رقم 45 المؤرخة في 5 ربيع الثاني عام 1411 الموافق لـ 1990/10/24، ص 1437.

(3) ج.ر رقم 45 المؤرخة في 5 ربيع الثاني عام 1411 الموافق لـ 1990/10/24، ص 1439.

(4) ج.ر رقم 45 المؤرخة في 5 ربيع الثاني عام 1411 الموافق لـ 1990/10/24، ص 1442.

إن الانفتاح الذي أقرته الأنظمة كان له طابع جزئي لاقتصاره على فئة محددة من المتعاملين الاقتصاديين هم: الوكلاء المعتمدين وتجار الجملة وأن نشاطهم مقيد بموافقة بنك الجزائر لا الإدارة المكلفة بالتجارة وبقائمة محددة من البضائع⁽¹⁾. بموجب قانون المالية التكميلي. للتنبيه ميز المشرع بين مصطلحين: الوكيل المعتمد، تاجر الجملة.

"بالنسبة للوكلاء المعتمدين فإنه مصطلح مرتبط بمفهوم علامة الصنع، إذ أن هناك علاقة بين المنتج وصانعه، وفي هذا الشأن تكتسي هذه العلاقة أحد الطابعين القانونيين إما التسويق المباشر من المنتج للمواد والخدمات التي ينتجها إما التنازل عن هذا النشاط لفائدة الغير بمقتضى عقد وكالة يمنح له حق حصري على توزيع منتجات الصانع الأصلي المرتبطة بعلامة الصنع بحيث يصبح الوكيل المعتمد في هذه الحالة مجرد وسيط تجاري بين المنتج صاحب هذه العلامة والمستهلك النهائي.

أما تاجر الجملة فهو مصطلح مرتبط بمفهوم السلعة الموزعة أو المنتج المستورد أين يقتصر نشاطه على توزيع السلع أو الخدمات على حالتها"⁽²⁾.

فالوكيل المعتمد عون تجاري حائز على علامة الصنع بمقتضى عقد ترخيص أو تنازل على خلاف تاجر الجملة الذي لا يشترط بشأنه علامات الصنع، يقع على الوكيل التزام ضمان الخدمات ما بعد البيع على عكس تاجر الجملة المعفى من هذه الخدمات. فائدة الوكيل أكبر أهمية تظهر في تنشيط الاقتصاد الوطني من خلال الحصول على علامات الصنع لإقامة المشاريع الاستثمارية.

"إن الهدف من التنظيم المتعلق بالوكلاء المعتمدين إدماج هؤلاء في صيرورة الإنتاج الوطني قصد الاستثمار، وتأسيسا على ذلك فإن الغاية من إقامة الوكلاء المعتمدين لا تعني جلبهم من أجل تصفية المخزون السلعي لهم في السوق الوطنية، ثم يذهبون دون أن ينتجوا فائض قيمة أو تحويل تكنولوجيا، أو تقديم مساعدة تقنية أو خلق

(1) المنشور رقم 63 المؤرخ في 1990/08/20، تم التخلي الفعلي عن هذا القيد وأصبحت القائمة حرة، تمثل الشرط الوحيد في القدرة على التسديد بموجب المنشور رقم 92/03 المؤرخ في 1992/4/21، عجة الجليلي، المرجع السابق، ص 220.

(2) عجة الجليلي، المرجع السابق، ص 218.

مناصب شغل، وإنما الهدف من هذا التنظيم، هو إدخال المنافسة والتنافسية في الاقتصاد الجزائري فهذا هو الرهان الذي يسعى القانون إلى تحقيقه⁽¹⁾.

الغرض هو خلق عوامل لتحريك التجارة الخارجية للجزائر، وبعث المنافسة في السوق الوطنية والدولية، لكن هذه السياسة التجارية لم تلب الغرض بل أرجعت الوضعية إلى سياسة الاحتكار، ينصب الاختلاف حول الأطراف من احتكار الدولة إلى احتكار الوكلاء وتجار الجملة، ما نجم عنها ارتفاع في المواد المستوردة وقبر روح المنافسة في السوق الداخلية وتضارب في تطبيق الأنظمة القانونية، كان السبب الذي دفع بالسلطات الجزائرية إلى التخلي عن سياسة الاحتكار للتجارة الخارجية بصفة قطعية فأصدرت المرسوم التنفيذي رقم 37/91 المؤرخ في 28 رجب عام 1411 الموافق لـ 13 فبراير 1991 المتعلق بشروط التدخل في مجال التجارة الخارجية⁽²⁾. الذي يسمح للتجار والأشخاص المعنويين بممارسة التجارة الخارجية، عددتهم المادة 2 من المرسوم: - كل مؤسسة تنتج سلعا وخدمات مسجلة في السجل التجاري.

- كل مؤسسة عمومية، - كل شخص طبيعي أو معنوي يمارس وظيفة تاجر بالجملة مسجلة في السجل التجاري يعمل لحسابه أو لحساب الغير بما في ذلك الإدارة.

ألغي الاحتكار الذي كانت تمارسه المؤسسات العمومية الاقتصادية، الوكلاء المعتمدين وتجار الجملة، وأبيح المشاركة في التجارة الخارجية لكافة المؤسسات العمومية والخواص المسجلين في السجل التجاري من تجار الجملة وغيرهم، فضلا عن ذلك تم إقصاء نشاط الوكلاء من ساحة الممارسات التجارية بموجب المرسوم رقم 94-135 المؤرخ في 25 ذي الحجة عام 1414 الموافق لـ 5 يونيو 1994⁽³⁾ بإلغاء نص الفقرة 2 من المادة 3 من المرسوم رقم 37/91 المؤرخ في 13/02/1991 المتعلق بشروط التدخل في مجال التجارة الخارجية.

(1) عجة الجليلي، المرجع السابق، ص 219.

(2) ج.ر رقم 12 المؤرخة في 4 رمضان عام 1411، ص 419.

(3) ج.ر رقم 37 المؤرخة في 2 محرم عام 1415 الموافق لـ 12 يونيو 1994، ص 07.

نصت م 4 من ذات المرسوم على أن الوزير المكلف بالتجارة هو الذي يحدد الشروط العامة لممارسة وظيفة التاجر بالجملة.

صدر مقرر مؤرخ في 10/04/1991⁽¹⁾ يحدد شروط ممارسة نشاطات التجارة بالجملة في ميدان التجارة الخارجية.

أصدر البنك النظام رقم 03/91⁽²⁾ المؤرخ في 20/02/1991 المتعلق بشروط القيام بعمليات استيراد سلع إلى الجزائر وتمويلها، أنه يجب على التاجر بالجملة فضلا عن قيد نشاطه في السجل التجاري الحصول على دفتر الشروط متعلق باستيراد المنتوجات ذات الاستهلاك الواسع، أما ما عداها فلا تخضع للحصول على الدفتر مع مراعاة أن لا تكون هذه المنتوجات موضوع حظر.

حرص هذا النظام على تحرير التجارة الخارجية، ويقضي بأن على كل شخص طبيعي أو معنوي مقيد في السجل التجاري ممارسة عمليات استيراد البضائع والمنتوجات دون انتظار الموافقة أو ترخيص مسبق مع إظهار شهادة التوطين البنكي وأن لا تكون السلع موضوع حظر قانوني أو تقييد خاص فكل ما يتعلق بالتراخيص المسبقة للاستيراد ومراقبة الصرف القبلية ملغاة.

في نفس السياق صدر عن بنك الجزائر نظامان:

1- تحت رقم 13-91 المؤرخ في 4 صفر عام 1412 الموافق لـ 14 غشت سنة 1991⁽³⁾ يتعلق بالتوطين والتسوية المالية للصادرات من غير المحروقات ليحدد كفاءات التوطين والتنظيم المالي للصادرات من غير المحروقات ويضبط التزامات المصدر وإدارة الجمارك وبنوك التوطين في هذا المجال.

2- تحت رقم 12-91 المؤرخ في 4 صفر عام 1412 الموافق لـ 14 غشت 1991 يتعلق بتوطين الواردات، الذي يحدد التزامات البنوك، الإدارات، المنتجين العموميين والخواص المسجلين

(1) ج.ر. رقم 29 المؤرخة في 12 يونيو عام 1991، ألغيت كل أحكامه بموجب القرار المؤرخ في 2 يوليو 1994، الصادر في ج.ر. رقم 53 لسنة 1994، ص 27، لإنهاء الاحتكار الممارس من تجار الجملة.

(2) ج.ر. رقم 23 المؤرخة في 20 رمضان عام 1412، ص 700.

(3) ج.ر. رقم 30 المؤرخة في 19 شوال 1412، ص 873-874.

قانونا في السجل التجاري، تجار الجملة المسجلين قانونا في السجل التجاري، والوكلاء الذين يعتمدهم مجلس النقد والقرض في ميدان توطين عمليات استيراد السلع والخدمات. بتاريخ 1992/8/18 صدرت التعليمات رقم 625، هي تعليمات شاملة لمعظم نشاط التجارة الخارجية إذ تسعى الدولة من خلالها إلى تشجيع الإنتاج الوطني ومساعدته على تخطي مراحل المنافسة مع حماية القطاعات التي تساهم في النهوض بالاقتصاد الوطني، إلى أن صدرت تعليمات رقم 13 بتاريخ 1994/04/12 تلغي التعليمات رقم 625، وتفتح آفاق عمليات الاستيراد والتصدير على مصراعيها بدون قيود إدارية بدء تطبيقها من 1 جانفي 1995.

إن كل القيود غير التعريفية والتي كانت تعيق سير التجارة الخارجية قد أزيلت بشكل كبير تماشيا مع مبدأ الانفتاح.

للتذكير تم تعديل النظام رقم 91-03 بالنظام رقم 94-11 المؤرخ في 1 ذي القعدة عام 1414 الموافق لـ 1994/4/12. بمادة وحيدة هي نص م 5 مفادها أن طرق تسديد الواردات تحدد كلما اقتضى الأمر عند الحاجة شروط تغطيتها بواسطة قروض خارجية ملائمة بتعليمات من بنك الجزائر⁽¹⁾.

عدا التنظيم البنكي اهتمت وزارة الاقتصاد بتنظيم تجارة الحدود لخصوصيات معينة مثاله القرار المؤرخ في 20 رمضان عام 1411 الموافق لـ 1991/4/5⁽²⁾ الذي يحدد شروط استيراد البضائع وتصديرها في إطار تجارة المقايضة الحدودية مع النيجر وكيفيات ذلك.

نصت م 2 منه على أنه: "تكتسي تجارة المقايضة الحدودية طابعا استثنائيا ولا تنوب في أي حال من الأحوال على التجارة الدولية، هي معدة فقط لتسهيل تموين سكان ولايات أدرار، إليزي، تمنغست".

(1) ج.ر. رقم 72 المؤرخة في 2 جمادى الثانية عام 1415، ص 34.

(2) ج.ر. رقم 29 المؤرخة في 12 يونيو 1991، ص 2003.

تستفيد المنتوجات محل المقايضة من وقف الحقوق والرسوم، هي محددة في ملحق المرسوم وكذا القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 16 ربيع الأول عام 1415 الموافق لـ 24 غشت 1994⁽¹⁾ يتم قائمة المراكز الحدودية المرخص بها في استيراد الحيوانات والمنتوجات الحيوانية أو التي هي من أصل حيواني وتصديرها وعبورها.

تنص م 2 منه على: "يرخص لذلك في استيراد الحيوانات والمنتوجات الحيوانية أو التي هي من أصل حيواني وتصديرها وعبورها عن طريق المراكز الحدودية البرية الآتية: ولاية إيليزي، الوادي، تبسة، تامنغاست" لفرض أوجه المراقبة كون هاته المراكز بحوزتها مفتشيات بيطرية.

كما أصدرت الدولة عدة قرارات مفادها منع تصدير أو استيراد بعض البضائع كالقرار الوزاري المشترك المؤرخ في 8 رمضان 1408 الموافق لـ 25/4/1988 المتضمن وقف تصدير بعض البضائع والقرار المتمم له المؤرخ في 27 صفر عام 1411 الموافق لـ 17 سبتمبر 1990.

على إثره صدر القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 22 شعبان 1412 الموافق لـ 26/2/1992⁽²⁾ والمتضمن وقف تصدير المرجان الخام أو شبه المصنع.

نصت م 3 منه على أنه: "يسمح بتصدير المرجان مصنعا فقط".

كما يمكن وبصفة استثنائية للوزير المكلف بالتجارة بناء على تقرير معلل قانونا من الوكالة الوطنية لتنمية الصيد البحري الترخيص بتصدير المرجان الخام أو شبه المصنع، أبطل هذا القرار بموجب قرار وزاري مشترك صدر في 2/24 من نفس السنة والذي منع جمع المرجان وتصديره مفاد التعديل هو أن على المصدر الحصول على ترخيص لتصدير المرجان الخام أو شبه المصنع وترك الحرية له في تصدير المرجان المصنع.

تمثل هذه العينات أمثلة عن مختلف السياسات المسيرة لتجارة الخارجية للجزائر.

(1) ج.ر. رقم 72 المؤرخة في 2 جمادى الثانية عام 1415، ص 27.

(2) ج.ر. رقم 47 المؤرخة في 20 ذي الحجة عام 1412، ص 1320.

توالت النصوص المتعلقة بوقف التصدير، منها القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 19 رمضان عام 1412 الموافق لـ 24 مارس 1992 والذي تمم بالقرار الوزاري المشترك المؤرخ في 20 يونيو 1992 تلغى أحكام هذه القرارات بنص المادتين الأولى والثانية من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 30 شعبان عام 1413 الموافق لـ 22 فبراير 1993⁽¹⁾.

تلغى م 1 كل أحكام م 3 من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 24 مارس 1992، وتسمح م 2 بتصدير البضائع المذكورة في القائمة المرفقة بالقرار بصفة استثنائية بمقرر مشترك، وبالنسبة لبعض المواد المسموح تصديرها تنشأ شهادة المصدر بموجب القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 13/02/1999⁽²⁾ تنشأ لصالح كل شخص طبيعي أو معنوي مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري، يقوم بعمليات تصدير المنتوجات المبينة قائمتها في ملحق القرار، يتعلق الأمر بالتمور والجلود الخام، النفايات الحديدية وغير الحديدية والفلين الخام.

مدة صلاحية الشهادة سنتان قابلة للتجديد ابتداء من تاريخ إصدارها في حالة المخالفة تسحب شهادة المصدر من صاحبها.

أما إذا رغب المتعامل الاقتصادي في التجديد عليه تقديم حصيلة مادية لعمليات التصدير التي قام بها تلتزم بتقديمها لجنة على مستوى وزارة التجارة في أجل أقصاه 60 يوما ابتداء من تاريخ إيداع شهادة المصدر بعد دراسة الملف، في حالة الرفض يمكن لطالب الشهادة تقديم طعن لدى وزير التجارة، تقدم الشهادة إلزاميا لدى القيام باستيفاء إجراءات جمركة تصدير المنتوجات المبينة في ملحق القرار المذكور أعلاه.

كذلك الشأن بالنسبة لعمليات الاستيراد صدرت عدة قرارات وزارية منها القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 9 رمضان عام 1412 الموافق لـ 14 مارس سنة 1992⁽³⁾ والذي يتضمن وقف استيراد بعض السلع توالت النصوص فصدر القرار الوزاري المشترك

(1) ج.ر رقم 24 المؤرخة في 29 شوال عام 1413، ص 25.

(2) ج.ر رقم 32 المؤرخة في 16 محرم عام 1420، ص 20.

(3) ج.ر رقم 26 المؤرخة في 5 شوال 1412، ص 782.

المؤرخ في 6 ديسمبر 1992، والقرار المؤرخ في 4 يناير 1994 والرابع كان بتاريخ 20 مارس 1994⁽¹⁾. بخصوص كل قرار يتم حذف بعض المواد.

ومن أجل دفع نشاط التجارة الخارجية للجزائر في المجال الدولي تم إنشاء وكالة لترقية التجارة الدولية. بموجب المرات رقم 91-131⁽²⁾ المؤرخ في 26 شوال عام 1411 الموافق لـ 11 مايو 1991 يكون مقرها في الجزائر تتكون من فاعلين جزائريين في مجال التجارة تهدف إلى:

- تطوير وتشجيع الاستثمارات والمبادلات بواسطة صناديق المساهمة، والمؤسسات وكل التجمعات ذات المصلحة المشتركة.
- تطوير وتشجيع كل هندسة للاستثمارات والأعمال الضرورية لإنشاء المؤسسات وتطويرها لاسيما الصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- تطوير وتشجيع في إطار تعاقدية خدمات الاستشارة والخبرة في إستراتيجية تنمية المؤسسات وتأطيرها الإستراتيجي والتجارة الدولية.
- تضع خدماتها تحت تصرف المتعاملين الاقتصاديين العموميين والخواص في كل عمل يرمي إلى تكثيف المبادلات التجارية.
- تقييم أي بنك لمعطيات الإعلام المتخصص الاقتصادي، والتجاري، والمالي، وتطوره. يمكن لها الاستعانة بالخبرة الخارجية.

ونظرا لأن عمليات الاستيراد والتصدير تحمل مخاطر مالية كبيرة أصدر المشرع الأمر رقم 96-06⁽³⁾. المؤرخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق لـ 10 يناير سنة 1996 والمتعلق بتأمين القرض عند التصدير عملا بنص م 166 من قا المالية لسنة 1994 الصادر بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-18 المؤرخ في 15 رجب عام 1414 الموافق لـ 1993/12/29⁽⁴⁾.

(1) ج.ر رقم 24 المؤرخة في 13 ذي القعدة عام 1414، ص 26.

(2) ج.ر رقم 23 المؤرخة في 8 ذي القعدة عام 1411، ص 798.

(3) ج.ر رقم 3 المؤرخة في 23 شعبان عام 1416، ص 16.

(4) ج.ر رقم 88 لسنة 1993، ص 62.

تنص م 1 من الأمر 06-96 "يضمن تأمين القرض عند التصدير وفق الشروط المنصوص عليها في هذا الأمر وفي عقد التأمين، تحصيل المستحقات المرتبطة بعمليات التصدير، من الأخطار التجارية والأخطار السياسية وأخطار عدم التحويل وأخطار الكوارث".

فيمكن لكل شخص طبيعي أو معنوي أن يقوم بعمليات التصدير انطلاقا من الجزائر أن يكتب تأمين القرض عند التصدير، تستثنى صادرات المحروقات من مجال تطبيق هذا الأمر. تنقسم المخاطر إلى الأخطار التجارية، الأخطار السياسية، أخطار عدم التحويل وأخطار الكوارث.

يتحقق الخطر التجاري عندما لا يفِي المشتري الأجنبي بدينه شخصا طبيعيا كان أو معنويا تجاه المصدر الوطني ناتج عن تقصيره أو عدم قدرته على الوفاء، على أن يكون من أشخاص القانون الخاص فلا تمتد هذه التغطية إلى الإدارات العمومية ولا إلى الشركة المكلفة بالخدمة العمومية⁽¹⁾.

أما عن الخطر السياسي يحدث عندما لا يتحصل المصدر على ديونه نتيجة حرب أهلية أو أجنبية أو ثورة أو أعمال شغب أو غيرها وقعت في بلد إقامة المشتري، أو بفعل تدابير تنظيمية اتخذتها دولة إقامة المشتري مفادها تأجيل دفع الديون.

ويتحقق خطر عدم التحويل عندما تحول أحداث سياسية، أو مصاعب اقتصادية أو تشريع بلد إقامة المشتري دون تحويل الأموال التي يدفعها هذا الأخير، أو تتسبب في تأخير التحويل. إلى جانب هذه المخاطر تمتد التغطية إلى ضمان الأخطار الناتجة عن الكوارث الطبيعية كالزلازل والبراكين والتي تؤثر بصفة مباشرة على نشاطه وقدرة وفائه، يتم تغطية الأخطار الثلاثة الأخيرة إلا إذا ارتبطت بتغطية الأخطار التجارية.

⁽¹⁾ المواد من 5 إلى 8 من الأمر 06-96، المرجع السابق، ص 17.

1- Guide général du commerce international, MLP éditions, Alger, 1998, p 105.

تحدد الحصة المضمونة لتغطية الأخطار المرتبطة بتأمين القرض بقرار من الوزير المكلف بالمالية⁽¹⁾.

وكذا شروط تسيير الأخطار المذكورة وكيفياته⁽²⁾. والشكل القانوني للشركة المكلفة بالتأمين عن طريق التنظيم، صدر التنظيم بموجب المرات رقم 96-235 المؤرخ في 16 صفر عام 1417 الموافق لـ 2 يوليو 1996 الذي يحدد شروط تسيير الأخطار المغطاة بتأمين القرض عند التصدير وكيفياته⁽³⁾، يعهد تسيير تأمين القرض عند التصدير بموجب الأمر 96-06 إلى الشركات ذات الأسهم المسماة الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات، المنشأة بعقد موثق بتاريخ 1995/12/3.

إلى جانب هذه الشركة أنشئت لجنة حكومية⁽⁴⁾ مسماة لجنة التأمين وضمان الصادرات، تدرس وتفصل في الطلبات المتعلقة بالضمانات التي ترد من المصدرين، تبث في كل المسائل المتعلقة بالتأمينات عند التصدير، وإن اقتضى الأمر تدرس وتفصل في كل الطعون التي يقدمها المصدرون ذات الصلة بالأخطار التجارية⁽⁵⁾.

(1) القرار المؤرخ في 3 محرم عام 1417 الموافق لـ 21 ماي 1996 يحدد الحصة المضمونة لتغطية الأخطار المرتبطة بتأمين القرض عند التصدير، ج.ر رقم 36 المؤرخة في 25 محرم عام 1418، ص 11.

(2) صدر القرار بتاريخ 30 جمادى الأولى عام 1418 الموافق لـ 1997/10/2 يحدد مستويات الاختصاص المرتبطة بضمانات تأمين الصادرات ج.ر رقم 73 المؤرخة في 4 رجب 1418، ص 49.

(3) ج.ر رقم 41 المؤرخة في 17 صفر 1417، ص 13.

(4) تشكيلتها نصت عليها م 5 من المرات رقم 96-235، المرجع السابق، ليضاف إليها المدير العام للديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية بموجب المرات رقم 97-388 المؤرخ في 17 جمادى الثانية عام 1418 الموافق لـ 1997/10/19 المعدل لأحكام المرات رقم 96-235 ج.ر رقم 69 المؤرخة في 20 جمادى الثانية 1418، ص 12.

القائمة الاسمية لأعضاء لجنة تأمين وضمان الصادرات حددت بالقرار المؤرخ في 17 ربيع الثاني عام 1432 الموافق لـ 22 مارس 2011، ج.ر رقم 30 المؤرخة في 1 يونيو 2011 لتعدل القائمة الصادرة بموجب القرار المؤرخ في 29 شعبان عام 1428 الموافق لـ 2007/9/11.

صدر التنظيم الداخلي لها بموجب القرار المؤرخ في 7 جمادى الثانية عام 1418 الموافق لـ 1997/10/9، ج.ر رقم 11 المؤرخة في 2 ذو القعدة عام 1418، ص 47.

(5) طريقة اتخاذ القرارات في إطار اللجنة حددتها م 6 من المرات رقم 96-235، عدلت بموجب المرات رقم 99-75 المؤرخ في 25 ذي الحجة عام 1419 الموافق لـ 11 أبريل 1999، ج.ر رقم 26 المؤرخة في 28 ذو الحجة عام 1419 الموافق لـ 1999/4/14، ص 4.

تدفع الشركة للمؤمن له التعويضات المستحقة في أجل 6 أشهر من تاريخ استلام الموصى عليها المتضمنة وقوع الحادث بعد أن تتأكد من توافر شروط تنفيذ الضمان ومن حصول الضرر⁽¹⁾. في نفس الخط الزمني ثم إنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية. بموجب المرات رقم 96-327 المؤرخ في 18 جمادى الأولى عام 1417 الموافق لـ 1996/10/1⁽²⁾.

هو مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي يوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة، هناك من يعيب على الصفة الإدارية التي أضفاها المشرع الجزائري على هذه الهيئة لأن ذلك يعرضها لمخاطر البيروقراطية والجمود الإداري "خاصة إذا ما أدركنا طبيعة المهام المكلفة بها والتي تتطلب المرونة والتكيف مع متغيرات التجارة الدولية"⁽³⁾.

نصت م 4 من المرات رقم 96-327 على مهام الديوان أنه يكلف بالمشاركة في تطوير إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية، تنشيط البرامج التي تتمنّ المبادلات التجارية الخارجية وترقيتها الموجهة أساسا نحو تطوير الصادرات من غير المحروقات، والمساهمة في تطبيق الإجراءات العمومية لدعم الصادرات يقوم برصد وتحليل الأوضاع الهيكلية والظرفية للأسواق العالمية بهدف تسهيل نفاذ المنتوجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية وتكاثرها فيها، يقيم جهازا لرصد الأسواق الخارجية، ينشئ ويسير شبكة معلومات تجارية وبنوك معطيات، توضع تحت تصرف كل المتدخلين في مجال التجارة الخارجية وإدراجها في الشبكات العالمية للمعلومات، فضلا على إصدار وتوزيع النشرات والمذكرات المتعلقة بالتجارة الدولية لفائدة المؤسسات والإدارات، ينجز كل الدراسات المستقبلية ويجند المساعدات التقنية المفيدة في مجال التجارة الدولية.

(1) م 11 من المرات رقم 96-235، المرجع السابق، ص 14.

(2) ج.ر رقم 58 المؤرخة في 23 جمادى الأولى عام 1417، ص 9.

(3) عجة الجليلي، المرجع السابق، ص 251.

على هذا الأساس كان على المشرع عدم إصباغ هذه الهيئة بالصفة الإدارية لأنها تعد من أحد الفاعلين الأساسيين والمهمين في مجال تحريك التجارة الخارجية للجزائر وإلحاقها بالتجارة الدولية، إذ يعمل الديوان بحسب المرسوم على تصور وتقديم الخدمات التي من شأنها مساعدة وتوجيه مستعملي التجارة الخارجية في ممارسة نشاطاتهم، ذلك ما يعكس الرغبة العميقة في احتكار تنظيم هذه التجارة في الجزائر وفقا لما جاء في نص م 19 من دستور 1996.

هذا الأمر منعكس في تشكيلة مجلس توجيه الديوان من مختلف ممثلي الوزارات وممثل عن مؤسسة سوناطراك الذين لديهم الخبرة في مجال التجارة الخارجية وإقصاء ممثلي أرباب العمل ورؤساء المؤسسات. غير أن م 37 من نفس الدستور تكرس حرية الصناعة والتجارة، لما رأى البعض فيه تناقضا كان يجب حسمه⁽¹⁾.

تماشيا مع ذلك، تم إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة بموجب المرات رقم 93-96 المؤرخ في 1996/3/3⁽²⁾، كيّفها المشرع على أنها هيئة عامة ذات طابع صناعي وتجاري تخضع لوصاية وزارة التجارة، تقوم بترقية وتنمية مختلف القطاعات الاقتصادية وتوسيعها نحو الأسواق الدولية، تنظيم المنتقيات والتظاهرات الاقتصادية داخل التراب الوطني وخارجه، تتولى إقامة المعارض وإنجاز الدراسات الخاصة بترقية المنتوجات الوطنية في الأسواق الخارجية تقديم الاقتراحات بتسهيل عمليات التصدير، كذا إبرام الاتفاقيات الثنائية مع الغرف التجارية الأجنبية، تعد هيئة استشارية حين تبدي آراءها بشأن إبرام الدولة للاتفاقيات التجارية مع الشركاء الأجانب، ويخول لها مهمة حل النزاعات المتعلقة بالتبادل التجاري من خلال هيئة المصالحة والتحكيم التابعة لها بخصوص المنازعات التجارية الدولية كما تنص م 6 من ذات المرسوم.

⁽¹⁾ Benhamou Abdallah, le cadre juridique du commerce extérieur de l'Algérie in revue, IDARA n° 2, 1995, p 19.

- عمدة الجيلالي، المرجع السابق، ص 250.

⁽²⁾ ج. ر. رقم 16 المؤرخة في 6 مارس 1996، ص 19.

كخلاصة، تقوم الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة بوضع إستراتيجية التجارة الخارجية عكس ما كانت عليه الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة⁽¹⁾، والتي لم تكن سوى أداة لتوزيع الميزانية على الحائزين لرخص الاستيراد⁽²⁾.

كما تم إنشاء صندوق خاص لترقية الصادرات بموجب المرات رقم 205-96 المؤرخ في 1996/06/5⁽³⁾، المحدد لكيفيات سير حساب التخصيص الخاص، يتدخل لتمويل الأبحاث المتعلقة بالأسواق الدولية التي تهدف إلى توفير المعلومات للمصدرين، تحسين نوعية المواد المخصصة للتصدير، يعتبر كقناة قانونية تمر عبرها مساعدات الدولة المخصصة لدعم الصادرات، تم توسيع مجال تدخله بمقتضى م 129⁽⁴⁾، من قا المالية لسنة 1997 إذ أصبح أشبه بمؤسسة عمومية مالية تضمن السير الحسن لعمليات التصدير، تمّ التوسيع من هذه الاختصاصات بموجب المرات رقم 07-08 المؤرخ في 19 يناير سنة 2008⁽⁵⁾، وتطبيقا لنص م 11 من الأمر رقم 03-07 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2007.

تشارك أغلب النصوص التنظيمية المذكورة في تنفيذ برنامج التصدير خارج المحروقات ومساعدة مؤسسات التصدير، غير أن النسبة الأعلى للصادرات هي من المحروقات بنسبة 97% محققة منذ سنوات السبعينات ولم تتغير نظرا لغياب قانون إطار للتجارة الخارجية ووزارة خاصة تسيير التجارة الخارجية للجزائر وقواعد محددة وواضحة تؤطر عملية التصنيع في الجزائر، ولما يعترض المؤسسة الجزائرية من عوائق التصدير.

جاء في م 3 موضوع النفقات والتي تتعلق بـ:

-
- (1) المرسوم رقم 171/87 المؤرخ في 1987/08/1 المنشور في ج.ر رقم 32 المؤرخة في 5 غشت 1987، ص 1224.
- (2) عجة الجليلي، المرجع السابق، ص 254.
- (3) ج.ر رقم 35 المؤرخة في 22 محرم عام 1417، ص 05.
- (4) القا رقم 31-96 المؤرخ في 1996/12/30 المتعلق بقانون المالية لسنة 1997، المنشور في ج.ر رقم 85 المؤرخة في 1996/12/31، ص 13.
- (5) ج.ر رقم 05 المؤرخة في 30 يناير لسنة 2008، ص 05.

- جزء من المصاريف المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية وإعلام المصدرين ودراسة تحسين نوعية المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.
 - جزء من مصاريف مشاركة المصدرين في المعارض والعروض والصالونات المتخصصة بالخارج وكذا التكفل بمصاريف مشاركة المؤسسات في المنتديات التقنية الدولية.
 - التكفل الجزئي الموجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل إعداد تشخيص التصدير وإنشاء خلايا تصدير داخلية.
 - التكفل بجزء من تكلفة البحث عن الأسواق الخارجية التي يتحملها المصدرون وكذا الإعانة المخصصة لإنشاء الأولي للوحدات التجارية في الأسواق الخارجية.
 - الإعانة المخصصة لطبع وتوزيع الدعائم الترقية للمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير واستعمال التقنيات الحديثة للإعلام والاتصال (إحداث مواقع إلكترونية).
 - الإعانة المخصصة لإنشاء العلامات التجارية وكذا التكفل بمصاريف حماية المنتجات الموجهة للتصدير في الخارج (العلامات التجارية، براءة الاختراع ...). وكذا تمويل الميداليات والأوسمة الممنوحة سنويا للمصدرين ذوي النجاعة وكمكافأة على الأبحاث الجامعية المتعلقة بالصادرات خارج المحروقات.
 - الإعانة المخصصة لتطبيق برامج التكوين في المهن المتعلقة بالتصدير.
 - جزء من مصاريف النقل عند تصدير المنتجات القابلة للتلف أو ذات الوجهات البعيدة.
- وبموجب المرات رقم 14-238 المؤرخ في 25 غشت 2014⁽¹⁾، تم إضافة وجه آخر من النفقات المتعلقة بالتنظيم والمشاركة في التظاهرات الخاصة المنظمة على المستوى الوطني والمخصصة لترقية المنتجات الجزائرية الموجهة للتصدير.

(1) ج.ر رقم 52 المؤرخة في 14/09/2014، ص 9.

إضافة إلى بحث السلطات الجزائرية عن سبل التعاون الدولي في مجال إئتمان الصادرات، إذ تم إصدار المر رقم 96-144 المؤرخ في 23/4/1996. بموجبه المصادقة على الاتفاقية المتضمنة إنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمارات وإئتمان الصادرات⁽¹⁾. تحقيقا لأغراضها تقوم المؤسسة وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية بتأمين أو إعادة تأمين ائتمان صادرات السلع التي تستوفي الشروط الواردة في المادة 16 من الاتفاقية وذلك بتعويض المؤمن له تعويضا مناسباً عن الخسائر الناجمة عن المخاطر الواردة في المادتين 19(1) و 19(2) من الاتفاقية أو التي يحددها مجلس المديرين وفقا لأحكام م3/19.

تنقسم هذه المخاطر إلى تجارية وغير تجارية.

مفاد المخاطر التجارية: - إعسار أو إفلاس المشتري (أي المستورد).

- فسخ المشتري أو إنهائه لعقد الشراء أو رفض المشتري أو عجزه عن تسليم البضاعة رغم قيام البائع بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري.
- رفض المشتري الوفاء بثمن الشراء للبائع أو عجزه عن ذلك رغم قيام البائع بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري.

أما المخاطر غير التجارية فتلك المترتبة عن تحويل العملة، أو إلغاء الدولة المضيفة لرخصة استيراد السلع موضوع ائتمان الصادرات بعد شحن السلعة أو رفض الدولة المضيفة إدخال السلعة إلى إقليمها كما تشمل منع مرور البضاعة أو حجزها أو مصادرتها بواسطة قطر عبور عضو في المؤسسة وكذا المخاطر الناجمة عن الإخلال بالعقد وعن وجود عمل عسكري أو اضطرابات مدنية، في نفس السياق صدر المر رقم 06-374 المؤرخ في 23/10/2006 الذي يتضمن التصديق على الاتفاقية المتضمنة إنشاء المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة المحررة بمدينة الكويت في 30 ماي 2006⁽²⁾. غرض

(1) ج.ر رقم 26 المؤرخة في 6 ذي الحجة 1416، ص 3.

(2) ج.ر رقم 68 المؤرخة في 29/10/2006، ص 3.

المؤسسة هو تنمية التجارة للدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي بتوفير التمويل للتجارة والقيام بأنشطة تساعد على تيسير التجارة البينية والدولية.

ولتنفيذ بوادر التكامل الإقليمي بين دول اتحاد المغرب العربي، أصدرت الجزائر مرسوما رئاسيا رقم 224-96 المؤرخ في 22 يونيو 1996 يتضمن المصادقة على البروتوكول الخاص بشهادة المنشأ بين دول اتحاد المغرب العربي، الموقع في تونس بتاريخ 1994/4/2⁽¹⁾. حرصا على ضمان حسن تطبيق الاتفاقية التجارية والتعريفية⁽²⁾.

تعمل الأطراف المتعاقدة بنموذج موحد لشهادة المنشأ مرفق طيه بالاتفاقية مصحوبا بوثيقة تبين مواصفاته التقنية من حيث الشكل، فتكلف السلطات المختصة في كل دولة عضو بإصدار شهادة المنشأ على أن تؤشر وتراقب من قبل السلطات الجمركية في نفس البلد وفقا لنص م 4 من الاتفاقية التجارية والتعريفية.

كان غرض السلطات الجزائرية تحرير التجارة الخارجية من كل القيود وفي نفس الوقت يكفل للدولة حق تنظيمها ما أدى إلى إصدار المشرع للعديد من النصوص واتسمت بعدم الاستقرار في أحكامها، نجم عن هذه الوضعية "الفوضى والغموض وانعدام الشفافية في مجال التجارة الخارجية لذلك قامت الجزائر خلال الألفيات بمراجعة شاملة لسياساتها في مجال التجارة الخارجية"⁽³⁾.

إن هذا الكم الهائل من النصوص لم يغير من هيمنة نسبة الواردات على الصادرات من غير المحروقات في الجزائر، وأن النسبة الأعلى من الصادرات الجزائرية هي من المحروقات بالتحديد 97%، مع تغير سنوي طفيف لا يتعدى 95% وجدت السلطات الجزائرية نفسها مضطرة إلى التحرير الكلي والنهائي لتجارقتها الخارجية، فأصدرت الأمر

(1) ج.ر رقم 40 المؤرخة في 14 صفر 1417، ص 6.

(2) أبرمت برأس لانوف بليبيا في 10 مارس 1991 كمرحلة أولية في طريق إنشاء الوحدة الجمركية المغربية، لحد الآن لم يكتب لها النجاح نظرا لسيطرة الصراعات السياسية.

(3) شبة سفيان، عقد البيع الدولي، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص عن كلية الحقوق، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2011-2012، ص 36.

رقم 04/03 المؤرخ في 19 يوليو 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة في عمليات استيراد البضائع وتصديرها⁽¹⁾.

نصت م 2 منه في فقرتها 1 على أنه: "تنجز عمليات استيراد المنتوجات وتصديرها بكل حرية" لتلغى كل الأحكام المخالفة لهذا الأمر لاسيما أحكام القانون رقم 88-29 المتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية.

هذه الحرية ليست مطلقة وإنما ترد عليها بعض القيود، على سبيل الحصر تتماشى مع متطلبات التجارة العالمية وليس وفقا لما كانت ترغب فيه السياسة الداخلية للجزائر، كفرض التدابير الوقائية، رسوم مكافحة الإغراق، فرض رسم الحق التعويضي، بمفهوم المخالفة كل القيود الغير تعريفية التي كانت مفروضة سابقا من حصص الاستيراد، تراخيص الاستيراد، وقف تصدير أو استيراد بعض المنتوجات تصبح لاغية ولا يمكن للجزائر تطبيقها بعد ذلك ما نصت عليه المواد من 3 إلى 9.

جاء في م 18 من الأمر 04-03 على تأسيس مجلس وطني استشاري لترقية الصادرات، يساهم في تحديد أهداف تطوير الصادرات وإستراتيجيتها، القيام بتقييم برامج ترقية الصادرات وعملياتها، اقتراح كل تدبير ذي طبيعة مؤسسية أو تشريعية أو تنظيمية لتسهيل توسع الصادرات خارج المحروقات، يحدد تشكيل المجلس وسيره عن طريق التنظيم.

صدر التنظيم بموجب المرات رقم 04-173 المؤرخ في 12 يونيو 2004⁽²⁾. الذي يتضمن تشكيل المجلس، حددت له مهام تقنية في هذا المرسوم مفادها صياغة كل اقتراح أو تدبير كفيل بتسهيل دخول المنتوجات الجزائرية للأسواق الخارجية، تقديم الاقتراحات لتدعيم تنافسية المنتوجات والخدمات الجزائرية في الأسواق الخارجية، مع دراسة وفحص كل تدبير تحفيزي أو كل عملية تثمين للمنتوجات من التراث الوطني، من شأنها دفع تطور الصادرات خارج المحروقات.

(1) ج.ر رقم 43 المؤرخة في 29/10/2003، ص 3.

(2) ج.ر رقم 39 المؤرخة في 16 يونيو 2004، ص 3.

هو هيئة حكومية مكونة من 5 وزارات، رؤساء 4 غرف وممثلين عن جمعيات المصدرين المعتمدة قانونا، يجتمع مرتين في السنة.

إلى جانب المجلس توجد الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، بحسب نص المادتين 19 و 20 من الأمر رقم 04-03 تعطي م 19 للوكالة مهمة تنفيذ السياسة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، وتكلف بحسب نص م 20 بضمان تسيير أدوات ترقية الصادرات خارج المحروقات وديناميكي للشبكة الوطنية للمعلومات التجارية، تزويد المؤسسات الجزائرية بالمعلومات التجارية والاقتصادية حول الأسواق الخارجية ودعم جهودات المؤسسات في الأسواق الخارجية، تنظيمها ومساعدتها في المعارض والتظاهرات الاقتصادية بالخارج، تسهيل دخول المؤسسات الجزائرية في الأسواق الخارجية، تنشيط بعثات الاستكشاف والتوسع التجاريين، مساعدة المتعاملين الجزائريين في تجسيد علاقات العمل مع شركائهم الأجانب مع ترقية نوعية العلامة للمنتوج الجزائري بالخارج. يحدد إنشاء الوكالة وتنظيمها وسيرها عن طريق التنظيم صدر بموجب المرات رقم 174-04 المؤرخ في 12 يونيو 2004⁽¹⁾ توضع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة الخارجية، فصلت المهام المذكورة في م 6 من هذا المرسوم مع تميم لها في المرات رقم 313-08 المؤرخ في 2008/10/5⁽²⁾.

يحل الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية وتلغى كل أحكامه المنصوص عليها في المرات رقم 327-96 لتحل الوكالة محله.

كما نشأ إلى جانب الوكالة لجنة متابعة التجارة الخارجية وتكلف بمتابعة وتحليل تدفقات المبادلات التجارية من الصادرات والواردات، مع اقتراح كل تدبير يهدف إلى

(1) ج.ر رقم 39 المؤرخة في 16 يونيو 2004، ص 4.

(2) ج.ر رقم 58 المؤرخة في 8 أكتوبر 2008 ص 8، تبعا لذلك صدرت نصوص تنظيمية كالقرار الوزاري المشترك المؤرخ في 30 يوليو 2005 المتضمن التنظيم الداخلي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، والقرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2005/12/7، يحدد تصنيف المناصب العليا في الوكالة، ج.ر رقم 26 المؤرخة في 2006/4/23، ص 16، قرار وزاري مشترك مؤرخ في 11 يوليو 2009 يحدد تعداد مناصب الشغل في الوكالة ج.ر رقم 19 المؤرخة في 27 مارس 2011، ص 28، القرار المؤرخ في 6 مارس 2012 ليحدد القائمة الاسمية لأعضاء مجلس التوجيه للوكالة، ج.ر رقم 68 المؤرخة في 2012/12/16، ص 35.

إصلاح وضبط نشاط التجارة الخارجية مع تقييم دوري للمعطيات المتعلقة بالتجارة الخارجية، اقتراح كل تدبير يسهل هذه التجارة في إطار ترقية الصادرات خارج المحروقات مع ترشيد الواردات والمساهمة في تحليل وتقييم الاتفاقيات التجارية.

نصت م 3 من المرات رقم 09-429 المؤرخ في 2009/12/30 المتضمن إنشاء لجنة متابعة التجارة الخارجية وتحديد تشكيلتها ومهامها وتنظيمها على تشكيلة الوكالة أنها تتكون من ممثلي 12 وزارة ومختلف الإدارات المرتبطة بها.

تم بعد سنة تحديد القائمة الإسمية لأعضاء اللجنة. الملاحظ أن المشرع الجزائري يصدر النصوص المتعلقة بتسيير التجارة الخارجية، إلا أن التنصيب الفعلي للهيئات لا يتحقق إلا بعد سنة أو سنتين أو أكثر فتجسد النصوص الأصلية ما يفسر الجمود والتردد في الدفع بعجلة التجارة الخارجية إلى التطور والالتحاق بما تسير عليه التجارة الدولية في العالم.

ونجده في حالات معينة يصدر نصوصا تنظيمية أو حمائية لصالح المنتج الوطني مثلا، كالقرار المؤرخ في 2008/12/30⁽¹⁾ يعدل ويتمم القرار المؤرخ في 2008/11/30 المتعلق بمنع استيراد المنتجات الصيدلانية والمستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري المصنعة في الجزائر، الغاية من ذلك السماح بروج المنتج الصيدلاني الجزائري داخل سوق الجزائر.

أيضا المرات رقم 07-102 المؤرخ في 2007/4/2⁽²⁾. المحدد لشروط تصدير بعض المنتوجات والمواد والبضائع نصت م 1 على الهدف الأساسي منه والمتعلق بتحديد شروط تصدير المنتوجات والمواد والبضائع الخاضعة لدفتر الشروط. إن بنود دفتر الشروط مرفق بملحق المرسوم، يودع بعد التسجيل لدى المديرية الولائية للتجارة المختصة إقليميا يتم إعداده في خمسة نسخ لـ: وزارة المالية، الجمارك، البنك، محل التوطين، المصدر بعد التحقق من مطابقة المعلومات التي قدمها الطلب بالرجوع إلى أحكام هذا المرسوم في مدة

(1) ج.ر رقم 13 المؤرخة في 2009/02/25، ص 29، موضوع التعديل يدور حول حذف منتوجين وإضافة 48 منتوج يشملهم المنع.

(2) ج.ر رقم 22 المؤرخة في 2007/4/4، ص 12.

لا تتجاوز 15 يوما، يرسل دفتر الشروط إلى الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية مرفقا بالرأي المعلن للمدير الولائي للتجارة لغرض التأشير. القرار بشأن التأشيرة يكون خلال 15 يوما ابتداء من تاريخ استلام دفتر الشروط من مصالح الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية، ويتعين على المصدر قبل كل عملية تصدير أن يقدم لمصالح الجمارك شهادة مسلمة من المديرية الولائية للتجارة المختصة إقليميا تثبت مراعاة أحكام هذا المرسوم.

يخص دفتر الشروط ثلاث فئات من البضائع النفائات الحديدية وغير الحديدية، المواد الخام، المعدات والتجهيزات، تحدد قائمتها بقرار مشترك بين الوزيرين المكلفين بالمالية والتجارة صدر القرار بتاريخ 14 ماي 2007 وفصلت في القائمة⁽¹⁾.

كما يحق للسلطات الجزائرية ضبط عمليات الاستيراد والتصدير على مستوى الحدود بفرض رخصة التنقل على بعض البضائع القائمة للتهريب، كما فرضت عقوبات على كل من يمارس عمليات استيراد أو تصدير مخالفة للقانون وتكييفها على أنها جريمة تهريب أو التصريح المزيف ... أو تقييد عمليات الاستيراد لفترة زمنية محددة بسنتين قابلة للتجديد وقيدها في السجل التجاري.

ومن أجل رواج المنتوجات وحسن تسويقها يتم تنظيم تظاهرات تجارية دورية بموجب المرات رقم 07-217 المؤرخ في 10 يوليو 2007⁽²⁾.

تماشيا مع سياسة تحرير التجارة الخارجية قامت الجزائر بتبسيط التعريف الجمركية وتخفيض عدد النسب إلى 4 فقط: نسبة الإعفاء 0%، النسبة المنخفضة 5%، النسبة الوسيطة 15%، النسبة المرفوعة 30% منذ الفاتح من يناير 2002⁽³⁾.

للتذكير الخطوة الأولى لتخفيض التعريف الجمركية كانت من 120% إلى 60% ثم من 50% إلى 45% سنة 1997 وتقهقرت سنة 1998 إلى 40%⁽⁴⁾.

(1) ج.ر رقم 44 المؤرخة في 8 يوليو 2007، ص 18.

(2) ج.ر رقم 46 المؤرخة في 15 يونيو 2007، ص 3.

(3) ج.ر رقم 47 المؤرخة في 22 أوت 2001، ص 3.

(4) عجة الجليلي، المرجع السابق، ص 266.

فضلا عن إصدار المرات رقم 10-89 المؤرخ في 10 مارس 2010⁽¹⁾. الذي يحدد
 كيفية متابعة الواردات المعفاة من الحقوق الجمركية في إطار اتفاقيات التبادل الحر
 تطبيقا لنص م 6 من الأمر 03-04 وم 59 من الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 22 يوليو
 2009 المتضمن قانون المالية التكميلي⁽²⁾.

تنص م 2 من المرات رقم 10-89 أنه على كل شخص معنوي يمارس نشاطا
 إنتاجيا أو تجاريا أن يقدم طلب إعفاء من الحقوق الجمركية قبل أية عملية استيراد حسب
 النموذج المرفق بالمرسوم، يقصد بهذا الطلب الوثيقة المسبقة لكل عملية استيراد مع
 الإعفاء من الحقوق الجمركية ويعد رخصة إحصائية بغرض متابعة الواردات.

بعد دراسة الملف المقدم من طرف صاحب الطلب طبقا لأحكام المرسوم تمنح
 المديرية الجهوية للتجارة المختصة إقليميا تأشيرة إعفاء من الحقوق الجمركية في أجل 30
 يوما، يكون الطلب المؤشر عليه صالحا لمدة 6 أشهر قابلا للتجديد بنفس الشروط، يجب
 على المتعامل أن يقدمه إلى مصالح الجمارك عند القيام بعملية جمركية بضاعته للاستفادة
 من الإعفاء من الحقوق الجمركية.

يجب أن لا يتجاوز الفرق بين قيمة المواد المستوردة والمصرح بها في طلب الإعفاء
 من الحقوق الجمركية نسبة 5%⁽³⁾.

أغلب النصوص التنظيمية المذكورة ارتكزت على ترقية الصادرات من غير
 المحروقات، فكان يجب على السلطات الجزائرية البحث عن سبل ترشيد المنتجات
 المصدرة وإصلاح النسيج الصناعي المعلول والذي استفاد منذ الثمانينات ببرنامج

(1) ج.ر رقم 17 المؤرخة في 14 مارس 2010، ص 6.

(2) ج.ر رقم 44 المؤرخة في 26 يوليو 2009، ص 4.

(3) المرات رقم 13-85 المؤرخ في 2013/2/6 الذي يعدل ويتم المرات رقم 10-89 الذي يحدد كيفية متابعة الواردات المعفاة من
 الحقوق الجمركية في إطار اتفاقيات التبادل الحر، ج.ر رقم 09 المؤرخة في 10/02/2013، ص 7، وصدر المرات رقم 14-219
 ليعدل المرات رقم 10-89، ج.ر رقم 49 المؤرخة في 20 غشت 2014، ص 8. انصب موضوع التعديل على الوثائق المكونة لملف
 إيداع الطلب.

لعلاجه⁽¹⁾، لكن بدون فائدة، غيرت الجزائر من سياستها وتخلت عن المصانع الكبرى، متيقنة بأن السبيل الوحيد لترقية الصادرات من غير المحروقات هو النهوض بالصناعات الصغرى، الصغيرة والمتوسطة والتي اعتمدت منذ سنوات التسعينيات دون جدوى، فأصدرت القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سنة 2001 وتوالت بعده شتى التنظيمات المالية وغيرها من أجل الإسراع بإصلاح وتأهيل القطاع ومد يد العون لهذا النسيج من المؤسسات كانت مجهودات معتبرة في غضون فترة وجيزة امتدت إلى 12 سنة. تزايد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سنة 2001 إلى 2014.

إن الاعتماد عليها يفيد في جعل التوازن بين نسبة الصادرات ونسبة الواردات، بلغت الصادرات الجزائرية خارج المحروقات 328 مليون دولار خلال شهر أفريل من سنة 2014 بارتفاع نسبته 4% مقارنة بنفس الفترة من سنة 2013، تبقى الصادرات من المحروقات النسبة الأعلى بـ 94,22% من سنة 2014.

أما عن الواردات لنفس الفترة بلغت 13,83 مليار دولار مقابل حوالي 14,12 مليار دولار في سنة 2013 بتراجع قدره 2,03%⁽²⁾.

لم تتغير هذه الإحصائيات حتى بالنسبة للسنوات السابقة عن 2014، على سبيل المثال وصلت قيمة الصادرات خارج المحروقات خلال 9 أشهر من سنة 2008 إلى 956 مليون دينار، بينما بلغت صادرات المحروقات بقيمة تقدر بأزيد من 225 مليار دج⁽³⁾. تتماشى كل هذه التنظيمات مع رغبة الجزائر في إندماجها في النظام الاقتصادي العالمي الجديد ووضع التجارة الخارجية للجزائر في الاتجاه المسار للعودة.

(1) ب بوعلام، ك سامية، انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الجيش صادرة عن الجيش الوطني الشعبي ع 459 أكتوبر 2011، ص 27.

رأي في المشروع التمهيدي للإستراتيجية الوطنية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية على المدى المتوسط الوطني الاقتصادي والاجتماعي في الدورة العادية الثامنة المنعقدة يوم 4 ماي 1997، المرجع السابق، ص 26، 27، 31.

(2) mincommerce.gov.dz.

(3) جريدة الخبر ع 5460 بتاريخ 2008/10/28.

أسال مصطلح العولمة الكثير من الحبر بمناسبة عقد الملتقيات الدولية وتحرير المؤلفات "نظام العولمة يعني الإنفتاح الاقتصادي والسوق العالمية المفتوحة والمحرة من كل القيود والتدخلات الخارجية والتي تسمح بانتقال عناصر الإنتاج والسلع والخدمات ورأس المال بين الدول بكل شفافية وفقا للحاجة، وتهيئ فرص متكافئة لها جميعا بالشكل الذي يضمن تحقيق التوازن والعدالة بين جميع هذه الدول". وفي رؤية أخرى "العولمة هي ظاهرة من ظواهر السياسة الدولية أخذت تنتاب المجتمع الدولي منذ بدء ظهور المتغيرات الدولية الجديدة".

يرى « DILKAN » أن النشاط الاقتصادي يتعولم أي أنه يتكامل وظيفيا عبر الحدود الوطنية بطرق غيرت خطوط الدول والمناطق الاقتصادية. أشار المجلس الاقتصادي والاجتماعي إلى ضرورة تحضير الاقتصاد الوطني لمواجهة الأوضاع الاقتصادية والعلاقات الجديدة الناجمة عن مسار العولمة والتزامات الجزائر الدولية بتسهيل علاقات التجارة الخارجية لاسيما بتحضير انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة "وعلى صعيد الإطار العام للتحليل يبدو من الضروري أن تستند التصورات إلى رؤية حول التطورات الاقتصادية الدولية بما فيها الساحة الدولية للطاقة وإعادة الانتشار الصناعي وكذا حول آثارها المتوقعة على اقتصادنا، وذلك بتقييم انعكاسات مختلف اتفاقيات التسهيل أو التبادل الحر الذي وقعتها الجزائر على المدى المتوسط والبعيد (المنظمة العالمية للتجارة، الاتحاد الأوربي...)»⁽¹⁾.

إن إنشاء هذه المنظمة كان له أثر على التجارة العالمية إذ أن: "سرعة زيادة التجارة العالمية أكبر من سرعة زيادة الإنتاج في العالم، وقد ارتفع معدل التجارة في العالم في الفترة بين سنة 1950 و1994 بحوالي 6% سنويا، في حين لم يرتفع الإنتاج إلا بمعدل 4% وهكذا تضاعفت التجارة العالمية للسلع 14 مرة خلال 45 سنة المنصرمة بينما تضاعف الإنتاج 5 مرات ونصف، وفي خضم هذا التفاوت بين نمو التجارة ونمو الإنتاج

(1) رأي المجلس الاقتصادي والاجتماعي، المرجع السابق، ص 20.

تنمو تجارة تطويرية (المقاولة الفرعية الدولية، أشغال التركيب...) ومن ثم، فإن الإستراتيجية الوحيدة الفعالة التي يمكن أن تدافع عنها الجزائر في المنظمة العالمية للتجارة تكمن بالضبط في ترويج منتجاتها في أسواق شركائها مما يستلزم الإسراع في إنتهاج سياسة لتنويع صادراتها.

إن وزن الجزائر وتأثيرها في التجارة العالمية لا يكادان يذكران في الوقت الراهن حيث تتراوح صادراتها بين 10 و12 مليار دولار أمريكي سنويا بينما يبلغ حجم الصادرات في العالم حوالي 6000 مليار دولار أمريكي سنويا⁽¹⁾.

مضيفا في رأيه دائما: "وحتى وإن كانت التجارة الخارجية للجزائر لا تمثل إلا حوالي 45% من ناتجها الداخلي الإجمالي بينما كانت هذه النسبة تقارب 80% في السبعينات، فإن الجزائر مدججة بشكل سيئ في الاقتصاد العالمي طالما أن صادراتها تركز على مادة واحدة هي المحروقات... وتعاني من تدهور تدريجي لميزاتها التجاري وتعرض لانخفاض قدرتها الشرائية بسبب معدلات تبادل التجارة الخارجية في غير صالح الجزائر وتقلبات أسعار صرف العملات لاسيما الدولار"⁽²⁾.

لذلك تم طرح إشكاليتين في هذا الشأن:

"- كيف نعيد تصور إعادة إدماج الجزائر ضمن محيط يتميز باتجاه حاد نحو شمولية الاقتصاد العالمي وتوزيعه توزيعا جهويا؟

- كيف يتم استعمال المزايا والمؤهلات الجيو إستراتيجية للجزائر في فائدة التنمية الوطنية وكيف تتم مواجهة التهديدات الخارجية التي تواجه الاقتصاد الوطني؟".

هاتين الإشكاليتين طرحهما المجلس الاقتصادي والاجتماعي، فهل الجزائر قادرة حتما على مواجهة متطلبات المنظمة العالمية للتجارة وإصلاح كل القطاعات المرتبطة بها على أرض الواقع؟ هل المؤسسة الجزائرية مؤهلة لرفع الصادرات الجزائرية من غير

(1) رأي المجلس الاقتصادي والاجتماعي، المرجع السابق، ص 50.

(2) رأي المجلس الاقتصادي والاجتماعي، المرجع السابق، ص 50.

المحروقات وفقا لأحكام اتفاق الشراكة؟ هاته الإشكالات هي التي دعنتني إلى فتح الدراسة لمعرفة مركز الجزائر من التجارة الدولية الحديثة.

لذا سنحاول من خلالها التفصيل في الإشكاليات المذكورة مع الاستناد على الواقع الجزائري والنصوص القانونية المطبقة في مجال التجارة الخارجية للجزائر والإجابة قدر الإمكان على الأسئلة المطروحة. مع الاعتماد على المنهج التحليلي والوصفي مرفقا بالإحصائيات الدقيقة.

واتبعنا الخطة التالية:

- الباب الأول: الآليات القانونية الدولية المستحدثة لتنظيم التجارة الخارجية بالجزائر.
- الباب الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية التجارة الخارجية بالجزائر.

الباب الأول

اللابيات القانونية الدولية المستحدثة

لتطبيق التجارة الخارجية للجزائر

الباب الأول: الآليات القانونية الدولية المستحدثة لتنظيم التجارة الخارجية للجزائر.

تتأثر التجارة الخارجية للجزائر بما تسير عليه التجارة الدولية من أحكام ومبادئ، عرفت هذه الأخيرة تطورات في الفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية إلى غاية سنة 1994 أين تم انشاء أهم تنظيم دولي يؤطر التجارة الدولية هي: "المنظمة العالمية للتجارة" ومع نشوء أكبر تكتل دولي ذات طابع اقتصادي وتجاري يكون على الجزائر ربط علاقاتها التجارية الخارجية معه على غرار أغلب دول العالم خاصة دول حوض البحر الابيض المتوسط، ألا وهو الاتحاد الأوروبي، الذي يمنح عدة مجالات للاتفاق من خلال برنامج التدعيم المالي لعدة قطاعات بالأخص القطاع الصناعي، وتطوير حركة السلع وفقا لمبدأ المعاملة التفضيلية للمنتجات الجزائرية في الاسواق الأوروبية ولمدة محددة، تطبيقا لاتفاق الشراكة الذي أبرم بين الجزائر والاتحاد الأوروبي.

وبحكم أن الجزائر دولة عربية يكون عليها أن تدعم علاقاتها التجارية مع مختلف الدول العربية في إطار منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

فضلا عن تطوير علاقاتها التجارية بصفة ثنائية مع كافة دول العالم في مختلف القارات وفقا لمتطلبات المنظمة العالمية للتجارة.

تسير هذه الآليات القانونية كلها وفقا لمبدأ واحد، هو الوصول إلى تحرير التجارة الدولية من كل القيود الجمركية وغير الجمركية، لكن لاقى هذا المبدأ اعتراضا من أغلب دول العالم خاصة النامية منها -والجزائر واحدة منها- فنادت بوجود الأخذ بعين الاعتبار مركزها الاقتصادي وعدم التفكير فقط في مصالح الدول المتقدمة التي تسعى -خاصة الولايات المتحدة الأمريكية بعد الحرب العالمية الثانية- إلى تسريب أكبر قدر ممكن من منتوجاتها إلى الأسواق العالمية دون قيود الأمر الذي يضر باقتصاديات الكثير من الدول.

بعد مرور سنوات من الجهود الدولية تمكنت الدول المتقدمة خاصة من فهم أن الغاية المبتغاة لا تكمن فقط في تحرير التجارة الدولية من القيود وإنما العمل على تنظيمها.

تمكّنت الدول من تطبيق سياستين لتسيير التجارة الدولية: سياسة حرية التجارة والسياسة الحمائية للتجارة تبعا لوجود عدة نظريات فقهية حاولت أن تحلل السياسات التجارية من مقيد إلى محرر.

أخذت الجزائر بالسياستين معا تبعا لنظامها الاقتصادي المنتهج، فما مدى تطورهما؟ في وضع ينبئ عن انضمامها المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة وإبرامها اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

لكلا الآلتين إيجابيات وسلبيات فأَي الكفتين أرجح خاصة وأن الجزائر بلد نامي اقتصاده فتي عمره 50 سنة فقط، مرّ بعدم الاستقرار بين النظام الاشتراكي الذي خلف وراءه الكثير من المساوئ وبين نظام انفتاح السوق الذي كانت له آثار سلبية، تزامن مع العشرية السوداء التي عاشتها البلاد وأدت بها للسير خطوات عديدة نحو الوراء.

فالانشغال المطروح: هل تتمكن الجزائر حقيقة من الالتحاق بالركب التجاري العالمي الجديد، كونه الحل الأمثل لمشاكلها الاقتصادية والتجارية والسياسية، أم هو غاية فقط أو حتمية عصرية تفوق الجزائر لذلك؟

هل هي مهيئة على الصعيد القانوني والاقتصادي والتجاري لمثل هذا النظام المعد من قبل الدول المتقدمة، أم أن الالتحاق به سوف يؤدي بالبلاد إلى الوقوع في كثير من المتاهات؟

أثارت هذه التساؤلات الكثير، الكثير من الحيرة على المستقبل التجاري للجزائر خاصة وأن المعادلة صعبة، الصادرات الجزائرية تعتمد لحد الآن على 97% من المحروقات، على الرغم من السياسات المتوالية لتنويعها بالعمل على تكثيف النسيج الصناعي، الذي اعتمد بعد الاستقلال على الصناعات الكبرى، لم تحقّق التنمية الاقتصادية وأظهرت عدة مساوئ، لذا يعوّل الآن على الصناعات الصغيرة والمتوسطة، هو قطاع لازال فنيا عمره يمتد إلى سنة 2001 فقط.

نحاول في هذه الدراسة الإجابة على الأسئلة والإشكاليات من خلال متابعة مسار انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة ومدى تطبيق مبادئها.

الفصل الأول: الاتفاقيات الدولية المنشئة للمنظمة العالمية للتجارة والمؤطرة للتجارة الخارجية للجزائر.

تميزت العلاقات الدولية بسيطرة التجارة الدولية عليها وأصبح لها مركزا مرموقا فيها، صاحب ذلك زوال الكثير من النظم الاستعمارية والعسكرية وأوضح النفوذ الاقتصادي لمعظم الدول الكبرى.

تميز العالم بظهور فكرة التكامل والتعاون الاقتصادي، تمثل الهدف الأساسي في تكريس فكرة حرية انتقال السلع ووسائل الإنتاج بعد زوال النظام الشيوعي وتراجع عمليات التخطيط المركزي في أغلب الدول بسيطرة عقلية الحرية الاقتصادية واستخدام آليات السوق؛

بعدها كان يعرف العالم ما يسمى بالاقتصاد المحلي و شيوع تطبيق مبدأ الاكتفاء الذاتي لعدة عوامل منها: نقص الفائض في الإنتاج، العزلة وصعوبة المواصلات. بالتدريج ظهر نظام المقايضة، على أساسه يتم التبادل التجاري المحلي للسلع والخدمات في الأسواق المحلية أو بين المناطق المتجاورة.

تحولت هذه الاقتصاديات المحلية إلى اقتصاديات قومية كبرى ساعد على قيامها التنظيم الإداري داخل الدولة من زيادة طرق النقل وتعدّد وسائله⁽¹⁾.

يعرف هذا النظام بالاقتصاد التبادلي، أساسه اعتماد الاستقلالية في الإنتاج والاستهلاك، كما تحاول الدولة وضع إجراءات للمحافظة على اقتصادياتها حتى تكون منفصلة عن غيرها: كالقيود الجمركية، قوانين الحظر، أو عدم التعامل.

لكن مع ازدهار قطاع الخدمات في النقل، تضخم الصناعات وتكوين الكتل الصناعية ظهرت الحاجة إلى وجود ما يسمى بالتبادل التجاري بين الدول، تطورت على

⁽¹⁾ - Lasary, le commerce international (pas d'édition), p 13.

محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008، ص 15.

جابر فهمي، منظمة التجارة العالمية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2009، ص 37.

فؤاد محمد الصقار، جغرافية التجارة الدولية، منشأة المعارف بالإسكندرية، الطبعة الثالثة، 1997، ص 67.

أساسه الروابط الاقتصادية بينهم، ظهر ما يعرف باسم الاقتصاد العالمي ازدهرت على إثره التجارة الدولية⁽¹⁾ وأصبحت ضرورة حتمية من ضرورات المجتمع الدولي لمواجهة متطلبات الشعوب وآلية لتصريف الفائض من الإنتاج.

ومن أجل تنظيم هذه المبادلات التجارية ذات الصبغة الدولية ظهر مصطلح قانون التجارة الدولية حتى يحدد المبادئ التي تستند عليها التجارة الدولية والتنظيمات التي تكفل تأطيرها، لتسير هذه التبادلات على معيار دقيق يضبطها وتنظيم يحترم من جميع الدول الأعضاء.

يهدف القانون التجاري الدولي إلى وضع أسس متينة للعلاقات الدولية ذات الطابع التجاري من أجل مواجهة المشاكل أو التحديات المشتركة، فالدول أصبحت حالياً تفضل ترتيبات الانتظام والاستقرار عن الفوضى وعدم الثبات حتى تستند الأعمال القانونية الدولية إلى المشروعية⁽²⁾.

إن الأمر ليس بالسهل بسبب وجود حدود سياسية تفصل بين أسواق مختلف الدول منها من ترغب في تسريب الفائض من إنتاجها فتنادي بتحرير التجارة العالمية ومنها من تتضرر فتعمل على تطبيق الإجراءات التقييدية للواردات الأجنبية حماية لمنتوجها الوطني، كان ذلك محور اهتمام علماء وفلاسفة الاقتصاد بالتجارة الخارجية للدول وكيفية تنظيمها.

(1) - إن الأصول الأولية للتجارة الدولية تعود للمجتمعات الأولى وتطورت في عهد النهضة الصناعية التي كان لها دورا في زيادة التبادلات التجارية. ذكر أحد المختصين "لاشك أن الثورة الصناعية كانت هي البداية الحقيقية للتجارة الدولية على نطاق واسع فلقد فتحت تلك الثورة آفاقا تجارية جديدة أساسها رغبة هذه الدول في تصريف الفائض من الإنتاج، وفي الحصول على المواد الخام اللازمة للصناعة، والمواد الغذائية اللازمة للعاملين بالصناعة" يعاب على ذلك الوضع بسبب تمركز هذا النظام على القليل من الدول الأوروبية التي زاد إنتاجها. أضاف قائلا "الواقع أن التقدم الكبير الذي طرأ على التجارة والنقل خلال القرن التاسع عشر كان الأساس الذي قامت عليه التجارة الدولية في وقتنا الحاضر وأدى ذلك إلى دعم العلاقات الدولية حتى أصبح العالم وكأنه سوق واحد فيه تبادل منتجاها بعضها ببعض". فؤاد محمد الصقار، المرجع السابق، ص 30.

(2) - نعيمى فوزي، غراس عبد الحكيم، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي، الجزء الأول بدون دار الطبع، أكتوبر 1999، ص 32.

انقسمت آراء الفقهاء إلى ثلاث نظريات رئيسية تباينت مواقفهم بين فكرتين منهم من يطالب بحرية التجارة الدولية وآخرين بتقييدها، كان لها الأثر في المواقف التجارية للدول وفي الاتفاقيات التجارية الدولية التي أبرمت فيما بعد.

نظرية التجاريين: موقفهم هو إقامة نظام تجاري أساسه الصادرات والواردات طالبوا بحسب منطقهم ضرورة تدخل الدولة في التجارة الخارجية من خلال إخضاع التبادل الدولي لبعض القيود كفرض الضرائب على الواردات، إعانة الصادرات ومنع استيراد بعض السلع⁽¹⁾.

نظرية الطبيعيين: أمام المساوي التي نجمت عن النظرية الأولى، أراد أصحاب هذه النظرية تخطيها، إذ طالبوا بحرية التجارة.

سار على نفس المنوال الكلاسيكيون ودافعوا عن الحرية الاقتصادية، أخذوا بعين الاعتبار فكرة التخصيص الدولي، لأن كل دولة تتخصص في فروع الإنتاج التي تتمتع فيها بأعظم كفاية نسبية ممكنة.

إن التخصيص الدولي يؤدي إلى تدعيم عمليات الاستيراد والتصدير وتقوية التبادلات التجارية للدول في حين إذا كان هناك تماثل في الإنتاج تحدث المنافسة بين المنتجات وتتشدّد الدول في فرض الإجراءات الحمائية وبالتالي تقلص التبادلات التجارية⁽²⁾.

أساس النظرية صحيح، فالمثال الواقعي هو ما يحدث في نقص التبادلات بين الدول التي تكوّن منطقة التجارة العربية الكبرى، إذ أغلب الصناعات متماثلة من النسيج

(1) - يعود أصلها للبريطانيين.

أحمد بديع بليح، الاقتصاد الدولي، منشأة المعارف بالإسكندرية، 1993، ص 225.

(2) - جابر فهمي، المرجع السابق، ص 40.

أشرف أحمد العدلي، التجارة الدولية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، المعمورة الطبعة الأولى، سنة 2006، ص 10-11.

محمد زكي شافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، بدون سنة للطبع، ص 10-11.

أحمد بديع بليح، المرجع السابق، ص 250.

الملبوسات، المواد الزراعية ينتج عنه تطبيق الإجراءات التقييدية حماية للصناعات المحلية عوض تقوية التبادلات التجارية.

النظرية الحديثة:

تنادي بتطبيق مبدأ حرية التجارة وتؤسسها على فكرة وجود اختلاف في الأثمان النقدية التي تباع بها السلع داخل كل دولة⁽¹⁾.

إثر ذلك ظهر مذهبين: أصحاب الحماية وأنصار حرية التجارة.

إن المذهب الأول يرى ضرورة حماية التجارة من المؤثرات الخارجية للحفاظ على التجارة الداخلية.

أما أصحاب المذهب الثاني فينادون بضرورة ترك التجارة الخارجية للدولة حرة دون قيود لأن من شأنها تحقيق أكبر قدر ممكن من الرفاهية الاقتصادية للعالم أجمع.

فأساس وجود المذهبين يعود للتفرقة بين التجارة الداخلية والخارجية والسبب في وجود التكتلات الاقتصادية، التجارية، والجمركية إلى غاية التفكير في ضرورة وجود هيئة دولية تسيّر وتنظم وتوحد قواعد التجارة الدولية لتفادي العشوائية وتضارب المصالح بين الدول⁽²⁾.

⁽¹⁾ - R caves et R Jones, économie internationale, le commerce, Armand Colin, Paris, 1981, p 79.

محمد صفوت قابل، المرجع السابق، ص 17.

أشرف أحمد العدلي، المرجع السابق، ص 28.

يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص 55.

زينب حسن عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، بدون مكان للطبع والسنة، ص 47.

⁽²⁾ - أشرف أحمد العدلي، المرجع السابق، ص 12.

أحمد بديع بليح، المرجع السابق، ص 288.

- Jacques Cedras, Nicole Porquet, Théorie de l'échange international, Dalloz, Paris, 1975, p 6 au 16.

المبحث الأول: الآليات القانونية لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة.

أبدى المجتمع الدولي في الأربعينات رغبته في إنشاء منظمة دولية للتجارة لم تتحقق إلا في سنة 1994 يعود السبب إلى تفاوت الدول في تبني أحد المذهبين إما ذلك الذي ينادي بحرية التجارة أو الآخر الذي يتقيد بالنظام الحمائي . لكل منهما حججهم فعملت المنظمة العالمية للتجارة من خلال سياستها على التوفيق فيما بينهما بالاضطلاع على آسائدهم.

لمذهب الحرية أنصار⁽¹⁾، يستندون على أساس تقسيم العمل وتنوع التخصص الجغرافي وأن تكون حرية التبادل في السوق واسعة لتشمل أسواق عدد كبير من الدول؛ إضافة إلى أن التجارة الدولية تقوم على الاختلاف في عوامل الإنتاج المتواجدة في مختلف الدول بنسب متباينة، مثلا عامل الأرض متوفر في أستراليا، عامل العمل متوفر في الهند، وعامل رأس المال متوفر في الولايات المتحدة الأمريكية. لن يتحقق ذلك إلا في ظل الحرية.

وسيلتهم هي عدم التماذي في تطبيق الرسوم الجمركية، فهم يرون فيها العديد من العيوب وأنها تفرز عن نتائج اقتصادية غير مرغوب فيها، لأن فرض الدول رسوما جمركية على المنتجات المستوردة يفقد قدرة صاحبها على البقاء في السوق لأسباب مالية، فصاحب البضاعة يكون قد صرف مبالغ على البحوث والدراسات التي تمكن من ترويج المنتج في الأسواق الدولية؛ وبالمقابل تجبر المستهلك على دفع ضريبة غير ضرورية

(1) - أشرف أحمد العديلي، المرجع السابق، ص 97.

محمد خميس الزوكة، جغرافية التجارة الدولية، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص 114.

فؤاد محمد الصقار، المرجع السابق، ص 61.

يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 76.

أحمد عصمت عبد المجيد، دور الجامعة العربية في التنمية الاقتصادية العربية في التحديات الاقتصادية للعالم العربي في مواجهة التكنات الدولية. أعمال المؤتمر الدولي الثالث الذي نظمه مركز الدراسات العربي-الأوروبي من 9 إلى 11/1/1995 بديي. الطبعة الأولى تشرين

الأول أكتوبر 1995، مركز الدراسات العربي-الأوروبي باريس، ص 31.

قاشي فايزة، الاقتصاد الدولي، منشورات دار الأديب، وهران، الجزائر، 2007، ص 74.

نعيمي فوزي، غراس عبد الحكيم، المرجع السابق، ص 35.

مما يؤدي إلى زيادة نفقات المعيشة؛ فضلا عن مساهمتها في تحقيق نقص ملموس على مستوى التجارة الدولية لأن التقليل من الواردات يؤدي بالتبعية إلى نقص في الصادرات فينتشر تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل وتقل حتما التبادلات التجارية.

ولمذهب الحماية حجج إذ ينادي أرباب الأعمال بضرورة مساعدة الصناعات الوطنية، سيساعد ذلك على بقاء الأموال داخل البلاد، والصناعة المحلية تغني الدولة عن إنفاق الأموال عند استيرادها⁽¹⁾.

تطبق التدابير الحمائية في فترات النزاعات والحروب، فتتوسع سياسة المعاملة بالمثل.

هناك من يرى فيها وسيلة من وسائل التقدم الاقتصادي بالأخص الدول النامية التي تعتبرها ضرورة لقيام الصناعة المحلية، على أن لا تطبق على إطلاقها بل لفترات محددة، فقط في مراحل الصناعة الأولى خشية أن تلقى منافسة حادة من الدول العريقة في التصنيع.

إن الصناعة الفتية تحتاج إلى دعم، ولا قبل لها بالمنافسة الشرسة من الصناعات المتطورة⁽²⁾.

هذا النوع من الحماية مقبول ببعض الشروط:

- أن تكون الحماية موقوتة بحيث إذ انتهى الأجل يجب على السلطات رفعها.

(1) - هم بهذا الصدد يضربون مثلا: إذا استوردنا سلعا من الخارج بمبلغ معين فإننا نحصل على السلع المطلوبة، في المقابل نفقد النقود، أما إذا قمنا بإنتاج السلع داخل البلاد فإننا نحصل على السلع وفي نفس الوقت نحتفظ بالنقود. أشرف أحمد العدلي، المرجع السابق، ص 100. زينب حسن عوض الله، المرجع السابق، ص 195.

مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2010، ص 203 إلى 206.

(2) - الجزائر من الدول النامية.

أشرف أحمد العدلي، المرجع السابق، ص 41 وص 103 وص 107.

محمد خميس الزوكة، المرجع السابق، ص 112.

يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 73.

- أن تكون الحماية معتدلة ومقبولة لا تضر بالمستهلكين كممارسة الأساليب الاحتكارية للسوق فيرتفع ثمن السلع.

- أن تكون الصناعة المحمية من الصناعات التي تتوفر فيها النجاح.

واجهت هذه النظرية الكثير من الصعوبات، فليس من اليسير التحقق أن الصناعة المحمية سيكون حليفها النجاح، فضلا على أنها ستصبح في معزل عن الصناعات المنافسة في الدول الأخرى، فتهمل التجديد والتحسين في وسائل الإنتاج معتقدة أن الحماية أصبحت حقا مكتسبا لا يمكن الاستغناء عنه، وأن الصناعة المحمية لا تزدهر ولا تتطور تكنولوجياً بل تسير دوما على سياسة الدعم وتصبح صناعة اتكالية.

هناك من يرى في سياسة الدعم مزايا، فالإعانة لا تؤدي إلى ارتفاع الثمن لأن الدولة هي التي تقوم بدفع فرق التكلفة في صورة إعانة على مستوى السوق المحلية أما دوليا تشجع الإعانة على التصدير ليتمكن صاحب السلعة من بيع بضاعته في الأسواق الأجنبية.

هذا عن نظام الحماية في الدول النامية وتعتبر الجزائر واحدة منها، أما بالنسبة للدول المتقدمة فقد ظهرت صورة أخرى للسياسة الحمائية، إذ تمت المطالبة بحماية بعض الصناعات القديمة من الصناعات الحديثة لدول أخرى، بمعنى التقليل من استيرادها إلى حين ترشيد الصناعة الأولى المحلية بالتخلص من الآلات القديمة وإدخال وسائل حديثة في التصنيع، يكون للدولة فيها دورا بمنح الدعم اللازم لشراء كل التجهيزات مثلا⁽¹⁾.

(1) - طالبت إنجلترا عام 1931 حماية صناعة الحديد والصلب من مثيلاتها الحديثة في كل ألمانيا وإنجلترا بدعوى أن هذه المصانع تستعمل آلات أحدث ووسائل إنتاجية أكثر كفاءة وأقل نفقة. أشرف أحمد العدلي، المرجع السابق، ص 107.

أسامة مجدوب، الحيات ومصر والبلدان العربية من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثالثة، 2002، القاهرة، ص 31.

Michel Rainelli, l'organisation mondiale du commerce, septième édition, édition la découverte, Paris, 2004, p 10.

Michel Rainelli, l'organisation mondiale du commerce, 6ème édition, édition la découverte, Paris, 2002, p 12.

في مواجهة هذه المواقف المتضاربة كان يجب الاتفاق على نظام تجاري عالمي تتوافق فيه الآراء إلى حد، يمكن التخلص من السياسة الحمائية المتشددة والانتقال من استراتيجية الإنتاج الوطني إلى استراتيجية الإنتاج العالمي. الأمر الذي يفرض على الدول النامية الاستعداد لتحمل المخاطر على اقتصادياتها المحلية، وتوخي المنافسة الحادة التي تجعل أبواب الأسواق مفتوحة أمام المنتجات العالمية. كان هذا هو المبدأ والمبتغى، غير أن التزعة الحمائية ظلت سائدة وازدادت بتأزم الأوضاع السياسية خاصة بعد حلول الحربين العالميتين حتى أن هناك من وصفها بالحروب التجارية⁽¹⁾.

المطلب الأول: تطور التجارة الدولية من اتفاقية لجات إلى المنظمة العالمية للتجارة.
يعتبر الميثاق الأطلنطي وإعلان الأمم المتحدة أول ديسمبر 1942 بدايات صور التعاون الاقتصادي الدولي في أعقاب الحرب العالمية الثانية، أبرمت أثناءها اتفاقية التعاون المتبادل بين الولايات الأمريكية وبريطانيا وقع عليها في 1942/02/23. تعد بمثابة القوة الدافعة للتعاون الاقتصادي الدولي. بعد عامين عقد مؤتمر بريتون وودز في الولايات المتحدة الأمريكية⁽²⁾، اهتم بمسألة دفع العالم إلى نظام التجارة بمفهوم "التعاون التجاري الدولي" أساسه التعددية في الأطراف لا الثنائية ونزع ما يسمى بالسلاح الاقتصادي.
الفرع الأول: ميثاق هافانا.

امتدادا لمؤتمر بريتون وودز وافق المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة في جنيف سنة 1946 على عقد مؤتمر دولي للتجارة في هافانا بتاريخ

(1) - جابر فهمي عمران، المنظمة العالمية للتجارة، المرجع السابق، ص 50.

(2) - تم الاتفاق في المؤتمر على إنشاء صندوق النقد الدولي، البنك الدولي للإنشاء والتعمير.

R.Richard du page, G.le plan de ligny, édition Dunod, deuxième édition, 1976 ; p 21 au 24.

Naji Jammal, Commerce international, édition du renouveau pédagogique inc, 2^{ème} édition, Québec, sans année, p 71.

جابر فهمي عمران، المنظمة العالمية للتجارة، المرجع السابق، ص 64.

1947/11/21 دامت أعماله لغاية 1948/03/24، وقّع على الميثاق 53 دولة من بين 56 دولة مشاركة فيه⁽¹⁾.

عقد من أجل إيجاد آلية لضبط تنظيم العلاقات التجارية واستكمال معالم النظام الاقتصادي العالمي، فنصّ على إنشاء منظمة التجارة الدولية، للتغلب على المشاكل التي زادت من حدتها السياسة الحمائية المطبقة في أعقاب الحربين العالميتين. غير أن الرّفص الأمريكي للتصديق على الاتفاقية أدّى إلى عدم ظهورها؛ بالمقابل بدأت مفاوضات أخرى جانبية في جنيف بين مندوبي 23 دولة في أكتوبر 1947 حول موضوع التعريفات الجمركية وكيفية التخفيض منها، توصل مندوبو 23 دولة المجتمعون في جنيف إلى هذا الاتفاق في 15 نوفمبر 1947، أودع بالأمم المتحدة في 18/11/1947 تحت عنوان "الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة"⁽²⁾ ليحلّ مؤقتاً محل منظمة التجارة الدولية، الهدف الرئيسي منها هو توقيف كل زيادة في الإجراءات الحمائية على التجارة الدولية وتوفير الإطار المؤسسي للتفاوض حول التقليل من الحواجز الجمركية القائمة بين الدول دون السّعي إلى إيجاد نظام تجاري دولي حقيقي يمكن من تأطير كل التعاملات التجارية الدولية. إن موضوع اتفاقية الجات ضيق بالمقارنة مع ما كانت ستحويه منظمة التجارة الدولية إن أنشئت آنذاك.

(1) - أشرف أحمد العديلي، المرجع السابق، ص 48.

محمد صفوت قابل، المرجع السابق، ص 46.

(2) - اتفاقية الجات (G.A.T.T) General agreement on tariffs and trade.

Gérard Marie Henry, l'OMC, groupe studyrama, France, 2006, p 46.

Isabelle limoges, Karl Miville de chêne, le commerce international, Gaetan morin, éditeur, 2^{ème} édition, Canada, 2009, p 24-25.

R.Caves et r.Jones, op cit, p 232.

جابر فهمي عمران، المنظمة العالمية للتجارة، المرجع السابق، ص 71.

محمد خميس الزوكة، المرجع السابق، ص 126.

عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، مصر، 2002،

2003، ص 22.

لا تعتبر الجات منظمة دولية، لكنها مجرد اتفاقية يتم من خلالها عقد المفاوضات للمناقشة، لذا عرفت عدة جولات أهمها جولة الأوروغواي التي أعلنت عن إنشاء المنظمة العالمية للتجارة لأنها أصبحت حتمية.

أصبحت الجات أنداك ركيزة ثالثة للنظام الاقتصادي العالمي إلى جانب كل من صندوق النقد الدولي والبنك العالمي.

غير أنها لم تتمكن من تحقيق أغلب الأهداف المسطرة، ما جعلها غير قادرة على إرغام كل الأطراف المتعاقدة على احترام والالتزام بجميع المبادئ التي تقوم عليها خاصة الدول المتقدمة منها، التي كانت تخترق دوما مبادئ الاتفاقية مما أدى إلى نشوب عدة نزاعات بين الدول بالأخص الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان ودول الاتحاد الأوروبي، في غياب هيئة وتشريع لتسوية المنازعات، بخلاف إذا كان العمل في إطار منظم، فتجبر الدول مهما كانت درجة تقدمها الاقتصادي والتجاري إلى احترام مبادئ المنظمة⁽¹⁾، وفي حالة المخالفة تطبق عليها العقوبات.

نصبت المنظمة العالمية للتجارة هيئة لتسوية النزاعات الدولية في مجال التجارة، في حين أن اتفاقية الجات لم تتعرض بصفة جدية وقانونية إلى كيفية حل النزاعات فأغلبية الأحكام كانت وفقا لما ترغب به الدول المتقدمة⁽²⁾.

وضعت الجزائر أول طلب للانضمام لاتفاقية الجات في سنة 1987، لم يظهر له أي أثر إلا بعد إنشاء المنظمة العالمية للتجارة وجمدت طلبها للعضوية في سنة 1995.

للاتفاقية أهداف وفقا لما جاء في نصها: "يجب على الدول الأعضاء في المعاهدة أن تسعى إلى تحقيق مستوى أفضل للمعيشة وضمان زيادة تصاعدية في حجم الدخل القومي وتطوير موارد الثروة العالمية وتنمية وتوسيع الإنتاج وتبادل السلع والخدمات". تعمل الاتفاقية على تحرير التجارة الخارجية للدول بإزالة كل القيود بصورتها الجمركية وغير

(1) - توصلت الدول لذلك في جولة الدوحة فلم يعد هناك فرق بين الدول المتقدمة والدول النامية بخصوص احترام مبادئ قانون التجارة

الدولية الجديد وبخصوص الوزن في التصويت.

(2) - في حين كانت مؤهلة لتسوية المنازعات على أساس أنها منظمة تجارية دولية.

مصطفى سلامة حسين، العلاقات الدولية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1984، ص 236.

الجمركية وتوطيد دعائم نظام تجاري عالمي يقوم على اقتصاد السوق الحرة⁽¹⁾ لضمان زيادة حجم التجارة الدولية، تشجيع حركة رؤوس الأموال الدولية من خلال البحث عن مصادر ومنابع الثروة في العالم وتنميتها، تجسيد حرية تنقل المشاريع الاستثمارية بين الدول المختلفة وما يصاحبه من نقل التكنولوجيا وتنمية الثروة لرفع مستوى المعيشة للدول الأعضاء.

الملاحظ أن هذه الأهداف تخدم مصالح الدول المتقدمة⁽²⁾ لأنها تملك تجارة خارجية متطورة والتي تسعى إلى إيجاد أسواق خارجية لتصريف منتجاتها، بينما أغلب الدول النامية كانت تسعى للتخلص من الاستعمار وآثاره.

رغم ذلك بقيت المرجع الأول للقواعد الخاصة بنسبة كبيرة من التجارب العالمية، حيث شهدت عددا من أعلى معدلات النمو في التجارة العالمية إلى حين جولة من مراكش.

الفرع الثاني: الإطار العام للاتفاقية الصادرة بموجب ميثاق هافانا.

احتوت على 35 مادة تناول الأحكام المختلفة لتحرير التبادل التجاري⁽³⁾ فيما يخص السلع؛ وفي عام 1965 تم التوصل إلى بروتوكول تكميلي لتعديل هيكل الاتفاقية بأغلبية ثلثي الأعضاء يتعلق بتحديد أحكام تخص متطلبات التنمية الاقتصادية لصالح البلدان النامية، فأضيف الباب الرابع تحت عنوان "العلاقة بين التجارة والتنمية"، تتمتع بموجبه الدول النامية بمعادلة خاصة. اشتمل هذا الباب على ثلاثة مواد: 36، 37، 38.

(1) - Gérard lafay, Jean-Marc Siroen, maitriser le libre échange, economica, Paris, 1994, p 46- 47.

(2) - على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية التي خرجت مرتاحة من الحرب العالمية الثانية.

(3) - محمد عمر حماد أبودوح، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، الدار الجامعية، الإسكندرية، بدون سنة، ص 20.

محمد زكي شافعي، المرجع السابق، ص 288 إلى 292.

بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الأولى، 2003، ص 227.

عبد السلام صالح عرفة، التنظيم الدولي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، الطبعة الثانية 1997، ص 163.

Jaques fontanel, Organisations économiques internationales, masson, Paris, 1995, p 21, 25.

تضمنت م36 مبادئ وأهداف التنمية الاقتصادية، التدابير المتعلقة بتيسير تجارة المواد والسلع الأولية وتنويع إنتاج الدول النامية، فضلا عن توفير المساندة الدولية لها من أجل علاج مشكلة نقص حصيلة الصادرات.

المادة 37 تعرضت لنوعين من الالتزامات.

- إلزام الدول المتقدمة بعدة أحكام في صالح الدول النامية، كمنحها الأولوية في التنازلات الجمركية لسلعها ذات الأهمية التصديرية، الامتناع عن فرض رسوم جديدة أو زيادة أعباء الرسوم الجمركية والحواجز القائمة على منتجات الدول النامية.

- الالتزام بتطبيق تعليمات الباب الرابع على الدول الأخرى من غير الأعضاء في الاتفاقية لدعم جهود التنمية المستقبلية فيها.

أما المادة 38 فتتص على ضرورة تعاون الأطراف المتعاقدة تنفيذا للأهداف المنصوص عليها في المادة 36 بالتوصل لاتفاقيات دولية تحسّن من إمكانية تسويق السلع الأولية ذات الأهمية التصديرية للدول النامية، والتعاون مع الأمم المتحدة بكافة وكالاتها المتخصصة لزيادة صادرات الدول النامية بوجه عام.

لكن، ما دامت هذه الدول تطالب بمساعدة دولية لتنويع صادراتها، يكون عليها بالأولى أن تستحدث من النظم القانونية الداخلية ما يساعدها على التصدير وعلى تشجيع التصنيع بحد ذاته، فأساس الاتفاقية هو تبادل السلع بين الدول ويكون عليها أيضا أن تهين نسيجها الصناعي لمجابهة منتوجات الدول المتقدمة على الصعيد الداخلي للدولة وحتى في الأسواق العالمية عن طريق التصدير.

تواجه الدول النامية معادلة، إذا لم تصنع لا تجد ما تصدّر، وبالتالي تحقق أهم هدف للدول المتقدمة من خلال الاتفاقية، المستفيد الأول هي الولايات المتحدة الأمريكية من خلال السعي نحو فتح الأسواق الخارجية أمام منتوجاتها وعدم وجود ما ينافسها من منتوجات الدول المستقبلية⁽¹⁾.

⁽¹⁾ - Jean-baptiste Racine, Fabrice Suriainen, Droit du commerce international, Dalloz, Paris 2007, p 41.

كل هذه الانشغالات تمّ الجزائر لأنها من الدول النامية، عملت قدر الإمكان على التحسين من نسيجها الصناعي؛ فمنذ نشأته عرف اختلالا كبيرا نتيجة اعتماده على المؤسسات الكبرى التي لم تكن منها البلاد أي ثمار، على العكس تكبدت خسائر فادحة من خلال برنامج إصلاحها وهيكله المؤسسات العمومية، لذلك غيّرت من الأساس القانوني للتصنيع واعتمدت على المؤص وم التي لا زالت فتية تمتد إلى سنة 2001 بإصدار القانون التوجيهي المتعلق بترقية هذا النوع من المؤسسات⁽¹⁾.

قراءة 13 سنة من نشوء هذا القطاع، فهل ستمكن الجزائر حقيقة من تطبيق نصوص المواد 36، 37، 38 من الاتفاقية والاستفادة من تفضيلاتها في ظلّ نسيج صناعي عليل موروث عن النهج الاشتراكي، وآخر حديث لم توضّح معالمه حقيقة، إن النصوص القانونية المنظّمة له كثيرة⁽²⁾ إلا أن الواقع يعكس غير ذلك؟

مساعي الدول النامية جاءت في إطار مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)⁽³⁾ بسبب أن اتفاقية الجات تحكّمها عدة مبادئ رئيسية لا تلائم ظروف هذه الدول مما أفقدها صفة القبول الجماعي، بخلاف الأونكتاد التي تلبي مطالبها، لأنها تهتم بضرورة قيام النظام التجاري الدولي على أسس تمنح للدول النامية دون غيرها مزايا خاصة على سبيل المثال، هي ترفض رفضا كاملا مبدأ عدم التمييز، وتطالب من الدول

Dominique Pantz, institutions et politiques commerciales internationales, Armand Colin, Paris, 1998, p 124.

أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 42، 43.

محمد صفوت قابل، المرجع السابق، ص 53.

(1) - زينب حسين عوض الله، المرجع السابق، ص 230.

(2) - محتوى الباب الثاني من الرسالة ص من 257 إلى 377.

(3) - انعقد المؤتمر لأول مرة في جنيف عام 1964، اتخذت الجمعية العامة للأمم المتحدة قرارها الشهير في ديسمبر 1961 باعتبار عقد الستينات عقدا للتنمية، عقب ذلك انعقد مؤتمر القاهرة للبلدان النامية في يوليو 1962، أوصى المؤتمر بعقد مؤتمر عالمي للتجارة والتنمية، تبنت الجمعية العامة للأمم المتحدة هذه التوصية وانعقد المؤتمر، نشأت عندئذ منظمة الأونكتاد سنة 1964 بهدف تنظيم التجارة الدولية وفقا لمتطلبات الدول النامية، على أسس مختلفة تماما عن الأسس التي تقوم عليها اتفاقية الجات، سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية بين جات 94 ومنظمة التجارة العالمية، الإشعاع، الإسكندرية، 2001، ص 24.

Annie Krieger-Krymichi, l'organisation mondiale du commerce Vuibert mars 1997, p 158 et Michel Rainelli, l'organisation mondiale du commerce, 7^{ème} édition, Op.cit, p 28.

الصناعية على وجه الإلزام أن تخصص نسبة معينة من دخلها القومي لمساعدتها، فضلا على أنها اهتمت بدراسة مجالات التجارة والتنمية، أوصت بتشجيع التنمية في البلدان النامية، بالامتناع عن الإغراق ومنحها الحق في الحماية الجمركية، فتح أسواق الدول المتقدمة وعدم فرضها قيود بإلغاء الرسوم وما يشبهه من المواضيع التي تسهل دخول صادراتها إلى الأسواق العالمية.

رغم كل ما بذله المجتمع الدولي لصالح الدول النامية في إطار الأونكتاد وفي ظل اتفاقية الجات، لم يمكن من مساعدتها على تخطي كل مشاكلها بل العكس، يرجع السبب إلى عدم احترام كل ما ورد في الاتفاقية خاصة من جانب الدول الصناعية.

صعب ذلك من انضمام الكثير من الدول النامية لاتفاقية الجات - الجزائر واحدة منها بعدما استوعبت أن عليها أن تهنيء اقتصادها ونظامها التجاري بصفة جدية لمجابهة متطلبات الدول الصناعية في ظل اتفاقية الجات - فلاستيفاء ملف التعاقد يكون عليها أن تتقدم بقائمتين:

1- تدرج فيها السلع التي تطالب بشأنها تخفيف الرسوم الجمركية المفروضة على صادراتها.

2- تشمل السلع التي يمكن للدولة أن تخفض جانبا من الرسوم المفروضة على وارداتها أي المزايا المتبادلة أو المعاملة بالمثل.

تشكل لجنة عندئذ تضم الدولة الراغبة في التعاقد وباقي الأطراف المتعاقدة، تتم الموافقة على الدولة بحصولها على ثلثي الأصوات حيث تقوم بالتوقيع على الاتفاقية وتصبح طرفا متعاقدا⁽¹⁾.

وجّهت انتقادات للجزائر كونها لم تغتنم فرصة الانضمام لاتفاقية الجات في سنة 1987، وقبل أن يصبح العمل في إطار المنظّمة، تماطلت كثيرا لأسباب سياسية، أمنية، واقتصادية وسوء في التسيير، تعقدت الإجراءات وأصبح يطلب منها في كل مرة تعديل

(1) - مثلما يكون للدولة الحق في التعاقد يمكن لها أن تنسحب بتقديم الطلب كتابيا إلى السكرتارية العامة ليصبح ساري المفعول بعد 6 أشهر من تقديم الطلب.

نظامها القانوني لحد الآن، حتى يتلاءم مع مبادئ النظام التجاري العالمي الجديد بالأخص ما يتعلق بنسيجها الصناعي.

الفرع الثالث: الجولات التي عقدت في إطار الاتفاقية.

دعت اتفاقية الجات إلى التقليل من القيود المفروضة على حرية التجارة. بموجب عقد جولات تحدد فيها نتائج المفاوضات حول نسب التخفيض.

أول جولة هي جولة جنيف لسنة 1947، نشأت بموجبها اتفاقية الجات، تعتبر بمثابة المفاوضات التأسيسية، تم تخفيض 15% من الرسوم الجمركية شاركت فيها 23 دولة لتعقد 104 اتفاق حول التعريفات الجمركية⁽¹⁾.

ثاني جولة هي جولة آنسي، انعقدت بين أبريل وأوت من سنة 1949 شاركت فيها 13 دولة، تعدّ أول جولة للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف في إطار الاتفاقية توصلت إلى 147 اتفاق جديد حول التعريفات الجمركية بنسبة 25% من الحقوق الجمركية، بعدها جولة توركاوي استمرت من 1950/9/28 إلى 1951/4/21 شاركت فيها 38 دولة تم التوصل إلى تخفيض 25% من الرسوم الجمركية عرفت زوال نظام الحصص.

تلتها جولة جنيف ما بين 18 جانفي إلى 23 ماي 1956 شاركت فيها 26 دولة وعرفت انضمام اليابان، سجلت تخفيضات في الرسوم الجمركية.

خامسها جولة ديلون من 1 سبتمبر 1960 إلى 16 جويلية 1962 بلغ عدد الدول المشاركة 26 دولة تم التوصل إلى نسبة 70% من التخفيض⁽²⁾.

(1) - محمد صفوت قابيل، المرجع السابق، ص 64.

عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 38.

أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 45.

سمير محمد عبد العزيز، المرجع السابق، ص 30.

(2) - Michel Rainelli, l'organisation mondiale du commerce, 6^{ème} édition, op cit p 52.

Stéphane Chatillon, Droit des affaires internationales Vuibert, Paris, 2005, p 15 au 19.

Jean Michel Jaquet, Philippe Delebecque, Sabine Corneloupe, Droit du commerce international, 1^{ère} édition, Dalloz, Paris, 2007, p 100 au 104.

عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 38.

العامل المشترك في هذه الاتفاقيات أنها دارت كلها في إطار الموضوع الأصلي لاتفاقية الجات أي حول تبادل نسب التنازلات الجمركية التي حققت تقدما كبيرا في وجه التدفقات السلعية، أما الجولات الثلاثة التالية فتناولت حل المشاكل التجارية التي تعوق تدفق السلع.

جولة كيندي⁽¹⁾ من ماي 1964 إلى جوان 1967. بمشاركة 62 دولة، تمثل 75% من حجم التجارة العالمية، لتشمل كل المنتجات الزراعية والصناعية، فضلا على أنها أسفرت عن اتفاق لمكافحة الإغراق، تطور في جولة طوكيو وتم تضمينه فيما بعد كاتفاق رئيسي في جولة الأوروغواي.

شهدت هذه الجولة انضمام الدول النامية نتيجة إضافة نصّ في فقرة "التجارة والتنمية"، "على الدول المتقدمة أن تولي عناية خاصة إلى تخفيض التعريفات الجمركية على منتجات الدول النامية من استخدام إجراءات خاصة لتشجيع تجارتها وتنميتها". رغم وجود النص إلا أن النتائج التي انتهت بها الجولة كانت مخيبة لآمال الدول النامية حيث أعربوا عن أسفهم العميق لعدم مشاركتهم الفوائد التي ستعود قطعاً على الدول المتقدمة فقط.

جولة طوكيو امتدت من سنة 1973 إلى 1979⁽²⁾ تعد أكبر الجولات السبع التي عقدت في إطار الاتفاقية، اتسع نطاق مشاركة الدولة فيها ليصل إلى 102 دولة، نجحت

يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 104.

مجدى محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 243.

(1) - محمد خميس الزوكة، المرجع السابق، ص 127.

عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 39.

مجدى محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 244.

أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 46.

(2) - Rapport sur le développement en Afrique, intégration régionale en Afrique, économique, 2000, p 118.

Paul Lannoye, Ines Trépan, l'OMC quand le politique se soumet au marché, édition couleur livres, Bruxelles, 2007, p 16.

Lazary, op cit, p 38.

David Ruzié, Droit international public, Dalloz, Paris, 18^{ème} édition, 2006, p 8.

محمد خميس الزوكة، المرجع السابق، ص 127 - عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 42.

عنها تطورات غير مسبوقه على صعيد التجارة الدولية، إذ تطرقت إلى مناقشة العوائق التجارية غير الجمركية والعوائق الجمركية.

إنّ الاتفاقيات هي المنظّمة للقواعد الجمركية، الحواجز الفنية للتجارة، تراخيص الاستيراد، مراجعة نظام الإغراق السلمي، الترتيبات الخاصة باللحوم ومنتجات الألبان، الطيران المدني تسري ابتداء من 1980/1/1، الاتفاقيات الخاصة بتقييم الرسوم الجمركية تسري ابتداء من 1981/1/1 وغيرها يسري ابتداء من 1979/11/1.

استهدفت هذه الجولة تحقيق تخفيض جمركي متميز من حجم التجارة الدولية على مدار سبع سنوات بنسبة 30% من متوسط التعريفات في بدء الدورة⁽¹⁾، ذلك ما أدى إلى زيادة التدفقات السلعية على المستوى الدولي في الثمانينات وأوائل التسعينات تم التوصل في هذه الجولة إلى العديد من الاتفاقيات من خلال معالجة العديد من المواضيع بالغة الأهمية، المتعلقة بالإطار القانوني للتجارة الدولية والعوائق الفنية التي تواجهها، أنظمة الاعانات المالية والتعويضات، أيضا تخفيض أو إزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية، الاهتمام بموضوع التقييم الجمركي مع ادماج أكبر عدد ممكن من الدول وقبولها في الاتفاقية.

محمل الاتفاقيات التي تم التوصل إليها تخص:

– **اتفاق الدعم:** تضمن إجراءات لمكافحة الدعم بفرض رسوم إضافية تعرف بالرسوم التعويضية⁽²⁾ كتدبير حمائي حتى لا يتسبب الدعم في إلحاق الضرر بتجارة الدول الأخرى، كما حدّدت الحالات التي يحق فيها للدولة العضو فرض الرسوم التعويضية على الواردات والشروط والضوابط المنظّمة لمثل هذه الرسوم.

(1) – بلغت في سنوات الأربعينيات 40% معدل تخفيض هائل، تعد هذه الجولة بمثابة أول ترجمة عملية تطبيقية لفكر المدرسة الكلاسيكية الداعية إلى تحرير التجارة من القيود غير الجمركية.

مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 245.

(2) – تبنت الجزائر هذا الإجراء كتدبير لحماية المنتجات الوطنية من السلع الأجنبية المدعمة.

أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 48.

– اتفاقية القيود الفنية على التجارة: تلك الإجراءات التي تتخذها الدولة لأغراض أمنية، صحية أو بيئية تدعى بالعوائق التجارية خلافاً للتعريفات الجمركية، حيث يلتزم الأطراف بموجبها بإقرار قواعد أو مقاييس تقنية للسلع بهدف ضمان سلامة وصحة المستهلكين.

تلتزم الاتفاقية الدول الأعضاء بضمان أن لا يؤدي مثل هذا الاجراء إلى عراقيل غير ضرورية أمام تدفق تجارة الدول الأخرى إلى أسواقها.

– إجراءات تراخيص الاستيراد: ⁽¹⁾ حددت الاتفاقية الضوابط الكفيلة بضمان عدم استخدامها كوسيلة لتقييد الواردات تعيق من التجارة الدولية بل يجب العمل على تبسيطها.

– اتفاق بشأن المشتريات الحكومية: يقصد بها القطاعات السلعية التي تحتكر الدول التداول فيها عن طريق الاستيراد، يسمح فقط للقطاع الخاص الوطني التعامل في صفقاتها. تهدف الاتفاقية عكس ذلك بتطبيق قواعد المنافسة الدولية ودعوة الشركات الأجنبية للمساهمة في المناقصات دون تمييز بين المحليين والأجانب.

– اتفاق حول التقييم الجمركي: كان حساب الحقوق الجمركية للسلعة المستوردة يقوم على أساس التقدير الجزائي لقيمتها منعت الاتفاقية هذه الطريقة وقدرت التقييم على أساس قيمتها التعاقدية المحددة في سند الشحن أو الفاتورة تبعاً للعقد.

منح الاتفاق للدول النامية فترة اعفاء تصل إلى 5 سنوات قبل الالتزام بتنفيذ أحكامه، افتراضاً أن هذه الفترة تمكنها من تعديل سياساتها وإجراءاتها الجمركية بصورة تتوافق مع أحكام الاتفاقية، تلتزم بها كافة الدول الراغبة في الانضمام. تعني القيمة لدى الجمارك، قيمة البضائع المعتمدة لدى إدارة الجمارك في حساب الرسوم والحقوق الجمركية بغية تحصيل العائد من المستورد لفائدة خزينة إدارة الجمارك.

(1) – عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 43.

أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 49.

نصّت المادة 7 من اتفاقية الجات 1994 على وجوب اعتماد القيمة المعرّفة في جولة طوكيو والتي مفادها فرض الرسم الحقيقي على الواردات مع عدد من الضوابط المتعلقة بتحقيق السلطات الجمركية من فواتير الاستيراد وتفادي دخول السلع المستوردة بأسعار رخيصة والتي تكون قد استفادت من سياسة الدعم في بلادها⁽¹⁾.

تبنت الجزائر ذلك بموجب م16 مكرّر 1 من قانون 98-10 المتضمن قا الجمارك "القيمة لدى الجمارك هي السعر المدفوع فعلا أو المستحق عن بيع البضائع من أجل التصدير اتجاه الاقليم الجمركي". ولا يكون لأعوان الجمارك الحق في التغيير من القيمة المصرح بها بل الاعتراض، على أن يرفع النزاع الذي قد ينشب في هذا الشأن بين المستورد وإدارة الجمارك على لجنة وطنية لتفصل فيه.

نصت م98⁽²⁾ على أنه: "عندما يتعلق اعتراض أعوان الجمارك بالمعلومات الخاصة... أو القيمة، يمكن المصرح الذي يرفض ما ورد في تقرير أعوان الجمارك أن يرفع طعنا أمام اللجنة الوطنية المنصوص عليها في المادة 13 من هذا القانون".

تبنت الجزائر القيمة التعاقدية وهي لم تنضمّ بعد إلى المنظمة العالمية للتجارة كان يمكنها الاستفادة من فترة الاعفاء الممنوحة للدول النامية، غايتها من ذلك هي تهيئة نظامها القانوني وفقا لمتطلبات المنظمة تحضيرا للانضمام إليها، غيرت قرابة 90% من نظامها التشريعي ولم تتبين بعد آمال الانضمام.

- اتفاق مكافحة الإغراق⁽³⁾: تم الاتفاق حوله في جولة كيندي تطويره وتفصيل أحكامه كان في هذه الجولة.

(1) - عبد الفتاح مراد، موسوعة مصطلحات الجات ومنظمة التجارة العالمية، بدون تاريخ ودار الطبع، ص 454.

Jean-Michel Jaquet, Philippe Delebecque, Sabine Corneloup, Op.cit, p 105-106.
Philippe Guttinger, les compétences de l'organisation mondiale du commerce, in droit de l'économie internationale sous la direction de Patrick Daillier, Gérant de la paradelle, Habib Gherari, Apédone, Paris, 2004, p 332.

(2) - م 98 من قا 98-10 المؤرخ في 22 أوت 1998 والمتضمن قا الجمارك المنشور في أحسن بوسقية "التشريع الجمركي مدعم بالاجتهاد القضائي، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، الطبعة الأولى، 2000، ص 34.

(3) - مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 254.

Mostepha Trari Tani, William Pissoort et Patrick Saerens droit commercial international, Berti éditions, Alger, 2007, p 22.

يتحقق الإغراق عند قيام دولة بتصدير سلعة معينة وفقا لسعر يقل عن قيمته المعتادة أو يقل عن السعر المقابل لنتاج مماثل تباع في دولة التصدير. يحظر الإغراق للنتائج السيئة التي يحققها.

نصت م8 فقرة 1 من قا الجمارك "يعتبر ممارسة غير مشروعة عند الاستيراد كل استيراد لمنتوج يكون موضوع إغراق ... بحيث يلحق ضرر للاستهلاك، أو يهدد بإلحاق ضرر هام لمنتوج وطني مماثل أو يعطل بصفة ملموسة إنشاء أو تنمية إنتاج وطني مماثل". أعطى هذا الاتفاق الأحقية للدول المتضررة في فرض رسوم ضد الإغراق كحل أطول تبنت الجزائر ذلك في قا الجمارك أي منذ سنة 1998 كإجراء حمائي لصناعتها. تعدّ هذه الجولة أولى مقدمات الشروع في خوض جولة جديدة للمفاوضات يتسع نطاقها لتغطية مجالات أخرى لم يسبق التفاوض حولها في إطار مفاوضات تحرير التجارة الدولية هو الأمر الذي حدث فعلا عندما بدأت الجولة الثامنة للمفاوضات، والتي سميت بجولة الأوروغواي امتدت من 15 سبتمبر 1986 إلى 15 أفريل 1994.

تأخر البدء فيها بقدر 4 سنوات من عام 1982 إلى 1986 بسبب عقد أول مؤتمر وزاري في أعقاب جولة طوكيو⁽¹⁾. رُفضت المطالب الأمريكية التي تقدمت بها في مواجهة الدول الأوروبية والمتعلقة بالدعم الزراعي، وتلك تقدمت بها قبل الدول النامية والخاصة بموضوع تحرير تجارة الخدمات.

G Ripert/R Roblot, traité de droit commercial librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris, 1998, p 34 et 35.

أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 51.

(1) - كانت الولايات المتحدة الأمريكية هي صاحبة الفكرة لعقد المؤتمر بهدف ممارسة المزيد من الضغط على الجماعة الاقتصادية الأوروبية لإرغامها على الحد من إجراءات دعم الصادرات الزراعية، لأنها بحسب وجهة النظر الأمريكية هي إجراءات غير قانونية تخالف مبادئ الاتفاقية وتخل بقواعد المنافسة الدولية لما أسفرت عنه من إغلاق للأسواق الأوروبية أمام صادرات الدول الأخرى من المنتجات الزراعية، توجهت المطالب الأمريكية أيضا لتحرير قطاع الخدمات، هاته الجهود باءت بالفشل انعكست في فشل الاجتماع الوزاري للجان لعام 1982 وكذا الدورة الأربعون للأطراف المتعاقدة للجان التي أعقبت المؤتمر الوزاري في عام 1984.

محمد خميس الزوكة، المرجع السابق، ص 129.

مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 245.

Madjid Benchikh, du GATT à l'organisation mondiale du commerce in droit de l'économie internationale, op cit, p 323.

أمام هذا التطور السلبي عملت الولايات المتحدة الأمريكية على عقد جولة جديدة من أجل المطالبة بتحقيق المزيد من التحرير للتجارة الدولية في السلع وتوسيع نطاق المفاوضات ليشمل أيضا قطاع الخدمات. عقب هذا الطرح عقدت عدة اجتماعات دولية:

- البيان الصادر عن الاجتماع الوزاري للجماعة الاقتصادية الأوروبية في مارس 1985.
 - البيان الصادر عن الاجتماع الوزاري للدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الذي عقد في باريس 11 أبريل 1985.
 - البيان الصادر عن اجتماع لجنة التنمية للبنك الدولي للإنشاء والتعمير وصندوق النقد الدولي في واشنطن 19/4/1985.
 - اجتماع قمة بون من 2-4 ماي 1985 بين الولايات المتحدة الأمريكية اليابان، كندا، وبعض الدول الأوروبية.
- أكدت هذه الاجتماعات على وجوب عقد جولة جديدة للمفاوضات تبدأ في سنة 1986 والدعوة لعقد مؤتمر تحضيرى لكبار المسؤولين كما جاء في بيان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.
- أما الدول النامية⁽¹⁾ فقد أعربت عن موقفها لعقد جولة جديدة للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف، تبلور هذا الموقف في اجتماع مجلس الجات في 7 يونيو 1985 تضمن العناصر التالية:
- الإبقاء على النظام التجاري الدولي المنبثق عن اتفاقية الجات وحصره في إطار النظام متعدد الأطراف مع إعادة العلاقات بين الدول النامية والمتقدمة إلى طبيعتها المتوازنة.

(1) - وكعادة الدول المتقدمة تتخذ قراراتها في إطار اتفاقية الجات دون إشراك الدول النامية فالأولى تقرر والثانية تطبق، مثل هذه التصرفات أرادت المنظمة العالمية للتجارة وجولة الدوحة إلغائها من نظام العمل في إطار النظام التجاري العالمي الجديد. عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 114.

يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 105.

Rapport sur le développement en Afrique 2003 édité par economica Paris, 2003, p 193.

أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 54.

سمير محمد عبد العزيز، المرجع السابق، ص 33.

- قيام الدول المتقدمة بتنفيذ تعهداتها السابقة.
 - استعداد الدول النامية لعقد جولة جديدة على أن تقتصر على تجارة السلع دون الخدمات ووفقا لأحكام ونصوص الجات.
 - أن تتعهد الدول المتقدمة باتخاذ الإجراءات اللازمة لوقف الممارسات الحمائية المخالفة لأحكام اتفاقية الجات وفق برنامج زمني واتخاذ التدابير التي تكفل تناول عدد من القضايا الهامة للدول النامية، تتضمن تجارة المنسوجات والملابس والتجارة في المحاصيل والمنتجات الاستوائية، إزالة القيود الكمية وغير التعريفية المفروضة على تجارتها، تخفيض الرسوم الجمركية التصاعدية، العمل على تقوية إجراءات الوقاية ومكافحة الدعم والإغراق والقواعد الحاكمة لتسوية المنازعات التجارية.
 - الالتزام بقواعد الجات بمنح الدول النامية معاملة تفضيلية على أسس غير تبادلية مع الأخذ في الاعتبار مصالح الدول الأقل نموا.
- كلّ هذه المطالب تمّ الجزائر بصفتها دولة نامية وتمسكت بها أثناء مفاوضات الانضمام، انتهت هذه المواقف بعقد دورة خاصة للأطراف المتعاقدة في الجات بناء على مطلب أمريكي في الفترة من 30 سبتمبر وحتى 2 أكتوبر 1985 تم على إثرها تشكيل مجموعة لكبار المسؤولين تكون عضويتها مفتوحة لكافة الأطراف المتعاقدة رفعت تقريرها للدورة العادية في 25 نوفمبر 1985؛ عقدت 4 اجتماعات في الفترة من 4 أكتوبر وحتى 8 نوفمبر 1985 اصطلحت بتباين في الآراء ومواقف مجموعات الدول كانت السبب في عرقلة عقد الجولة.
- أعقب ذلك عقد الدورة العادية للأطراف المتعاقدة، تحت رقم 41 في الفترة من 25 إلى 28 نوفمبر 1985 انتهت بقرارين:
- الأول متعلق بإنشاء لجنة تحضيرية لتحديد أهداف وموضوعات وأساليب التفاوض مع الأخذ بعين الاعتبار عناصر برنامج العمل الوزاري لعام 1982، على أن تضع اللجنة توصياتها حول برنامج المفاوضات خلال يوليو 1986 ليتم إقرارها في مؤتمر وزاري في سبتمبر 1986.

أما القرار الثاني فهو متعلق بالخلاف حول ادراج الخدمات ويقضي باستمرار المعلومات في هذا الشأن⁽¹⁾.

تلى هذين القرارين إجراء العديد من المشاورات والاجتماعات بين مختلف الدول الأعضاء في الجات من أجل التوصل إلى قدر مقبول من توافق الآراء تسهل من البدء في جولة جديدة. استمر ذلك إلى أن تمت الدعوة إلى عقد دورة خاصة على المستوى الوزاري للأطراف المتعاقدة في الجات في مدينة "بونتاديل ايستي"⁽²⁾ بالأوروغواي لإعلان البدء في الجولة الثامنة للمفاوضات التي عرفت منذ ذلك التاريخ باسم جولة الأوروغواي.

عقد الاجتماع الوزاري لبونتاديل ايستي في الفترة من 15 إلى 20 سبتمبر 1986 شاركت في أعماله 92 دولة، بادر الاجتماع وتوفيرا لكل الجهود الدولية السابقة بالإعلان عن بدء جولة جديدة للمفاوضات التجارية بين الأطراف المتعاقدة.

ينقسم الإعلان إلى قسمين: قسم للتجارة الدولية في السلع، وقسم متعلق بتجارة الخدمات. إذ توجد عدة أهداف ومبادئ متعلقة بتنظيم التجارة الدولية في السلع من أجل تحقيق المزيد من التحرير والتوسع لفائدة الدول النامية، بتحسين فرص الوصول إلى الأسواق وإزالة كافة العوائق التجارية، مع مراعاة تحقيق تجاوب الجات مع المتغيرات الاقتصادية الدولية وتقوية علاقاتها مع المنظمات الدولية الأخرى والسير وفقا للأنماط العديدة للتجارة الدولية كالتجارة في التكنولوجيا المتطورة.

⁽¹⁾ - Anne Battistoni, lemière, l'espace mondialisé : flux, acteurs enjeux, ellipses, France, 2004, p 19.

⁽²⁾ - « punta delésté ».

أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 57.

بسام الحجار، المرجع السابق، ص 231.

زينب حسين عوض الله، المرجع السابق، ص 237.

عبد الملك عبد الرحمن مطهر، الاتفاقيات الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية التجارة الدولية، دار الكتب القانونية، مصر، 2009، ص 179.

Otmane Bekenniche, l'Algérie, le GATT et l'OMC pas d'édition , 2006, p 78.

Dominique Pantz, op cit, p 18.

أمّا بشأن القسم الثاني فتم الاتفاق على تشكيل مجموعة للتفاوض مفتوحة العضوية لكافة الدول الأعضاء، ترفع تقاريرها إلى لجنة المفاوضات التجارية، هي مدعوة لوجوب التوصل لضوابط محددة للقطاعات الخدمائية المختلفة بهدف توسيع نطاق التجارة وفقا لمبادئ الشفافية وتحقيق الفائدة لكافة المشاركين.

تعد نتائج الجولة بمثابة صفقة متكاملة لا تتجزأ بمعنى أن تقبل أو ترفض كلية دون اختيار أو انتقاء.

يجب من خلال المفاوضات مراعاة التوازن في التنازلات المقدمة من مختلف الدول مع التأكيد على استمرار المعاملة التفضيلية الممنوحة للدول النامية تماشيا مع ما ورد في الباب الرابع لاتفاقية الجات الأصلية وقرار الأطراف المتعاقدة في 28/11/1979 المتعلق بالمعاملة التفضيلية للدول النامية دون إلزامها بتطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، فيجب على الدول المتقدمة مراعاة متطلبات التنمية في الدول النامية فلا تتوقع أن تقدم تنازلات متساوية مع تنازلاتها⁽¹⁾.

في هذا السياق لا تلتزم الدول الأقل نمواً بالمشاركة الكاملة في تقديم التنازلات للأطراف وإنما يكون متعلقاً بمدى التحسّن الطارئ على الأوضاع الاقتصادية والتجارية فضلا عن الاهتمام بها لتمكينها من توسيع تجارتها الخارجية وتقويتها على ضوء ما جاء به الإعلان الوزاري لعام 1982 من معاملة خاصة ممنوحة لهذه الدول.

أشار هذا القسم من الإعلان الوزاري أن تشمل المشاركة في المفاوضات كافة الأطراف المتعاقدة، الدول التي تقدمت بطلبات العضوية وكذا الدول النامية التي بدأت

(1) - أحمد عبد الخالق، أحمد بديع بليح، تحرير التجارة العالمية في دول العالم النامي، الدار الجامعية، مصر، 2002-2003، ص 16-17.

زينب حسين عوض الله، المرجع السابق، ص 236.

صبيحي نادر قرينة، مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1983، ص 452.

Rapport sur le developpement en Afrique 2000, résumé édité par la banque africaine de développement, Cote d'ivoire, sans année, p 27.

إجراءات الاشتراك في الجات قبل نهاية أفريل 1987⁽¹⁾ وتكون لديها النية على التفاوض حول شروط الاشتراك أثناء سريان المفاوضات.

تتم هاته المفاوضات أيضا بالوصول إلى اتفاق خاص بالتجارة في المنسوجات والملابس في نطاق اتفاقية الجات بحكم أهميتها في التجارة الدولية والحاجة إلى تحقيق المزيد من التحرير نظرا لتأثيرها المباشر على المستهلك، ينصرف الأمر كذلك إلى المنتجات الزراعية، الاهتمام بوضع قواعد لتعزيز الحماية الكافية والفعالية لحقوق الملكية الفكرية، وضمان عدم تحول إجراءات الحماية إلى حواجز مشروعة للتجارة.

الملاحظ أنه تم التطرق في هذه المفاوضات إلى مجالات جديدة لم تناقش في الجولات السابقة لما لها من أهمية في الاقتصاد العالمي غير أن موضوع التجارة في المنتجات الزراعية لم يتم التوصل بشأنها لأي اتفاق، رغم أنها تمثل 10% من مجمل التجارة الدولية بسبب تعرض هذا القطاع إلى إجراءات حمائية شديدة لم يتم التخلص منها إلا في جولة الدوحة هذه الإجراءات كان من شأنها عرقلة التجارة الدولية في هذا القطاع⁽²⁾.

إن فترة المفاوضات هي بمثابة فترة انتقالية، لا يتم خلالها اتخاذ إجراءات جديدة من شأنها فرض تقييد على التجارة الخارجية فالأصل هو التخلص مما هو قائم فعلا.

كانت الجولات السابقة تعتبر تجارة الخدمات كالنقل والتأمين عنصرا مكملا للمعاملات السلعية فلم يتم التركيز عليها، وقد بدأ الاهتمام بهذا النوع من التجارة في

(1) - ما جعل الجزائر تتقدم بأول طلب للعضوية في سنة 1987.

(2) - إن هذا الموضوع كان دائما محور نزاع بين الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي بسبب زيادة هذه الأخيرة من إجراءات الدعم للمنتجات الزراعية إذ تجاوز الدعم 20 مليار دولار يستفيد منه أكثر من 11 مليون مزارع، ما يفضي إلى عدم التكافؤ في السوق الخارجية.

مثلا: طالبت الولايات المتحدة الأمريكية من الاتحاد الأوروبي تخفيض إنتاجه من البذور الزيتية من 11.4 مليون طن سنويا إلى 9 مليون طن على اعتبار إلى أن الإنتاج الأوروبي الكبير يؤدي إلى وفرة في السوق العالمية مما سبب خسارة للمزارعين الأمريكيين تقدر بنحو مليار دولار وأدت قوة ضغط المزارعين الفرنسيين برفض المطالب إلى تأخر الوصول إلى اتفاق بين الطرفين، لكن في الأخير أمكن الاتفاق حول تخفيض الدعم المباشر للصادرات الزراعية بنسبة 36% خلال الفترة من 1986-1990. تخفيض حجم الصادرات الزراعية المدعومة بنسبة 21% على مدار ست سنوات تبدأ من شهر يونيو 1994، أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 37.

ضوء التوسيع السريع لشبكات الاتصالات الدولية إذ بلغت نسبة تجارة الخدمات 20% عام 1992، و22% في سنة 1993.

إن انعقاد المؤتمر وحتمية بدء جولة جديدة يرجع إلى الكثير من الأسباب منها كثرة التحايل على قواعد اتفاقية الجات، مما أدى إلى ظهور عدة نزاعات تجارية بين الدول المتعاقدة فأصبحت الحاجة ملحة إلى تقوية قدرة الاتفاقية على حل المنازعات. تزامن المؤتمر أيضا مع التحولات في الاقتصاد الأمريكي الذي عرف دعوات كثيرة للخصوصية وبالتالي التطبيق الحقيقي للممارسات الليبرالية الاقتصادية، أما الدول النامية فقد تأثرت بأزمة النفط وأزمة الديون الخارجية والتي بدأت بالظهور منذ عام 1982 ودخول التطبيق الفعلي لبرامج إعادة الهيكلة فتتمت المطالبة بتطبيق السياسات الحمائية في ظل نظام العوامة وتكريس أثر نظام اقتصاد السوق مع توسع السوق الأوروبية المشتركة. إن كل هذه المفاوضات أدت إلى استمرار الجولة إلى أكثر من 7 سنوات في حين كان المعوّل أن تنتهي بعد 4 سنوات من بدايتها.

تقدّم رئيس لجنة التفاوض في الجات في ديسمبر 1991 بمشروع الختامية حاول الأخذ بعين الاعتبار جميع النقاط التي أثّرت في المفاوضات ونظرا لعدم موافقة الأطراف الرئيسية على هذا المشروع تم إرجاء الجولة مرة أخرى لتستمر المفاوضات خلال عامي 1992-1993، تم التوصل للوثيقة الختامية في 15/12/1993، التوقيع عليها كان في مدينة مراكش⁽¹⁾ بالمغرب خلال الفترة من 12-15 أبريل 1994، تدخل الاتفاقية حيز التنفيذ ابتداء من 1/1/1995 وعلى الدول أن تعرض نتائج الجولة على السلطات التشريعية لاتخاذ الإجراءات الدستورية اللازمة.

(1) - عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 51.

مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 274.

سمير اللقمان، منظمة التجارة العالمية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2004، ص 31.

تعد جولة الأوروجواي أضخم مجهود دولي لتحقيق توازنات المصالح الفردية للدول المشاركة في إطار متعدد الأطراف وإنشاء أهم تنظيم دولي يؤطر التجارة الدولية⁽¹⁾.

إن إنشاء المنظمة العالمية للتجارة لم يبدأ إلا في مرحلة متأخرة من المفاوضات بعد قرابة 4 أعوام تحديدا في مارس 1990 عندما صرّح وزير خارجية بريطانيا في 5 مارس 1990 بأن المجموعة الأوروبية تدرس مع الشركاء التجاريين الكبار، إعادة إحياء⁽²⁾ فكرة إنشاء منظمة عالمية للتجارة تتولى الإشراف على الاتفاقيات التي ستنشأ بعد جولة الأوروجواي وتكون خارج إطار الأمم المتحدة.

أكدت جولة الأوروجواي على ما جاء في اتفاقية الجات فضلا عن الاهتمام بمركز الدول النامية، إذ ألزمت الدول المتقدمة بتقديم العون المالي لها لتمكينها من الاستجابة للمتطلبات الإدارية، الفنية والوفاء بالتزاماتها، كذا التأكيد على احترام المعاملة التفضيلية لها وما يتعلق بفترات الإمهال الانتقالية والإضافية.

تم السماح بالمشاركة القوية للدول النامية في المفاوضات من خلال الوزن المتساوي لأصوات الدول الأعضاء في المنظمة بغض النظر عن وزهم التجاري والاقتصادي بصفة عامة وإيجاد نظام متكامل لتسوية المنازعات التجارية⁽³⁾.

تضمنت الوثيقة الختامية لجولة الأوروجواي 28 وثيقة قانونية:

(1) - عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 45.

مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 247.

Bertrand Blancheton, la mondialisation, principe, histoire et perspective, de Boeck Bruxelles, sans année, p 64-65.

(2) - طرحت للمرة الأولى في ميثاق هافانا 1947 ولم تر النور لرفض الكونغرس الأمريكي التصديق على الميثاق.

(3) - كل هاته المقاييس لم تحترم ما أدى إلى التسبب في أحداث سياتل.

جابر فهمي عمران، المنظمة العالمية للتجارة، المرجع السابق، ص 135.

Anne Battistoni-lemière, op cit, p 53.

Frédérique Sachwald, les défis de la mondialisation innovation et concurrence, Masson, paris, 1994, p 425-482.

- الاتفاق الختامي لنتائج جولة الأورو جواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف⁽¹⁾؛
- بروتوكول الوصول لأسواق التجارة في السلع ؛
- اتفاق التجارة في الخدمات؛
- اتفاقية الأوجه التجارية لحقوق الملكية الفكرية⁽²⁾؛
- اتفاقية الزراعة والإجراءات الصحية؛
- اتفاقية المنسوجات والملابس؛
- الأوجه التجارية لإجراءات الاستثمار؛
- بروتوكول جولة الأورو جواي لاتفاقية للتعريفات والتجارة؛
- اتفاق قواعد المنشأ؛
- اتفاق تفتيش ما قبل الشحن؛
- اتفاقية مكافحة الإغراق؛
- اتفاقية العوائق الفنية للتجارة؛
- اتفاق إجراءات تراخيص الاستيراد اتفاقية الدعم والإجراءات التوازنية؛
- اتفاق احتساب قيمة الجمارك؛
- اتفاق المشتريات الحكومية؛
- اتفاقية إجراءات الوقائية؛
- مذكرة تفاهم حول إجراءات تسوية المنازعات؛

(1) - جريدة بلعة، القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير تصدر عن كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، ع 10 لسنة 2010، ص 238 وما بعدها.

عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 57.

ب. بوعلام، ك. سامية، المرجع السابق، ص 25.

(2) - Marie Christine Piatti, OMC et droit mondial de la propriété intellectuelle in colloque : l'organisation mondiale du commerce, vers un droit mondial du commerce Lyon 2 mars 2001 Bruylant Bruxelles 2001 sous la direction de Filali Osman p 19-20. Christian le Bas, Globalisation persistance et harmonisation des systèmes nationaux de propriété intellectuelle in colloque sous la direction de Filali Osman, Op cit, p 40.

- عناصر النظام المتكامل لتسوية المنازعات؛
 - اتفاقية قيود موازين المدفوعات؛
 - مذكرة تفسيرية للمادة 02 من اتفاقية الجات (التنازلات الإضافية) ؛
 - مذكرة تفسيرية للمادة 17 من اتفاقية الجات (المعاملة الوطنية) ؛
 - مذكرة تفسيرية للمادة 24 من اتفاقية الجات (الترتيبات الإقليمية) ؛
 - مذكرة تفسيرية للمادة 25 من اتفاقية الجات (تنظيم الإعفاءات) ؛
 - مذكرة تفسيرية للمادة 28 من اتفاقية الجات (تعديل التنازلات) ؛
 - مذكرة تفسيرية للمادة 35 من اتفاقية الجات (التحلل المؤقت من الالتزامات) ؛
 - أسلوب عمل نظام الجات (آلية مراجعة السياسات التجارية) ؛
 - القرار الوزاري لتعويض الدول النامية المستوردة الصافية للغذاء والأقل نمو⁽¹⁾.
- عقد الاجتماع الوزاري في مدينة مراكش بالمغرب في الفترة من 12-16 أفريل 1994 شاركت في أعماله 125 دولة عضو بالجات.
- قامت 111 دولة من الدول المشاركة بالتوقيع على الوثيقة الختامية ليصبح التزام الدول بالاتفاقيات نهائيا بعد إتمام إجراءات التصديق عليها.
- أدرجت الدول المتقدمة⁽²⁾ موضوعين جديدين في هذا المؤتمر متعلقين ب: التجارة والبيئة، ومعايير العمل ما يطلق عليه بالإغراق الاجتماعي.

(1) - مصطفى سلامة حسين، المنظمات الدولية، منشأة المعارف بالإسكندرية، مصر، 2000، ص 472.

مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 249.

قاشي فايزة، المرجع السابق، ص 266.

Marcel Sinkondo, droit international public, ellipses, Paris, 1999, p 154.

أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 62.

سمير محمد عبد العزيز، المرجع السابق، ص 39.

(2) - بالأخص الولايات المتحدة الأمريكية.

عبد الفتاح مراد، منظمة التجارة العالمية والعولمة والأقلمة، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية بدون تاريخ، ص 549.

أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 67.

Anne Hanout, elmouhoub mouloud, économie international, librairie Vuibert, Aout 2002, Paris, p 121.

بدأ الاهتمام بموضوع البيئة بعد انعقاد مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والبيئة الذي عقد في مدينة "ريودي جانيرو" البرازيلية عام 1992⁽¹⁾ عرف باسم مؤتمر قمة الأرض، بناء على ذلك أصدرت الأطراف المتعاقدة في الجات في جولتها المؤرخة في ديسمبر 1992، قرارا بدعوة لجنة التجارة والتنمية لمتابعة القضايا التي أثارها مؤتمر الأمم المتحدة للبيئة والتنمية خاصة العلاقة بين التجارة والبيئة، اقتصر العمل على جمع المعلومات وإعداد الدراسات ذات الصلة بالموضوع تم طرح الموضوع في المراحل الأخيرة لمفاوضات جولة الأوروغواي بناء على مقترح أمريكي.

للنظر في إنشاء لجنة دائمة للتجارة والبيئة في إطار منظمة التجارة العالمية، قوبل هذا المقترح في بادئ الأمر بمعارضة شديدة، خشية أن تتحول المعايير البيئية إلى قيد مستتر على تجارة الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة.

أمكن التوصل في مؤتمر مراكش إلى قرار وزاري بإنشاء اللجنة وتحديد نطاق ولايتها ليكون موضوع التجارة والتنمية في إطار الجات.

إن المعايير المذكورة لا يفهم على أنها فقط تلك التي تقتصر على النشاط الصناعي لضمان أساليب الإنتاج والمنتجات غير الملوثة للبيئة، بل تتعداه أيضا لم تقتضيه العملية الإنتاجية للسلع الزراعية من استخدام مبيدات الآفات، الأسمدة ومحسنات التربة، فضلا عن مواصفات التعبئة والتغليف لتندرج كلها في المعايير البيئية الجديدة.

إن المنتجات الزراعية تمثل الركيزة الأساسية لصادرات العديد من الدول النامية. أمّا موضوع الإغراق الاجتماعي فيعد مفهوما مستحدثا، يقصد به انخفاض تكلفة العمالة في الدول النامية بدرجة كبيرة عنها في الدول المتقدمة، نتيجة عدم احترام الدول النامية للمعايير المنظمة للعمل، الأمر الذي أدى إلى خروج منتجات هذه الدول بتكلفة تقل كثيرا عن نظيرتها في الدول المتقدمة، فاقترحت كل من الولايات المتحدة الأمريكية

⁽¹⁾ - Daniel Colard, Les relations internationales de 1945 à nos jours, Armand Colin, 6^{ème} édition, sans date, Paris, p 396.

Saber Salama, l'OMC et la protection de l'environnement in colloque sous la direction de Filali Osman, op cit, p 176.

وكان إدراج هذه المواضيع ضمن اهتمامات المنظمة العالمية للتجارة مستقبلاً⁽¹⁾ بالتشديد على الالتزام بساعات العمل المحددة أسبوعياً، على احترام مستويات محددة للأجور والحوافز والإجازات وكافة معايير العمل الأخرى فتحاسب الدول التي لا تطبق هذه المعايير وفقاً لنظام عمل المنظمة العالمية للتجارة.

لاقى هذا التوجه معارضة ضارية من قبل الدول النامية التي تفتقر إلى كفاءة عناصر الإنتاج فعنصر اليد العاملة هو الذي يمنحها ميزة القدرة التنافسية في الأسواق العالمية مضيفين أن هذا الموضوع يدخل ضمن الاختصاص الأصيل لمنظمة العمل الدولية التابعة للأمم المتحدة ولا مجال لإدراجها ضمن مواضيع المنظمة.

نجحت الدول النامية في إنهاء مؤتمر مراكش دون إقحام هذا الموضوع في نشاطات المنظمة رغم أن ذلك مبتغى الدول المتقدمة لحد الآن⁽²⁾.

ظلت مواضيع ذات الصلة بالخدمات لم يتم حسمها في جولة مراكش رغم التوصل لاتفاق شامل للتجارة في الخدمات كقطاع الخدمات المالية وخدمات النقل البحري، الاتصالات السلكية واللاسلكية، انتقال الأيدي العاملة والمسائل الثقافية بسببها نشب نزاع حاد بين الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا.

(1) - هذا الخطاب موجه للصين حتماً بإغراق منتجاتها الرخيصة أسواق الدول، خاصة فيما أشيع عنها استخدام المسجونين في إنتاج السلع. أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 69.

Dominique Pantz, institutions et politiques commerciales internationales, Armand Colin, Paris, 1998, p 131-132.

Francis Maupin, libéralisation du commerce international et protection universelle des normes fondamentales du travail in colloque sous la direction de fillali Osman, op cit, p 94.

Vincent aussilloux, les normes fondamentales du travail dans les négociation multilatérales : un point de vue économique in colloque sous la direction de fillali Osman, op cit, p 103.

(2) - رداً على ما ذكر طلبت الدول النامية بأهمية بدء النقاش حول موضوعات أخرى ذات الصلة بالإغراق الاجتماعي كسياسات الهجرة في الدول المتقدمة، حقوق المهاجرين، حرية انتقال الأيدي العاملة بين الدول الأعضاء في المنظمة، أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 70.

Dominique Carreau, Patrick Juillard, Droit international économique, Dalloz, 2^{ème} édition, 2005, p 335.

المطلب الثاني: المبدأ الدولي الجديد وأهدافه.

تعد جولة الأوروغواي أضخم مجهود دولي في مجال تحرير التجارة الدولية⁽¹⁾ انبثقت عنها المنظمة العالمية للتجارة لتعد الجهاز المسؤول عن الإشراف على تنفيذ جميع الاتفاقيات التي أسفرت عنها مفاوضات هذه الجولة، فضلا عن إتمام مسؤوليتها بخصوص المفاوضات المستقبلية. تعرّف هذه المنظمة على "أنها منظمة ذات صفة قانونية مستقلة، تمثل الإطار التنظيمي والمؤسس الذي يحتوي كافة الاتفاقيات التي أسفرت عنها مفاوضات جولة الأوروغواي"، "هي مؤسسة دولية مستقلة من الناحيتين المالية والإدارية وغير خاضعة لمظلة الأمم المتحدة".

وهناك من عرفها على أساس وظيفتها، "المنظمة العالمية للتجارة هي منظمة دولية تعني بتنظيم التجارة بين الدول الأعضاء وتشكل منتدى للمفاوضات متعددة الأطراف". أسست المنظمة العالمية للتجارة لتشكيل الثالث الذي يسيّر الاقتصاد العالمي والتجارة الدولية، إلى جانب صندوق النقد الدولي والبنك العالمي غير أنها تختلف عنهما من حيث اتخاذ القرار، ومن حيث المساهمة المالية للدول الأعضاء. هي منظمة لا تفوض السلطة لمجلس الإدارة ولا دخل لموظفيها أي تأثير في السياسات تعد منظمة حكومية فلا يشارك في نشاطاتها وقراراتها إلا حكومات الدول الأعضاء.

تتخذ القرارات بمشاركة جميع الأعضاء وليس هناك أي امتياز في الأصوات رغم أن أغلب الأعضاء هم من الدول النامية، فيمكن لها أن ترفض القرارات التي تضر بمصالحها⁽²⁾.

(1) - محسن هلال، الآثار التجارية والاقتصادية لاتفاقيات التجارة الدولية على الدول العربية غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية تصدر عن المعهد للتخطيط بالكويت، ص 38.

أحمد عبد الخالق، أحمد بديع بليح، تحرير التجارة العالمية في دول العالم النامي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002-2003، ص 25.
(2) - عبد الكريم عوض خليفة، القانون الدولي الاقتصادي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2012، ص 206 و207.

الفرع الأول: أهداف المنظمة العالمية للتجارة ومهمتها.

إن الأسباب الرئيسية التي أدت إلى الاتفاق بشأن إنشاء المنظمة هو تفاقم التوتر بين التكتلات الاقتصادية الكبرى وعدم وجود أرضية مستوية لسير المفاوضات بشأن تحرير التجارة الدولية، فهي تنهياً لذلك وكأنها منتدى تمنحهم الفرصة للقاءات الدائمة، خاصة، وأن الاجتماع الوزاري ينعقد مرة على الأقل كل سنتين، مما يسمح للدول بطرح انشغالاتها والتفاوض حول الأمور المتعلقة بالتجارة، خاصة أنها كانت الأمور التي تدور بسببها الخلافات التجارية بين الدول وكانت تنذر دائماً بنشوب حروب تجارية بينها تهدد عجلة الاقتصاد الدولي ككل.

هي تهدف إلى تحقيق التنمية الاقتصادية لجميع الدول الأعضاء، بالأخص الدول النامية التي يزيد عددها في المنظمة عن 75% من مجموع الدول الأعضاء، تتحقق التنمية من خلال مراعاة ظروفها الاقتصادية، أثناء اتخاذ وإصدار القرارات، مع تمكينها من الاستفادة من المعاملة التفضيلية.

من بين أهدافها السامية هي الوصول إلى حل النزاعات بطريقة عادلة وبخلاف ما كان عليه في اتفاقية الجات، إذ لم يتم التوصل في ظلها إلى حلول منصفة بل العكس، كانت تشكل عائقاً أمام التجارة الدولية بسبب غياب آلية خاصة وفعالة، ذات قوة رادعة للقضاء على النزاعات التي عانى منها دائماً الطرف الضعيف هي الدول النامية. في أعقاب إنشاء المنظمة أبرمت اتفاقية متعلقة بتكوين جهاز تسوية المنازعات التي تحدد طبيعة عمل وأسلوب تشكيل فرق التحكيم، جهاز الاستئناف، حقوق والتزامات الدول⁽¹⁾.

(1) - جابر فهمي عمران، المرجع السابق، ص 239.

فوزية غربي، الزراعة العربية وتحديات الأمن الغذائي، حالة الجزائر، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت لبنان، 2010، ص 17. مصطفى سلامة، قواعد الجات الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1998، ص 15.

يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 109.

هي تعمل على أن تكون آلية تواصل بين الدول الأعضاء من خلال تسهيل المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء وتحقيق الشفافية بإلزام كافة الدول إخطار غيرها بالتشريعات التجارية المتعلقة بتحرير التجارة من جميع القيود، تسهيل الوصول إلى الأسواق العالمية لتمكين من زيادة الطلب على الموارد الاقتصادية والاستغلال الأمثل لها، ما يسمح برفع مستوى الدخل القومي الحقيقي للدول الأعضاء، تعظيم الدخل العالمي ورفع مستويات المعيشة بما يحقق تقوية الاقتصاد العالمي.

تستعمل المنظمة عدة آليات منها إلغاء التمييز في العلاقات التجارية، إزالة الحواجز الجمركية، الزيادة في الإنتاج والتجارة العالمية، توسيع إنشاء أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي وزيادة نطاق التجارة العالمية، مع توفير الحماية للسوق الدولي من خلال إقرار معايير دولية تضبط مقاييس جودة الإنتاج.

تسعى المنظمة -من كل ما تقدم- إلى خلق وضع تنافسي عالمي في التجارة الدولية، يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد بضمان حصول البلدان النامية على حصة كافية في التجارة الدولية تتناسب مع متطلبات التنمية الاقتصادية من خلال تقديم مزايا خاصة وفترات انتقالية كافية لمساعدتها على التكيف مع النظام التجاري العالمي الجديد.

على هذا الأساس تقوم المنظمة بالتحرير التدريجي للخدمات لأن التحرير التدريجي للسلع كان في ظل اتفاقية الجات، تبعاً لذلك ترفض كل الأشكال الحمائية⁽¹⁾، تقوم بتسهيل تطبيق الاتفاقيات التجارية الناتجة عن جولة الأوروغواي أو أي اتفاقية جديدة يجري التفاوض عليها مستقبلاً، وتيسير الاتفاقيات الخاصة المتعلقة بالقطاعات الجديدة كالخدمات وجوانب الملكية الفكرية ذات الصلة بالتجارة تعمل على تقديم المساعدات التقنية للبلدان النامية وإدارة الاتفاقيات التجارية التي أبرمتها الدول الأعضاء، الفصل في المنازعات التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء حول تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية.

(1) - سليم سعادوي، الجزائر ومنظمة التجارة العالمية، معوقات الانضمام، دار الخلدونية للنشر والتوزيع الجزائر، الطبعة الأولى، 2008،

دعم التنسيق والتعاون مع المنظمات والمؤسسات الدولية لاسيما صندوق النقد الدولي والبنك العالمي لتوحيد معايير صنع السياسات الاقتصادية على المستوى الدولي وإدارة شؤون الاقتصاد العالمي بجوانبه المختلفة المالية والنقدية والتجارية وإجراء المشاورات لتحديد شكل العلاقات المستقبلية.

الفرع الثاني: مبادئ المنظمة العالمية للتجارة⁽¹⁾.

هي على الأغلب نفس مبادئ اتفاقية الجات، قسمت على العموم إلى صورتين : مبادئ تنظيمية عامة ومبادئ منظمة لعمل المنظمة.

البند الأول: المبادئ التنظيمية العامة.

تقوم على المبادئ التالية:

- إقرار الدول الأعضاء في المنظمة بأن التعاون المشترك بينهم في مجال التجارة والاقتصاد هو السبيل نحو رفع مستوى المعيشة، نمو القيمة الحقيقية للدخل، التوسع في الإنتاج وتجارة السلع والخدمات.
- وجود رغبة لدى الدول الأعضاء بخفض التعريفات والحواجز التجارية، كذا إزالة المعاملات التمييزية في العلاقات التجارية.
- الإقرار بضمان أحد أهداف المنظمة المتمثلة في ضمان تقدم الدول، خاصة الأقل نمواً من خلال نظام تجاري عالمي متكافئ مع تسجيل حاجة هذه الدول إلى تنمية اقتصادياتها.
- عزم الدول على تعزيز تكامل واسع في ظل نظام تجاري متعدد الأطراف بتحقيق مبادئه الأساسية وإنجاز أهدافه.

البند الثاني: المبادئ المنظمة لعمل المنظمة العالمية للتجارة.

هي نفس مبادئ اتفاقية الجات، وتتمثل في:

(1) - مصطفى سلامة، المنظمات الدولية، المرجع السابق، ص 360.

1- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية⁽¹⁾:

المقصود به، منح كل طرف من أطراف المنظّمة نفس المعاملة الممنوحة من مزايا وإعفاءات يتمتع بها أي طرف آخر في سوق الدولة دون قيد أو شرط ودون تمييز، بل يلزم تحقيق المساواة في المزايا الممنوحة بغض النظر عن حجم الدولة وقدرتها الاقتصادية غير أن هذا المبدأ لا يمكن تطبيقه على إطلاقه بل يقبل مجموعة من الاستثناءات:

- تلك المتعلقة بالترتيبات الإقليمية، تسعى من خلالها مجموعة من الدول المنتمة لإقليم اقتصادي معين ذات طابع جغرافي إلى تحرير التجارة الخارجية فيما بينهم دون الالتزام بمنح هذه المعاملة التفضيلية لباقي الأطراف المنضمّة إلى المنظّمة غير المنتمة لهذا التكتل بشرط أن لا تقل الامتيازات الممنوحة للدول الأعضاء في الترتيب الإقليمي عن تلك التي التزمت بها الدول الأعضاء بالفعل في المنظّمة.

- الاستثناء الثاني لا يخصّ الترتيبات الإقليمية وإنّما طبيعة الدولة من حيث درجة تقدمها، فهذا الامتياز يمنح للدول النامية دون أن تنتمي إلى إقليم جغرافي واحد حيث يكون لها أن تقيم فيها من بينها اتفاقات تجارية تفضيلية دون الالتزام بمنح هذه المعاملة لدول أخرى لا يتم تصنيفها كدول نامية.

فضلا عن ذلك يقرر لها حماية صناعتها الناشئة لتصبح قادرة على المنافسة في الأسواق العالمية، إذا يقصد بها منح معاملة تفضيلية من الدول الصناعية المتقدمة لتجارة الدول النامية، والتي تتمثل في المزايا الممنوحة بموجب النظام المعمم للأفضليات التجارية تحصل الدول النامية بموجبه على شروط تجارية ميسّرة لتسهيل وصول صادراتها إلى أسواق الدول الصناعية المتقدمة مع حمايتها من مخاطر المنافسة غير العادلة من قبل منتجات المؤسسات القوية في الدول الصناعية.

(1) - جابر فهمي عمران، المرجع السابق، ص 246.

جويّدة بلعة، المرجع السابق، ص 239.

مصطفى رشدي شبيحة، اتفاقيات التجارة العالمية في عصر العولمة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص 13 و 25.

مصطفى سلامة، قواعد الجات، المرجع السابق، ص 7.

2- مبدأ عدم التمييز:

إن التبادل التجاري بين الدول الأعضاء يتم على أساس مبدأ المساواة وعدم منح أية ميزة تجارية لدولة ما على حساب دولة أخرى، مفاده أن يتم التعامل مع كل الأطراف المنضمّة بنفس المعاملة، فأية ميزة أو معاملة تفضيلية تتعلق بالتعريفات الجمركية أو أية رسوم أخرى أو إجراءات لها ارتباط بالتجارة الدولية تمنحها دولة طرف، للمنتج من أيّ بلد يكون عليها أن تعمم المعاملة لكل الدول الأطراف الأخرى. يقوم على أساسين:

- شرط الأمة المفضّلة يقصد به أن كل الصلاحيات التي تقدّم إلى البلد العضو يجب أن تمنح لكل البلدان الأخرى بدون أي قيد أو شرط.
 - شرط المعاملة الوطنية لكل الدول يجب أن تعامل المنتجات الوطنية والواردات إليها من الدول الأخرى بنفس المعاملة من حيث الضريبة والقوانين الداخلية فيما يخص التداول والتوزيع والتسعير دون تمييز ضد سلع دولة دون دولة أخرى.
- 3- مبدأ الشفافية⁽¹⁾:

يقصد به، أن تقتصر حماية الصناعة الوطنية من المنافسة الأجنبية على استخدام الرسوم الجمركية فقط دون اللجوء إلى الإجراءات غير الجمركية كحظر الاستيراد أو تقييد الكمية من خلال نظام الحصص.

في المقابل تنص الاتفاقية على تبادل التنازلات الجمركية بين الدول الأعضاء، لتشمل الاعفاء الجمركي الكامل، خفض شرائح التعريفات الجمركية أو ربط أو تثبيت هذه الشرائح عند حد أقصى لا يجوز تجاوزه، يتم تبادل هذه التبادلات إما عن طريق المفاوضات الثنائية أو من خلال جداول التنازلات التي تقدمها الدول، أو بالاتفاق الجماعي على تخفيض الرسوم الجمركية دون استثناء بنسبة محددة متفق عليها.

(1) - بسام الحجار، المرجع السابق، ص 238.

عجة الجليلي، المرجع السابق، ص 282.

غالباً ما يتم تخفيض الرسوم الجمركية بصفة دورية من خلال الجولات انطلاقاً من دورة كيندي، في إطار هذا المبدأ كل دولة مطالبة بإعداد قائمتين:

- الأولى: تتضمن المنتجات التي يرغب العضو التوسع في تصديرها أو يطلب من الدول تخفيض الرسوم الجمركية بشأنها.

- الثانية: تتضمن السلع التي يكون العضو مستعداً لإجراء تخفيضات عليها عندما يستوردها⁽¹⁾.

في ظل اتفاقية الجات كانت التنازلات تتم بحسب سلعة مقابل سلعة أما حالياً فمعيار التنازل عام يكون وفقاً لقوائم.

الفرع الثالث: هيكل المنظمة.

هو ينقسم إلى:

البند الأول : المؤتمر الوزاري⁽²⁾:

يضم كافة الدول الأعضاء في المنظمة، يعد أعلى سلطة لاتخاذ القرارات، يعقد اجتماعه مرة كل سنتين لتمكين المنظمة من تقييم ما تم اتخاذه من قرارات، مدى التزام الدول بتنفيذها من جهة، ومن جهة أخرى اتخاذ قرارات جديدة وفقاً للمستجدات.

المؤتمر الأول: انعقد بسنغافورة "Singapour" خلال الفترة من 9 إلى 13 ديسمبر 1996 كان يهدف إلى تقييم اتفاقيات الأورو جواي على أرض الواقع، تقرر بشأنها إنشاء ثلاثة

(1) - نفس هذه الإجراءات نص عليها اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي.

مصطفى سلامة، المرجع السابق، ص 48.

(2) - عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 189.

يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 118.

سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 21.

يسام الحجار، المرجع السابق، ص 238.

عبد الكريم عوض خليفة، المرجع السابق، ص 215.

قاشي فايزة، المرجع السابق، ص 119.

أفواج عمل لمواضيع جديدة: التجارة والاستثمار، التجارة والمنافسة، شفافية الأسواق العامة⁽¹⁾.

المؤتمر الثاني: انعقد بمدينة جنيف السويسرية بين 18 و 20 ماي 1988، تطرق إلى ثلاثة اتفاقيات متعلقة بالاتصالات، الخدمات المالية، تكنولوجيا الإعلام كما تم ابرام اتفاق خاص بالتجارة الالكترونية من خلال إعفائها من الرسوم الجمركية⁽²⁾.

المؤتمر الثالث: تم في مدينة سياتل الأمريكية Seattle خلال الفترة الممتدة من 30 نوفمبر إلى 3 ديسمبر سنة 1998، كان يهدف إلى محاولة تجديد معالم النظام التجاري العالمي المتعدد الأطراف وتقييم أداء المنظمة خلال الخمس سنوات الماضية، والتنبؤ بالمستقبل الخاص بها، غير أن البيئة الاقتصادية العالمية والمواقف المسبقة للبلدان الأعضاء المشاركة في المؤتمر والتحركات الخاصة بالمنظمات غير الحكومية حال دون الوصول إلى الأهداف المسطرة وكان السبب في فشله⁽³⁾.

من البيانات التي صدرت احتجاجا على المنظمة العالمية للتجارة ومؤتمرها الوزاري الثالث البيان الصادر عن هيئة أطلقت على نفسها اسم ممثلو المجتمع المدني المعارضون لمفاوضات دورة الألفية، وقع عليه 1200 منظمة في 87 دولة.

أكد البيان في محتواه على الدور البارز للمنظمة العالمية للتجارة في التركيز على توزيع الثروة بين أقلية من الأغنياء وتفشي الفقر في أغلبية بلدان العالم، كما طلب البيان

(1) - عمدت الجزائر إلى ذلك وقامت بتطهير الأسواق العامة وتميئتها لمواجهة المنافسة الشفافة.

(2) - عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 343.

(3) - قادت الحركة الاحتجاجية منظمات المجتمع المدني في عدد كبير من دول العالم، قدر العدد نحو 800 منظمة تنتمي إلى قرابة 75 دولة. كانت المنظمات متنوعة شملت نقابات عمالية، جمعيات حماية المستهلك، جمعيات حقوق الإنسان، جمعيات المحافظة على البيئة بالإضافة إلى منظمات عالمية معروفة مثل أوكسفام (Oxfam)، منظمات تكونت خصيصا واستعدادا الموقعة سياتل: كجماعة التحرك العالمي ومنظمة المواطن العام. إبراهيم العيسوي، الغات وأخواتها، الطبعة الثالثة، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، 2001، ص 187.

عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 363.

أحمد عبد الخالق، أحمد بديع بليح، المرجع السابق، ص ف.

بوقفة لإعادة تقييم أعمال للمنظمة مع تأجيل كل مفاوضات تهدف إلى توسيع نطاق سلطة المنظمة⁽¹⁾.

إن هذه الأحداث أوقفت اندفاع أصحاب المصالح في المزيد من تحرير التجارة الدولية "كما نجحت هذه القوى في توجيه ضربة عنيفة لمصادقية المنظمة وكشفت عن زيف الكثير من الادعاءات حول فعالية وعدالة وشفافية النظام التجاري العالمي، فهزت ثقة الكثيرين في هذا النظام وحدثت من تفاؤلهم".

تمكنت الدول النامية على اثرها من اكتساب مهلة للتعلم الأكثر في النظام الجديد هناك من دعاها ب "مهلة لالتقاط الأنفاس"⁽²⁾، وكانت المستفيد الأول من عدم نجاحه، إذ هيأت نفسها للمؤتمر بالقدر الجيد من الاستعداد والتنسيق حتى تتفادى الرضوخ لما تريده الدول المتقدمة منها. تحولت الخلافات بين الدول المتقدمة نفسها، وجماعات تنشط في المجتمع الدولي من أنصار البيئة وأنصار حقوق الطفل...

إن أحداث سياتل تمتد إلى جولة الأوروغواي، كانت مملوءة بالآمال والوعود لصالح الدول النامية ولكن أي منها لم يحقق بالعكس إن الدول النامية تحمّلت التزامات لتحرير التجارة الدولية يفوق عبئها ما حصلت عليه من مزايا وأدت إلى خسائر محققة، إذا لم تفتح أسواق الدول المتقدمة أمام صادرات الدول النامية من السلع الزراعية والمنسوجات على نحو ملموس، كما أبطأت في رفع الدعم والحماية عن منتجاتها ولم تتحصل الدول الأقل نمواً والدول النامية المستوردة للغذاء على الدعم الذي وعدت بتقديمه لها الدول المتقدمة بل وناقشتها بمناسبة انضمامها للمنظمة حتى فيما يخص الإعفاءات والتفضيلات الممنوحة لها.

(1) - احتشد في سياتل نحو 40000 شخص للتظاهر والإعراب عن سخطهم على المنظمة العالمية للتجارة ومقاومتهم للعملة التي ترمز إليها المنظمة هو حشد غير مسبوق شهدته الولايات المتحدة الأمريكية يتكون من فريقين: الفريق الأول يتألف من الجماعات المعتدلة التي أرادت بسط الحوار للتفاهم بقصد الحصول على مقعد على مائدة المفاوضات حتى تصبح أعمال المنظمة أكثر ديمقراطية تتألف الجماعات من قيادات نقابات العمال الرسمية، ممثلي جماعات البيئة، عناصر مختلفة تنتمي إلى الطبقات الوسطى. أما الفريق الثاني فيتألف من جماعات راديكالية متمردة أرادت منع المؤتمر من الانعقاد أو تأجيل افتتاحه بحيث تحولت شوارع سياتل إلى ميدان معركة حربية إبان الصدام الذي وقع بين المتظاهرين من جراء إصرارهم على مسيرات سلمية وسد المنافذ المؤدية إلى مقر الاجتماع، إبراهيم العيسوي، المرجع السابق، ص 188.

(2) - إبراهيم العيسوي، المرجع السابق، ص 189.

أحدثت جولة الأوروغواي عدم التكافؤ بين الدول المتقدمة والنامية في القدرة على نيل الحق أو توقيع العقاب على المخالفين مما أدى إلى عدة أشكال من الاجحاف والظلم⁽¹⁾ أثرت هذه الأحداث على عمل المنظمة بحيث أصبح ذلك تمييز واضح بين مرحلتين في عمرها: مرحلة ما بعد سياتل ومرحلة ما قبل سياتل، إذ بحسب تقرير المنظمة في كتابها السنوي لعام 2000 الصادر بعد أحداث سياتل: "أنّ عليها أن تتعلم من هذه الأحداث حتى تطور أداءها للأحسن وأنها بالفعل تفعل ذلك استجابة لاقتراحات أعضائها".

تم وضع برنامج عمل يستهدف إرضاء الدول النامية من منطلق اعتبار التنمية شاغلا رئيسيا من شواغل برنامج المنظمة في مرحلة ما بعد سياتل مفاده:

- العمل على إتاحة فرص لنفاذ جميع صادرات الدول الأقل نموا إلى أسواق الدول الصناعية من دون تعرضها لرسوم جمركية أو حصص استيرادية.
- حث الدول الصناعية على تقديم الدعم الفني الذي تحتاجه الدول النامية من أجل تنفيذ جولة الأوروغواي.
- النظر في قضايا التنفيذ وبخاصة قضية تمديد الفترات الانتقالية المسموح بها للدول النامية في الاتفاقيات المتعلقة بتحرير التجارة الدولية.
- العمل بدرجة كبيرة من الشفافية في عمليات المنظمة وإتاحة فرص أكثر للدول الأعضاء الصغرى في نشاطاتها خاصة الدول التي ليست لديها بعثات في جنيف.

إنّ البرنامج يعد كرد فعل على أحداث سياتل وعلى تصريحات الخبراء منهم ما ذكره ياش تاندون مدير الشبكة العالمية لمجموعة الجنوب قبل انعقاد مؤتمر سياتل.

(1) - "تزايد الشعور بالغبن وتنامي الإحساس بالمرارة من جانب الدول النامية أحد أسباب ثورة الغضب وأعمال العنف التي شهدتها سياتل".

إبراهيم العيسوي، المرجع السابق، ص 191.

عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 388.

مصطفى سلامة، مستقبل منظمة التجارة العالمية، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، مجلة فصلية محكمة تصدرها كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، مصر، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ع2، 2000، ص 57-58.

* إزالة مصادر عدم العدالة المتضمنة في اتفاقيات الأوروغواي، من أمثلتها ما يطلق عليه الدعم المحضور وفي حالة ما إذا رفضته إحدى الدول تتعرض إلى توقيع عقوبات كدعم الصادرات، دعم الصناعة، دعم إنتاج الغذاء في حين يسمح بالدعم الذي تمارسه الدول المتقدمة كدعم البحوث، دعم التنمية الإقليمية والدعم الموجه لحماية البيئة.

* وجود عدم التكافؤ بين الدول في منظمة التجارة العالمية، يجب كفالة معاملة خاصة وتمييزة للدول النامية من دون تنازلات مقابلة تقدمها الدول المتقدمة، في هذا السياق ذكر الخبير ياش تاندون: "إن المعاملة متساوية بين أطراف غير متكافئة، تزيد من عدم التكافؤ وتفاقم اللامساواة"، تم إهدار المبدأ وتم تجاهل القسم الرابع من اتفاقية الجات، طرح انشغال آخر: أن الفترات الانتقالية الممنوحة للدول النامية هي بقدر 5 إلى 10 سنوات هل تعد كافية لسد الفجوة بين هاتين المجموعتين من الدول؟ وتطبيق مبدأ المساواة؟ واقع الحال يشهد بأن الفجوة قد اتسعت ولم تقلص في العقد الأخير من القرن العشرين: "عقد التحرير والعولمة"⁽¹⁾.

* إضفاء المزيد من العدالة على مسألة تسوية المنازعات في المنظومة، لكن إجراءات التقاضي باهظة التكلفة ولا يمكن لمعظم الدول النامية تحملها، كما أن العقوبات لا تنفذ على الدول القوية، ما يجعل الدول الغنية تفلت من العقاب على ما ترتكبه في حق الدول الفقيرة من مخالفات⁽²⁾.

من الأعمال التي كان يجب وضعها على جدول أعمال المنظومة في مرحلة ما بعد سياتل تتلخص في:

(1) - عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 394.

إبراهيم العيسوي، المرجع السابق، ص 200.

سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 35.

(2) - إبراهيم العيسوي، المرجع السابق، ص 201.

- مراجعة مدى التزام الدول المتقدمة بما تعهدت به إبان التوقيع على اتفاقية إنشاء المنظّمة العالمية للتجارة.

- إعطاء قضايا الشفافية والمشاركة الديمقراطية في أعمال المنظّمة اهتماما كبيرا مع إتاحة فرص أكبر للمشاركة الفاعلة من الدول الصغيرة والفقيرة ومن جانب المنظمات غير الحكومية، أمر مهم، إن مدى التقدم فيه مرهون بتصحيح الخلل في موازين القوة الاقتصادية، وبما تبذله الدول النامية من جهود للخروج من التخلف.

أهمّ عامل لذلك هو إعداد سياسة تصنيعية مجدية من أجل تكثيف النسيج الصناعي⁽¹⁾.

المؤتمر الرابع⁽²⁾: انعقد بالدوحة Doha في الفترة ما بين 9 إلى 14 نوفمبر 2001. بمشاركة كافة الدول الأعضاء البالغ عددهم 137 دولة، كان يهدف إلى محاولة التضييق والقضاء على الخلاف الناشئ بين الدول الأعضاء. تناول المؤتمر بعض المواضيع التي لم يتم تناولها سابقا بالقدر الكافي كـ:

- المواضيع المتعلقة بدراسة علاقة الاستثمار بالتجارة.
- المواضيع المتعلقة بدراسة علاقة سياسة المنافسة بالاستثمار⁽³⁾.
- المواضيع المتعلقة بالمشتريات الحكومية.
- المواضيع المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية.
- المواضيع المتعلقة بالتجارة والتنمية في البلدان الأقل فقرا.
- كما ظهرت محاولات لإدراج النفط في المفاوضات التجارية.

(1) - عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 409.

بسام الحجار، المرجع السابق، ص 240.

(2) - عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 415.

يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 121.

سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 35.

سمير اللقمان، المرجع السابق، ص 50.

(3) - Daniel Dufourt, un ordre constitutionnel libéral est il le seul fondement possible d'un droit mondial de l'investissement in, Colloque, Lyon 2 mars 2011 sous la direction de Filali Osman, Bruylant Bruxelles, 2001, Belgique, Op.cit, p 7.

المؤتمر الخامس: انعقد في مدينة كانكون Cancun المكسيكية في الفترة الممتدة ما بين 10-14/9/2003 يعدّ امتدادا لما خرجت به جولة الدوحة من قرارات.

شاب هذه الجولة الإخفاق لغياب الرؤية حول أهم القضايا التي ركزت عليها المفاوضات كتلك المتعلقة بالمجال الزراعي، المعاملة الخاصة والتميزة للدول النامية...

المؤتمر السادس: كان بهو نكونج Hong Kong خلال الفترة الممتدة من 13 إلى 18/12/2005⁽¹⁾ ليشمل مواضيع الزراعة والقطن.

المؤتمر السابع: كان بجنيف في سويسرا يمتد من 30 نوفمبر إلى 2 ديسمبر 2009 موضوعها يدور حول "المنظمة العالمية للتجارة، النظام التجاري متعدد الأطراف والبيئة الاقتصادية العالمية الحالية" تركز حول معالجة محتويات جولة الدوحة المتعلقة بالمجال الزراعي كيفية دخول السلع غير الزراعية إلى الأسواق العالمية، تخفيض الحقوق الجمركية والحواجز غير الجمركية، الخدمات، القواعد المتعلقة بنصوص ضد الإغراق، الدعم، الحقوق التعويضية، الاتفاقات الجهوية التجارية، أيضا المواضيع المتعلقة بالملكية الفكرية، التجارة والبيئة، تسهيل التبادلات التجارية، المعاملة الخاصة والتفضيلية، التجارة الالكترونية والتجمعات الدولية.

المؤتمر الوزاري الثامن: بجنيف بسويسرا من 15 إلى 17 ديسمبر 2011 تضمنت 3 حصص من العمل منها التجارة والتنمية، برنامج الدوحة من أجل التنمية، أهمية النظام التجاري متعدد الأطراف والمنظمة العالمية للتجارة.

عرف المؤتمر انضمام كل من روسيا، جزيرة الساموا "Samoa"، ومونتينيغرو "Monténégro" إلى المنظمة العالمية للتجارة.

المؤتمر الوزاري التاسع: في بالي الاندونيسية الممتدة من 3 إلى 7 ديسمبر 2013 لتبني عدة قرارات متعلقة بتبسيط التجارة، منح الدول السائرة في طريق النمو الايجابيات المتعلقة

(1) - محمد صفوت قابل، المرجع السابق، ص 180.

عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 581.

Les objectifs du millénaire pour le développement en Afrique : progrès accomplis et défis relever, édition : Commission économique pour l'Afrique Addis-Abeba, 2005, p 27.

بضمان الأمن الغذائي: تم في مؤتمر تبني اليمن كعضو في المنظمة، في حين أن الجزائر بثقلها الاقتصادي وأهميتها التجارية لم تلتحق بعد⁽¹⁾.

تلت هذه المؤتمرات جولة الدوحة⁽²⁾، هي ثاني جولة بعد إنشاء المنظمة وآخرها لحد الآن في إطار التعاون التجاري متعدد الأطراف، تتمثل مواضيعها في التخلص من كل العوائق التجارية تضمنت 20 موضوعا، أهمه برنامج الدوحة للتنمية الذي كان يعتني دائما بترقية التبادلات التجارية في الدول السائرة في طريق النمو.

ضمّت هذه الجولة 157 دولة، تقوم على مبادئ الشمولية في المفاوضات، فالقرارات التي تتخذ تكون بالرضائية، بمعنى أن كل الدول تقنع بما سيتخذ من اتفاقيات. تعد أهم نقطة إيجابية لصالح الدول النامية.

من مواضيع الجولة الدعم الزراعي لتلغى كل التدابير المتعلقة به عند التصدير وفق برنامج كان أقصاه سنة 2013، أيضا السلع غير الزراعية، الخدمات، تيسير العمليات التجارية، القواعد المتعلقة بالإجراءات ضد الإغراق، البيئة، القواعد المتعلقة بحماية الملكية الفكرية.

البند الثاني: المجلس العام.

يعد بمثابة مجلس إدارة المنظمة، يضم في عضويته كافة الدول الأعضاء يتولى مسؤوليات المؤتمر الوزاري فيما بين دورات انعقاده، يعمل على وضع القواعد التنظيمية واللوائح الإجرائية الخاصة بعمل اللجان المختلفة، يضع ترتيبات التعاون مع المنظمات الدولية الأخرى التي تضطلع بمسؤوليات ذات طبيعة متداخلة ومتصلة بعمل المنظمة. ينعقد المجلس العام حسبما يكون مناسبا للاضطلاع بمسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية وفق مدد زمنية متفق عليها تتراوح بين عامين للدول المتقدمة إلى أربعة

⁽¹⁾ - www.wto.org.

⁽²⁾ - Rapport économique sur l'Afrique 2011, ed. commission économique pour l'Afrique, Addis-Abeba, Éthiopie, 2011, p 57-58.

Kamel Chehrit, l'organisation mondiale du commerce, édition gran Alger-livres, Alger, 2007, p 19.

Alfredo Suarez, commerce international et environnement, Hachette livre, 2010, p 108.

أعوام للدول النامية، ستة أعوام للدول الأقل نمواً، يرجع التفاوت في هذه المدد وفقاً لطبيعة الظروف الاقتصادية لكل مجموعة من الدول، مدى استقرارها ومعدلات تطورها فتمنح مدد أطول للمراجعة لإتاحة الفرصة لاستقرار السياسات التجارية الجديدة المطبقة من طرف الدول لتقييمها بشكل موضوعي، تمتد المراجعة في السياسات حتى إلى التشريعات الوطنية، اللوائح، الإجراءات التي تنظمها سواء في السلع والخدمات تنشأ ثلاث مجالس تحت إشراف المجلس العام⁽¹⁾.

- مجلس لشؤون التجارة في السلع.

- مجلس لشؤون التجارة في الخدمات.

- مجلس لشؤون الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية.

أطلق على هذه المجالس اسم المجالس النوعية لأنها تضطلع بالمهام التي تعهد بها إليها الاتفاقيات الخاصة لكل منها.

تكون العضوية فيها مفتوحة لممثلي جميع الأعضاء، تجتمع حسب الضرورة للقيام بمهامها، كما يحق أن تنشئ أجهزة فرعية حسب الحاجة، يضع كل من هذه الأجهزة الفرعية قواعده وإجراءاته تخضع لموافقة المجلس المشرف عليها.

إضافة للمجالس توجد اللجان، ينشئ المؤتمر الوزاري لجنة للتجارة والتنمية، لجنة لقيود ميزان المدفوعات، لجنة للميزانية والمالية والادارة.

تستند في القيام بمهامها بموجب الاتفاقيات وبأي مهام إضافية يعهد بها للمجلس العام له أن ينشئ لجانا إضافية لأداء ما يهم من مهام.

(1) - محمد صفوت قابل، المرجع السابق، ص 77.

جاير فهمي عمران، المرجع السابق، ص 287.

مصطفى سلامة، اتفاقية الجات، المرجع السابق، ص 50.

سمير محمد عبد العزيز، المرجع السابق، ص 189.

سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 22.

يسام الحجار، المرجع السابق، ص 238.

عبد الكريم عوض خليفة، المرجع السابق، ص 216.

إلى جانب اللجان يوجد جهاز لتسوية المنازعات الذي يعد أحد الأجهزة الرئيسية لمنظمة التجارة العالمية لتشمل كافة مجالات التجارة، يصدر أحكاما ملزمة للأطراف المتنازعة من خلال هيئة المحكمين، يحق لأي طرف استئناف قرار الهيئة إن كان هناك ما يستوجب ذلك⁽¹⁾.

البند الثالث: الإدارة التنفيذية.

للمنظمة أمانة يرأسها مدير عام، يعين المؤتمر الوزاري المدير العام، يعتمد الأنظمة التي تحدد سلطات المدير العام وواجباته، شروط خدمته وفترة شغل المنصب⁽²⁾. بدوره المدير العام يعين أعضاء موظفي الأمانة، يحدد واجباتهم وشروط خدمتهم وفقا للقواعد التي يعتمدها المؤتمر الوزاري.

تعد مسؤوليات المدير العام ومسؤوليات موظفي الأمانة ذات طبيعة دولية بحتة لا يجوز لهم بمناسبة قيامهم بمهامهم الحصول على تعليمات من أية حكومة أو أي جهة خارج المنظمة، عليهم أن يمتنعوا عن أي عمل قد ينعكس بصورة سلبية على مركزهم كموظفين دوليين، بالمقابل على أعضاء المنظمة أن يحترموا الطابع الدولي لمسؤوليات المدير العام وموظفي الأمانة وألا يحاولوا التأثير عليهم في أدائهم لواجباتهم. على كل عضو أن يسدد في أسرع وقت مساهمته في مصروفات المنظمة وفقا للأنظمة المالية التي يعتمدها المجلس العام: يقدم المدير العام إلى لجنة الميزانية والمالية والإدارة تقديرات ميزانية المنظمة السنوية⁽³⁾.

(1) - عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 191.

يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 118.

سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 22.

(2) - محمد صفوت قابل، المرجع السابق، ص 76.

جاير فهمي عمران، المرجع السابق، ص 295.

عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 190.

سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 23.

(3) - عبد الكريم عوض خليفة، المرجع السابق، ص 216.

عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 333.

مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 281.

المبحث الثاني: الآثار الايجابية والسلبية من انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة. رغبت الجزائر في الالتحاق بالركب التجاري العالمي الجديد منذ سنة 1987، توقع إنهاء مفاوضات الانضمام كان في سنة 2005، بحجة أن افتتاح دورة المفاوضات الثنائية بالدوحة سيؤدي إلى تصعب الشروط⁽¹⁾، وكانت هناك ارادة حقيقية للسياسة الجزائرية، إذ ذكر المسؤول الجزائري الأول عن الانضمام أن: "الجزائر في المرحلة النهائية لمفاوضات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وسيعرض -أنداك- التقرير النهائي للانضمام في شكل اتفاقية على الندوة العامة ومجلس المنظمة".

غير أن المسار لم ينته، واستمر لغاية 2014، بسبب ما يطلب من الجزائر في كل جولة من المفاوضات من ضرورة استجابة قوانينها لمقاييس المنظمة⁽²⁾ (يوجد اعتراض أمريكي على القوانين الجزائرية).

هذا العناء والمسار الشاق يدعو للتساؤل حول الفائدة منه: هل الجزائر تريد فعلا الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة أم هو أمر محتم عليها؟

أسالت الإجابة على هذا السؤال الكثير الكثير من الحبر والكل يجمع على أنها مجردة فضلا عما يفرزه من سلبيات تفوق الفوائد التي سيحنيها الاقتصاد الجزائري.

المطلب الأول: إجراءات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

يتم الانضمام للمنظمة عن طريق التفاوض مع أعضائها بعد عدة جولات. يجب التمييز بينه وبين العضوية الأصلية فهذه الأخيرة تنسب دائما للأطراف المتعاقدة في اتفاقية الجات⁽³⁾.

Guide general du commerce international, édition mehdi Algérie, 2000, p 80.

سمير اللقمان، المرجع السابق، ص 46.

محفوظ لعش، المنظمة العالمية للتجارة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006، ص 40.

Othmane Bekenniche, l'Algérie, le GATT et l'OMC, Op.cit, p 65.

(1) - عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاوض والتشاور، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا،

الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، ع2 ماي 2005، ص 63.

(2) - مثلا: العروض التعريفية للمنظمة تقدر من 0% إلى 20% بالنسبة للقطاع الصناعي ومن 0% إلى 25% بالنسبة للقطاع الفلاحي،

في حين لا تزال الجزائر تطبق نسبة 45% عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 64.

(3) - جابر فهمي عمران، المرجع السابق، ص 254.

شارك في إنشاء المنظمة العالمية للتجارة 107 دولة من أصل 125 دولة حدّدت إجراءات الانضمام إلى المنظمة في اتفاقية تأسيس المنظمة وفقا لإعلان مراكش⁽¹⁾، تبعا للشروط التي يتم الاتفاق عليها بين الدول الراغبة في الانضمام. توالى ملفات الانضمام بعد إجراء المفاوضات لتصبح دولة الفيتنام العضو رقم 150 بتاريخ 11 جويلية 2007.

- عملية قبول الأعضاء الجدد تتم بشروط يتفق عليها بين المنظمة والدولة التي ترغب في الانضمام بأغلبية 2/3 أعضاء المنظمة على مراحل وبشروط. هي بإيجاز:
- تطبيق جميع اتفاقيات المنظمة بمجرد الانضمام إليها بما في ذلك القواعد التي تمنح معاملة خاصة وتفضيلية لصالح الدول النامية واحترام الفترات الانتقالية في اقتصادها.
 - قبول الاتفاقيات متعددة الأطراف.
 - قبول وضع حدود سقوية للتعريفات الجمركية والتعهد بعدم إجراء أي تعديل إلا في حالة ما إذا خفّضت منها.
 - قبول الشروط الخاصة بالخدمات⁽²⁾.
- فضلا عن وجوب اهتمام الدولة بعدة مجالات أخرى هي على العموم مرتبطة بالتصنيع وبتجارقتها الخارجية:
- كتحسين مناخ الاستثمار في البلاد.

مصطفى سلامة، المرجع السابق، ص 20.

عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 194.

مصطفى أحمد فؤاد، المنظمات الدولية، دار الجامعة الجديدة الإسكندرية للنشر، 1998، ص 113.

عبد الكريم عوض خليفة، المرجع السابق، ص 210.

(1) - محمد صفوت قابل، المرجع السابق، ص 74.

(2) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 115.

سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية بين حات 94 ومنظمة التجارة العالمية، المرجع السابق، ص 73.

محسن هلال، الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية الإجراءات-المفاوضات، بحوث وأوراق عمل المؤتمر العربي الثالث حول التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية في ضوء مفاوضات برنامج عمل الدوحة (الفرص والتحديات أمام الدول العربية) المنعقد في دمشق، مارس 2008 تحت عنوان منظمة التجارة العالمية في ضوء مفاوضات جولة الدوحة (الانضمام-الإجراءات-المفاوضات) عن المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، ص 344.

- إعادة النظر في القيود المفروضة على نشاطات التصدير والاستيراد وكل ما يشكل عائق أمام حرية التبادل التجاري بما فيها إعادة النظر في الأنظمة المصرفية والنقدية.
- احترام نظام الجودة والمواصفات العالمية للإنتاج.
- تشجيع القطاع الخاص وتقليص دور القطاع العام وحصره في بعض المجالات كالخدمات العامة والبنى التحتية.
- إن المخاطب بالانضمام "كل دولة أو إقليم جمركي يملك استقلالاً ذاتياً في إدارته لسياسته التجارية بشروط يتم الاتفاق عليها بينه وبين أعضاء المنظمة"⁽¹⁾.
- تنقسم شروط العضوية إلى موضوعية وشكلية.
- أما الموضوعية فتتضمن:
- الموافقة على الإعلان النهائي لجولة الأوروغواي الصادر في مدينة مراكش المغربية بتاريخ 1994/4/15.
- يجب على الدول التي ترغب في الانضمام تكييف تشريعاتها الداخلية وفقاً للقانون والمبادئ العامة للمنظمة.
- عدم التفرقة بين الدول في المعاملة التجارية.
- اعتماد فتح أسواقها أمام التجارة العالمية.
- تقديم تنازلات تجارية لوارداتها من خلال تخفيض الرسوم الجمركية، هذا هو الأساس.
- أما الشروط الشكلية فهي الإجراءات المتبعة للحصول على العضوية في المنظمة تتمثل في المفاوضات⁽²⁾ والالتزام بكل ما ورد من شروط.
- يتم قبول العضو الجديد من خلال المؤتمر الوزاري، يوافق على شروط الانضمام بأغلبية ثلثي أصوات الدول الأعضاء⁽³⁾.

(1) - www.wto.org, l'article XII de l'accord de l'OMC.

سمير محمد عبد العزيز، المرجع السابق، ص 73.

(2) - هي على الأغلب شاقة.

(3) - عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 73.

يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 116-117.

تتضمن ثلاثة مراحل:

المرحلة الأولى: تقدم الحكومة مذكرة للمنظمة تغطي فيها جميع السياسات الاقتصادية والنظم التجارية ومختلف الإصلاحات لفحص مدى انطباقها مع معايير المنظمة⁽¹⁾.

يعاين المذكرة المجلس العام، فيعين مجموعة عمل مكلفة بفحص ما ورد فيها وتقديم النتائج المستخلصة.

للتنبه يحق لكل الأعضاء المشاركة في مجموعة العمل.

تبعاً لذلك، يكون على الحكومة المرشح بلدها للانضمام أن تقدم مذكرة إضافية توضح فيها كل ما يتعلق بالتجارة الخارجية للبلد ونظامها القانوني.

بموجب هذا الأساس القانوني تتمكن مجموعة العمل من فحص الأسئلة أعضاء المنظمة وتقدير أجوبة الحكومة.

عندئذ تقوم مجموعة العمل بالبداية في مفاوضات متعددة الأطراف متعلقة بشروط الانضمام، تكون أغلبها متعلقة باحترام شروط ومبادئ المنظمة بعد مرحلة الانضمام والتعهد بتقديم تغييرات قانونية أو هيكلية والتقيّد بالالتزام بها⁽²⁾.

المرحلة الثانية: تسمح الدولة المترشحة بالدخول في مفاوضات ثنائية مع حكومات مجموعة العمل ويتم أثناءها تأسيس الالتزامات والتنازلات الخاصة بالسلع والخدمات، نتائج هذه المفاوضات تهيئ في ملف، لتعد من بين الإجراءات المكملة لملف الانضمام⁽³⁾.

المرحلة الثالثة: هي المرحلة النهائية للانضمام تثبت بالوثائق التالية:

أسامة مجدوب، الجات، مصر، البلدان العربية من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثالثة، ماي 2002، ص 82.

سمير اللقماي، المرجع السابق، ص 55.

(1) - أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 82.

(2) - www.wto.org.

Othmane Bekenniche, op cit, p 121.

Rapport sur le développement en Afrique, 2000, p 123.

(3) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 117.

أسامة مجدوب، المرجع السابق، ص 82، عبد المالك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 267.

- تقرير هيئة العمل الذي يحتوي على تلخيص لإجراءات وشروط القبول وبروتوكول الانضمام.

- الجدول الزمني المتضمن التنازلات المتفق عليها فيما يخص السلع والخدمات بين الحكومة طالبة الانضمام وأعضاء المنظمة.

عند تقديم هذه الوثائق وقبولها من طرف مجموعة العمل يعقد اجتماع نهائي للتعبير عن الموافقة، تعرض على المجلس العام أو المؤتمر الوزاري لاعتمادها.

ينتشر قرار المجلس العام بالقبول، وبروتوكول الانضمام للدولة العضو، بين فيه الأجل النهائي للانضمام بالعضوية الكاملة.

تقوم الدولة عندئذ بإمضاء بروتوكول الانضمام تعبيرا على أنها تقبل "مجموعة شروط الانضمام" بدون تحفظ وتصادق عليها من طرف الهيئة البرلمانية الوطنية في حدود 3 أشهر على الأقصى بعد 30 يوما من التصديق على الدولة أن تبلغ السكرتارية بذلك لتصبح دولة كاملة العضوية⁽¹⁾.

للإشارة، كما يحق للدولة أن تنضمّ يحق لها أن تنسحب.

المطلب الثاني: خطوات انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة.

لقد مرّت الجزائر بالإجراءات العامة المقررة للانضمام إلى المنظمة.

الفرع الأول: مراحل الانضمام.

تقدمت بأول طلب رسمي لها في جوان 1987⁽²⁾، كوّن فريق العمل بتاريخ 17 جوان 1987، قدمت المذكرة الإضافية بشأن نظام التجارة الخارجية

(1) - سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 50 إلى 52.

www.wto.org.

(2) - سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 53.

ملحق رقم 01.

محاضرة وزير التجارة أمام أساتذة والباحثين والطلاب بجامعة العلوم الاقتصادية. بن عكنون بتاريخ 2014/2/24 تحت عنوان "مسار

انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة"، ص 11. www.mincommerce.org.dz

Abdallah Benhamou, le cadre juridique du commerce extérieur de l'Algérie, Op.cit, p 50.

في 11 جويلية 1996⁽¹⁾ والثانية في 17 أكتوبر 2002، بعد ست سنوات، يرجع السبب إلى عدم الاستقرار السياسي والأمني الذي عانت منه البلاد. تعدّ هذه المذكرة بمثابة الانطلاقة الأولى لإجراءات الانضمام.

بدأت اللقاءات بطرح الأسئلة في 14 جويلية 1997. اللقاء الثاني كان في 22 جانفي 1998 واستمرت لغاية 11 جانفي 2013، ارتبطت الأسئلة بمختلف القطاعات حول النظام الزراعي، قطاع الخدمات، حماية الملكية الفكرية وحول النظام القانوني المتعلق بنظام التجارة الجزائري بالخصوص رخص الاستيراد، العوائق التقنية للتجارة، وضع حيز التنفيذ إجراءات الصحة والصحة النباتية، تطبيق الرسوم الداخلية المؤسسات العمومية والخصخصة، الإعانات وبعض من جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة. بلغت الأسئلة على العموم 1933 سؤال لأعضاء المنظمة⁽²⁾، توالى اجتماعات فريق العمل كان أولها في 22-23 أبريل 1998 والثاني كان في 7، 8 فيفري 2002⁽³⁾ ولم تشهد انقطاعا كبيرا، الاجتماع الأخير كان بتاريخ 31 مارس 2014. لينتقل ملف الانضمام إلى إطار منظّم منفصل عن الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة. عقد فوج العمل 11 اجتماع رسمي، اجتماعين غير رسميين، الاجتماع الثاني عشر كان في سنة 2014، تم إعداد أول مشروع تقرير سنة 2006، تمت مراجعته في سنة 2008 بالتحديد في 17 جانفي.

شملت المفاوضات جدول التنازلات حول تجارة السلع والخدمات التي بدأت بتاريخ 08/2/2002 دامت إلى غاية 14/1/2013.

⁽¹⁾ - Abdallah Benachenhou, la fabrication de l'Algérie, Alpha design, pas de pays d'édition, Mai 2009, p 280.

⁽²⁾ - www.mincommerce.gov.dz.

مثلا: طرح في سنة 1996 500 سؤال، في سنة 1998 تم طرح 120 سؤال، قررت الحكومة آنذاك دراسة احتمال انضمام الجزائر إلى غاية 2001، في شهر فيفري 2002 قدمت الجزائر لأول مرة عروضاً أولية فيما يخص السلع الصناعية والتجارية والخدمات، في الاجتماع الثاني لفوج العمل تلقت الجزائر 353 سؤالاً وطلباً جديداً، مداخلة السيد نور الدين بوكروح، مجلة الفكر البرلماني ع4 لسنة 2003، ص 139.

⁽³⁾ - سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 56.

المراجعة النهائية لفريق العمل بتاريخ 2014/02/26⁽¹⁾، عقدت الجولة الحادية عشر لمجموعة العمل بتاريخ 2013/4/5، وقصد التحضير الجيد لها شاركت الجزائر في الندوة الوزارية الثامنة للمنظمة استمرت من 15 إلى 17 ديسمبر 2011 بجنيف في سويسرا بوفد يترأسه وزير التجارة، دار النقاش في هذا الاجتماع حول أهمية النظام التجاري المتعدد الأطراف للتجارة والتنمية وكذا برنامج الدوحة للتنمية⁽²⁾.

عملت سكرتارية المنظمة على مراجعة مشروع تقرير مجموعة العمل بالأخذ بعين الاعتبار المعلومات المقدمة من الجزائر⁽³⁾.

يسير ملف الانضمام وطنيا من طرف لجنة وزارية مكونة من مختلف من الوزارات والهيئات المعنية، أسست "الوحدة المركزية للتنسيق" تجمع ممثلي 23 وزارة أو قطاع أنشئت في جويلية 2001، عندما أعطى رئيس الجمهورية تعليمات لكي يعرف الملف انتعاشا جديدا، تشمل الهيئة أيضا حوالي 65 إطارا ساميا جزائريا يمثلون القطاعات المذكورة، وحوالي 63 عضو يتفرعون إلى خمسة أفواج منظمة على أساس الاتفاقيات الموجودة في المنظمة العالمية للتجارة، كل فوج يشمل مجموعة من ممثلين عن القطاعات والوفد يقوم بدراسة الأسئلة التي تطرح وتحضير الأجوبة.

تأخر انضمام الجزائر للمنظمة بعد هذا المسار الزمني الطويل يرجع إلى اصطدامها بشروط كثيرة حالت دون تحقيق المسعى⁽⁴⁾ فيكون عليها أن تهيب اقتصادها ونظامها التجاري للاتحاق بهذه المنظمة.

تبعاً لجهود مجموعة العمل تدير الجزائر لقاءات ثنائية مع دولة تركيا، أستراليا، سويسرا، جمهورية مصر العربية، كذا لقاءات تحسيسية مع المجموعات الإقليمية والعربية ومجموعة الدول النامية ال 90، ومع ممثلين عن البنك الإسلامي للتنمية⁽⁵⁾.

(1) - تمت برمجتها في سنة 2013..

(2) - لقاء الوزير كان مع مدير المنظمة والرئيس الجديد لمجموعة العمل المكلف بانضمام الجزائر إلى المنظمة السفير البلجيكي فرانسوارو.

(3) - www.wto.org.

(4) - تصريح رئيس الجمهورية في مؤتمر تمويل التنمية بالدوحة، جريدة الخبر بتاريخ 2008/11/30، ع 5490.

(5) - www.mincommerce.gov.dz.

بالإضافة إلى إبرام مفاوضات ثنائية مع 13 دولة، سجل تقدم معتبر مع أكثر من نصف هذه الدول، من جهة أخرى تم إمضاء 6 اتفاقيات ثنائية مع كل من كوبا، فترويلا، البرازيل، الأوروغواي، سويسرا، الأرجنتين من بين 20 دولة المهتمة بالسوق الجزائرية.

تشارك هذه المفاوضات عادة في التفكير في كيفية تدفق السلع والخدمات بين الدولتين وفتح السوق الجزائرية⁽¹⁾.

على العموم تم عقد 93 اجتماعا ثنائيا مع 21 بلد، لكن المهم أن ترفع قائمة البلدان الموقعين مع الجزائر إذ بلغ عددها 6 فقط في إطار مسار المنظمة.

تعزيرا للمفاوضات أبرمت الجزائر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ودخلت في لقاءات مع الولايات المتحدة الأمريكية - أهم قوتين عالميتين - بتكوين فريق عمل ما بين وفد من الخبراء الجزائريين وآخرين أمريكيين في واشنطن حول القضايا المطروحة خلال المباحثات غير الرسمية المنعقدة في مارس 2012 في جنيف أي في غير إطار المنظمة العالمية للتجارة، شرح الوزير الجزائري للجانب الأمريكي أن ملف الانضمام تكفل وعالج أغلب الانشغالات خلال المفاوضات غير الرسمية.

هذه اللقاءات المبعثرة تسمح بتطوير مسار الانضمام والإدماج السريع للاقتصاد الجزائري في الاقتصاد العالمي فتكون جد ايجابية وبنّاءة، تمثل وسيلة للدفاع عن الملف الجزائري في إطار مفاوضات الانضمام، نظرا لثقل⁽²⁾ الولايات المتحدة الأمريكية في المنظمة، كونها عضو فعال في مجموعة العمل، إذ طرحت لوحدها فقط 20 سؤال للجزائر في المفاوضات غير الرسمية التي جرت في مارس 2012، تم التكفل بالإجابة عن 80% منها.

(1) - www.wto.org.

Mohamed tayeb Medjahed, Le droit de l'OMC et perspectives d'harmonisation du système Algérien de défense commerciale, édition Houma, Alger, 2008, p 121.

(2) - إن أغلب ما دعت إليه الولايات المتحدة الأمريكية بخصوص التجارة الدولية رسخ في اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

محمود لعشيب، المرجع السابق، ص 42 إلى 51.

بحسب وضعية مسار الانضمام فالجزائر تشهد تقدما كبيرا إذ أعدت ملفا تم تحضيره جيدا ومتماسك يمكن الدفاع عنه، يتضمن الاستجابة لمختلف مواقف الدول الأعضاء، خاصة فيما يتعلق بالنظام التجاري الجزائري.

إن المراجعة الأخيرة لفوج العمل⁽¹⁾ أثبتت بأن الجزائر بذلت مجهودات عالية لجعل قوانينها التجارية تتوافق مع متطلبات واتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

انصبّت تعليقات أعضاء الفوج حول تحديد الحصص عند الاستيراد أو بمعنى الحظر، الاستثمار، دعم الصادرات، التطبيق التمييزي للرسوم الداخلية، سياسة الأسعار، الحقوق التجارية والسياسة الفلاحية، السياسة الصناعية.

تم عقد لقاء ثنائي مع الاتحاد الأوروبي حول أسواق الخدمات بروتوكسل يوم 2013/9/18. لا يمكن تحديد تاريخ انتهاء المفاوضات، لكن المسار يدعو للتفاؤل فالملف في الطريق الصحيح، وتمت الاجابة على أغلبية الأسئلة⁽²⁾.

أبدت الجزائر عن نيتها إلى اعتماد اتفاقية تكنولوجيا المعلومات فيكون عليها أن تهيئ نظامها وفقا لمتطلبات الاتفاقية⁽³⁾.

للعلم تعد هذه الاتفاقية من أبرز الاتفاقيات التي أنجزتها المنظمة، أقرت من طرف المؤتمر الوزاري الأول عام 1996 وقعت عليها 43 دولة معظمها من الدول المتقدمة والتي تنتج 93% من حجم التجارة العالمية في منتجات تكنولوجيا المعلومات، وتنص على أن تقوم الدول الموقعة بالإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية على منتجات تكنولوجيا المعلومات بنسبة 25% سنويا إلى غاية سنة 2000 بالإضافة إلى أن الاتفاقية أعطت مرونة لبعض الدول فيما يتعلق بإلغاء الرسوم على هذه المنتجات⁽⁴⁾.

إن المفاوضات التي أجريت مع الجزائر طويلة جدا نظرا للتوضيحات التي طلبت من الجزائر من طرف دول أعضاء الفوج متعلقة بالنظام المالي، نظام الاستثمارات خاصة

(1) - يترأسه السفير ألبرتو آلوتو "ambassadeur Alberto d'Allotto".

(2) - تقرير وزارة التجارة www.mincommerce.gov.dz.

(3) - www.wto.org.

(4) - سليم سعداوي، المرجع السابق، ص37.

الأجنبي⁽¹⁾. للتنبية، دور فريق العمل لا يقتصر فقط في ظل المنظمة العالمية للتجارة، وإنما يمكن أن ينتقل حتى إلى الدولة الراغبة في الانضمام، فعند حله بالجزائر ذكر بأن فريق العمل يرغب في بحث الإمكانيات حتى تتمكن البلاد من الانضمام في أقرب الآجال⁽²⁾. فالمسار ليس بالسهل وجد معقد ويجب العمل على تسهيل إجراءات الانضمام، على العموم بلغت الجزائر 70% من هذا المسار وتسعى لتلقي المساعدة التقنية في إطار تشجيع وتنمية الصادرات خارج المحروقات من مركز التجارة الدولية الذي يعطي الأولوية لترويج الصادرات العربية في إطار البرنامج الجهوي والشراكة مع البنك الإسلامي⁽³⁾.

لتضاف الجزائر إلى 161 دولة عضو في المنظمة⁽⁴⁾، بعدما تراجعت قراراتها (المنظمة) في كل جولة عن قبول عضويتها، يرجع السبب الكلاسيكي إلى عدم استجابة النظام القانوني الجزائري لقواعد النظام التجاري الجديد.

على سبيل المراجعة تم ارسال أجوبة الجزائر على الأسئلة الاضافية المطروحة في الاجتماع الحادي عشر إلى أمانة المنظمة العالمية للتجارة في نهاية شهر جويلية 2013 وتم أثناءها إيداع عروض مراجعة في مجال الولوج إلى أسواق السلع والخدمات على مستوى أمانة المنظمة⁽⁵⁾.

للتذكير؛ كانت للجزائر علاقة باتفاقية الجات حتى قبل سنة 1987، لأنها كانت تابعة للسلطات الاستعمارية الفرنسية في إطار المفاوضات التجارية متعددة الأطراف.

(1) - حسب تصريح السفير الأرجنتيني مدير فوج العمل www.mincommerce.gov.dz

(2) - "أنا بالجزائر لمحاولة التعاون وبحث الإمكانيات والطريقة التي يجب التحرك بها من أجل أن تتمكن الجزائر من الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة في أقرب الآجال" عن: وأج، الأحد 4 نوفمبر 2012 www.mincommerce.gov.dz

(3) - في لقاء وزير التجارة الجزائري والمديرة التنفيذية لمركز التجارة الدولية.

(4) - محاضرة وزير التجارة، المرجع السابق، ص 3.

(5) - نشرة وزارة التجارة صادرة عن وزارة التجارة ع 6 لسنة 2013، ص 15.

انسحبت الجزائر من هذه الاتفاقية على أساس التوصية العامة في 1960/11/18 في مارس 1965، قررت الأطراف المتعاقدة أن تستفيد الدول النامية من التطبيق الفعلي للاتفاقية فكانت الجزائر طرفا ملاحظا فيها.

قبل انعقاد جولة الأوروغواي أصبحت تتمتع الجزائر بصفة عضو مشارك أو منتسب في الاتفاقية، ما سمح لها بالاستفادة من بعض الايجابيات كشرط الأمة المفضلة والمعاملة الخاصة الممنوحة للدول النامية، في المقابل هي غير مجبرة على القيام بتخفيضات جمركية.

أثناء جولة الأوروغواي، في سنة 1986 قررت الأطراف المتعاقدة السماح للدول النامية المشاركة في الجولات السابقة بصفتها عضو ملاحظ أن تشارك في مجريات جولة الأوروغواي بشرط أن تبلغ نية الانخراط أو التعاقد في الاتفاقية قبل 1987/4/30 عكس الجولات السابقة التي شاركت فيها دون شرط نية التعاقد⁽¹⁾.

ذلك ما دعا الجزائر لتقديم طلب العضوية في 1987/4/30 إلى سكرتارية اتفاقية الغات وكأن الطلب كان شكليا ، فشاركت في جولة الأوروغواي كعضو ملاحظ، في نهاية أعمال الجولة قامت بالتوقيع على القرار النهائي في مراكش بالمغرب⁽²⁾.

الفرع الثاني: دوافع انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة.

يشهد العالم حاليا تغيّرات تكاد تكون جذرية في العلاقات الدولية، تهدف إلى وضع قواعد جديدة للنظام الدولي يهّم عددا كبيرا من الدول، ولا تتمكن الجزائر أن تعيش بمعزل عنه، أساسه البحث عن العدالة وتحقيق نظام آمن وعادل يسمح لكل دول العالم من الشمال إلى الجنوب بالتطور والتقدم والوصول إلى حياة منسجمة من خلال

(1) - ناصر دادي عدون، متناوي محمد، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة، أسباب الانضمام، النتائج المرتقبة ومعالجتها، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003، ص 133-134.

(2) - ناصر دادي عدون، متناوي محمد، المرجع السابق، ص 132-133.
يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 127-128.
سامية فلياشي، المرجع السابق، ص 17.

إيجاد نظام بديل للعلاقات الاقتصادية الدولية يعتمد على التحرير الكامل للتجارة الدولية والتقليص من دور الدولة، لأن الاتجاه الدولي الراهن يتمثل في تدويل الاقتصاد⁽¹⁾، بإدماج اقتصاديات الدول في منحى واحد خططت له الدول المتقدمة على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية في اتفاقية الجات التي تحولت إلى المنظمة العالمية للتجارة، أحدثت هذه الأخيرة تطورا كبيرا في العلاقات الاقتصادية الدولية والتي تهدف إلى: "تحقيق تجارة عادلة مفتوحة خاضعة إلى القواعد العامة المطبقة من طرف الجميع وبتوفير شرط الدخول إلى السوق عن طريق التفاوض الحر، ولا يعني كذلك تجارة حرة مطلقة بدون حقوق ورسوم" وتسمى إلى: "رفع المستوى المعيشي وتحقيق التشغيل الكامل، مع الزيادة المستمرة في رفع مستوى المداخل الحقيقية" أيضا: "الزيادة في الإنتاج وفي تجارة السلع والخدمات مع الاستغلال الأمثل للموارد العالمية، طبقا لأهداف التنمية الدائمة"⁽²⁾ فضلا على أنها تمثل حاليا المركز العالمي للمفاوضات بأكثر من 95% من التجارة العالمية، فتحوّلت على إثر هذا النمو المتزايد إلى منظمة شمولية عالمية، رسمت قواعد دولية بإجماع أعضائها عليها دون استثناء أو تمييز.

تدير المنظمة العالمية للتجارة أغلب التعاملات الدولية في المجال التجاري لا يكون للجزائر أن تكون بمعزل عنها: "فالجزائر إذن تدخل في العولمة الاقتصادية بصفتها فاعل ذا مصداقية له قدرة حقيقية على التأثير في المسار العام، لا كمجبر على الحضور للتفرج"⁽³⁾.

(1) - سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 46 إلى 49.

عبد الكريم كيش، نحو نظام عالمي جديد، مجلة العلوم الإنسانية، صادرة عن جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، ع 17 جوان 2002، ص 215.

خاصة بعد زوال القطب الاشتراكي. يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 126.

(2) - هيكتور ميلان Hector Melane، المستشار الرئيسي في قسم الانضمامات بالمنظمة العالمية للتجارة مداخل منشرة في مجلة الفكر البرلماني، مجلة متخصصة في القضايا والوثائق البرلمانية يصدرها مجلس الأمة، الجزائر، ع 4 أكتوبر 2003، ص 155، 161، 181.

(3) - منير بن حيزية، مجلة الفكر البرلماني، المرجع السابق، ع 2 مارس 2003، ص 13.

رشيد واضح، المؤسسة في التشريع الجزائري بين النظرية والتطبيق، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، طبع في 2002، ص 116.

في نفس السياق ذكر أحد المسؤولين العرب: "إن هذا التيار الجارف لا يملك أحد أن يوقفه، والذي يريد أن ينغزل عن هذا التيار سيدفع ثمنا غاليا... ولا مكان الآن لدولة تنغزل عن هذا النظام التجاري العالمي، كما أن الدول التي تأخرت في الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية ومنها الأردن، دفعت ثمنا غاليا لأن الانضمام في السابق كان سهلا وبشروط أسهل... كلما تأخر الانضمام كلما أصبحت الشروط والالتزامات أقصى وأعسر فهو إذن قرار سياسي بالانفتاح الاقتصادي... هذا الانضمام له منافع وفيه تحديات، وهذا يعني أن التعامل مع هذه التحديات يعتمد على مقدار التمويل الوطني الذي تنجزه دولة ما في مجال إعادة هيكلة اقتصادها"⁽¹⁾ هو "أمر لا بد منه ولا يستطيع أحد أن يتحمل تبعات العزلة"⁽²⁾، "ولا يمكنها - الجزائر - على أية حال أن تبقى معزولة عما يجري في العالم من تغيرات"⁽³⁾ تحقق المنظمة العالمية للتجارة ما يسمي بالعملة الاقتصادية: "هذه الإجراءات تمت تكييفها مع معطيات العملة التي نعيشها حاليا، إذ يتحتم علينا أن ننشئ سواء على المستوى الثنائي الجهوي أو على مستوى النظام المتعدد الأطراف، فلسفة اقتصادية جديدة من شأنها أن تفرض علينا تحديث منظومتنا الاقتصادية ورفع مستوى أدائها الاقتصادي وترك الاقتصاد اللاشكلي الفوضوي"⁽⁴⁾.

لذا، انضمام الجزائر للمنظمة ضرورة كما ذكر أحد المسؤولين الجزائريين: "إن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة أصبح ضرورة،... وليس لنا خيار آخر"⁽⁵⁾. إن الانضمام يشكل عدة سلبيات، بالمقابل هو يحقق منافع وتحديات يكون على الجزائر مواجهتها بوضع إصلاحات تحتاج إلى الكثير من التوضيحات⁽⁶⁾، ينتج عنها في

(1) - محمد حلايقة (وزير أردني سابق) مداخلة، مجلة الفكر البرلماني، ع4، المرجع السابق، ص 144.

(2) - محمد حلايقة، المرجع السابق، ص 150.

(3) - هيكتور ميلان، مجلة الفكر البرلماني، ع4، المرجع السابق، ص 181.

(4) - رينالدو فيغويريدو (Renaldo Figueredo) مدير برنامج الأمم المتحدة للتنمية وندوة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، مجلة الفكر البرلماني، ع4، المرجع السابق، ص 181-182.

(5) - سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 46 إلى 49.

(6) - عبد الرحمن بلعياط، نائب رئيس مجلس الأمة، مجلة الفكر البرلماني، ع4 المرجع السابق، ص 184.

(6) - خالد خديجة، أثر الانفتاح على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ع2 سنة 2005، المرجع السابق، ص 86.

الأخير دعما شاملا للتنمية الاقتصادية في البلاد خاصة أن هذا التحرير السريع للمبادلات يصاحبه تقدما ما في تكنولوجيا المعلومات والجزائر مستورد للتكنولوجيا⁽¹⁾.

بالرغم من حتمية انضمام الجزائر للمسار الاقتصادي العالمي، يكون عليها أن تأخذ الاحتياطات اللازمة بالتوافق مع ما يقتضيه النظام الاقتصادي في البلاد ومتطلبات المنظمة العالمية للتجارة⁽²⁾ وبخلق جو أقل مخاطرة يمكن الاستفادة فيه من مزايا العولة⁽³⁾. يرصد رأي مقابل لهاته الآراء أن الانضمام إلى المنظمة لا يعد إجباريا على الدول بل هو خيار تختاره الدولة حسب وضعيتها الاقتصادية والسياسية.

فطلب الجزائر لعضوية المنظمة كان قناعة منها بأن الانضمام يتيح لها فرصا أفضل لإنعاش اقتصادها وتطويره، مما لو بقيت خارج المنظمة⁽⁴⁾.

المطلب الثالث: الانعكاسات الايجابية والسلبية للانضمام للمنظمة.

تعمل المنظمة العالمية للتجارة على ضمان حرية وعدالة المبادلات التجارية، والقدرة على الاستباق في المعاملات التجارية، مادام أن الاقتصاد الجزائري لازال ناميا رغم الإصلاحات العديدة والمخططات المتتالية للنهوض به، إلا أنها لم تؤثر في عملية الإسراع من التعديل والإثراء الحقيقي له لعدة أسباب أهمها عدم وجود سياسة موحدة مستقرة للحكومات المتعاقبة، فكان يجب إيجاد الدافع الحقيقي الداعم للإصلاحات في الجزائر والمتحكم فيه، تركز على أرض الواقع، مصدره هو منظمة دولية تجارية ترغب في توحيد قواعد المبادلات عالميا.

(1) - خالد خديجة، المرجع السابق، ص 92.

عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 64.

(2) - عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 77.

(3) - عبد الحميد زعباط، مستقبل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الإنسانية عن

جامعة محمد خيضر، بسكرة ع 6 جوان 2004، الجزائر، ص 38.

(4) - ناصر دادي عدون، متناوي محمد، المرجع السابق، ص 134.

الفرع الأول: المزايا المستخلصة من الانضمام للمنظمة.

خطوة الجزائر نحو الانضمام للمنظمة كان لها تأثير إيجابي كبير تمثل في تحفيز الاقتصاد الجزائري نحو الأحسن بجمتية فرض إصلاحات، حتى وإن كانت في ظاهرها تبدي تخوفا ينتج عنها الكثير من التضحيات وعدة عقبات من التحديات إلا أنه في آخر المسار سوف يدفع بالجزائر إلى الأمام للالتحاق بالركب التجاري العالمي، بدل التخبُّط في مشاكل داخلية وكثرة السياسات الإصلاحية بأموال لا فائدة منها، توحى للرأي العام في الجزائر أن سياسة الإصلاحات في تقدم -جيد- في حين الأمر على خلاف ذلك بل تسير البلاد إلى الوراء بنحو غير منظم، لثُرَّتْ الجزائر دائما في المصاف الأخيرة عالميا من حيث نشاطها التجاري خارج المحروقات، هذه النعمة لن تدوم، قدر المختصون زوالها على امتداد سنة 2030 وآخرون إلى 2050⁽¹⁾. فما مصير الاقتصاد والنظام التجاري الجزائري في مرحلة ما بعد البترول؟

إن السّير نحو الركب التجاري العالمي الجديد يشكل في حدّ ذاته تحفيز نحو:

- تنوع المبادلات التجارية، عن طريق تجاوز وضعية المصدر الحصري للمنتجات النفطية.
- رفع المستوى العام للقدرة التنافسية للقطاع الصناعي، لإعداد المواجهة الأفضل لآثار المنافسة الأجنبية سواء على مستوى السوق المحلية أو في الأسواق الخارجية، ستكون مستقبلا شرسة فما مكانة المنتج الوطني منها؟

إن الجزائر مقتنعة⁽²⁾ بأن انضمامها إل المنظمة العالمية للتجارة سوف يمكنها من المشاركة بصورة أفضل في الاتجاه العام لنمو التجارة العالمية، الذي يعتبر مصدر إنشاء وتراكم الثروة من قبل الأمم وكذا أداة محبذة لمكافحة الفقر في العالم، رغم ما يصدر عن البعض أن هذا النظام يخدم الدول المتقدمة وتجنّي فوائده على حساب الدول النامية. لكن

(1) - "لا بديل عن البترول والغاز إلى غاية سنة 2050 على الأقل"، حديث لوزير النقل في جريدة الخبر، الأحد 22 ديسمبر 2013.

(2) - نشرية وزارة التجارة، المرجع السابق، ص 15.

عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 50.

مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 289.

يجب التيقن أنه يخدم أيضا الدول النامية التي لها إرادة بالنهوض باقتصادها، إذ يدفعها حتما للإقرار بإصلاحات مفيدة لها والاستفادة من النظام التفضيلي الممنوح لها. أول قطاع أعيد ترتيبه والنظر فيه هو القطاع التجاري بدراسة النظام التجاري الجزائري بالأخص نظام تراخيص الاستيراد، الحواجز التقنية للتجارة، تدابير الصحة والصحة النباتية، تطبيق الضرائب الداخلية، المؤسسات العمومية، الخوصصة، الإعانات، وبعض جوانب حماية حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة.

كذا، على الجزائر مراجعة التعريفات فيما يخص التجارة في السلع بعد أن وصلت إلى حد تعجيزي 120%، إن المنظمة ليست منطقة تبادل حر بمعنى أن التخفيض في التعريفات لن يصل إلى 0%⁽¹⁾.

تمت المراجعة وحصرت التعريفات الجمركية الجديدة في أربعة معدلات:

– المعدل المرتفع 30%، – المعدل المخفّف 5%، المعدل الوسيط 15%، ومعدل الاعفاء طبعا 0%.

وإن كانت المفاوضات في ظل المنظمة تؤدي بالجزائر إلى ابداء عدة تنازلات، لكن لن تؤدي إلى الإخلال بمصالح البلاد⁽²⁾.

لا يمكن للجزائر أن تبقى في معزل عن المنظمة التي تمثل أكثر من 97% من المبادلات الدولية فهي "تعي جيدا مختلف المخاطر والتحديات والمغانم والمكاسب لعملية انضمامها إلى هذه المؤسسة الدولية المتخصصة"⁽³⁾.

(1) – "إننا لن نمنح لشركائنا بالمنظمة العالمية للتجارة نسبة الصفر كما كان الشأن مع الاتحاد الأوروبي لآفاق 2020 أو المنطقة العربية

للتبادل الحر" تصريح للوزير بتاريخ 2012/11/5 لو أ ج. www.mincommerce.gov.dz

(2) – "حتى إذا كان الجانب المتعلق بدخول السوق مطروحا لأن الأمر يتعلق بالدفاع عن المصالح العليا للجزائر، فأعتقد أن الظرف الاقتصادي العالمي يشجع على الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وكل البلدان تتمنى ذلك" تصريح لوزير التجارة عن وأ ج تحت عنوان: بن بادة في واشنطن، ملف انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يشهد تقدما واضحا.

www.mincommerce.gov.dz

(3) – مجلة الفكر البرلماني، ع4، المرجع السابق، ص 133.

فضلا عن ذلك عدلت الجزائر 40 قانونا ومرسوما لضمان التكيف وتوفير الظروف الموضوعية للانضمام⁽¹⁾ والدخول في الاقتصاد الجديد المرتبط أساسا بالمحيط الدولي فيكون عليها "التموقع في مصداقية الدولة وبناء دولة قانون حقيقية والابتعاد عن الشكليات المؤسساتية"⁽²⁾.

تتمحور أغلب الأسئلة حول دراسة للمنظومة القانونية في مختلف الميادين لمعرفة ما يخالف الأحكام والقواعد والاتفاقيات المؤسس عليها المنظمة العالمية للتجارة. في هذا السياق ذكر أحد المهتمين بأن الانضمام للمنظمة يعد فرصة سانحة للنظر في التشريعات القديمة التي لا تفي بمتطلبات تطور الاقتصاد⁽³⁾.

إن هذا الأمر ينطبق حقيقة على النسيج الصناعي في الجزائر الذي تم إصلاحه بوتيرة بطيئة بغية علاج المساوئ التي نجمت عن الاعتماد على المؤسسات الكبرى، فالسوق المحلية لم تعد حكرا على منتجات المؤسسات الوطنية بل العكس أدى ذلك لفقدان أسواقها.

غيرت الدولة من توجهها وتيقنت بوجود تحللها عن هذا النوع من المؤسسات تدريجيا والتفكير في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحسين التبادل التجاري⁽⁴⁾ إن: "الجزائر ماضية بثبات في ديناميكية تحرير اقتصادها عن طريق عصرنه منظومتها التشريعية في ظل التطورات الحاصلة في العالم وأقلمتها مع تعهداتها الجهوية والدولية... إن التحديات والرهانات التي تفرضها العولمة وتأثيراتها على المؤسسة لاسيما بعد توقيع الجزائر لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وتوجهها نحو الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يدعوننا للتفكير في السياسات والأدوات التي من شأنها تحصين المؤسسات ومحيطها من كل العوارض والتحديات"⁽⁵⁾.

(1) - مع نهاية سنة 2012، تصريح لوزير التجارة جريدة الخبر، الأربعاء 7 نوفمبر 2012.

(2) - منير بن حيزية، الجزائر ونظام الاقتصاد الجديد والعولمة، مجلة الفكر البرلماني، ع2، المرجع السابق، ص 13.

(3) - محمد حلايقة، المرجع السابق، ص 143.

(4) - عبد الحميد زعباط، مستقبل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، المرجع السابق، ص 36-37.

(5) - تصريح لوزير المؤ ص وم وارد في مقال ل: خالدي خديجة، أثر الانفتاح التجاري على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 85.

غيّرت الجزائر منظومتها التجارية حقيقة، خاصة فيما يتعلق بالمؤص وم وأعدت برنامجا لتأهيلها بغرض تعزيز تنافسية وعصرنة المؤسسات الجزائرية وإعدادها للتفتح⁽¹⁾. تزايد عددها من سنة 2001 إلى 2014، لكن هل تعد الفترة كافية ليحقق فيها المنتج الوطني قدرا من الجودة والتميز لمنافسة مثيله الأجنبي سواء في الأسواق المحلية أو الأجنبية؟

اتخذت أوروبا وقتا كبيرا لإحداث النهضة الصناعية وتحديث مقاييس الجودة لمنتوجاتها وفقا للتكنولوجيا المتطورة، في حين يطلب ذلك وفي وقت وجيز من الدول النامية قد لا تتعدى 20 سنة، أغلبها - وإن لم نقل - عانت ويلات الاستعمار فصناعتها فتية.

يوصي أحد المسؤولين العرب الذي انضم بلاده إلى المنظمة العالمية للتجارة بقطاع المؤص وم⁽²⁾ في الجزائر من أجل تحقيق تنافسية الاقتصاد الوطني وإقامة اقتصاد السوق، فيكون على الدولة الابتعاد عن التسيير المباشر للدائرة الاقتصادية وإعطاء الأولوية للقطاع الخاص⁽³⁾.

لا يجب الإنكار بأن احتكاك المنتج المحلي بالمنتج الأجنبي -المصنوع بتكنولوجيا عالية- سيؤدي بأصحاب المؤسسات الوطنية إلى البحث عن الطرق الحديثة التي صنع بها المنتج الأجنبي، خاصة وأن الجزائر لديها مهارات وكفاءات تريد التخلص من منهج التصنيع القديم، فحتما سوف تستغل المؤسسات الوطنية الكفاءات الأجنبية وتقيم شراكة معها وتستفيد من فتح الأسواق الخارجية ومحاوله امتلاك حصة منها⁽⁴⁾ وتحسين المنتجات المحلية من حيث الجودة والتسيير.

(1) - www.mincommerce.gov.dz

(2) - محمد حلايقة، المرجع السابق، ص 148.

(3) - ناصر دادي عدون، متناوي محمد، المرجع السابق، ص 156.

عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 66، 68.

(4) - عبد الحميد زعباط، مستقبل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، المرجع السابق، ص 32-33.

تستفيد الجزائر من المزايا الممنوحة للدول النامية الأعضاء، والتي من شأنها فرض إجراءات حمائية على المدى القصير لصالح المنتج الوطني من المنافسة الشرسة للمنتج الأجنبي بتطبيق أحكام المنظّمة، فتعد المعاملة تفضيلية لهذه الدول غير أن مدة الاستفادة من هذه التفضيلات محددة تمتد أغلبها إلى 10 سنوات، فهل تكون كافية بالنظر لاقتصاديات الدول النامية؟ وإن كانت تعتبر محفزا لإعادة هيكلة اقتصادها وتعديل تشريعاتها وسياساتها التجارية حتى تتلاءم مع أهداف المنظّمة.

مثلا: - كأن تبقى على التعريف الجمركية مرتفعة نوعا ما لتكون مدة التحرير في حدود 10 سنوات بدلا من ست سنوات الممنوحة للدول المتقدمة.

- يمكن فرض شرط استعمال نسبة من السلع المحلية لإنتاج بعض السلع من طرف مؤسسات أجنبية لمدة تصل إلى 8 سنوات.

- يمكن فرض مواصلة دعم الصادرات لمختلف القطاعات لفترة تصل إلى 08 سنوات.

- يمكن الاستفادة من الإعفاءات الخاصة بالقطاع الزراعي التي تصل إلى 10 سنوات لذا أوصى أحد المسؤولين العرب الجزائريين بهذا القطاع: "اهتموا بقطاع الزراعة، لأن قطاع الزراعة في الجزائر... قطاع واعد ولديه فرص كبيرة، وأوصى، أن يتشددوا في التنازل على موضوع الدعم لهذا القطاع، فمسموح لك 10% من ناتج هذا القطاع تخصصه لدعم الزراعة، إذا كانت الزراعة في الجزائر تنتج 500 مليون دولار في السنة، فيحق لك أن تقدم 10% يعني 50 مليون دعما مباشرا لهذا القطاع، وأرجو من المفاوضين ألا يقبلوا بهذه النسبة إلا بعد فترة سماح طويلة، في الأردن حصلنا على فترة سماح مقدارها ثماني لتتزل في دعم قطاع الزراعة من 13% إلى 10% أي هناك 3% في ثماني سنوات، اطلبوا ما استطعتم من فترة السماح لأن قطاع الزراعة له آثار اقتصادية واجتماعية شديدة.. فأوصيكم بقطاع الزراعة وقطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة بالتشريعات المناسبة وبفترات سماح... " (1).

(1) - محمد حلايقة، المرجع السابق، ص 149.

موضوع الدعم لقطاع الفلاحة هو المشكل الحقيقي الذي عانت منه الجزائر مع المنظّمة العالمية للتجارة⁽¹⁾ وإن كان بسببه، تعثرت مفاوضات عدة بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية قبل جولة الأوروغواي - وحتى بعدها إلى غاية جولة الدوحة في سنة 2013 - بشأن الدعم المقدم والذي رفضت دول الاتحاد الأوروبي التخلي عنه.

في الواقع إن الجزائر لا تقدم نسبة دعم عالية - كما هو الحال بالنسبة للاتحاد الأوروبي - إذ لا تتجاوز 4.5% وبالتالي هي في حدود المطلوب منها⁽²⁾.

إن التزام كافة أعضاء المنظّمة بإلغاء القيود الفنية على الواردات الفلاحية وتخفيض القيود الجمركية وفقا لنسب وفترات زمنية محددة يسمح للصادرات الزراعية الجزائرية إما الوصول لأسواق كان يصعب الوصول إليها⁽³⁾ أو التوسع في الصادرات الزراعية للأسواق التقليدية، التي كانت تضع قيودا تحد من حجم الصادرات قبل انضمامها للمنظمة.

تعاني الجزائر حاليا التبعية الغذائية⁽⁴⁾ فارتفاع أسعار المواد الغذائية الأجنبية في بلدها بمقتضى رفع الدعم يؤدي حتما إلى ارتفاعها في الجزائر بمقتضى عمليات الاستيراد؛ يعد ذلك حافزا حقيقيا للمزارعين المحليين على زيادة الإنتاج المحلي عكس ما كان سائدا في السابق أن المنتوجات الزراعية والغذائية المستوردة تعد أقل تكلفة من الإنتاج المحلي، ما أدى إلى تحول العديد من الدول النامية لمستورد صاف للغذاء⁽⁵⁾.

(1) - مقابلة شخصية للمدير الجهوي لمديرية التجارة بهران وأحد الشخصيات التي تشكل فريق التفاوض مع المنظّمة في مارس 2006.

(2) - ناصر دادي عدون، متناوي محمد، المرجع السابق، ص 161.

(3) - بشير بن عيش، المعوقات الإنتاجية والتصديرية للتمور وكيفية مواجهتها في الجزائر. مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، ع 3 أكتوبر 2002، ص 81.

(4) - تستورد كميات معتبرة من الأغذية تصل سنويا إلى حدود 3 مليار دولار تقريبا.

عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 72.

(5) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 132-133.

خالدي خديجة، المرجع السابق، ص 90.

زغيب شهرزاد، عيساوي ليلي، آفاق انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، ع 3 ماي 2003، ص 92.

إن تكثيف النشاط الإنتاجي في المجال الصناعي والزراعي حتما سوف يزيد من نسبة الصادرات الجزائرية نحو الأسواق الخارجية، لكن من المتوقع أن تكون بوتيرة بطيئة لتصل في حدود 2015 إلى 1 مليار دولار أمريكي⁽¹⁾.

كان ذلك السبب الذي دعا الجزائر إلى التفكير في تطوير سبل الإنتاج الزراعي بوضع سياسة حكيمة، بالتعاون مع الدول العربية، إذ أبدى المسؤول الأول الجزائري في قطاع الفلاحة تفاعله بنجاح السياسة المسطرة في استعادة اليد العاملة التي هجرت القطاع والعمل على تكوينها فضلا على أنها منحت الأولوية لمعالجة مسألة الأمن الغذائي من خلال تسطير برامج كفيلة برفع الإنتاج ومنح تحفيزات وتسهيلات للفلاحين قادرة على النهوض بالقطاع، إن قلة الموارد المالية لبعض البلدان وعدم استقرار الأسواق الدولية تسبب في ارتفاع الأسعار لبعض المواد وتذبذبا في كثير من الأحيان بحكم أن الطلب أصبح أكثر من العرض، ما تطلب مواجهة هذه الرهانات بالعمل المشترك والتعاون.

إن ارتفاع حجم الواردات الزراعية في العالم العربي وارتفاع أسعارها مؤخرا بالنسبة لبعض المواد الأساسية، أرهقت ميزانيات بعض البلدان، فيجب تقوية القدرات البشرية عبر التكوين وتبادل الخبرات والبحث عن أنماط بديلة للإنتاج في مجال البحث والتكنولوجيا (المكننة).

عقد المجلس التنفيذي للمنظمة العربية للتنمية الزراعية في دورته 42 بالقاهرة برئاسة الجزائر، ارتكز جدول أعماله حول البرنامج الطارئ للأمن الغذائي العربي وتكثيف المبادلات بين الدول العربية في مجالات البحث والتكوين والإرشاد الفلاحي باستخدام تقنيات الإنتاج الحديثة لزيادة الإنتاج وتلبية الاحتياجات الغذائية المحلية والحد

زعباط عبد الحميد، معدلات تبادل الجزائر وآفاق تطورها، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية الاقتصادية والسياسية عن جامعة الجزائر، كلية الحقوق، ع 2 سنة 2003، ص 76.

(1) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 133.

من واردات البلدان الأعضاء في المنظمة مع استحداث البرنامج العربي للتغيرات المناخية وتأثيرها على الأمن الغذائي⁽¹⁾.

المشترك فيما ذكر، هو أن الإيجابيات من الانضمام ستستفيد منها الجزائر على المدى البعيد، تماشياً مع ما ذكره أحد المهتمين: "... إن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يعطي للجزائر فرصة جديدة للاندماج في الاقتصاد العالمي، هذا إذا استغلت مجموع المزايا والإجراءات التفضيلية الممنوحة للدول النامية، إذ الخسائر المتوقعة للانضمام إلى المنظمة في المدى القصير والمتوسط ستعوضها المكاسب المتوقعة في المدى الطويل"⁽²⁾.

حتى ينتعش الاقتصاد الوطني يجب وضعه وجهاً إلى وجه في مواجهة المنتجات الأجنبية وأمام تحديات الاقتصاد العالمي وتبطوير الاستثمار الأجنبي. عملت الجزائر على سن تشريعات عديدة تنظم قواعد الاستثمار الأجنبي القائم على مبدئين:

- المعاملة الوطنية للمستثمر الأجنبي بمنحه امتيازات المستثمر الوطني.
- الشفافية والوضوح والإعلان عن تدابير الاستثمار التي لا تتعارض مع الالتزام الأول بإلغاء كافة القيود الكمية والتي تمكنه من استيراد مستلزمات الإنتاج دون القيود في تصدير منتوجه أو تحديد حصة للسوق المحلي.

تبيين الحوافز في:

- وجود إمكانيات استثمار خصبة في الجزائر وتوفرها على إمكانيات الإنتاج.
- وجود سوق استهلاكي كبير.

(1) - ما صرح به وزير الفلاحة إثر ترؤسه للدورة 42 للمجلس التنفيذي للمنظمة العربية للتنمية الزراعية بالقاهرة، جريدة الخبر بتاريخ 2013/12/21، ص 4.

سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 100.

Mouloud Hedir, L'économie Algérienne à l'épreuve de l'OMC édition ANEP, Algérie, 2003, p 307.

ناصر دادي عدون، متناوي محمد، المرجع السابق، ص 159-160.

(2) - خالد خديجة، المرجع السابق، ص 94.

زادت صادرات الأردن بعد الانضمام إلى المنظمة حيث سجلت في سنة 2001 نسبة 20% نتيجة تحديث صناعات كانت ناجحة في جزء كبير من الغطاء الاقتصادي. محمد حلايقة، المرجع السابق، ص 146.

- إمكانيات الشراكة مع رأس المال الوطني⁽¹⁾.

لكن في المقابل قد تضعف الإمكانيات الكبيرة للشركات العالمية ما يجوزه القطاع الوطني قد تخرج الصناعة الوطنية من السوق، وهو ما يستدعي وضع قواعد تحديد مجالات الاستثمار مع التقييد باتفاقيات المنظمة.

لكن بوجود القيود والعراقيل البيروقراطية في مواجهة الاستثمارات الأجنبية⁽²⁾ لم يجعل المؤسسات الأجنبية تتطلع إلى ذلك.

منذ سنة 2001 أبدت الجزائر نيتها للسماح بالاستثمار الأجنبي فأصدرت القوانين وأرست المؤسسات، لكنه واجه عدة مشاكل وعراقيل بيروقراطية أعاقت بقاء العديد من المؤسسات الأجنبية في البلاد وحتى صمود المؤسسات الوطنية أمامها.

جسد الأمر التشريعي رقم 01-03 الصادر بتاريخ 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار⁽³⁾ مبدأ حرية الاستثمار والمساواة في المعاملة بغرض جذب المستثمرين وتوفير المعاملة اللائقة إلى جانب منحهم امتيازات جبائية متعلقة بتطبيق النسبة المخفضة للرسوم الجمركية بشأن الأجهزة المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري، الاعفاء من ضريبة القيمة المضافة بالنسبة للسلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز

(1) - هذا ما يدعو إلى وجوب الخروج من الاعتماد على الاستثمارات في المجال البترولي. عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 71.

Abdallatif Benachenhou, op cit, p 282.

(2) - إذ اقم رضا حمياني رئيس منتدى رؤساء المؤسسات المجلس الوطني للاستثمار بعرقلة المشاريع الاستثمارية التي بقيت مجمدة بسبب الإجراءات التي وصفها بالتعجيزية التي تطلبها هذه الهيئة... "إن الجهات المعنية مطالبة بإعادة النظر في القوانين المتعلقة بالاستثمار وتوجيهها لفائدة خلق مشاريع إنتاجية قادرة على فتح مناصب شغل إضافية في البلاد...". جريدة الخبر، الثلاثاء 2013/12/10 ربما أن هذه النقطة السلبية تضعف من إمكانية التحاق الجزائر بالمنظمة في أقرب الآجال.

أكد رئيس الغرفة الوطنية لمحافظي الحسابات وجوب القضاء على البيروقراطية التي يواجهها المستثمرون لدى التقدم لإيداع ملفاتهم على مستوى وكالة تطوير الاستثمار أو مختلف الهيئات العمومية ودعا إلى التخفيف من حجم الوثائق المطلوبة من أجل تسريع وتيرة العملية الاستثمارية مع فتح المجال للمشاريع الاستثمارية ذات القيمة المالية المتوسطة. جريدة الخبر يوم 2013/12/10.

(3) ج.ر. رقم 47 لسنة 1993.

Lahcène Sériak, les conditions juridiques et réglementaire de l'investissement national et étranger en Algérie, AGS Corpus et Bibliographie éditions 2005, Alger, p 34-36.

المشروع الاستثماري والاعفاء من رسوم نقل ملكية العقارات اللازمة لإنجاز هذا المشروع⁽¹⁾.

تمنح كذلك مزايا خاصة للمشاريع التي تستخدم التكنولوجيا النظيفة التي تساعد على حماية البيئة والموارد الطبيعية هي من المواضيع الجديدة التي استحدثتها المنظمة العالمية للتجارة. وهذه التدابير توافق متطلباتها المتعلقة بوجود الغاء القيود على الاستثمارات الأجنبية لتشجيع انتقالها للدول النامية منها الجزائر وامكانية دخول المؤسسات الصناعية الجزائرية في شراكة مع المؤسسات الأجنبية، مما يؤدي إلى تطوير الجهاز الإنتاجي بأحسن جودة وقدرة على المنافسة، خاصة في المجالات التي تمتلك فيها القدرة على المنافسة كصناعة البتروكيماويات⁽²⁾.

إن عضوية الجزائر في المنظمة يعطي إشارة إيجابية للمستثمر ورجل الأعمال غير الجزائري بأن القوانين التي توّطر الاستثمار هي متوافقة مع متطلبات المنظمة⁽³⁾. رغم هذه الترسانة من القوانين التي تحمل الحوافز والإغراءات⁽⁴⁾ إلا أن عدد المستثمرين الأجانب يبقى محتشما، ناهيك عن الاستثمار الخاص الجزائري الذي هو ضعيف، الاثبات هو تقرير منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية بتاريخ 22 سبتمبر 2004 الذي سجل تراجعاً كبيراً للاستثمارات الأجنبية باتجاه الجزائر من 1.1 مليار دولار عام 2002 إلى 634 مليون دولار عام 2003، استقبلت ما بين 1995 إلى 2003 ما قيمته 4.9 مليار دولار هي نسبة ضئيلة بالمقارنة مع الدول العربية الأخرى كالمغرب الذي

(1) - كإبرام شراكة بين مؤسسة "ENAD" مع المؤسسة الألمانية "HENKEL"، ومركب الحجار الذي يعد أكبر مركب على المستوى الإفريقي غير أن طاقة استخدامه لا تتجاوز نسبة 25%، أبرم اتفاق شراكة المؤسسة الهندية "إسبات" حيث تم برجة رفع الإنتاج إلى الضعف.

(2) - التي تعتمد على المواد الهيدروكربونية من النفط والغاز المتوفرة في الجزائر، ناصر داداي عدون، المرجع السابق، ص 153.

(3) - محمد حلايقة، المرجع السابق، ص 145.

يعلوج بولعيد، معوقات الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ع4 جوان 2006، المرجع السابق، ص 87.

(4) - منصور زين، واقع وآفاق سياسة الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ع2 ماي 2005، المرجع السابق، ص 129 إلى 139.

يعلوج بولعيد، معوقات الاستثمار في الجزائر، المرجع السابق، ص 79.

استقبل ما قيمته 9 مليار دولار مقابل 6.9 مليار دولار لمصر و8.4 مليار دولار لتونس⁽¹⁾.

كشف التقرير المشترك بين اللجنة الأوروبية والمكتب الأمريكي (شلومرغر) لسنة 2004 عن جملة من العراقيل التي تحول دون قيام الاستثمار في الجزائر حتى بعد التوقيع على اتفاق الشراكة وستظل أثناء سير اتفاق الشراكة⁽²⁾.

استند التقرير في تقييمه على مجموعة من الدراسات، قامت بها معاهد ومراكز دراسات متخصصة كالوكالة الأمريكية (Usad) ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية برنامج الأمم المتحدة للتنمية والبنك العالمي جاء فيه: "مع ملاحظة التقارير الدولية منذ 1989 فإن العراقيل والعوائق أمام الاستثمار لم يطرأ عليها أي تغيير خلال السنوات الماضية لوحظ نقص في النشاط لدى الحكومات الجزائرية المتعاقبة تجاه المقترحات والتوصيات التي كانت واضحة ودقيقة والمتصلة بالخطوات الواجب اتخاذها لتطوير مناخ الاستثمار"⁽³⁾ طرح تساؤل في هذا السياق "نعتقد أن السؤال المحوري الواجب طرحه اليوم هو معرفة ما إذا كانت هناك إرادة فعلية لدى السلطات العمومية والمجموعات النافذة والمؤثرة في اتخاذ القرارات السياسية والتدابير والخطوات التي تسمح بأن يكون المنتج الجزائري قادرا على المنافسة وأكثر جاذبية"⁽⁴⁾.

طرح التقرير عددا من المشاكل التي تشكل النسبة الأعلى من معوقات الاستثمار وحصرها في عدم وجود نظام معلوماتي شامل ودقيق، مشيرا إلى أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (تزامنا مع مرحلة تحرير التقرير) لا تملك قائمة شاملة للمستثمرين المحتملين أو الموجودين في الجزائر، مع تواضع إنتاجية اليد العاملة، اشكالية الاستقرار السياسي، تفشي الرشوة، نقص الهياكل القاعدية، خدمات الجمارك، الخدمات

(1) - منصوري زين، المرجع السابق، ص 126.

(2) - عماري عمار، بوسعدة سعيدة، معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر وسبل تفعيله في الجزائر، المجلة الجزائرية للتسيير، الإصدار السادس، ص 174-175.

(3) - بعلوج بولعيد، معوقات الاستثمار في الجزائر، المرجع السابق، ص 86.

(4) - منصوري زين، المرجع السابق، ص 139-140.

البنكية⁽¹⁾، بروز السوق الموازية، صعوبة الوصول إلى التمويل ذات الكلفة المرتفعة، صعوبة الوصول إلى العقار، مستوى ونوعية المعيشة.

يعد الإرهاب وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي النسبة الأكبر من نقاط الضعف في سوق الاستثمار في الجزائر تليها الرشوة والعقبات البيروقراطية المتمثلة في بطء العمل الإداري وصعوبة فهم الموظف لهذا النظام وأخيرا مشكل العقار⁽²⁾.

يرى المستثمرين في سبر للآراء أن على السلطات الجزائرية أن تقوم بإصلاح المنظومة البنكية - التي تعد لحد الآن عائق تمويلي في وجه المؤسسات الجزائرية - مراقبة الصرف بنسبة 50% يليه تطوير الأمن بنسبة 26%، تخفيف الإجراءات الجمركية بنفس النسبة، تخفيف وتسهيل الإجراءات البيروقراطية الإدارية بنسبة 15%.

أشار التقرير إلى مدى تطور نسبة التعامل مع السلطات الحكومية الجزائرية فـ62% من المستثمرين كانت تجربتهم مع هذه السلطات سيئة جدا أو سيئة مقابل 29% اعتبروها جيدة، 60% يرغبون في التعامل بمشاريع منفردة، 37% بالشراكة مع القطاع الخاص، مجتمعين على عدم انتساجهم للنظام الصناعي الجزائري القديم، بأن لا يكونوا شركاء في القطاع العام ولا يغرمون على شراء أية مؤسسة جزائرية في طور الخصخصة لتسجيلها العديد من الاخفاقات في السنوات الأخيرة⁽³⁾.

صنّفت الجزائر من بين 7 دول ذات حرية اقتصادية ضعيفة، فلمؤشر الحرية دوره وانعكاسه في الصورة التي يكوّنها رجال الأعمال عن مناخ الاستثمار في البلد، تخصّص حماية حقوق الملكية الخاصة للأصول، ضمان حرية الاختيار الاقتصادي للأفراد، تعزيز روح المبادرة والابداع مع غياب التدخل القسري للحكومة في عمليات الإنتاج والتوزيع والاستهلاك للسلع والخدمات خارج إطار المصلحة العامة⁽⁴⁾.

(1) - بلعوج بولعيد، معوقات الاستثمار في الجزائر، المرجع السابق، ص 80.

(2) - جويذة بلعة، المرجع السابق، ص 80.

نصر دادي عدون، متناوي محمد، المرجع السابق، ص 48.

(3) - منصوري زين، المرجع السابق، ص 141.

(4) - منصوري زين، المرجع السابق، ص 143.

من أجل القضاء على كل هذه المساوئ وجب تعزيز الربط وبشكل مستمر ما بين الحوافز الضريبية ودرجة تحسّن مناخ الاستثمار، توفير البيئة الإدارية الملائمة بالقضاء على عوائق البيروقراطية الموروثة عن الاقتصاد المخطط⁽¹⁾ وشتى صور الفساد التي تعرقل سرعة اتمام الإجراءات الحكومية وترك حل النزاعات لنظام التحكيم⁽²⁾، مع ضرورة منح الضمانات الكافية بتوفير الحماية التامة للمستثمرين من مخاطر التأميم والمصادرة والأخطار الأمنية وتحقيق الاستقرار الاقتصادي الكلي بالاتجاه نحو المزيد من الحرية الاقتصادية، تعزيز دور القطاع الخاص وتشجيعه، الاعتماد على آليات السوق والسعي إلى تحرير الأسعار⁽³⁾.

ليتماشى ذلك مع متطلبات المنظمة العالمية للتجارة لأنها لن تقبل بهذا الوضع السيئ لقطاع الاستثمار في الجزائر، فعدم القبول سيشكل حافزا لها لتعديل واقع هذا القطاع ومنظومته في البلاد والذي من شأنه تطوير النظام التجاري في الجزائر بالأخص التجارة الخارجية.

إن الحاجة الملحة للاقتصاد الجزائري هو الاستثمار والشراكة في القطاعات الاقتصادية الأخرى دون مجال المحروقات الذي تتسع نسبة الاستثمار فيه⁽⁴⁾.

فضلا على ذلك، أبدت الشركات الأجنبية حصر العلاقة التجارية التي تربطها بالجزائر في مجال استيراد منتجاتها المصنوعة، دون تكليف نفسها عناء نقل نشاطها الإنتاجي والاستثمار في الجزائر⁽⁵⁾ بسبب تفشي البيروقراطية في الإدارة الجزائرية، تعطيلها

(1) - بعلوج بولعيد، معوقات الاستثمار في الجزائر، المرجع السابق، ص 79.

مجلة الإصلاح الاقتصادي تصدر عن مركز المشروعات الدولية الخاصة، ع 12 يناير 2005، ص 11 و12.

(2) - بن سهلة ثاني بن علي، نعيمى فوزي، تطور الاستثمارات الأجنبية في الجزائر على ضوء نظام تحكيم المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، مجلة الإدارة عن المدرسة الوطنية للإدارة، الجزائر، ع 2 لسنة 2007، ص 27.

نور الدين بوسهوية، دور الاتفاقيات الدولية في جذب الاستثمار الأجنبي، مجلة الوثائق، دورية تصدر عن الغرفة الوطنية للمرشحين، المطبعة الحديثة للفنون المطبعية، ع 12 لسنة 2005، ص 44.

(3) - بعلوج بولعيد، معوقات الاستثمار في الجزائر، المرجع السابق، ص 79.

(4) - منصورى زين، المرجع السابق، ص 150.

(5) - بعلوج بولعيد، معوقات الاستثمار في الجزائر، المرجع السابق، ص 80.

للاستثمارات في مختلف القطاعات والاستيراد العشوائي للسلع على حساب الاستثمار في ظل وجود قطاع صناعي محلي مريض⁽¹⁾.

إن موضوع الاستثمارات يعد معقد لأن الإصلاحات المرتبطة به متعلقة بالمدى الطويل لا يمكن بلوغ المستوى المطلوب إلا إذا كان هناك قطاع خاص جدي ومنتج⁽²⁾ ويجب استحداثه للوفاء بمتطلبات المنظمة العالمية للتجارة، على كل حال ستكون الجزائر مجبرة على تحسين مناخها الاستثماري⁽³⁾ بعد الانضمام للمنظمة وإلغاء كافة القيود خلال 5 سنوات فضلا على التطبيق الجيد والجددي لمبادئها والمتعلقة بالاستثمار.

يمكن رصد إيجابيات أيضا، في مجال عمل الجمارك، فالجزائر ملزمة على مدى عشر سنوات بتخفيض التعريفات الجمركية واستبدالها عن كافة الإجراءات والعوائق غير جمركية.

الأصل أن ميزانية الدولة ستخفض ولكن على المدى البعيد، بالرغم من انخفاض نسب الرسوم الجمركية، إلا أن التنوع في حركة السلع والخدمات وزيادة نشاط الاستيراد ودخول سلع جديدة كانت محظورة من قبل، سيزيد من حصيلة الرسوم الجمركية - طبعاً سيكون ذلك على المدى البعيد بتطور حركة التبادلات التجارية من وإلى الجزائر - إضافة للتدابير المتعلقة بتسهيل الإجراءات الجمركية، إذ تضطر إدارة الجمارك إلى الاعتماد على التقنيات الحديثة في التسيير كتوسيع شبكة الإعلام الآلي على مستوى المكاتب الجمركية والتقليل من الوثائق المطلوبة في ملفات التخليص الجمركي، تخفيض مدة بقاء البضائع في الموانئ والمستودعات ووضع البضائع في متناول المستوردين في أقرب الآجال وبالتالي تخفيض سعر تكلفة إقامة البضائع.

(1) - ما ذكره الخبير الاقتصادي الدولي مالك سراي، جريدة الخبر بتاريخ 2013/12/21، ص 7.

عبد الله بن دعيدة، المرجع السابق، ص 358.

(2) - بعلوج بولعيد، معوقات الاستثمار في الجزائر، المرجع السابق، ص 90.

(3) - داودي محمد، بن بوزيان محمد، محددات مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، دفا تر MEGAS عن مخبر البحث إدارة المؤسسات وتسيير رأس المال الاجتماعي عن جامعة أوبوكر بلقايد تلمسان ع 7 ديسمبر 2011، ص 248.

تسهيل عملية المراقبة والفحص التي يقوم بها أعوان الجمارك في إطار عملهم الجمركي الخاص بالإجراءات الجمركية عند التصدير أو الاستيراد⁽¹⁾، بدل القيام بإجراءات تعطلية لا يسمح بها بعد الانضمام.

إن العمليات التي ترد على التجارة الخارجية تمشى بقدر كبير مع قطاع الجمارك من إجراءات وأعوان، فيجب أن يكونوا ملزمين ومجبرين بالتحلي بالكثير من المرونة بعد التحاق الاقتصاد الوطني بالاقتصاد العالمي، والتخلي عن كل ما من شأنه عرقلة عمليات الاستيراد والتصدير في الجزائر كتلك التصرفات التقليدية البيروقراطية الموروثة عن النظام المخطط⁽²⁾.

تشارك كل هذه الايجابيات، في أن مفعولها جدي وحقيقي يتحقق على المدى الطويل. الفرع الثاني: الآثار السلبية جراء الانضمام للمنظمة.

إن انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة سيحصل لاحقا بعد مدة قد لا تطول يكون عليها إذن تطبيق الاتفاقيات التي قبلت التعامل بها في فترة وجيزة ذلك ما أثار مخاوف الأغلبية الساحقة من المجتمع الجزائري وأسأل الكثير من الخبر لوجود عدم التوافق ما بين تنفيذ المتطلبات التي تشارك كلها في المنهج التحرري وبين الاقتصاد الجزائري الذي يعمل للانتقال إلى النظام الرأسمالي والرغبة في التخلص من مساوئ النظام الاشتراكي الذي لا زال يسيطر على العقول.

إن عملية الاصلاحات المطلوبة من الجزائر ترسخت فقط في نصوص قانونية، حسن تطبيقها يكون على المدى البعيد بإلزام وجود النية الصحيحة للمؤسسات الجزائرية في ذلك غير أن الواقع لم يكن كذلك.

فحتى تستفيد الجزائر من مزايا الانضمام للمنظمة يكون عليها أن تقوم بإصلاحات اقتصادية بوتيرة أسرع الأمر الذي يمكن تحقيقه رجوعا إلى خصائص الاقتصاد الجزائري وإلى الواقع المعاش.

(1) - ناصر دادي عدون، متناوي محمد، المرجع السابق، ص 173 إلى 175.

(2) - بعلوج بولعيد، معوقات الاستثمار في الجزائر، المرجع السابق، ص 85.

تميّز الاقتصاد الجزائري بأنه اقتصاد مديونية⁽¹⁾، تركزت معظم السياسات الاقتصادية فيه على تسيير وإدارة أزمة المديونية والتي كانت تشكل قيوداً ومشروطة تؤثر على طبيعة القرارات الاقتصادية والتجارية المتخذة والتي مرت بها البلاد من برامج إعادة الهيكلة وتأثير صندوق النقد الدولي عليها⁽²⁾.

أنه اقتصاد ريعي يقوم على استراتيجية استترافية للثروة البترولية والغازية على حساب استراتيجية التصنيع، إذ تساهم المحروقات بنسبة 98.5% من إجمالي الصادرات الجزائرية⁽³⁾.

فيجب الانتقال من الاقتصاد الريعي إلى اقتصاد منتج ليحسن ويوازن في التجارة الخارجية للجزائر⁽⁴⁾ والتقليل من فاتورة الاستيراد التي بلغت سنة 2013 ما قيمته 55 مليار دولار⁽⁵⁾ يرجعها البعض إلى "ضغط لوبيات التجارة الخارجية" على الحكومة لإغراق السوق بسلع، الجزائريون هم في غنى عنها، بحيث تقارب فاتورة الاستيراد قيمة مبيعات البترول، في هذا الإطار يجب أن يطالب البنك المركزي الجزائري⁽⁶⁾ تمويل الاستثمارات بدلا من تمويل الاستيراد، إذ يرجع بطء الاستثمارات إلى غياب مناخ

(1) - فحاييرة آمال، أسباب نشأة أزمة المديونية الخارجية للدول النامية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ع3 ديسمبر 2005، المرجع السابق، ص 150 - 151.

- ب. بوعلام، ك سامية، المرجع السابق، ص 30.

Tahar Hamamda, crise et transition à l'économie de marché en Algérie, revue des sciences humaines, université Mentouri, Constantine, Algérie, n°21 juin 2004, p 73.

(2) - مدني شهرة، وصفة صندوق النقد الدولي للجزائر من خلال برنامج التعديل الهيكلي، مجلة الخلدونية في العلوم الإنسانية والعلوم الاجتماعية، جامعة بن خلدون، تيارت، نشر ابن خلدون، سنة 2005 بدون رقم، ص 19-20.

أحمد باشي، أثر برامج إعادة الهيكلة على الاقتصاد الجزائري، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، جامعة الجزائر، كلية الحقوق ع 2 لسنة 2003، ص 31، 32، 33.

(3) - خالد خديجة، المرجع السابق، ص 88.

Mohammed Tahar, Hammamda, op cit p70.

(4) - Mohammed Tahar, Hammamda, op cit p 74.

زعباط عبد الحميد، معدلات تبادل الجزائر وآفاق تطورها، المرجع السابق، ص 67.

(5) - ما صرح به الخبير الاقتصادي "محمد بملول" في جريدة الخبر 5 جانفي 2014.

(6) - إن لم نقل أنه العائق الأول أمام نشاط المؤسسات الجزائرية خاصة.

يسمح بذلك نتيجة تفشي البيروقراطية. إن الجزائر تواجه تحديا أمنيا باعتبارها أغنى بلد افريقي، عربي ومتوسطي، حيث لا تستغل حاليا سوى 15% من إمكانياتها الطبيعية⁽¹⁾. أكثر من ذلك إن اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة لا تشمل سوق المنتجات البترولية والغازية، إذن 98% من صادرات السلع الجزائرية لا تستفيد من أية مزايا يتيحها الانضمام إلى المنظمة، فضلا عن ارتفاع الكثير من أسعار المواد المستوردة خاصة الغذائية بسبب رفع الدعم عن المنتجات الزراعية الأجنبية، وتزايد تدفق الواردات السلعية في ظل أوضاع اقتصادية داخلية لا تساعد على تطور الأنشطة الإنتاجية الأساسية، الأمر الذي يؤدي إلى قيام منافسة غير متوازنة يترتب عليها تأثير سلبي على مختلف المؤسسات الإنتاجية وأدت ببعضها إلى الإغلاق⁽²⁾.

يؤثر على المبادلات التجارية الجزائرية كذلك عامل التركيز الجغرافي مع بلدان الاتحاد الأوروبي عبر فرنسا ومع بعض البلدان العربية فيكون عليها وبالانضمام أن تفتح سوقها إلى مختلف الدول الأعضاء في المنظمة منها حتى تلك التي هي محل مقاطعة كإسرائيل بموجب قرار الجامعة العربية⁽³⁾؛ وبالمقابل يكون عليها أن تصدر منتوجاتها إلى مختلف الدول الأعضاء بمفهوم المخالفة يجب على الجزائر أن تدعم وتكثف من الإنتاج بأحسن جودة حتى يقبل استيراده من الأسواق الأجنبية⁽⁴⁾.

يجب الاعتراف بأن المؤسسات الجزائرية حاليا تبذل كل ما في وسعها من أجل فرض وجودها رغم المشاكل التي تحيط بها فما بال وضعيتها بعد الانضمام للمنظمة؟ أين

(1) - إن الاستيراد العشوائي هو وليد المرحلة السابقة إذ تميزت بداية الثمانينات بالاستيراد المكثف لسلع الاستهلاك النهائي في إطار برنامج واسع للاستيراد سمي ببرنامج ضد الندرة. خصص له مبلغ 10 مليار دولار في سنة 1982 على حساب الاستثمار والتشغيل. عبد الله بن عبيدة، المرجع السابق، ص 358.

ما ذكره الخبير الاقتصادي الدولي مالك سراي، المرجع السابق، ص 7.

(2) - خالد خديجة، المرجع السابق، ص 90.

محمد عمر حماد أبودوح، المرجع السابق، ص 56.

(3) - انسحبت سوريا من اتفاقية الجات بمجرد التحاق إسرائيل بها سنة 1951.

(4) - سعت السياسة الجزائرية إلى تدعيم النسيج الصناعي في الجزائر وهيئته ليواجه المحيط الاقتصادي الذي سيسود بعد انضمامها للمنظمة العالمية للتجارة حيث عولت على المؤ ص وم والصغرى ووضعت لها نظاما قانونيا وماليا خاصا بها.

ستجد في مواجهتها المنتج الأجنبي في السوق الجزائرية بأرخص الأثمان، يرجع السبب بكل بساطة إلى تخفيض التعريفات الجمركية⁽¹⁾، خاصة بالنسبة للصناعات الوليدة التي ستتضرر حتما، إذ يلزمها الوقت الكافي لمجابهة مثيلاتها الأجنبية، في حين تفاجئ بالتطبيق الحتمي لأحكام اتفاقيات المنظمة، ولا يجب الإنكار بأن رفع الحماية من شأنه تخفيض معدلات التصنيع "وتؤكد التجارب العالمية السابقة للتجربة الجزائرية في مجال المبادلات التجارية كتجربة اليابان والولايات المتحدة والدول الغربية تبينت خطورة الحرية التجارية المفرطة للأسواق أمام المنتجات الأجنبية، وأبرزت دور أهمية الحماية الظرفية لصناعاتها الناشئة" كما يقوم به اليابان من إجراءات حمائية غير تقليدية لمواجهة الدول المتقدمة الأخرى⁽²⁾، فلا يعقل أن يبقى المنتج الجزائري الفتي صامدا أمام سلع أجنبية لأكثر من 150 دولة.

إن نصيب الجزائر من حجم الصادرات العالمية بلغ في سنة 2004 مثالا: 0.4% معظمها منتجات أولية على الأخص من البترول، ذلك ما دعا المنظمة إلى دعوة الجزائر للقيام بإصلاحات داخلية واسعة النطاق على الأجلين القصير والمتوسط للاستفادة من تحرير في إطار النظام التجاري متعدد الأطراف⁽³⁾.

"كما أن الانضمام يعني أنه على الجزائر.. رفع الحواجز الجمركية، ويعتبر هذا بمثابة الضربة القاضية بالنسبة لجهاز الإنتاج الوطني إلى جانب التنظيم الجديد للإنتاج وخصوصية المؤسسات العمومية الاقتصادية"⁽⁴⁾.

وبموجب اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية سيكون على المؤسسات الجزائرية في كل مرة إذا أرادت أن تصنع ما يماثل المنتجات الأوروبية أو الأجنبية، أن تدفع

(1) - عبد الحميد زعباط، معدلات تبادل الجزائر وآفاق تطورها، المرجع السابق، ص 78.

(2) - عياش فويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 71.

عبد الفتاح مراد، منظمة التجارة العالمية والعملة والأقلمة، المرجع السابق، ص 491.

(3) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 129.

(4) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 136.

وباستمرار حقوقا للشركات صاحبة الاختراع ذلك ما سيؤدي إلى ارتفاع تكاليف هذه المنتجات المحلية أما إذا لم تتمكن من الدفع معناه أنها تتخلى عن إنتاج ذات السلعة⁽¹⁾.

لذا طالبت الدول المفاوضة مع الجزائر (بمناسبة انضمامها للمنظمة)، خاصة فيها تعلق منها بظاهرة تقليد المنتجات والتي تمت مناقشتها بتاريخ 2003/12/2، طالبت بحماية علاماتها وتقديم ضمانات لاحترام هذه الالتزامات⁽²⁾.

سيتأثر قطاع الخدمات في الجزائر، البعيد كل البعد مقارنة بمثيله في البلدان الأجنبية خاصة المتطورة، المزود بالتكنولوجيا العالية والتقنية المتقدمة والمميز بخدمات عالية ذات جودة وخبرة إدارية وتسويقية متطورة.

فضلا عن ذلك يطرح تساؤل، هل للجزائر نية في تحرير تجارة الخدمات في الميدان المصرفي⁽³⁾، النقل البحري الجوي والمتعلق بسيادة الدولة؟

كان هذا محور خلاف بين الدول النامية والمتقدمة في جولة الأوروغواي خاصة الدول العربية منها.

اهتمت المنظمة العالمية للتجارة بتجارة الخدمات إذ بلغ حجم التجارة العالمية فيها عام 2000 ما يفوق 1415 مليار دولار أي 1/5 التجارة العالمية الكلية.

بالمقابل لا تتجاوز صادرات البلدان الإفريقية 30 مليار دولار فهي تمثل 2.1% من صادرات الخدمات العالمية، والواردات تقدر بـ 2.7% أي ما مجموعه 38 مليار دولار نسبة ضعيفة مقارنة بالدول المتقدمة⁽⁴⁾.

(1) - "فتبقى مجرد متفرج ومستهلك لما ينتجه الآخرون"، عبد الحميد زعباط، معدلات تبادل الجزائر وآفاق تطورها، المرجع السابق، ص 40.

جريدة بلعة، المرجع السابق، ص 242.

(2) - تمثل تأخر انضمام الصين إلى المنظمة في الإصرار الأمريكي على وجوب تقديم الصين الدليل القانوني والعملي في محاربة ظاهرة التقليد التي أضرت بالشركات الأمريكية.

عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 69.

(3) - عبد الحميد زعباط، معدلات تبادل الجزائر وآفاق تطورها، المرجع السابق، ص 40.

(4) - عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 76.

ستتأثر ميزانية الدولة بانخفاض الإيرادات العامة من جراء التفكيك الجمركي، فأكثر من 25% من المداخيل الجبائية مصدرها التحصيلات الجمركية⁽¹⁾، تقدر الخسائر ب1 مليار دولار لتصل إلى 1.5 مليار دولار⁽²⁾.

لا يمكن انكار الخسائر الناجمة عن ارتفاع أسعار السلع الغذائية والتكاليف الناتجة عن زيادة الدعم والتحويلات الاجتماعية المتعلقة بالبطالة وزيادة معدلات الفقر، فيكون على الدولة تغطية المشاكل الناتجة عنها أهمها تدني القدرة الشرائية⁽³⁾ والتي كانت سببا لا يمكن إغفاله في العديد من الثورات في البلدان العربية والحروب في البلدان الإفريقية.

"إننا نعيش في بلادنا أزمة حادة في مجال الأداء الاقتصادي، وإن اقتصادنا الوطني لم يقو بعد على الاندماج في الاقتصاد العالمي، أضف إلى ذلك معضلة ثقل الديون والاستيرادات المفرطة التي تتم على حساب الإنتاج. إن اقتصادنا ضعيف وواهن ولا يشجع الاستثمارات الإنتاجية المنشئة للخيرات والثروات، كما أن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة لا يجب أن يتم على حساب صحة ورفاهية الشعب الجزائري"⁽⁴⁾.

ذلك ما دعا البعض إلى القول بأن الجزائر ليست مستعدة بعد للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة لعدم بلوغها مستوى الإنتاج المطلوب، ولا تتوفر على آليات مراقبة النوعية لافتقار مختصين في هذا المجال، إن الانضمام للمنظمة سينسف بالمداخيل الجمركية، ونقص التنسيق بين الوزارات كان عاملا في غياب استراتيجية اقتصادية شاملة. "ويجب على الجزائر التي خصصت 18 مليار دولار سنة 2013 كقيمة للتحويلات

خالدي خديجة، المرجع السابق، ص 91.

(1) - زغيب شهرزاد، عيساوي ليلي، المرجع السابق، ص 91.

(2) - خالدي خديجة، المرجع السابق، ص 91.

(3) - "منظمة التجارة العالمية تتحسس من دعم السلعة الوطنية، مثلا تقول إن هذه السلعة وطنية أريد أن أدمجها بمقدار 10% في الأردن كما ندعم السلع الأساسية كالقمح، الطحين، الحليب، وبعض السلع الأساسية فماذا فعلنا؟ أوقفنا دعم السلعة وقلنا ما دام الدعم للمواطن كان ب 5 دنانير أعطينا المواطن 5 دنانير مباشرة وانتهت القصة ولم تعد هناك أية مخالفة فلا تتدخل منظمة التجارة في دعم المواطن، بل تتدخل في دعم السلعة وفي تفضيلها على السلعة الأجنبية نتيجة إجراءات معينة"، محمد حلايقة، المرجع السابق، ص 150.

(4) - حبيب دواقي، نائب في الهيئة البرلمانية، مجلة الفكر البرلماني ع4، المرجع السابق، ص 171.

الاجتماعية أن تنهض باقتصادها الوطني قبل التفكير في دخول المنظمة العالمية للتجارة"⁽¹⁾.

هذا التخوف يساير تساؤلا أن: "التفتح على التجارة العالمية الذي عرفناه منذ 1994 هل أدى فعلا إلى ترجيح الميزان لصالح البلدان النامية"⁽²⁾.

يفسر ذلك بمعادلتين: المعادلة الأولى هي الحقوق التفضيلية التي تمكنت من الحصول عليها الدول النامية بمناسبة الباب الرابع من اتفاقية الجات كإعطاء الأولوية في التنازلات الجمركية للسلع ذات الأهمية التصديرية للدول النامية وأن يكون هناك تعاون مع الأمم المتحدة وكافة وكالاتها المتخصصة لزيادة صادرات الدول النامية بوجه عام والتوصل لإبرام اتفاقيات دولية بشأن ذلك.

أما الثانية فتعد استثناء عن مبدأ شرط الدولة الأولى بالرعاية بمنح أحقية التعاون الاقتصادي والتجاري للدول النامية. بموجب ترتيبات اقليمية اضافة لمنحها معاملة تفضيلية في صورة اعفاءات جمركية في الأسواق الاجنبية فضلا عن حقها في حماية صناعتها الناشئة. هل ما منحته اتفاقية الجات والجولات المتعاقبة يخدم الدول النامية؟ بالعكس كان ذلك السبب في عدم احترام مبادئ الاتفاقية خاصة من جانب الدول الصناعية.

إذ وصل الأمر بالمفوضين إلى وجوب تنازل الدولة طالبة الانضمام عن صفتها كدولة نامية حتى لا تستفيد من الامتيازات⁽³⁾.

تتميز المنظمة العالمية للتجارة أنها المنظمة الوحيدة التي لا تتوفر على شروط واضحة تنقيد بها الدول الراغبة في الانضمام، غالبا ما تكون قاسية ومبالغ فيها إذ في كل مرة تطالب بالتزامات جديدة. كان ذلك موضع طرح تساؤل "هل أن الأشواط الباقية

(1) - ما ذكره الخبير الاقتصادي الدولي، مالك سراي، المرجع السابق، ص 7.

(2) - النائبة زهيرة بيطاط، مجلة الفكر البرلماني ع 4، المرجع السابق، ص 174.

(3) - تمسكت المملكة العربية السعودية وجمهورية الصين الشعبية بصفتها كدولة نامية رغم ما طلب منهما بوجوب تخليهما عن هذه الصفة.

والحاسمة ستتجه نحو ضمان أكثر لمصالح الجزائر أم أنها ستكشف لنا عن مزيد من التنازلات والانفتاح اللامحدود واللامشروط؟⁽¹⁾.

وحق الامتيازات المرخص بها للدول النامية تكون محل نقاش في كثير من اجتماعات التفاوض، كفترات الاعفاء الممنوحة لها لبدء تنفيذ التزاماتها، وتضغط الأعضاء الأخرى في المنظمة بعدم التمتع بهاته الفترات الزمنية التي تستفيد منها الدول النامية. بموجب جولة الأوروغواي والجولات السابقة، في حين أن الدول النامية التي انضمت إلى المنظمة سنة 1995 اغتنمت الفرصة واستفادت من هذه الامتيازات⁽²⁾ ولم تسمح أن تكون محلا ورهانا لملف انضمامها للمنظمة.

تشارك كل الدول النامية في أن لها ظروفًا اقتصادية واجتماعية واحدة، فلماذا التناقض إذن؟ من جهة تدعو المنظمة إلى المساواة⁽³⁾ بين الدول في حين هي في الواقع تمارس التمييز حتى فيما بين الدول التي هي من نفس الطبقة؟ التساؤل الثاني المطروح ما مصداقية قواعد المنظمة وما مدى تطبيقها على كل الدول؟ هذا ما دعا الكثير إلى القول بأن اتفاقية الجات والمنظمة العالمية للتجارة ما هي إلا نادي للأغنياء تطبق ما يخدمها وما لا يخدمها تجد له الكثير من الحجج لاستبعاده.

كذا، لا تطبق الدول الأعضاء الاستثناءات للدول النامية المتعلقة بأحقيتها في فرض إجراءات حمائية لمواجهة ضروريات تنفيذ برامج التنمية المحلية في هذه الدول، العكس هو الذي يحدث إذ تقدم هذه الدول في إطار المفاوضات العديد من التنازلات الاضافية لدخول السلع والخدمات إلى أسواقها دون مراعاة حماية بعض القطاعات الاستراتيجية الناشئة.

(1) - سؤال جيد: يشير إلى أن الانضمام هو مقيد بمجموعة من الشروط يجعل منه الأمر العسير. عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 81.

(2) - ناصر دادي عدون، المرجع السابق، ص 110.

(3) - محمد صفوت قابل، المرجع السابق، ص 93.

لذا يدعو أحد العرب الجزائر على أن يكون لها تشريع حمائي قبل أن تنضم للمنظمة⁽¹⁾ "يجب أن تنتهبوا إلى هذه الصناعات الصغيرة والمتوسطة لأنها ستتأثر، ولكن أوصي الإخوة في الجزائر أن يستوا تشريع حماية الإنتاج الوطني قبل الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية إن كان ممكنا وأن يكون لديكم تشريع متوائم مع منظمة التجارة العالمية ومسموح لك... أن تحمي إنتاجك الوطني في حالة إغراق السلع وفي حالة تزايد المستوردات وفي حال دعم المستوردات من بلد المنشأ... فعليكم أن يكون لديكم قانون لحماية الإنتاج الوطني حتى عندما تدخل في الانضمام"⁽²⁾.

فضلا على أن أغلب الاتفاقيات يتم صياغتها من طرف الدول المتقدمة دون الدول النامية. مثلا: الاتفاقية الخاصة بالزراعة لم يكن من الممكن مناقشتها ولا التعديل في أي بند منها لأنها أعدت بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي قبل 6 أيام من مناقشتها في إطار جولة الأوروغواي، وكانت الدول النامية تستفيد في كل مرة من فترة تنفيذ أطول ومعدلات تخفيض أقل إلا أن هذا لا يمكنها من بلوغ أهدافها⁽³⁾.

أثبتت التجربة العلمية، منذ انتهاء جولة الأوروغواي، أن تنفيذ اتفاقيات المنظمة يترتب عنه أموال ضخمة على الدول النامية إنفاقها⁽⁴⁾، التي تفتقر للقدرات البشرية والمؤسسات والموارد المالية، خاصة أمام عدم التطبيق الكامل للجوانب ذات الصلة المباشرة بمصالح هذه الدول ذلك ما أدى إلى حرمانها من الفوائد التي يمكن أن تجنيها من جولة الأوروغواي كاستعمال الدول المتقدمة للتدابير الاجرائية الوقائية لصادرات الدول النامية وتطبيق معايير مرتفعة حول الصحة والبيئة⁽⁵⁾.

(1) - محمد حلايقة، المرجع السابق، ص 147.

(2) - محمد حلايقة، المرجع السابق، ص 146.

(3) - ناصر دادي عدون، متناوي محمد، المرجع السابق، ص 50.

(4) - كالانفاقية المتعلقة بجوانب الملكية الفكرية.

(5) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 129.

مجدي محمود شهاب، المرجع السابق، ص 290.

عند التقاء وزير التجارة الجزائري بالوفد غير الرسمي للدول السائرة في طريق النمو دعا إلى ضرورة تطبيق المعاملة الخاصة التفضيلية للبلدان المنضمة، مؤكداً على أن العملية تعاني من غياب قواعد واضحة ومعايير محددة سلفاً، وكذا غياب هيكل متمائل للتفاوض، مما يدفع الدول السائرة في طريق النمو إلى تقديم تنازلات تتجاوز تلك التي تقدمها الدول المتطورة فيما بينها⁽¹⁾.

وبالتالي حتى وإن وجدت النية لدى جميع الدول لمحاولة تغيير العلاقات الاقتصادية الدولية وإقامة نظام اقتصادي دولي جديد يراعي ظروف الدول الفقيرة والضعيفة إلا أن ذلك "يقتضي مجرد حلم من الصعب تطبيقه حتى في ظل السعي لتحقيق نظام عالمي جديد مبني على الأخلاق الدولية وليس على القوة والسيطرة"⁽²⁾.

هذا التحرير ليس من شأنه تطوير الدول الفقيرة بقدر ما ينتعش به اقتصاد الدول المصنعة بفسح مجالات واسعة نحو أسواق الدول النامية لتجسيد استثماراتها وتسويق منتجاتها تبعاً للقواعد الدولية للتجارة، إلى درجة نعت الدول المسيرة لهذا النظام الدولي الجديد بـ "الدركي الجديد في التسيير على حساب دول العالم الثالث"⁽³⁾ ذلك ما دعا أول مسؤول جزائري إلى دعوة الدول الصناعية للحيلولة دون عزوفها بسبب الأزمة المالية العالمية، عن الوفاء بتعهداتها في مجال دعم التنمية في البلدان النامية، وعبر عن خشية البلدان الأكثر فقراً من أن تجني من العولمة سوى آثارها السلبية، والتي بدأت معالمه تظهر بتراجع ولوج منتجات البلدان الأكثر هشاشة إلى أسواق البلدان المتقدمة ويتضاءل يوماً بعد يوم، دعا أيضاً إلى ضرورة تسهيل التحاق البلدان النامية بمنظمة التجارة العالمية، البلدان التي هي بصدد التفاوض للانضمام إليها أملاً في التوصل إلى نظام تجاري دولي يشمل الجميع، يراعي الانصاف وعدم التمييز.

(1) - بيان إعلامي حول مشاركة وزير التجارة في أشغال الندوة التاسعة للمنظمة العالمية للتجارة.

(2) - عبد الكريم كيش، المرجع السابق، ص 222.

(3) - عبد الكريم كيش، المرجع السابق، ص 223.

إن دمج الدول النامية ضمن الاقتصاد العالمي يعد السبيل الوحيد لتمكينها من الاستفادة من منافع العولمة، لكن هذا الاندماج طال انتظاره: "بل إننا نخشى ألا تجني بعض البلدان، الأكثر ضعفاً والأشد من العولمة سوى آثارها السلبية"⁽¹⁾.

اندماج اقتصاديات الدول النامية - منها الاقتصاد الجزائري - إلى الاقتصاد العالمي يتضمن جانبا من التضحية يصل إلى رهن جزء من السيادة الاقتصادية وحتى السياسية⁽²⁾، إلى درجة أن هناك من صرح من معارضي العولمة بأن المنظمة العالمية للتجارة "محاولة جديدة تفرضها بعض الدول المتقدمة وفي طليعتها الولايات المتحدة الأمريكية لانتهاك سيادة الدول والتدخل في شؤونها الداخلية بحجة حماية التجارة الدولية الحرة".

... "بدون شك إننا نعيش في عصر العولمة والتكنولوجيا والابتكارات المذهلة التي لا تنعكس خيرا على الدول الفقيرة في هذا العالم، بسبب تفرد الدول الغنية بالنتائج الايجابية للتقنيات الحديثة ومحاولة منع انتقالها إلى الدول الفقيرة"⁽³⁾.

في الأخير "يمكن القول بأن الانضمام للمنظمة يعطي الجزائر فرصة جديدة للاندماج في الاقتصاد العالمي، هذا إذ استغلت مجموع المزايا والإجراءات التفضيلية الممنوحة للدول النامية إذ الخسائر المتوقعة للانضمام إلى المنظمة في المدى القصير والمتوسط ستعوضها المكاسب المتوقعة في المدى الطويل"⁽⁴⁾.

هذا الاستنتاج خلاصة لمسار طال انتظاره، فالتغييرات القانونية لم تشفع للجزائر وبقيت من الدول الأخيرة، التي لم تلتحق بركب المنظمة العالمية للتجارة.

(1) - كلمة رئيس الجمهورية في مؤتمر تمويل التنمية بالدوحة بتاريخ 2008/11/29 جريدة الخبر بتاريخ 2008/11/30، ع 5490.

(2) - عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 66.

(3) - محمد منذر، مبادئ في العلاقات الدولية من النظريات إلى العولمة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2002،

ص 300.

(4) - خالد خديجة، المرجع السابق، ص 94.

المبحث الثالث: سبل تسوية المنازعات في إطار العلاقات التجارية الدولية متعدّدة الأطراف.

لما أبدت الجزائر عن رغبتها في الانضمام للنظام التجاري العالمي الجديد يكون عليها أن تهيئ تشريعها الخاص بحل المنازعات وفقا لمتطلبات هذا النظام، فلا يعقل أن تطبق تشريعها الداخلي على المنازعات ذات الطابع الدولي.

إن خصوصية العلاقات التجارية الدولية تفرض أن ينصّب تنظيم خاص بتسوية المنازعات ما بين الدول، اهتمت بذلك المنظمة العالمية للتجارة واعتبر من أهم وظائفها الأساسية، فاعتمدت مزيجا من الحلول منها ما تتسم بالصفة الدبلوماسية وأخرى بالقضائية. إثر الخلاف الذي وقع بين الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة حول أسلوب تسوية منازعات التجارة الدولية، رأت دول الاتحاد الأوربي تفضيل الطرق الدبلوماسية لتسوية منازعات التجارة الدولية بحجة أنها تتسم بالمرونة، ولاسيما ما ينجر عنها عادة من آثار سياسية من الأفضل تسويتها عن طريق التشاور بين الدول، لا بطريق المحاكم والتحكيم.

والرأي الثاني هو للولايات المتحدة الأمريكية، رأت بأن أفضل السبل لتسوية المنازعات لا يكون إلا باتباع الطرق القضائية والقانونية من خلال تطبيق القواعد القانونية الملزمة والجامدة.

تغلبت وجهة النظر الأمريكية بحجة أن الحلول القضائية عادة ما تخضع للشفافية فهي تطبق قواعد ملزمة ومعروفة تؤدي إلى حلول عادلة تقضي على أي خلاف في التطبيق ينشأ بسبب التفاوت الاقتصادي بين الدول المتقدمة والنامية. من أجل جمع كل هذه الوسائل اقترح المدير العام ما يسمى بمذكرة التفاهم حول تسوية منازعات التجارة تحت عنوان "التفاهم حول قواعد وإجراءات تسوية المنازعات"⁽¹⁾.

(1) مروك نصر الدين، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، الطبعة الأولى، 2005، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، ص 27.

ستعتمد الجزائر هذا السبيل في حالة ما إذا اكتمل ملف انضمامها للمنظمة وتم قبولها كعضو، لكن الوضع الحالي ليس كذلك فهي لم تنضمّ بعد، يكون عليها إيجاد سبيل آخر لتسوية المنازعات التجارية الدولية.

المطلب الأول: جهاز تسوية المنازعات.

أكدت مذكرة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية على أن التسوية السريعة والجدية للمنازعات أمر جوهري لضمان فعالية المنظمة⁽¹⁾، واعتبرتها من أهم وظائفها⁽²⁾. حسب ما نصت عليه المادة 3/3 من اتفاقية إنشائها "تشرف المنظمة على سير وثيقة التفاهم المتعلقة بالقواعد والإجراءات التي تنظم تسوية المنازعات المشار إليها فيما بعد باسم تفاهم تسوية المنازعات الوارد في الملحق (2) من هذه الاتفاقية".

إن توافر آلية لحلّ المنازعات يمكن من تحقيق الاستقرار في العلاقات التجارية الدولية والتغلب على كل الخلاف والاحتكاكات التي يمكن أن تهدد بانتهائها يتميز نظام تسوية المنازعات بسمتين هامتين هما الشمول والتلقائية الأولى: تعني أن هذا النظام يخصّ جميع الاتفاقيات التجارية المتعلقة بالمنظمة أما الثانية فتتمثل في الإجراءات التلقائية والتي تسير بدون انقطاع، مرحلة تلوى الأخرى دون أن توقف بناء على رغبة أحد من الأطراف المتنازعة⁽³⁾.

تفيد هاتين السمتين الدول الأعضاء بعدم اتخاذ إجراءات منفردة للرد على الانتهاكات المحتملة والتقيد بقواعد وإجراءات التسوية التي تم الاتفاق عليها.

(1) محسن هلال، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، بحوث وأوراق عمل المؤتمر العربي الثالث حول التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية في ضوء مفاوضات برنامج عمل الدوحة، المنعقد في دمشق، الجمهورية العربية السورية، مارس، 2008 عن المنظمة العربية للتنمية الإدارية 2008، مصر، ص 305.

(2) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 371.

(3) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 378.

إنّ مذكرة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات تتسم بالمرونة وتعط الأولوية للقضايا التي تكون الدول النامية طرفا فيها، لا شك وأن مؤتمر سياتل لعام 1999 أعطى مركزا جديدا لتعزيز قدرات الدول النامية على تحريك دعاوى فض المنازعات.

تشكل آلية تسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة تطورا هاما مقارنة بالوضع الذي كانت عليه بموجب اتفاقية الجات، إذ لم تكن هذه الاتفاقيات تتضمن سوى مادتين، تمت محاولات لتطوير إجراءات التسوية في مذكرة التفاهم، وقّعت عليها عام 1979 كما اعتمد تنظيم مؤقت لجهاز تسوية المنازعات عام 1989 غير أن ذلك لم يكن كافيا فتقرّر إدراج الموضوع ضمن مفاوضات جولة الأوروغواي (1986-1994) بهدف تحسين أداء جهاز تسوية المنازعات⁽¹⁾.

تمثل كلا من المادتين المذكورتين مرحلة من مراحل فض النزاع.

عنوان المادة 22 هو التشاور والتي تقضي بأن يتعهد كل طرف متعاقد بالنظر "بعين العطف والاهتمام" إلى مختلف الطلبات التي يقدمها أي طرف متعاقد آخر تتضمن احتجاجا أو شكوى محور موضوع، يؤثر على تطبيق أحكام الاتفاقية وأن يوفر فرصة كافية للتشاور.

أما المادة 23 فعنوانها الإبطال أو الإضعاف، تمثل المرحلة الثانية لفض النزاع مفادها أنه في حالة ما إذا لم يوف أي عضو بالتزاماته الناشئة عن الاتفاقية أو اتخذ أي تدبير أو إجراء سواها كان يتفق أو يتعارض مع أحكام الاتفاقية وأدى إلى إبطال ميزة أو فائدة حصل عليها العضو المشتكي بطريق مباشر أو غير مباشر من الاتفاقية أو إضعافها أو أنها أعاقت تحقيق أي هدف⁽²⁾.

(1) محسن هلال، المرجع السابق، ص 305-306.

(2) مصطفى سلامة، قواعد الجات، المرجع السابق، ص 42.

مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 264.

فإنه يمكن لهذا الطرف المتعاقد بهدف تسوية المسألة على نحو مرض أن يقدم طلبات أو اقتراحات كتابية إلى الطرف المعني، وعلى الطرف الذي يتلقى هذه الطلبات أو الاقتراحات أن ينظر إليها بعين الاعتبار والتأييد والعطف.

وتقضي أيضا بإحالة الموضوع إلى أطراف الاتفاقية لتقوم بفحصه فورا وتقديم التوصيات المناسبة للأطراف المعنية أو تصدر حكما في الموضوع إذا كان ذلك مناسبا وإذا لم يتم التوصل إلى تسوية عادلة أو مرضية بين الأطراف المتعاقدة في وقت معقول. في حالة ما رأت أطراف الاتفاقية أن الظروف كانت من الجسامة وتبرر اتخاذ الطرف المتعاقد الذي تأثر بالإبطال أو الإضعاف اتخاذ إجراءات لوقفها، فلها أن ترخص له بوقف تنفيذ التزاماته أو تنازلاته في مواجهة الأطراف التي تسببت بالإبطال أو الإضعاف.

رصدت الكثير من الثغرات ونقاط الضعف فهذا النظام لم يكن متينا إضافة إلى تمكين المشكو في حقه، عرقلة إقرار أو تبني مجلس الجات لفكرة تشكيل فريق التحكيم وهي تمارس مهامها بالإضافة إلى أنه يمكن للمشكو ضده اتخاذ تدابير انتقامية ضد الشاكي، فضلا عن غياب الهيئة القضائية المخولة بمراقبة تنفيذ تقارير فرق التحكيم⁽¹⁾. أدى القصور في أحكام تسوية المنازعات في ظل الجات إلى تبادل العقوبات التجارية والتدابير الانتقامية أحادية الجانب بين الدول بدعوى الحفاظ على مصالحها الاقتصادية والتجارية.

أسفرت مفاوضات جولة الأوروغواي عن التوصل إلى نظام جديد لتسوية المنازعات التجارية في إطار منظمة التجارة العالمية، ورد في الملحق الثاني لاتفاقية إنشاء المنظمة تحت عنوان: "وثيقة تفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية

(1) عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 220.

المنازعات" تتكون من 27 مادة، 4 ملاحق، يقع في 30 صفحة من الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة الأوروغواي بدأ تطبيق أحكامها من 1 يناير 1995⁽¹⁾.
تبت منطقة التجارة العربية الحرة نفس المراحل في حلّ النزاع وانتهت إلى المحكمة العربية للاستثمار.

الفرع الأول: الإجراءات الخاصة لجهاز تسوية المنازعات.

يعد أحد الأجهزة الرئيسية للمنظمة العالمية للتجارة، تشمل ولايته كافة مجالات التجارة في السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية، يصدر أحكاما يلتزم بها جميع الأطراف المتنازعة من خلال هيئة المحكّمين، يحق لأي طرف استئناف قرار هيئة المحكّمين، إذا وجد ما يدعو لذلك⁽²⁾.

يعد صورة واضحة وجدية لكيفية حل النزاعات حيث يعتبر من أكبر الإنجازات في اتفاقية الأوروغواي، وصفه المدير العام⁽³⁾ للمنظمة في الاجتماع الأول للمجلس الوزاري للمنظمة في سنغافورة عام 1996 بأنه قلب المنظمة *this is the heart of the WTO system*، وصفته المنظمة "بالركن المركزي في نظام التجارة متعددة الأطراف وأنه يمثل مساهمة المنظمة الفريدة في تحقيق استقرار الاقتصاد العالمي".

من خلال المعطيات وجد بأنه منذ نشأة المنظمة في يناير 1995 إلى ديسمبر 2010 رفع للمنظمة 419 نزاع تجاري بالمقارنة مع ما تم رفعه في إطار اتفاقية الجات والذي يبلغ

(1) عادل السن/ تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية والتطبيق بحوث وأوراق عمل المؤتمر العربي الثالث حول التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية في ضوء مفاوضات برنامج عمل الدوحة، المرجع السابق، ص 92-93.

عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 376.

أحمد بلوافي، نظام فض المنازعات في منظمة التجارة العالمية، دراسة مسحية تحليلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير عن كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 01، ع 11 لسنة 2011، ص 11.

(2) سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 23.

محمود لعش، المرجع السابق، ص 149.

ناصر دادي عدون، متناوي محمد، ص 67.

(3) Renato Ruggiero

عددها ما يقارب 300 نزاع بمعدل 6 نزاعات كل سنة، على عكس الحال بعد نشأة المنظمة الذي بلغ ما يقارب 28 نزاع في السنة⁽¹⁾.

تحت مذكرة التفاهم الدول الأعضاء على عدم الالتجاء للتقاضي أمام الجهاز إلا بعد التأكد من كون ذلك هو السبيل الوحيد المتاح لدفع الضرر وحسم النزاع نهائيا تبين أهميته عند حصول انتهاكات في تطبيق أحكام الاتفاقيات، فالاتفاق على قواعد للسلوك التجاري الدولي أمر لا يكفي لتنفيذ تلك القواعد لذا نشأت الحاجة إلى أن تكون هناك قواعد تحوّل للدول حق الإنصاف.

البند الأول : تشكيل جهاز تسوية المنازعات.

نصت المادة 1/2 من وثيقة تفاهم تسوية المنازعات على: "إنشاء جهاز تسوية المنازعات ليدبر القواعد والإجراءات وكذلك المشاورات وأحكام تسوية المنازعات التي جاء النص عليها في الاتفاقات المشمولة ما لم يكن هناك نص آخر في اتفاق مشمول".
كما نصت المادة 3/4 من اتفاقية إنشاء المنظمة على أن: "ينعقد المجلس العام حسب ما يكون ذلك مناسبا للاضطلاع بمسؤوليات جهاز تسوية المنازعات المشار إليها في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات، ولجهاز تسوية المنازعات أن يعين لنفسه رئيسا وأن يضع قواعد إجراءاته حسبما تقتضي الضرورة للنهوض بالمسؤوليات المذكورة".

من خلال النصين يتضح بأن تشكيل جهاز تسوية المنازعات لا يتضمن إنشاء جهاز خاص بالتسوية وإنما المجلس العام هو نفسه جهاز تسوية المنازعات، يعين رئيسا له ويضع القواعد والإجراءات التي يراها ضرورية للنهوض بمسؤولياته، يجتمع كلما كان ذلك ضروريا وفقا للفترات الزمنية المحددة في وثيقة التفاهم.

(1) أحمد بلوافي، المرجع السابق، ص 11.

محسن هلال، المرجع السابق، ص 306. ناصر دادي عدون، متناوي محمد، المرجع السابق، ص 70

إن المجلس العام ذو تمثيل عام يشمل جميع الدول الأعضاء "وفي ذلك ضمانة أكيدة لاحترام ونزاهة وفعالية آلية التسوية في المنظّمة العالمية للتجارة"⁽¹⁾.

أول اجتماع لجهاز تسوية المنازعات كان في 10 فيفري 1995، عرض فيه نزاعين؛ الأول بين سنغافورة وماليزيا وحل النزاع بالتشاور، كان موضوع الشكوى منع ماليزيا استيراد مادتي البولي إيثيلين والبولي بروبيلين (من المشتقات الكيماوية) إلا بعد الحصول على تراخيص الاستيراد. والنزاع الثاني كان بين سنغافورة والولايات المتحدة الأمريكية، كان موضوعه القوانين الحمائية التي وضعتها أمريكا والمتعلقة بالبيئة، والتي تحدّ من واردات الولايات المتحدة الأمريكية من الجازولين، قامت هيئة حل المنازعات بتسوية الشكوى، استطاعت فتزويلا أن "تكسب الجولة الأخيرة لصالحها" إما بتغيير الشروط الحمائية على صادراتها من الجازولين وإما بتطبيق نفس الشروط على الإنتاج الأمريكي فصدر التقرير لصالح فتزويلا ضد الولايات المتحدة الأمريكية.

تقدّمت البرازيل أيضا بنفس الشكوى ضد الولايات المتحدة الأمريكية⁽²⁾.

بعد هذين النزاعين شب أهم نزاع تصدت له المنظّمة العالمية للتجارة بين اليابان والولايات المتحدة الأمريكية كأنه "أول اختبار حقيقي للمنظمة، بما يعنيه من مواجهة صارمة تحمل نذر الحرب التجارية بين أكبر شريكين في منظمة التجارة العالمية" تمثل النزاع في فرض رسوم جمركية على السيارات اليابانية المصدّرة إليها تطبيقا لأحكام القانون التجاري الأمريكي رقم (301) الذي يعطي الرئيس الأمريكي سلطة فرض إجراءات عقابية ضد الدول التي تتبع ممارسات تجارية في غير صالح المنتجين الأمريكيين. إن فرض الرسوم الجمركية يشكل عقوبات تجارية⁽³⁾.

(1) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 380.

(2) عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 248-249.

عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 381.

(3) عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 248-249.

البند الثاني: سلطات واختصاصات جهاز تسوية المنازعات.

- يتمتع الجهاز بمجموعة من السلطات والاختصاصات حتى يتمكن من تحقيق الأهداف المرجوة من إنشاءه، فصلتها المادة 2 من وثيقة التفاهم المتمثلة فيما يلي:
- إدارة القواعد والإجراءات وأحكام تسوية المنازعات في الاتفاقات المشمولة.
 - سلطة إنشاء فرق التحكيم.
 - سلطة إنشاء جهاز دائم لاستئناف قرارات لجان التحكيم.
 - سلطة اعتماد تقارير جهاز الاستئناف.
 - سلطة مراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات.
 - سلطة الترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التي تبرم بموجب الاتفاقات المشمولة.
 - إبلاغ المجالس واللجان المختصة في منظمة التجارة العالمية بتطور المنازعات التي تتصل بأحكام الاتفاقيات المشمولة المعنية.
- تم منح هذه الاختصاصات من أجل تحقيق أهداف نظام التسوية المعتمد في المنظمة وفقا لنص المادة 3 من وثيقة التفاهم وهي: - المحافظة على حقوق الأعضاء والتزاماتها المترتبة بموجب اتفاقية إنشاء المنظمة والاتفاقيات التجارية الملحقة بها.
- توضيح الأحكام القائمة وفق القواعد المعتادة في تفسير القانون الدولي العام، فضلا على أن التوصيات والقرارات التي يصدرها الجهاز في هذا الشأن لا تزيد ولا تنقص من حقوق والتزامات الدول الأعضاء المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة⁽¹⁾.
 - التسوية الفورية للحالات التي يرى فيها أحد الأعضاء أن الإجراءات الصادرة عن العضو تضر بمصالحه، فتتم التسوية بالسحب الفوري للتدبير المخالف أو غير المتوافق مع الاتفاقات المشمولة، إذا تعذر ذلك، يطبق التعويض المؤقت لغاية قيام الدولة بسحب

(1) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 382. مصطفى سلامة، قواعد الجات، المرجع السابق، ص 44.

التدبير المخالف، والسبيل الأخير يتمثل في إمكانية تعليق تطبيق التنازلات وغيرها من الالتزامات بموجب الاتفاقات المشمولة⁽¹⁾.

يسير عمل الجهاز وفقا "لقواعد تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية في مذكرة تفاهم" تتضمن 27 مادة و 4 ملاحق، تشمل مواد الاتفاق المواضيع التالية:

- الأحكام العامة مضافا إليها النطاق، التطبيق، الإدارة.
- المشاورات والمسامحة الحميدة والتوفيق.
- اختصاصات فريق التحكيم، تكوينه، وظيفته وإجراءاته.
- إجراءات تعدد الشكاوى وحق الطرف الثالث في الانضمام للمنازعة.
- الاستئناف.
- مراقبة تنفيذ التوصيات والقرارات، التعويض، تعليق التنازلات وتعزيز النظام متعدد الأطراف.

- بعض الإجراءات الخاصة بالدول النامية والأقل نموا.
- يتضمن ملحق الاتفاق: - الاتفاقات التي يشملها التفاهم.
- القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية الواردة في الاتفاقات المشمولة.
- إجراءات العمل.
- مجموعة الخبراء الاستشاريين⁽²⁾.

الفرع الثاني: عمل جهاز تسوية المنازعات.

البند الأول: الإطار القانوني لجهاز تسوية المنازعات.

يختص جهاز تسوية المنازعات وفقا لأحكام اتفاق منظمة التجارة العالمية، لأحكام التفاهم بشأن تسوية المنازعات وأي اتفاق مشمول آخر⁽³⁾. من اتفاقات المنظمة، يكون الترتيب القانوني لهذه الأحكام بتطبيق القواعد والإجراءات المحددة في التفاهم بشأن

(1) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 382-383.

(2) محسن هلال، المرجع السابق، ص 309.

(3) عادل السن، المرجع السابق، ص 96.

تسوية المنازعات والقواعد الإضافية الواردة في نصوص الاتفاقات الملحقمة، تكون الأولوية للقواعد والإجراءات الخاصة والإضافية.

أما في حالة المنازعة والتي قد تستند إلى قواعد وإجراءات واردة في أكثر من اتفاق مشمول فإن للأطراف المتنازعة أن تطلب تحديد تلك الإجراءات ما لم يتم النص على غير ذلك. في حالة عدم التوصل إلى اتفاق خلال 20 يوما من تشكيل الهيئة، يجب على رئيس جهاز تسوية المنازعات أن يحدد بالتشاور مع طرفي النزاع، القواعد والإجراءات التي ينبغي اتباعها في خلال 10 أيام من تلقيه طلبا من أحد الطرفين.

ينبغي الاسترشاد بمبدأ استخدام القواعد والإجراءات المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة، وأن القواعد والإجراءات المنصوص عليها في وثيقة التفاهم الخاص بتسوية المنازعات تستخدم في الحد الضروري لتجنب النزاع.

من الناحية العملية، إن عددا من اتفاقات منظمة التجارة العالمية تتضمن أحكاما تتعلق بتسوية المنازعات.

بالتدقيق تحدد بعض نصوص الاتفاقات أولويات التطبيق في حالة وجود تعارض بين الاتفاقيات على النحو التالي:

- إذا حدث تعارض بين أحكام اتفاق الجات 1994 وأحكام أي اتفاق في مجال التجارة في السلع فإن الأولوية تكون لأحكام اتفاق التجارة في السلع.

- تنص الفقرة الأولى من المادة 21 من وثيقة التفاهم، أنه في حالة ما إذا حدث تعارض بين أحكام اتفاق الزراعة وأحكام اتفاق الجات 1994 أو أي اتفاق آخر من حزمة اتفاقات التجارة في السلع، فإن الأولوية تكون لتطبيق اتفاق الزراعة⁽¹⁾.

تشارك هذه الأحكام في أن جهاز تسوية المنازعات يأخذ بخصوصية القواعد القانونية لضمان التوصل إلى حل المنازعات، يكون مقبولا لدى جميع الأطراف يتوافق مع

(1) محسن هلال، المرجع السابق، ص 310-311.

عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 388.

مصطفى سلامة، قواعد الجات، المرجع السابق، ص 43.

مروك نصر الدين، المرجع السابق، ص 29.

الاتفاقات المشمولة، أما إذا تعذر التوصل إلى حل بالاتفاق، فيكون أول عمل يقوم به جهاز تسوية المنازعات هو ضمان سحب التدابير موضوع النزاع إذا اتضح أنها تتعارض مع أي من أحكام الاتفاقات المشمولة، كما يمكن للجهاز منح الموافقة للمشتكي إمكانية تعليق، كإجراء أخير تطبيق التنازلات أو غيرها من الالتزامات المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة على أساس أن الطرف الآخر يمارس التمييز ضده.

يقع على عاتق جهاز تسوية المنازعات إبلاغ المجالس واللجان المختصة في منظمة التجارة العالمية بالتطورات في أي منازعة تكون لها الصلة بأحكام الاتفاقات المشمولة المعنية.

البند الثاني: كيفية اتخاذ القرارات في جهاز تسوية المنازعات.

يجتمع الجهاز كلما كان ضروريا للقيام بمهامه، يتخذ قراراته بتوافق الآراء، يتحقق من عدم اعتراض ممثل دولة عضو حضر في الاجتماع رسميا على القرار المطروح، فالدول التي تنغيب رسميا عن الاجتماع أو يكون حضور ممثلها غير رسمي لا يمكنها الاحتجاج بمعارضتها للقرار الصادر عن الجهاز ما يعطي أهمية له، وتدفع الدول الأعضاء إلى المشاركة في أعماله بصفة منتظمة والحرص على عدم التغيب.

تنص المادة 1/16 من وثيقة التفاهم على أن الهيئة التي تنظر في الشكوى تتشكل بناء على طلب الدولة العضو التي تتقدم بالشكوى ما لم تقرر الدول الأعضاء في الجهاز بتوافق الآراء عدم تشكيل الهيئة.

يشترط لعدم اعتماد التقارير الصادرة عن فرق التحكيم التي تنظر في النزاع أن يصدر قرارا من جهاز تسوية المنازعات بتوافق الآراء برفض اعتماد التقرير، كذلك الشأن بالنسبة لتقارير جهاز الاستئناف، يشترط لعدم قبولها أو اعتمادها صدور قرار من الجهاز برفض اعتمادها.

يشمل توافق الآراء أيضا مسألة تنفيذ القرارات والتوصيات المطروحة على جداول أعمال الجهاز حتى تحلّ المسألة، أو يقرر المجلس بتوافق الآراء خلاف ذلك⁽¹⁾.

يثور تساؤل: هل أن أطراف النزاع يحق لهم المشاركة في التصويت على المسائل وفي حدود النزاع الذي هم طرف فيه؟ أو أن الدولة العضو التي صدر التقرير لصالحها تستطيع أن تمنع صدور القرار بالإجماع، كالتصويت بالموافقة على تطبيق تقرير فريق التحكيم أو جهاز الاستئناف رغم وجود اعتراض عليه.

الإجابة على كل هذه التساؤلات، تجلت في نص المادة 3/16: "لأطراف النزاع الحق في المشاركة الكاملة في دراسة تقرير الفريق من جانب الجهاز وتسجيل وجهات نظرها بالكامل".

تتوقف المادة على إعطاء الحق في الدراسة وتسجيل وجهات النظر دون المشاركة في التصويت واعتماد التقرير لضمان الحياد والتزاهة في اتخاذ القرارات⁽²⁾.

المطلب الثاني: مراحل تسوية المنازعات.

تعرف وثيقة التفاهم ما يسمى بالإطار الأخلاقي لتسوية المنازعات التجارية أو أخلاقيات تسوية المنازعات، تكريسا لهذا الهدف حملت وثيقة التفاهم عدة وسائل ودية لحل الخلاف بين الأطراف المتنازعة، قبل أن يتم تقرير اللجوء إلى الطرق القضائية في حالة ما إذا فصلت الوسائل الودية في تسوية الخلاف.

نصت وثيقة التفاهم على 4 وسائل ودية: المشاورات، المساعي الحميدة، التوفيق والوساطة. تعد هذه الوسائل الأخيرة اختيارية وغير إلزامية، أما المشاورات هي غير ذلك، فالطرف الشاكي لا يمكنه اللجوء للتحكيم إلا إذا فشلت المشاورات.

الفرع الأول: المراحل الودية لتسوية المنازعات.

استمدت عادة من قواعد تسوية المنازعات في إطار القانون الدولي العام.

(1) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 384-385.

عادل السن، المرجع السابق، ص 97.

(2) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 386.

البند الأول : المشاورات.

تعتبر الإجراءات الأولى لتسوية المنازعات وتلعب دورا هاما في مرحلة التسوية⁽¹⁾. بلغ عدد القضايا التي طلب فيها عقد مشاورات حتى نهاية عام 1999، 177 قضية، إذ قامت إحدى الدول الأعضاء باتخاذ تدبير بشأن تطبيق أي اتفاق مشمول جاز لأي عضو في المنظمة أو الاتفاق أن يتقدم إلى حكومة تلك الدولة بطلب مفاده عقد إجراء مشاورات. يجب أن يتوفر في الطلب الشروط التالية:

- على العضو مقدم طلب المشاورات أن يخطر جهاز التسوية والمجالس واللجان ذات الصلة بطلبه إجراء المشاورات.
 - يجب أن يقدم طلب عقد المشاورات كتابة.
 - يجب أن يدرج في طلب عقد المشاورات الأسباب الداعية لتقديم الطلب وتحديد الإجراءات المعترض عليها.
 - يجب ذكر الأساس القانوني للشكوى في الطلب المقدم.
- أما المقاييس الإجرائية، فيجب احترام المهل الزمنية الممنوحة، يكون على الطرف المقدم إليه طلب عقد مشاورات أن يجيب خلال 10 أيام من تاريخ تسلمه الطلب ما لم يوجد اتفاق بخلاف ذلك. يبدأ في المشاورات خلال 30 يوما بعد تسلم الطلب بحسن نية، فإذا لم يبد أي سلوك إيجابي بأن يقوم بإرسال رد خلال 30 يوما من تاريخ تسلمه الطلب أو يدخل في مشاورات خلال 30 يوما. يحق للعضو الذي قدّم طلب التشاور أن ينتقل مباشرة إلى طلب إنشاء فريق التحكيم.
- في حالة عدم التوصل إلى حل مرض للطرفين خلال 60 يوما بعد تسلم الطلب أو إخفاق المشاورات في حل النزاع، يحق للطرف الشاكي أن يطلب تشكيل فريق

(1) كانت الحل الابتدائي في ظل اتفاقية الجات.

محفوظ لعشب، المرجع السابق، ص 149.

ناصر دادي عدون، متناوي محمد، المرجع السابق، ص 67.

أسامة مجذوب، المرجع السابق، ص 91.

خيري فتحي البصري، تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، مصر، 2007، ص 311.

تحكيم. تتميز هذه المرحلة بالسرية، يلجأ إليها الدول للوصول إلى تسوية مرضية قبل اللجوء للتحكيم.

أما في حالات الاستعجال تدوم فترة المناقشة 20 يوماً، بعد انقضائها يجوز للطرف الشاكي أن يطلب إنشاء فريق التحكيم.

من باب الاستعجال أن تكون السلع سريعة التلف، فيكون على كل من طرفي النزاع، فريق التحكيم، جهاز الاستئناف بذل كل جهد لتسريع الإجراءات إلى أقصى حد ممكن. أجازت مذكرة التفاهم لأي دولة من الدول الأعضاء غير طرف في التشاور، حق تقديم طلب الانضمام للنزاع موضوع المشاورات عن طريق إخطار تقدمه للأعضاء التي تتشاور وجهاز التسوية في غضون 10 أيام من تاريخ تعميم طلب عقد المشاورات برغبته في التدخل، يشترط لقبوله في المفاوضات أن تكون له مصلحة جوهرية فيها⁽¹⁾.

إن التشاور من شأنه تعزيز العلاقات التجارية بين الدول وتفادي الحروب التجارية ذلك هو مبتغى المنظمة العالمية للتجارة، تكثيف العلاقات التجارية بين الدول مع التقليل قدر الإمكان من القيود.

من الآثار المترتبة على نجاح المشاورات التزام العضو المدعى عليه سحب التدابير التي ينجم عنها إضرار بمصالح طرف أو أطراف أخرى بالمخالفة لأحكام الاتفاقية، ولا يجوز مطالبة المدعى بالتعويض إلا إذا تعذر على المدعى عليه سحب هذه التدابير أو العدول عنها.

(1) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 398-399.

عادل السن، المرجع السابق، ص 100.

محسن هلال، المرجع السابق، ص 312.

مصطفى سلامة، المرجع السابق، ص 44.

مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 265.

صالح صالح، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد، مجلة دراسات اقتصادية دورية تصدر عن مركز البحوث والدراسات الإنسانية، البصيرة، مؤسسة بن خلدون للدراسات والبحوث، الجزائر، ع2، سنة 2000، ص 105.

أحمد بلوافي، المرجع السابق، ص 16-17.

إن استخدام هذه الإجراءات لا يقصد منه حتما وجود خصومة بين الطرفين، وإنما تهدف بالدرجة الأولى إلى تفاديها لذا ينبغي على جميع الأعضاء ممارسة الحق في استخدام هذه الإجراءات بحسن نية مفادها حسم النزاع التجاري الواقع بين الطرفين⁽¹⁾. وعدم التسرع في اتخاذ الإجراءات العقابية.

البند الثاني: المساعي الحميدة، التوفيق والوساطة.

هي من الوسائل الودية والدبلوماسية المتعارف عليها في القانون الدولي لتسوية المنازعات الدولية بالطرق السلمية.

تم النص على إمكانية اللجوء إليها في المادة 5 من وثيقة التفاهم، جاء في الفقرة 1 منها على أن "المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة إجراءات طوعية تتخذ إذا وافق على ذلك طرفا النزاع".

تعرف المساعي الحميدة بأنها: "وسيلة بمقتضاها يقوم شخص أو هيئة بالتوسط بين الأطراف المتنازعين من أجل استمرارية عملية التفاوض التي يمكن أن تؤدي إلى حل النزاع". يعرف التوفيق بأنه: "عبارة عن اتفاق بين الأطراف المتنازعة على تقديم تنازلات متبادلة تؤدي إلى حل المشكلات بينهم".

تعرف الوساطة بأنها: "وسيلة يتم بمقتضاها تدخل شخص من الغير كوسيط أثناء المفاوضات لإنهاء المنازعة"⁽²⁾.

يستفاد من النص أنها وسائل اختيارية، لا يتم اللجوء إليها إلا إذا وافق طرفا النزاع عن طوع واختيار، لا تخضع لأية قيود ومواعيد يجوز لأي طرف أن يطلب اللجوء إليه وفي أي وقت تضمنت بقية الفقرات في المادة 5 الضمانات والضوابط والتي يتعين مراعاتها:

(1) عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 222.

(2) مارك نصر الدين، المرجع السابق، ص 55.

خيري فتحي البصلي، المرجع السابق، ص 327.

- أن تكون الإجراءات سرية، مع عدم الإخلال بحقوق الطرفين في اتخاذ سبل التقاضي الأخرى.

- يحق لأي طرف في النزاع طلب اللجوء إلى المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة، كما يجوز إبدائها في أي وقت أو إنهاؤها أيضا، في حالة عدم التوصل إلى حل ينتقل الشاكي إلى طلب إنشاء فريق التحكيم⁽¹⁾.

- يجوز أن تتزامن إجراءات المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة في نفس الوقت الذي تجري فيه إجراءات تشكيل فريق التحكيم إن وافق الطرفان على ذلك.

- يحق للمدير العام للمنظمة العالمية للتجارة بحكم أداءه لمهامه أن يعرض المساعي الحميدة، التوفيق والوساطة بهدف مساعدة الأعضاء على تسوية المنازعات⁽²⁾.

الفرع الثاني: مرحلة تسوية النزاع عن طريق التحكيم.

تسمح مذكرة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات لأطراف النزاع الاحتكام لفريق، تيسيرا للتوصل إلى حل.

نصت المادة 25 من مذكرة التفاهم أنه "يمكن للتحكيم السريع في إطار منظمة التجارة العالمية كوسيلة بديلة من وسائل تسوية المنازعات أن ييسر التوصل إلى حل لبعض النزاعات على المسائل التي يحددها كل الطرفين بوضوح...".

إن تكوين فريق التحكيم وسيلة تم تنظيمها وفقا لاتفاقية المنظمة العالمية للتجارة، لا يملك الأطراف الحرية الكبيرة بشأن تحديدها، هي آلية رسمت قواعدها وإجراءاتها مذكرة التفاهم.

(1) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 402.

(2) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 402.

مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 265.

صالح صالح، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد، المرجع السابق، ص 105.

محسن هلال، المرجع السابق، ص 312-313.

عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 232-233.

تنص المادة 1/6 على أن: "يشكل الفريق إذا طلب الطرف الشاكي ذلك، في موعد لا يتجاوز اجتماع الجهاز الذي يلي الاجتماع الذي يظهر فيه الطلب لأول مرة كبنود من بنود جدول أعمال الجهاز، إلا إذا قرر الجهاز في ذلك الاجتماع بتوافق الآراء عدم تشكيل فريق التحكيم". يظهر من هذه الفقرة أنه ل يتم تشكيل فريق التحكيم يجب على الدولة العضو الشاكي أن تقدم طلبا كتابيا توضح فيه موضوع النزاع مع ملخص موجز للأساس القانوني للشكوى، وفي حالة ما إذا تم عرض فريق التحكيم بخلاف ما هو معتاد من اختصاصات يجب أن يشتمل الطلب على الاختصاصات المقترحة.

يصدر القرار بتشكيل فريق التحكيم في اجتماع للجهاز يدعى لذلك، خلال 15 يوما من تاريخ الطلب مع ترك مهلة إخطار سابقة عليه مدتها 10 أيام على الأقل، على أن لا يتجاوز هذا الموعد اجتماع الجهاز الذي يلي الاجتماع الذي يظهر فيه الطلب لأول مرة.

نصت المادة 8 على القواعد والإجراءات التي تحكم تكوين فريق التحكيم: "يجب أن يتكون فريق التحكيم من أفراد حكوميين أو غير حكوميين مؤهلين بما فيهم الأشخاص الذين سبق أن كانوا أعضاء في فرق التحكيم أو عرضوا قضية أمامها أو ممن عملوا كممثلين لدولة عضو ما أو لطرف متعاقد في اتفاقية الجات 1947، أو ممثلين في المجلس أو اللجنة لاتفاق مشمول أو لاتفاق سالف له، أو عملوا في الأمانة، أو عملوا في تدريس قانون التجارة الدولية أو سياساتها أو نشروا في ميدانها، أو عملوا كمسؤولين كبار عن السياسات التجارية لدى إحدى الدول الأعضاء".

فضلا عن هذا التوجيه، توجد بالأمانة قائمة إرشادية للأشخاص الحكوميين أو غير الحكوميين الذين تتوفر لديهم مؤهلات أعضاء الفريق، ويتم اختيار فريق التحكيم من هذه القائمة.

يعتمد في إعداد هذه القائمة على اللوائح والقوائم الإرشادية الموضوعية بموجب الاتفاقات المشمولة، للأعضاء أن تقترح دوريا أسماء أفراد حكوميين أو غير حكوميين لندرج على القائمة الإرشادية، مع توفير معلومات محددة عن معرفتهم بالتجارة الدولية

وبقطاعات الاتفاقات المشمولة ومواضيعها، تضاف هذه الأسماء إلى القائمة بعد موافقة الجهاز عليها، وينبغي أن توفر القائمة عن كل فرد مدرج عليها معلومات عن مجالات تجربته أو خبرته الدقيقة.

منعت مذكرة التفاهم أن يعين في فريق التحكيم مواطنون من أعضاء تكون حكوماتهم أطرافا في النزاع، وفقا للمادة 2/10 من مذكرة التفاهم إلا إذا حصل اتفاق بين طرفي النزاع على ذلك، حسب ما نصت عليه المادة 3/8 من نفس المذكرة. تعرض الأمانة على طرفي النزاع أسماء الأشخاص المرشحين لعضوية الفريق، ولا يجوز لهما الاعتراض إلا لأسباب ملحة.

إذا لم يمكن التوصل إلى اتفاق على أعضاء الفريق خلال 20 يوما من تاريخ إنشائه يقوم المدير العام، بناء على طلب من أي من الطرفين، بالتشاور مع رئيس الجهاز ورئيس المجلس أو اللجنة المعنية، تشكيل الفريق بتعيين من يعتبرهم الأنسب وفق القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية، ذات الصلة للاتفاق المشمول أو الاتفاقات المشمولة المطروحة في النزاع، وذلك بعد التشاور مع طرفي النزاع. ويعلم رئيس الجهاز الأعضاء بتكوين فرق التحكيم⁽¹⁾ بهذه الطريقة في موعد لا يتجاوز 10 أيام بعد تسلم الرئيس للطلب⁽²⁾.

منحت المادة 8 فقرة 10 من مذكرة التفاهم معاملة خاصة للبلدان النامية عند تشكيل فريق التحكيم⁽³⁾ جاء فيها: "حين يكون النزاع بين عضو من البلدان النامية وعضو من البلدان المتقدمة، أن يكون واحدا من أعضاء الفريق على الأقل عضوا من البلدان النامية إذا طلب العضو من البلدان النامية ذلك"⁽⁴⁾.

(1) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 406-407.

عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 226.

عادل السن، المرجع السابق، ص 101.

محسن هلال، المرجع السابق، ص 314.

(2) الفقرة 7 من المادة 8 من مذكرة التفاهم، ملحق وارد في سمي محمد عبد العزيز، المرجع السابق، ص 426.

(3) مروك نصر الدين، المرجع السابق، ص 61.

(4) مذكرة التفاهم، المرجع السابق، ص 426.

يتكون فريق التحكيم من 3 أشخاص ما لم يتفق طرفا النزاع وخلال 10 أيام من إنشاء فريق التحكيم من 5 أشخاص يجب إعلام الأعضاء دون إبطاء.

كما يجب اختيارهم بما يكفل استقلالهم وتوافر تنوع كاف في معارفهم وسعة في مجال خبراتهم كما يمارس أعضاء فريق التحكيم عملهم بصفة شخصية لا كممثلين لحكوماتهم أو ممثلين لأية منظمة من المنظمات، ويمتنع على الأعضاء إصدار التعليمات إليهم أو محاولة التأثير عليهم كأفراد فيما يتصل بالأمر المطروحة على أي فريق من فرق التحكيم على الرغم من تعهد الأعضاء كقاعدة عامة بالسماح لموظفيها بالعمل كأعضاء في فرق التحكيم.

كل تكاليف أعضاء الفرقة من نفقات السفر والإقامة تغطي من ميزانية منظمة التجارة العالمية وفق معايير يعتمدها المجلس العام بناء على توصيات من لجنة الميزانية والمالية والإدارة.

البند الأول: وظيفة واختصاصات فريق التحكيم.

يقوم فريق التحكيم باتباع إجراءات العمل المدرجة في الملحق 3 ما لم يقرر الفريق خلاف ذلك بعد التشاور بين طرفي النزاع، وينبغي أن يحرص على توفير أكبر قدر من المرونة في الإجراءات المتبعة ضمانا لجودة التقارير دون أن يؤدي ذلك إلى تأخير القضية المعروضة دون موجب كما يضع أعضاء فريق التحكيم بعد التشاور مع طرفي النزاع وفي أسرع وقت ممكن، إن أمكن خلال أسبوع بعد تشكيله والاتفاق على اختصاصه الجدول الزمني لسير القضية المعروضة. ينبغي على الفريق عند تحديد الجدول الزمني لسير القضية تحديد المواعيد النهائية أيضا لتقديم مذكراتهم المكتوبة مع منحهم وقتا كافيا لذلك وعلى الأطراف التقيد بهذه المواعيد⁽¹⁾. يودع كل طرف مذكراته المكتوبة لدى الأمانة لتحليلها فورا إلى الفريق، إلى الطرف الآخر أو الأطراف الأخرى في النزاع، يقوم الطرف الشاكي بتقديم مذكرته الأولى قبل قيام الطرف الجيب المشكو منه بتقديم مذكرته الأولى ما لم

(1) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 411-412.

يقرر فريق التحكيم عند تحديد الجدول الزمني أن تقدم أطراف النزاع مذكراتها في نفس الوقت، وعند وجود ترتيبات تسلسلية لإيداع المذكرات الأولى، يحدد الفريق فترة زمنية قاطعة، لتسلم مذكرة الطرف المحيب وتقدم جميع المذكرات المكتوبة بعد ذلك في آن واحد.

في حالة فشل أطراف النزاع التوصل لحل مرضي للطرفين، يقدم الفريق استنتاجاته على شكل تقرير مكتوب موجه إلى جهاز تسوية المنازعات، يشمل بيانا بالوقائع وانطباق الأحكام ذات الصلة، المبررات الأساسية لكل نتيجة من النتائج وتوصيات فريق التحكيم، عند التوصل إلى تسوية للأمر بين أطراف النزاع فإن التقرير يقتصر على وصف مختصر للقضية والإعلان عن التوصل إلى تسوية للأمر بين طرفي النزاع⁽¹⁾.

أما إذا تعددت الشكاوى لموضوع واحد أجازت المادة 1/9 تشكيل فريق تحكيم واحد لدراستها مع مراعاة حقوق جميع الأعضاء المعنية، ينظم الفريق الواحد دراسته ويقدم نتائجه إلى الجهاز بشكل يضمن عدم الإخلال بالحقوق والتي كانت ستستفيد منها أطراف النزاع لو نظرت فرق التحكيم منفصلة في شكاواها، وعلى فريق التحكيم أن يقدم تقارير منفصلة بشأن النزاع المعروض إن طلب أحد أطراف النزاع ذلك وينبغي وضع تحت النظر المذكرات المكتوبة التي يقدمها أي من الأطراف الأخرى في الشكوى. ولكل الأطراف الحق في الحضور عند تقديم وجهات نظر الشاكين الآخرين أمام الفريق أما عند تشكيل أكثر من فريق واحد للنظر في الشكاوى المتصلة بموضوع واحد يجب أن يكون نفس الأشخاص هم أعضاء في كل فرق التحكيم المنفصلة مع التنسيق في مواعيد جلسات النظر في هذه المنازعات⁽²⁾.

(1) المادة 12 من مذكرة التفاهم، المرجع السابق، ص 428.

(2) المادة 9 من مذكرة التفاهم، المرجع السابق، ص 426-427.

نصت المادة 10 من مذكرة التفاهم على الإجراءات الواجب اتباعها للمحافظة على حقوق الغير⁽¹⁾ من الأعضاء الذين لا يعتبرون طرفا في النزاع إذ جاء فيها: "تؤخذ كليا في الاعتبار في دعاوى فرق التحكيم مصالح طرفي النزاع ومصالح أية أعضاء أخرى وفق اتفاق مشمول ذي صلة بالنزاع"⁽²⁾.

في حالة ما إذا توفر لأي عضو مصلحة جوهرية في أمر معروض على فريق ما، وأخطر الجهاز بهذه المصلحة وأتيحت له فرصة التكلّم أمام الفريق، عليه أن يقدم مذكرات مكتوبة لتقدم إلى أطراف النزاع ويشار إليها في تقرير الفرق، وتقدّم لهذا الطرف الثالث المذكورة في الجلسة الأولى لفريق التحكيم.

إذا رأى الطرف الثالث أن تديرا ما محل إجراءات في فريق من شأنه إلغاء أو تعطيل مصالح مستحقة له بموجب أي اتفاق مشمول أن يلجأ إلى الإجراءات العادية لتسوية المنازعات وفقا لمذكرة التفاهم، يحال مثل هذا النزاع إلى فريق التحكيم الأصلي إن أمكن ذلك. لفريق التحكيم الحق في طلب الحصول على المعلومات والمشورة الفنية من أي فرد أو هيئة تعتبرها مناسبة بشرط إعلام سلطات ذات العضو مسبقا، ينبغي لكل عضو الاستجابة كليا وبدون إبطاء لطلب المعلومات من أي فريق، ولا يجوز إفشاء المعلومات السرية المقدمة إلا بترخيص رسمي من الشخص أو الهيئة أو سلطات العضو الذي قدم تلك المعلومات. كما يكون على فريق التحكيم التماس المعلومات من أي مصدر ذي صلة، ولها أن تستشير الخبراء للتعرف على رأيهم في بعض جوانب الموضوع المطروحة عليها إلى حد طلب تقرير استشاري كتابي من مجموعة خبراء استشاريين في حالة ما إذا كانت القضايا القائمة على وقائع متعلقة بأمر علمي أو فني والتي يثيرها أطراف النزاع.

(1) مروك نصر الدين، المرجع السابق، ص 65.

(2) المادة 10 من مذكرة التفاهم، المرجع السابق، ص 427.

طبعاً تكون المداولات سرية، توضع التقارير دون حضور أطراف النزاع وتدرج الآراء في تقارير الفريق دون ذكر الأسماء⁽¹⁾.

الوظيفة الأساسية لفريق التحكيم هي مساعدة جهاز تسوية المنازعات على الاضطلاع بمسؤولياته بموجب مذكرة التفاهم والاتفاقات المشمولة بها، تحقيقاً لهذه الوظيفة على فريق التحكيم أن يضع تقييماً موضوعياً للأمور المطروحة عليه بما في ذلك وقائع القضية ومدى انطباق الاتفاقات المشمولة عليه، وكذا التوصل إلى نتائج أخرى من شأنها مساعدة الجهاز على تقديم التوصيات أو اقتراح الأحكام المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة، وينبغي على فريق التحكيم أن يقوم بالتشاور مع أطراف النزاع وأن يوفر لها الفرصة الكافية للتوصل إلى حل مرضي للطرفين.

يختص فريق التحكيم ما لم يتفق طرفا النزاع على خلاف ذلك وفي غضون 20 يوماً من تشكيله بفحص الموضوع الذي قدمه إلى جهاز تسوية المنازعات، والتوصل إلى نتائج من شأنها مساعدة جهاز تسوية المنازعات على تقديم التوصيات أو اقتراح الأحكام المنصوص عليها في الاتفاق المشمول.

كما يناقش الأحكام ذات الصلة في أي اتفاق أو اتفاقات يذكرها طرفا النزاع. يجوز للجهاز أن يفوض إلى رئيسه وضع اختصاصات الفريق بالتشاور مع طرفي النزاع، وإذا تم الاتفاق على اختصاص غير الاختصاصات المعتادة، جاز لأي عضو أن يثير أية نقاط بهذا الشأن للجهاز.

عند التوصل إلى تسوية الخلاف بين الطرفين يقتصر التقرير الذي يقدمه الفريق إلى الجهاز على وصف مختصر للنزاع والإعلان عن التوصل إلى حل، ذلك ما جاء في نص المادة 7/12⁽²⁾. وإذا لم يتوصل الفريق إلى تسوية مرضية للطرفين، وجب عليه أن يقدم تقريراً مكتوباً للنتائج التي خلص إليها، ومبررات هذه النتائج والتوصيات التي يراها مناسبة.

(1) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 414.

(2) المادة 12 من مذكرة التفاهم، المرجع السابق، ص 428-429.

إن إصدار التقرير يكون على مراحل نصت عليها المادة 15 من مذكرة التفاهم، أنه على فريق التحكيم أن يضع مسودة بعد النظر في دفاع الطرفين ثم ترسل إلى طرفي النزاع لإبداء تعليقاتهما خلال فترة معينة يحددها الفريق⁽¹⁾.

عند انتهاء المدة المحددة لتسليم التعليقات من طرفي النزاع، يصدر الفريق تقريراً مؤقتاً يقدم للطرفين، يشتمل التقرير الإجراءات الوصفية كالوقائع والحجج، كما يشتمل على الاستنتاجات والنتائج التي تم التوصل إليها على السواء، يجوز لأحد الأطراف في حدود مدة زمنية أن يتقدم إلى الفريق بطلب كتابي يلتمس فيه منه إعادة النظر في جوانب معينة من التقرير المؤقت قبل تعميم التقرير النهائي على الأعضاء.

بناءً على هذا الطلب يعقد فريق التحكيم اجتماعاً إضافياً مع الطرفين المتنازعين بشأن موضوع الطلب المكتوب، وإذا لم ترد أي تعليقات من أحد الطرفين خلال الفترة الممنوحة لها يعتبر التقرير المؤقت بمثابة تقرير نهائي، يتم تعميمه دون إبطاء على الأعضاء. تشمل نتائج التقرير النهائي للفريق مناقشة للحجج المقدمة في مرحلة المراجعة المؤقتة.

غير أن جهاز تسوية المنازعات لا ينظر في اعتماد التقارير قبل مرور عشرين يوماً على تعميمها على الأعضاء حتى يوفر الوقت الكافي لهم لدراسة تقارير فرق التحكيم. كما لهم أن يقدموا الاعتراضات على تقرير الفريق بأسباب مكتوبة ومشروحة، يتم تعميم هذه الاعتراضات في مدة لا تقل عن 10 أيام قبل تاريخ اجتماع الجهاز الذي سينظر خلاله في التقرير.

يحق لأطراف النزاع الاشتراك الكامل في الدراسة التي يقوم بها الجهاز لتقرير الفريق، وينبغي تسجيل وجهات نظر الأطراف المتنازعين بشكل كامل.

يعتمد الجهاز تقرير فريق التحكيم في أحد اجتماعاته خلال 60 يوماً بعد تاريخ تعميم التقرير على الأعضاء، ما لم يخطر أطراف النزاع بقرارهم تقديم الاستئناف وإذا

(1) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 412.

كان كذلك فإن الجهاز لا ينظر في اعتماد تقرير الفريق إلا بعد استكمال الاستئناف ولا تخل إجراءات الاعتماد بحق الأعضاء في التعبير عن آرائها بشكل تقرير فريق التحكيم⁽¹⁾.
البند الثاني: المراجعة عن طريق الاستئناف⁽²⁾.

يقوم جهاز تسوية المنازعات بإنشاء جهاز دائم للاستئناف، ينظر في القضايا محل الاستئناف من فرق التحكيم، يتكون من 7 أشخاص يخصص ثلاثة منهم لكل قضية من القضايا، يعمل أعضاء الجهاز بالتناوب.

يكون التعيين لمدة 4 سنوات، يجوز إعادة تعيين أي منهم مرة واحدة، غير أن التشكيلة الأولى فور نفاذ اتفاق المنظمة تنتهي بمرور عامين على تعيينهم، يتم اختيارهم بالقرعة، وفي حالة الشغور يملأ المنصب.

يتألف جهاز الاستئناف من أشخاص مشهود لهم بالمكانة الرفيعة والخبرة الراسخة في مجال القانون والتجارة الدولية ومحتوى الاتفاقات المشمولة عموماً، يجب أن لا يكونوا تابعين لأية حكومة من الحكومات، ينبغي لجميع أعضاء الاستئناف أن يكونوا جاهزين للعمل في كل وقت وبناء على إخطار مستعجل، أن يتابعوا أنشطة تسوية المنازعات وغيرها من أنشطة منظمة التجارة العالمية ذات الصلة.

يكون الاستئناف من حق أطراف النزاع، لكن يجوز للطرف الثالث من الغير إخطار جهاز تسوية المنازعات أن يقدموا مذكرات كتابية إلى جهاز الاستئناف أو يمنحوا فرصة التحدث أمامه.

لا تتجاوز فترة الإجراءات كقاعدة عامة 60 يوماً من تاريخ تقديم أحد أطراف النزاع إخطاراً بقراره الاستئناف إلى التاريخ الذي يعمم فيه جهاز الاستئناف تقريره، إذا

(1) المادة 16 من مذكرة التفاهم، المرجع السابق، ص 431.

(2) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 421.

عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 227.

عادل السن، المرجع السابق، ص 104.

محفوظ لعشب، المرجع السابق، ص 154-155.

لم يتمكن خلال تلك المدة عليه أن يعلم جهاز تسوية المنازعات كتابة بالأسباب الداعية للتأخير مع تقدير للفترة الجديدة من أجل تقديم التقرير على أن لا تزيد عن 90 يوما.

يقتصر الاستئناف على المسائل القانونية الواردة في تقرير الفريق وعلى التفسيرات القانونية التي تم التوصل إليها، كما يوفر جهاز الاستئناف ما يحتاجه من الدعم الإداري والقانوني المناسب وحتى الدعم المالي بما فيها نفقات السفر والإقامة من ميزانية المنظمة وفق مقاييس يعتمدها المجلس العام.

يضع جهاز الاستئناف إجراءات العمل بالتشاور مع رئيس جهاز تسوية المنازعات والمدير العام وترسل إلى الأعضاء للعلم بها. تتميز إجراءات عمل هيئة الاستئناف بالسرية، تقدم تقاريرها على ضوء المعلومات والبيانات المقدمة دون حضور أطراف النزاع. تدرج الآراء التي يعبر عنها مختلف أعضاء جهاز الاستئناف في تقارير الاستئناف دون ذكر الأسماء، يحق لجهاز الاستئناف أن يمس مضمون قرار التحكيم بأن يقرأ أو يعدل أو ينقص نتائج واستنتاجات فريق التحكيم⁽¹⁾.

إذا وجدت هيئة الاستئناف، إجراء ما يتعارض مع أحد الاتفاقات المشمولة فهي توصي بأن يقوم العضو المعني بتعديله بما يتوافق مع الاتفاق الحالي، كما يجوز لها أن تقترح إلى جانب ذلك السبل التي تمكن العضو من تنفيذ التوصيات ولا يجوز لها بمناسبة أداءها لعملها أن تضيف إلى الحقوق والالتزامات المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة ولا أن تنقص منها.

يقوم جهاز تسوية المنازعات باعتماد تقارير هيئة الاستئناف والتي يتعين أن تقبلها أطراف النزاع دون شروط، ما لم يقرر - الجهاز - بتوافق الآراء عدم اعتماد هذا التقرير في خلال 30 يوما بعد تعميمه على الأعضاء، في نفس الوقت لا تخلّ إجراءات الاعتماد بحق الأعضاء في التعبير عن آراءها حول أي تقرير لهيئة الاستئناف.

(1) المادة 17 من وثيقة التفاهم، المرجع السابق، ص 432-433.

عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 421.

أسامة مجذوب، المرجع السابق، ص 93-94.

وذلك لما لنظام تسوية المنازعات من أهمية يبيتها المادة 3 فقرة 2: "إن نظام منظمة التجارة العالمية لتسوية المنازعات عنصر مركزي في توفير الأمن والقدرة على التنبؤ في نظام التجارة متعددة الأطراف. ويعترف الأعضاء أن هذا النظام يحافظ على حقوق الأعضاء والتزاماتها المترتبة بموجب الاتفاقات المشمولة ويوضح الأحكام القائمة في هذه الاتفاقات وفق القواعد المعتادة في تفسير القانون الدولي العام والتوصيات والقرارات التي يصدرها الجهاز لا تضيف إلى الحقوق والالتزامات المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة ولا تنقص منها"⁽¹⁾.

إنّ الفترة الممتدة من إنشاء الفريق بواسطة جهاز تسوية المنازعات وحتى نظر هذا الجهاز في تقرير الفريق أو الاستئناف لاعتماده هي كقاعدة عامة 9 أشهر على الأكثر إذا لم يتم استئناف تقرير الفريق و12 شهرا في حالة الاستئناف ما لم يتفق أطراف النزاع على خلاف ذلك، وفي حالة ما إذا تم تمديد الفترة المخصصة فإن مدة التمديد تضاف إلى الفترات المذكورة⁽²⁾.

البند الثالث: تنفيذ التوصيات والقرارات.

تنص المادة 21 من مذكرة التفاهم على أن من شأن الامتثال دون تأخير لتوصيات جهاز تسوية المنازعات أمر أساسي لضمان الحلول الفعالة للمنازعات ويكون ذلك في مصلحة جميع الدول الأعضاء مع مراعاة تلك المتعلقة بالدول النامية فيما يخص التدابير التي كانت موضوع تسوية النزاع.

ينبغي على العضو المعني أن يعلم جهاز تسوية المنازعات في الاجتماع الذي يعقده الجهاز في حدود 30 يوما بعد تاريخ اعتماد تقرير الفريق أو جهاز الاستئناف بنواياه فيما يتصل بتنفيذ توصيات وقرارات جهاز تسوية المنازعات وإذا تعذر عمليا الامتثال فورا

(1) المادة 3 من وثيقة التفاهم، المرجع السابق، ص 418.

المادة 20 من وثيقة التفاهم، المرجع السابق، ص 435. مصطفى سلامة، قواعد الجات، المرجع السابق، ص 44.

(2) مارك نصر الدين، المرجع السابق، ص 80-81.

للتوصيات والقرارات (عمليا غالبا ما يكون كذلك) يتاح للعضو المعني فترة معقولة من الوقت لكي يقوم بذلك.

هذه الفترة الزمنية هي: - الفترة التي يقترحها العضو المعني بشرط أن يقرها جهاز تسوية المنازعات أو إذا لم يقرها.

- الفترة التي تتفق عليها أطراف النزاع خلال 45 يوما بعد تاريخ اعتماد التوصيات والقرارات أو إذا لم تتفق.

- الفترة المحددة بغير إرادة الأطراف تتم بواسطة التحكيم الملزم خلال 90 يوما من تاريخ اعتماد التوصيات أو التقرير مع ضرورة عدم تجاوز الفترة الزمنية من أجل تنفيذ توصيات فريق ما أو جهاز الاستئناف 15 شهرا من تاريخ اعتماد تقرير الفريق أو جهاز الاستئناف⁽¹⁾. لا تعد هذه الفترة من النظام العام بل يجوز أن تقصر أو تمدد حسب الظروف شريطة أن لا تتجاوز المدة 18 شهرا، ما لم يتفق أطراف النزاع على وجود ظروف استثنائية. يراقب جهاز تسوية المنازعات تنفيذ التوصيات والقرارات، ولأي عضو أن يثير هذه المسألة في الجهاز، تدرج مسألة التنفيذ على جدول أعمال اجتماع الجهاز بعد 6 أشهر من تاريخ تحديد الفترة الزمنية وعلى العضو المعني أن يزوده بتقرير كتابي عن الحالة الوقتية الذي يعرض فيه التقدم المحقق بخصوص التنفيذ قبل عشرة أيام على الأقل من اجتماعه، أمّا إذا كان العضو من البلدان النامية وهو من أثار الموضوع، فيجب على الجهاز أن يتخذ الإجراءات الإضافية بما يتناسب مع الظروف وآثارها على اقتصاد الأعضاء من البلدان النامية.

(1) ادعت الأطراف الشاكية أن الحكومة اليابانية لم تمتثل إلى تنفيذ التوصيات والقرارات الصادرة عن الجهاز في 1996/11/20، قامت اليابان بإعلام الجهاز بنواياها في التنفيذ، اقترحت أن يتم التنفيذ خلال الفترة الزمنية المعقولة، لكن لم تحدد الوقت اللازم لذلك، ولم يتوصل الأطراف مع اليابان لاتفاق حول مفهوم الفترة المعقولة، فطالبت الولايات المتحدة الأمريكية أن يتم تقرير المسألة بالتحكيم الملزم تطبيقا لنص م 3/21 من مذكرة التفاهم وقرر المحكم أنه لا توجد حاجة ملحة للخروج عن القاعدة التي تقرر القيام بالتنفيذ خلال 15 شهرا. مروك نصر الدين، المرجع السابق، ص 86.

عبد المالك عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 421.

عادل السن، المرجع السابق، ص 105.

إذا ما تمت عملية المراقبة يقوم الطرف الخاسر بسحب الإجراءات أو التدابير المتعارضة مع مبادئ وقواعد المنظمة ليتحقق التوافق بين الإجراءات المتخذة وقواعد النظام التجاري العالمي الجديد.

يتم اللجوء إلى التعويض بعد فشل الالتزام بنفاذ التوصيات المعتمدة من جهاز تسوية المنازعات، إن نظام تسوية المنازعات لا يعد إجراء عقابيا في حد ذاته وإنما يستهدف بالدرجة الأولى إلى التزام الدول الأعضاء في المنظمة بسحب الإجراءات المخالفة⁽¹⁾. للتعويض صور عديدة: - تخفيض التعريفات الجمركية على المنتجات التصديرية للطرف الشاكي.

- عرض تنازلات معينة في الخدمات أو الملكية الفكرية، بقيمة معادلة لمستوى الإجراءات المخالفة.

يعدّ التعويض إجراء مؤقتا حتى يحين الوقت الذي تستطيع فيها الدولة المشكو في حقها سحب الإجراء المخالف ولا يخل بالتزامات الدولة في تنفيذ قرار فريق التحكيم⁽²⁾. استفادت الدول النامية من هذا النظام إذ منحت لها الكثير من المزايا التفضيلية وبحث العديد من قضاياها ضد الدول الكبرى كالولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي والتزمت بتنفيذ القرارات الصادرة ضدها من فرق التحكيم أو هيئة الاستئناف. غير أن المشكلة التي تعاني منها الدول النامية هي التكاليف الباهظة التي تلزمها من أجل حسم المنازعات، ما قد يحول في كثير من الأحيان إلى عدم قيام بعض الدول النامية

(1) مارك نصر الدين، المرجع السابق، ص 88.

عادل السن، المرجع السابق، ص 106.

(2) عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 234.

محسن هلال، المرجع السابق، ص 317.

ناصر دادي عدون، متناوي محمد، المرجع السابق، ص 68.

مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 625.

صالح صالح، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد، المرجع السابق، ص 105.

بمباشرة هذه الإجراءات⁽¹⁾. فتعود بها ظروفها إلى النظام السابق لحل المنازعات والذي كانت تحكمه الدول القوية.

فضلا عن ذلك نصت المادة 27 من وثيقة التفاهم الفقرة 2 على أن "تساعد الأمانة الأعضاء فيما يتصل بتسوية المنازعات بناء على طلب الأعضاء، إلا أنه قد تكون هنالك حاجة أيضا إلى تقديم مشورة ومساعدة إضافيتين في مجال تسوية المنازعات للأعضاء من البلدان النامية، ولهذا الغاية تتيح الأمانة خبيرا قانونيا مؤهلا من قسم التعاون الفني في منظمة التجارة العالمية لأي عضو من البلدان النامية يطلبه، ويساعد هذا الخبير العضو من البلدان النامية بطريقة تضمن استمرار حياد الأمانة".

في هذا السياق تم إنشاء "مركز المشورة حول قانون منظمة التجارة العالمية" هو جهاز مستقل لتقديم المساعدة القانونية للبلاد النامية والأقل نموا والبلاد في مرحلة الانتقال وإن التكاليف التي يتحملها البلد العضو والذي يطلب خدمات هذا المركز إنما ترتبط بقدرته على الدفع من جهة وبتكرار طلب هذه الخدمات من جهة أخرى، هذا وقد تم أيضا إنشاء "صندوق للمنح" بواسطة الأعضاء المؤسسين للمركز⁽²⁾.

وفي إطار منطقة التجارة العربية اتخذ المجلس في فبراير 2004 آلية "جديدة" لحل المنازعات تبعا للشكاوى التي لحقته خاصة من القطاع الخاص، وفيما يتعلق بالمعوقات التي تواجه عمليات التصدير إلى البلدان العربية، حالات الحرمان من التخفيض التدريجي من الرسوم الجمركية، أو بالمسائل المتعلقة بشهادة المنشأ، تزايد حجم المبادلات، تزايد عدد القضايا المتعلقة بالإغراق، الدعم، قواعد المنشأ تعتمد هذه اللائحة على العديد من الإجراءات على مدار 4 مراحل:

(1) مارك نصر الدين، المرجع السابق، ص 111.

عبد المطلب عبد الرحمن مطهر، المرجع السابق، ص 450-451.

عادل السن، المرجع السابق، ص 115.

(2) عادل السن، المرجع السابق، ص 116.

أسامة مجذوب، المرجع السابق، ص 96.

الأولى: معالجة الخلاف من خلال نقاط الاتصال.

الثانية: اللجوء إلى التوفيق.

الثالثة: فض النزاع بالتحكيم.

الرابعة: اللجوء إلى محكمة الاستثمار⁽¹⁾.

(1) فادية محمد عبد السلام، أبعاد منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ومغزاها بالنسبة إلى التجارة العربية البينية والخارجية في منطقة التجارة الحرة العربية. التحديات وضرورات التحقيق، تحرير محمد محمود الإمام، عن مركز دراسات الوحدة العربية ومعهد البحوث والدراسات العربية، لبنان، ص 274.

الفصل الثاني: انضمام الجزائر لمناطق تبادل الحر وسبل حل النزاعات التجارية.

طبقا لمقتضيات العولمة التجارية الحديثة لم تعد الاتفاقيات الثنائية فقط هي التي تؤطر التجارة الخارجية للدول، وإنما يكون عليها أن تشكل أو تنضم إلى ما يسمى بالتكتلات الإقليمية والتي أضحت أهم فاعل في تنظيم العلاقات التجارية الدولية، تتجلى أهميتها بالنظر لحجم المبادلات التجارية التي تربط مختلف الدول، من الاتحاد الأوروبي، آسيا، نافتا وغيرها من التجمعات الإقليمية الأخرى.

الأساس القانوني لهذه التجمعات هو نص م 24 من اتفاقية الجات استثناء عن مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ومبدأ عدم التمييز.

اتسم منهج الجات في معالجة التجمعات الإقليمية بالواقعية فلا يمكن تطبيق المبادئ الشمولية للجات على كل الدول على سبيل المساواة وإنما يجب مراعاة الحقائق الملموسة -وينبغي التعامل معها- لمجموعة من الاقاليم، فتم اعتماد منهج يراعي مصالح مختلف الأطراف بخصوص هذا الموضوع.

إن التكتلات الإقليمية تمر بعدة مراحل تبدأ بمناطق التبادل الحر لتنتهي إلى أشملها ما يسمى بالاتحاد النقدي، تستند على موضوع مبدئي هو حصر تمييز تفضيلي ضريبي وجمركي لعدد من البلدان التابعة للتكتل دون تعميمه على كل الدول المنضمة للمنظمة العالمية للتجارة، غير أن هذا المسار قد يضر بالتجارة الدولية في مجملها.

تعدّ الدول التي ترغب في إنشاء تجمع تجاري دولي برنامجا لتأسيسه، تتقدم به لمجلس التجارة في السلع يتضمن خطة تشتمل على عنصرين:

- العنصر الأول: يخص خطوات التأسيس المتدرج للتكتل الإقليمي في إطار محدد وكاف للتعرف على مضمون تدابير إنشاء التكتل.

- العنصر الثاني: يتعلق بتحديد فترة معقولة للمدة التي سيتم بحلول نهايتها إنجاز التكتل الإقليمي.

يمارس مجلس التجارة في السلع رقابة على مشروعية التكتلات الإقليمية من خلال الإخطارات والتقارير التي يتلقاها من الدول الأعضاء في التجمع.

رغبت الجزائر في مسايرة تطورات التجارة العالمية وتسهيلاً لموضوع انضمامها للمنظمة العالمية للتجارة عمدت على الالتحاق بالتكتلات الإقليمية، بدأت بمناطق التبادل الحر بحكم تمركزها في حوض البحر المتوسط سارت مسار الدول المتوسطية وأبرمت اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي لتدخل في آفاق 2020 في منطقة التبادل الحر الأوروبية.

وكونها من الدول العربية صادقت على اتفاقية تيسير التبادل التجاري بين الدول العربية لتتجه للانضمام لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى خاصة أمام إخفاق دول اتحاد المغرب العربي في تحقيق التكامل المغربي نظراً لهيمنة التفاعلات السياسية.

طرح هذه البوادر التجارية عدة تساؤلات مفادها هل تتمكن الجزائر من تحقيق نظام تجاري عادل ومتزن مع دول المجموعة الأوروبية وهل ستتمكن من تجاوز الخلافات السياسية مع بعض الدول العربية للوصول إلى الغاية الحقيقية من إنشاء منطقة التبادل الحر العربية؟

أسالت هذه التساؤلات الكثير الكثير من الحبر وتحاول هذه الدراسة الإجابة عليها قدر الإمكان.

المبحث الأول: إبرام الجزائر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

تعرف الشراكة على أنها "شكل من أشكال التعاون بين المؤسسات المبني على التبادل الأساسي المتمثل في تأجير الموارد مقابل خدمات". في تعريف آخر "أنها حالة تأمل فيها أن تجعل إمكانية خلق علاقة متميزة بين المشاركين المتعاونين تركز هذه العلاقة على البحث بالتعاون لتحقيق الاهداف في الاجل المتوسط والطويل، بدون شرط ضروري من أجل أن تجسد علاقة ثقة بين المتعاملين" أو أنها "نمط من العلاقات الخاصة والمميزة والقائمة بين المؤسسات والمبني على التعاون طويل المدى والذي لا يتعدى العلاقات التجارية" ويمكن القول بأنها "هي العلاقة المشتركة والقائمة على أساس تحقيق المصالح المشتركة من جهة وتحميد مدى قدرات ومساهمات كل طرف من جهة أخرى للوصول إلى الغايات المنشودة" أخيرا هناك من وصفها بأنها "شكل من أشكال التعاون والتقارب بين المؤسسات الاقتصادية لتحقيق منافع مشتركة في مختلف المجالات"⁽¹⁾.

للشراكة أشكال متنوعة بحسب مجالات الأنشطة التي تقوم بها المؤسسات:

- الشراكة الصناعية، تسعى الدول المستقبلية لها إلى الاستفادة من التقدم العلمي والتكنولوجي في مجالات يكون الاستثمار مرغوبا فيه، واكتساب خبرات أجنبية واستغلالها الأمثل للطاقة، كما تسعى الدول المتقدمة بصفتها المصدرة للتكنولوجيا إلى اقتحام أسواق جديدة.

- الشراكة التجارية تفسح المجال للشريك الأجنبي للدخول في أسواق جديدة تعود بالفائدة على المتعامل المحلي إذ تسمح له بتقليص تكاليف المعاملات التجارية.

(1) - غراب رزيقة، سجار نادية، محتوى الشراكة الأورو جزائرية في بحوث وأوراق عمل الملتقى الدولي المنعقد خلال الفترة 22، 23 شوال 1427 الموافق ل 13-14 نوفمبر 2006 تحت عنوان آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري. منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الأورو مغربي سنة 2007 عن جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، ص 82-83.

قطاف ليلي، اتفاقية الشراكة الأوروبية-الجزائرية بحوث وأوراق عمل الملتقى الدولي المتعلق ب: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 63-64.

براهمي زرزور، حفيظ عبد الحميد، دور الشراكة في تدويل اقتصاديات الدول النامية الملتقى الدولي المتعلق ب: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 114-115.

- الشراكة التقنية، تتمثل في تبادل المعارف والخبرات من خلال تحويل التكنولوجيا والخبرات وجلب تقنيات حديثة في مختلف مجالات الإنتاج.

من أشكال هذه الشراكة نذكر:

- الشراكة في مجال البحث والتطوير.

- تحويل المعارف والخبرات.

- الترخيص، مفاده منح حق استخدام ابتكار تكنولوجي مسجل أو علامة تجارية أو غيرها من قبل المالك الأصلي للحق إلى مشتري معين مقابل ثمن نقدي محدد.

في هذا السياق، قول للباحث الأمريكي روبرت ج شيلر Robert.j.shiller من جامعة يال الأمريكية مفاده أن التطور الحاصل في الدول الصغيرة يشكل هاجسا وخوفا للمجتمعات الغربية، "إن هذا الخوف حقيقي وعميق، وأهل السياسة يتجاهلون هذه المخاطر الداهية ومع تفاقم هذا الخوف في المستقبل قد يؤدي إلى اتخاذ إجراءات حمائية معوّقة للإنتاج ويتعين علينا ألا نسمح بحدوث مثل هذا الأمر... بالنسبة لي كأستاذ، فإني ألاحظ أن طلبتي يطلبون مني نصائح لمستقبلهم العملي، بدرجة مخالفة لما كان عليه الأمر في السابق فإني أشعر بفقداني للثقة في قدرتهم على النجاح في حياتهم مهما كان النشاط الذي يختارونه حيث يجب أن يجدوا الوسائل التي تسمح لهم بمنافسة العمال الهنديين أو الصينيين الذين لهم نفس المعارف والكفاءة أو أحسن منهم"⁽¹⁾.

إن مبتغى الدول النامية من الشراكة هو الحصول على التكنولوجيا من محتكريها في الدول المتقدمة، تطورت استراتيجية الشراكة لوجود عدة عوامل منها: التحول من سياسة الاحتكار إلى استراتيجية التعاون بين المؤسسات بتغير المعطيات الاقتصادية الدولية المتمثلة في رغبة المؤسسات الاقتصادية توسيع استثماراتها خارج الحدود وبحسب الامتيازات الممنوحة في الدولة المضيفة، إضافة للتحويلات السياسية التي طرأت على

(1) - جمعي عمارة، رابح عرابية، دور الشراكة الاستراتيجية في إنتاج المعرفة وتوسيع الملكية الفكرية في الدول العربية. الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و18 أبريل 2006. تحت إشراف منخر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسينية بن بوعللي، الشلف، الجزائر .Colloque2.voila.net

الجانب الاقتصادي للدول والتي غيرت منحها نحو اقتصاد السوق والانفتاح الاقتصادي وتشجيع الاستثمارات.

كان للجزائر نصيب منها حين أبرمت اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي بعدما هيأت المناخ الجيد لذلك من الناحيتين السياسية والاقتصادية، وعلى غرار الدول المتوسطة من خلال اتفاق الشراكة الأورومتوسطي.

أسال هذا الموضوع كذلك، الخبر الكثير وطرح عدة تساؤلات تشترك كلها في المحيط غير المتزن للمفاوضات: دولة نامية كالجزائر في مقابلة دول متقدمة مجتمعة تحت تسمية الاتحاد الأوروبي، فما هي التنازلات التي قدمتها وهل يؤثر ذلك على واقعها الاقتصادي والتجاري وعلى المستوى المعيشي للسكان؟

المطلب الأول: تداعيات إبرام اتفاق الشراكة.

يعد الاتحاد الأوروبي من التكتلات الاقتصادية، بدأت بوادر نشأته بعد الحرب العالمية الثانية تطور إلى أن أصبح يفرض تعامله مع الاقتصاد العالمي، بما فيها الدول المتوسطة والعربية منها الجزائر لأسباب دفعتها لذلك.

الفرع الأول: الطبيعة القانونية للاتحاد الأوروبي.

شهدت الفترة بعد الحرب العالمية الثانية نشوء العديد من التكتلات الاقتصادية وصل عددها في نهاية 1995 إلى 85 تجمعا، 27 تجمع ظهر ما بين سنتي 1992 إلى 1993⁽¹⁾ من أهمها الاتحاد الأوروبي الذي ضم أوليا 15 دولة.

يقوم التكامل على ثلاثة أوجه⁽²⁾ من أشملها التكامل التجاري، تعود الأسباب الأولى لنشأته إلى التفكك الاقتصادي الذي ساد بعد الحربين العالميتين والذي أثر سلبا

(1) - منها: المنطقة الحرة لشمال أمريكا، المنطقة الاقتصادية الأوروبية، رابطة جنوب شرق آسيا، منطقة التجارة الحرة في أمريكا الجنوبية، هناك من يرى بأن التوجه نحو التكتلات في العالم سيكون ثلاثيا: التجمع الأوروبي، التجمع الأمريكي الشمالي، تجمع جنوب شرق آسيا، يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 139.

(2) - يوجد تكامل أسواق النقد ورأس المال، تكامل أسواق العمل.

عبد الحق زغدار، الشراكة الأورو متوسطية بين التعاون والتبعية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، فرع العلاقات الدولية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، السنة الجامعية 2001/2002، ص 46.

على الدول الأوروبية، خاصة أنها خرجت منهاراً، منحطة القوى، فالتجأت إلى التكامل الاقتصادي من أجل رفع مستوى معيشة مواطنيها والرفع من مركزها السياسي والاقتصادي على الصعيد الدولي، فرغبت الدول آنذاك الخروج من العزلة التي عايشتها بعد الحرب. وأصبح العالم ينادي إلى التطوع لنظام اقتصادي جديد يتميز بعلاقات سياسية معتدلة وتبادلات اقتصادية متوازنة وتفاهم اجتماعي متنامي، يدعو إلى إقامة نظام اقتصادي على أساس اقتصاد السوق وعلى دعم التحرر الاقتصادي يساعده في ذلك التطور التكنولوجي الذي أدى إلى القضاء على العزلة والتفكك وجعل العالم بمثابة كيان واحد.

يرمي النظام التجاري العالمي الجديد إلى النهوض بالأعمال في إطار عابر للقارات متخطياً بذلك القوميات في ظل التنافس بين الأسواق ليتم إلغاء مختلف الحواجز أمام حركات السلع والخدمات والعمالة ورؤوس الأموال.

تيقنت الكثير من الدول أنه لا يمكن تحقيق النمو المتزايد والمتناسق والتطور الاجتماعي المتسارع والمتوازن بدون الانضمام لملامح هذا النظام الاقتصادي الجديد في إطار تكوين كتلتا اقتصادية بحسب موقعها الجغرافي والإقليمي لملها من فوائد، إذ تمد الدول الأعضاء بقوة تفاوضية أمام الدول الأخرى تأسيساً على الاعتماد المتبادل والتعاون المشترك. انتبهت الدول النامية إلى المزايا المحققة من التكتلات الاقتصادية، فسعت دول الضفة الجنوبية لحوض البحر الأبيض المتوسط إلى توقيع اتفاقيات منفردة للشراكة مع الاتحاد الأوروبي⁽¹⁾.

(1) - محمد فرحي، المخاطر الاقتصادية للشراكة الأوروبية الجزائرية وشروط تخطيطها، الملتقى الدولي آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 137-138.

محسن الخضيرى، اليورو والإطار الشامل والكامل للعملة الأوروبية: مجموعة النيل العربية القاهرة، الطبعة الأولى، 2002، ص 10-11-12.

Philippe Hugon, Accord de libre échange avec les pays du sud et de l'est de la méditerranée au regard du nouveau régionalisme, séminaire international sous titre : Accord d'association euro méditerranéens expériences et perspectives. Revue économie et management, publication de la faculté des sciences économiques et de gestion, université Abou Bekr Belkaid, Tlemcen, n°4 Mars 2005, p 21.

إنّ من شأن التكامل الاقتصادي تعزيز الروابط بين القطاعات الاقتصادية المتماثلة و/أو المتشابهة واندماج كافة القطاعات الاقتصادية المتكاملة، يتم بالاتفاق ما بين دولتين على الأقل لإزالة كل العوائق التي تحول دون انتقال السلع، رؤوس الأموال والأشخاص فيما بينها بالتنسيق ما بين السياسات الاقتصادية للدول بغية تحقيق النمو لكافة البلدان الأعضاء.

هو يقوم على وضع الترتيبات اللازمة للقضاء على عوامل التمييز بين اقتصاديات الدول الاعضاء في الاتفاق، ووجوب تنسيق القوانين والتنظيمات وتجانسها ووضع مقاييس ومعايير مشتركة لتنظيم النشاطات الاقتصادية.

يتمّ بموجبه إلغاء الرسوم الجمركية لتصريف السلع خارج الأسواق الوطنية و كل القيود غير الجمركية من نظام الحصص، التراخيص.. إلغاء القيود على حريات عناصر الإنتاج وتنسيق السياسات المالية والضريبية بتعديل نظمها وتحقيق الهدف الاقتصادي والسياسي منه، وللاستفادة من مزايا التكتل وفوائده ومنافعه، لأنه يؤدي إلى اتساع حجم السوق أمام الكثير من الصناعات القائمة التي تشكو عدم استغلالها لأغلب طاقتها الإنتاجية بسبب ضيق السوق المحلي.

إنّ التكتل يعمل على اتساع سوق السلع وبالتالي اتساع منتجات هذه الدول، فتزداد قوتها الاقتصادية في مواجهة الدول غير الأعضاء لكبر حجم صادراتها و وارداتها، الأمر الذي يمهّد للحصول على شروط أفضل لترقية مبادلاتها التجارية الخارجية وتحسين شروطها ويكون لها أن تفرضها على غيرها بحيث تتحكم في سوق السلع مع مراعاة مصلحة الدول الأعضاء التي تمثل سوقا واحدة.

فضلا على ذلك يؤدي التكتل إلى تقليص نسب البطالة بسبب حرية انتقال اليد العاملة بين الدول الأعضاء وزيادة فرص العمل جراء توحيد التشريعات، ومن خلال انتقال رؤوس الأموال تزيد فرص خلق الاستثمارات في مجالات مختلفة.

Jaques Ould Aoudia, Fatiha Talahite, le partenariat euro-méditerranéen entre libre échange et réformes structurelles, séminaire international, accord d'association euro méditerranéen expériences et perspectives, op-cit, p 45.

هذه الغايات السياسية والتجارية لا يمكن تحقيقها بدون استقرار أمني الذي يساعد على عقد اتفاقيات اقليمية ومحافظه الحكومات على سيادتها بالتعاون مع الدول الأخرى⁽¹⁾.

كل هذه العوامل والشروط توفرت في الاتحاد الأوروبي، أصبح قطبا اقتصاديا قويا تتوفر فيه عناصر الاندماج الاقتصادي⁽²⁾، يتمتع بقوة تفاوضية وارتفاع القدرة التنافسية بالمقارنة مع تلك التي تتمتع بها منتجات الدول غير الأعضاء في الاتحاد⁽³⁾.

تعززت هذه القوة بانتهاء الحرب الباردة بين الشرق والغرب⁽⁴⁾، لتبدأ حربا أخرى من جديد بين الغرب والغرب، بين أوروبا وأمريكا قصد التمكن والسيطرة على أسواق المنطقة المتوسطة والشرق الاوسطية وغيرها من المناطق، لتتقن الدول بأن للحفاظ على بقائها ضمن الخارطة الدولية يجب عليها أن تسير مسار التكتلات الإقليمية والجهوية وتتخذ كسلوك سياسي اقتصادي وتجاري⁽⁵⁾.

تاريخيا، تعود البوادر الأولى لتكوين الاتحاد الأوروبي إلى محاولات توحيد أوروبا في الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية.

أنشأت في سنة 1946 المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي، انحصرت مهمتها في تطبيق بنود مشروع مارشال، القاضي بتقديم قروض ومساعدات لإعادة إعمار أوروبا⁽⁶⁾. ظهر في سنة 1951 المجمع الأوروبي للفحم والصلب، يعد أول تجربة قائمة للتكامل

(1) - يبدأ تحقيق التكامل الاقتصادي بما يسمى بالترفضيل الجمركي، ثم إنشاء منطقة التجارة الحرة، الاتحاد الجمركي ثم السوق المشتركة للاتحاد الاقتصادي وأشملها الاتحاد النقدي، يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 142 إلى 150.
إن الرئيس الفرنسي الراحل أطلق على الاتحاد الأوروبي مصطلح "البيت الأوروبي الكبير".
من محسن الخضيري، المرجع السابق، ص 82.
(2) - ناصر دادي عدون، متناوي محمد، المرجع السابق، ص 178.

Stéphane Chatillon, op-cit, p 23 et 24.

(3) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 149 - 150.
(4) - باهيار الاتحاد السوفياتي وغياب المعسكر الاشتراكي.
(5) - عابد الشريط، واقع الشراكة الاقتصادية الأور متوسطية مع دول المغرب العربي، مجلة العلوم الإنسانية الصادرة عن جامعة منتوري في قسنطينة، الجزائر، ع 21 جوان 2004، ص 108.
(6) - محمد نصر مهنا، المرجع السابق، ص 131.

الاقتصادي يُكوّن من سلطة عليا، مجلس للوزراء، جمعية برلمانية ومحكمة للعدل لحل النزاعات⁽¹⁾، ثم معاهدة روما في 1957/3/25 التي انبثقت عنها "المجموعة الاقتصادية الأوروبية" و"المجموعة الأوروبية للطاقة الذرية"⁽²⁾.

نشأت منطقة تجارة حرة بموجب اتفاقية "روما" عام 1958. بمشاركة 6 دول وصل عددها إلى 25 دولة في سنة 2004⁽³⁾.

تم ازدياد الاندماج الاقتصادي قوامه تحرير التبادل التجاري داخل الاتحاد، تنقل عوامل الإنتاج، توحيد السياسات الاقتصادية، النقدية والضريبية قوامها تفعيل قواعد المنافسة أمضت 12 دولة أوروبية معاهدة ماستريخت لإنشاء الاتحاد في سنة 1992 تم البدء في تطبيق المعاهدة منذ الأول من نوفمبر 1993⁽⁴⁾.

مع تزايد الدول المنضمة للاتحاد اكتملت مؤسساته بإنشاء البنك المركزي الأوروبي وببداية التعامل بالعملة الموحدة "اليورو" في المرحلة من 1999 إلى 2002⁽⁵⁾ أصبح كيانا متكاملا وقويا، له دوره الفعال في منظومة الاقتصاد العالمي.

(1) - صلاح الدين حسن السيسي، الاتحاد الأوروبي والعملة الأوروبية الموحدة (اليورو) عالم الكتب، الطبعة الأولى، 2003، القاهرة، مصر، ص 11 و13.

- زينب حسين عوض الله، المرجع السابق، ص 216.

(2) - صبحي نادر ص قريصة، مدحت محمد العقاد، المرجع السابق، ص 423.

(3) - بريطانيا، فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، إسبانيا، بلجيكا، هولندا، الدانمارك، لوكسمبورغ، اليونان، البرتغال، إيرلندا، النمسا، فنلندا، السويد. وفي أول ماي 2004 تحول العدد إلى 25 بعد انضمام 10 دول: قبرص، مالطا، المجر، بولندا، سلوفانيا، لاتفيا، أستونيا، ليتوانيا، جمهورية التشيك، سلوفينا وهي دول لأوروبا الشرقية والوسطى. تحولت إلى 27 في سنة 2007 بإضافة بلغاريا ورومانيا.

Isabelle Limoges, Karl Mirrille, de chène, op-cit, p 26.

David Ruzié, op-cit, p 5.

Jean Claude Zarka, instructions internationales, ellipses, France, 2007, p 116.

Susan Goerge, nous peuples d'Europe, fayard, France, 2005, p 25.

(4) - Jean Luc Mathieu, l'union européennes, presses universitaires de France, Paris, 6^{ème} édition, 2005, p12.

Enjeux et ronges de l'Europe actuelle, édition Foucher, France, 2012, p 57.

- فؤاد محمد الصقار، المرجع السابق، ص 125.

(5) - فاروق محمود الحمد، الوحدة النقدية الأوروبية واليورو: النشأة والتطور والآثار. سلسلة رسائل البنك الصناعي الصادر عن بنك

الكويت الصناعي، ع 61 يونيو 2000، ص 36.

بعد أن بدأ في سنة 1994 بتحرير عمليات الدفع وحركة رؤوس الأموال، وتحقيق المزيد من التطابق في السياسة الاقتصادية والتعاون ما بين البنوك في المجموعة الأوروبية واستكمال الإجراءات المتعلقة بالتصديق على اتفاقية السوق الأوروبية الموحدة⁽¹⁾.

يتكون الاتحاد الأوروبي فضلا عن البنك المركزي الأوروبي من:

- المجلس الأوروبي يعد هيئة استشارية تهتم بالأمر السياسي والقضايا المتعلقة بالمجموعة يجتمع على مستوى رؤساء الدول والحكومات له حق إصدار وسن التشريعات المختلفة:
- البرلمان الأوروبي. يعتبر هيئة تشريعية بالنسبة للقرارات المتعلقة بالسوق الداخلية والبت في مسائل انضمام دول جديدة للمجموعة الأوروبية⁽²⁾.

- اللجنة الأوروبية المشتركة (المفوضية العامة) مهمتها الإشراف على تطبيق القوانين والاتفاقات التي تصدر عن المجلس الوزاري، تتمتع بسلطة اتخاذ القرارات الخاصة بها تنفيذًا للمعاهدة، تحدد سياسة المجموعة تشكل الذراع التنفيذي لها، هي الجهاز التنفيذي للجماعات الأوروبية، لها حق تقديم اقتراحات بمشروعات القوانين سواء من تلقاء نفسها أو بموجب تكليف من المجلس الأوروبي.

- المجلس الوزاري أو القمة الأوروبية يمثل سلطة القرار النهائي، يناط به مسؤولية اتخاذ القرارات بالنسبة للسياسة الخارجية والأمن المشترك للمجموعة، يجتمع على مستوى الوزراء.

(1) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 171-172. على الدول احترام المبادئ الواردة في اتفاقية الاتحاد: الحرية- الديمقراطية، احترام حقوق الإنسان والحرية.

- Yacine Aissaoui, une étape importante pour l'union européenne, le phare, Op.cit, n33, janvier 2002, p 47.

(2) - صلاح الدين حسن السيسي، الاتحاد الأوروبي والعملية الأوروبية الموحدة، المرجع السابق، ص 22 إلى 24.

David Ruzié, op cit, p 4.

Jean Paul Jaqué, Droit institutionnel de l'union européenne, Dalloz, 4 édition, Paris, 2006.

Renaud Dehousse, Florence Deloche-gandez, Olivier Duhamel, élargissement, Comment l'Europe s'adapte, presse de la fondation nationale des sciences politiques France, 2006, p 75.

- محكمة العدل الأوروبية تعد الهيئة القضائية الوحيدة، تراقب شرعية القرارات والأوامر والتوصيات التي يتخذها كل من المجلس الوزاري واللجنة الأوروبية، تختص بفض المنازعات التي تنشأ بين الدول الأعضاء ومؤسساتها.
- مجلس المدققين يضم عضو واحد عن كل دولة، يختص بعملية المراقبة المالية لهيئات المجموعة الأوروبية.
- بنك الاستثمار الأوروبي هو الجهاز النقدي والمصرفي للمجموعة الأوروبية يتألف من الدول الأعضاء، يتولى دراسة المشاريع وتمويلها في المجموعة الأوروبية، لاسيما في الدول النامية.
- المجلس الاقتصادي والاجتماعي يمثل تشكيلة بين اتحادات الصناعة وغرف التجارة للدول الأعضاء في المجموعة له سلطات استشارية في عملية صنع القرار على مستوى هيئات المجموعة الأوروبية⁽¹⁾.

الفرع الثاني: دوافع الجزائر للانضمام إلى الاتحاد.

تم حصر عدة أسباب، دعت الجزائر إلى إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، أشملها هي: تسهيل الإجراءات والتمكن من الحصول على قوة تفاوضية للالتحاق بركب المنظمة العالمية للتجارة بحجة أن الاتحاد يعد قوة تفاوضية في المنظمة في هذا الصدد: "بعد ذلك، جاءت مرحلة انتظار حملت رسالة مبهمة تجاه الاتحاد الأوروبي فيما يخص إرادتنا الحقيقية لإبرام اتفاق، خاصة وأنا ضيّعنا أُنذاك مرة أخرى في مراكش فرصة الالتحاق بركب المنظمة العالمية للتجارة دون أدنى مقابل في الميدان التجاري، ومع هذا فقد سمحت

⁽¹⁾ - Joel Rideau, Droit institutionnel de l'union et des communautés européennes, 4^{ème}

édition L.G.D.j Paris, 2002, p 726.

Dominique Pantz, op cit, p 158.

Cyrille charbonneau, Xavier Delcros, Frédéric- Jérôme Pansier, droit européen : les institutions ellipses, paris 2002, p 41 à 53.

Jean-Pierre Scranò, dictionnaire du droit de l'union européenne, ellipses, paris, 2002, p 63, 137.

لنا فترة التريث هذه التوجه نهائيا نحو اقتصاد السوق، ومع هذا يفترض بطبيعة الحال المخاطرة في الإصلاحات الاقتصادية والخصوصة ومن خلال الاتفاق نفسه⁽¹⁾.

يفهم مما ذكر، أن ما دام الجزائر لم تنضم للمنظمة خلال جولة مراكش، فيكون عليها أن تهيئ كل الظروف القانونية والاقتصادية لبلوغ تلك الغاية، وما دامت ضيقت تلك الفرصة يكون عليها أن لا تضيع فرصة إبرام اتفاق الشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي الذي يعد بوابة لانضمامها للمنظمة بالنظر للدعم الذي تقدمه الهيئة الأوروبية للجزائر⁽²⁾. فضلا على أن الجزائر كانت تعيش في حالة عزلة، بعد العشرية السوداء التي مرت بها، فاعتبر الاتحاد الأوروبي كأداة سياسية لفكها⁽³⁾ والدخول في فضاءات اقتصادية جديدة أملتها عولمة الاقتصاد وشموليته إذ هي مطالبة بالتعديل الفعلي لهاكلها الاقتصادية وتكييفها لمواجهة التحولات الجارية على منظومة الاقتصاد العالمي⁽⁴⁾، هي تحاول قدر الإمكان تقريب مستوى التنمية الاقتصادية والاجتماعية بينها وبين الاتحاد الأوروبي⁽⁵⁾، المتسم نظامه بالتكنولوجيا الجديدة والمتطورة.

إن الجزائر في الوقت الراهن توجد في وضع يغلب عليه التأخر الكبير في جميع الميادين. إذ يرصد تفهقر على مستوى التنمية مع غياب سوق جهوي بسبب عدم حصول التكامل المغاربي، والظروف الأمنية التي تعيق عقد فرص الشراكة مع الضفة الشمالية للبحر الأبيض المتوسط⁽⁶⁾.

(1) - عبد العزيز بلخادم، اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي. محاضرة ألقاها على طلبة المعهد الوطني للتجارة بتاريخ: 10-02-2002 بصفته وزير للدولة ووزير الشؤون الخارجية في مجموعة المحاضرات (الاثنين التجاري) حجم III. السنة الجامعية 2001-2002، ص 6.

(2) - كريمة ب ورشيدة لمواري، رئيس البرلمان الأوروبي في زيارة للجزائر. آفاق واعدة للتعاون الجزائري الأوروبي. مجلة مجلس الأمة تصدر عن مجلس الأمة، ع 24 جانفي- فيفري 2006، ص 23.

زغيب شهرزاد، عيساوي ليلي، المرجع السابق، ص 89 وأشرف أحمد العدلي، المرجع السابق، ص 270.

(3) - عبد العزيز بلخادم، المرجع السابق، ص 6.

(4) - عابيد شريط، المرجع السابق، ص 108.

(5) - مفتاح صالح، بن سميحة دلال، اتفاق الشراكة الأورو جزائري، الدوافع، المحتوى والأهمية، الملتقى الدولي، آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 52-53.

(6) - غراب رزيقة، سجار نادية، المرجع السابق، ص 91.

خاصة وأن الكثير من الدول -أو أغلبها إن صح التعبير- تسعى للتخلص من نمط التجارة الخارجية المرتكز على نظام المبادلات الثنائية واستبداله بأسلوب المبادلات الدولية متعددة الأطراف⁽¹⁾.

عمدت الجزائر إلى إبرام اتفاق الشراكة ليقوم مقام الاتفاقات التي أبرمت سنة 1976، فهناك من وصف اتفاق الشراكة بالجيل الجديد من الاتفاقيات الأوروبية المتوسطة.

تعتبر الجزائر البلد المغاربي الوحيد الذي لم يقيم باتفاقيات تعاون في الستينات بعد الاستقلال بسبب ذكر اسمه في معاهدة روما 1958 في المادة 227 على اعتبار أن الجزائر فرنسية أو ما يسمى ببلاد ما وراء البحار التابعة لفرنسا لتستفيد بذلك من المزايا والتفضيلات المقدمة للدول الأوروبية الست، تمكنت المنتجات الفلاحية الجزائرية من الحصول على التفضيلات والمتخصصة في تصدير الحوامض، الزيتون والخمور.

طالبت الجزائر بعد الاستقلال في ديسمبر 1962 من المجموعة الأوروبية تمديد الوضع القائم إلى غاية تحديد العلاقات بين البلدين فاستطاعت الحفاظ على نفس المستوى من المبادلات ساعدها في ذلك، الامتيازات المحصل عليها في اتفاقيات ايفيان سنة 1962، ما يخص السوق الفرنسية أين تم الاتفاق بين الجزائر وفرنسا على حرية دخول منتجات الطرفين إلى أسواقهما بكل حرية ووفق شروط تفضيلية⁽²⁾.

Isabelle Bensidoun, Agnès Chevalier, Europe méditerranée, le pari de l'ouverture, économique, Paris, 1996, p 38-39.

(1) - محمد فرحي، المخاطر الاقتصادية للشراكة الأوروبية-الجزائرية وشروط تخطيها، الملتقى الدولي، آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 136-137.

شهرزاد غيب، لمياء عماني، الاقتصاد الجزائري ومتطلبات الشراكة الأورو جزائرية، الملتقى الدولي، آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 152.

عبد الرحمن بن تومي، الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة تبادل حر أورو-متوسطة، مجلة دراسات اقتصادية دورية فصلية تصدر عن مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، الجزائر، ع 10 مارس 2008، ص 49.

Mohammed Benlahcen Tlemçani, nouvelle dynamiques territoriales et integration des pays du Maghreb à l'union européenne, revue économie et managment, n° 4 Mars 2005, op cit, p 105.

(2) - براق محمد، ميموني سمير، الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة، دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاقية الشراكة الأورو جزائرية، الملتقى الدولي: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 06.

مما سمح باستمرار تدفق المنتجات الزراعية الجزائرية إلى دول المجموعة الأوروبية خاصة الخمور، غير أن الأمر لم يسر على ذلك طويلا بل همش هذا القطاع نتيجة هيمنة، اتباع سياسة التصنيع بالاعتماد على الصناعات الاستخراجية، المحروقات لتمويل التنمية. ظلت الجزائر تستفيد من الامتيازات المقدمة لها من طرف المجموعة إلى غاية بداية السبعينات، حيث ضغطت المجموعة الأوروبية على الجزائر برفض من ايطاليا منح الأفضليات للمنتجات الجزائرية، الأمر الذي أدى بها إلى مباشرة مفاوضات مع المجموعة الأوروبية.

بدأت المفاوضات في سنة 1972 وانتهت بتوقيع اتفاقية تعاون بينهما في إطار السياسة المتوسطة الشاملة عام 1976، تميز بأنه غير محدد المدة، يمتاز بالطابع التجاري ومدعوم ببروتوكولات مالية⁽¹⁾ تتحدد كل 5 سنوات مقترنة بقروض يمنحها البنك الأوروبي للاستثمار، الهدف منها ترقية المبادلات بين الجزائر والسوق الأوروبية، تسريع عملية نمو التجارة الخارجية، ضمان توازن حقيقي في المبادلات وتحسين شروط دخول السلع الجزائرية إلى السوق الأوروبية المشتركة.

الملاحظ أن نوعية الصادرات الجزائرية إلى المجموعة الأوروبية قد مالت باتجاه المنتجات الصناعية المستمدة من المحروقات، اعتمدت الجزائر عليها بسبب أسعارها المرتفعة -أنداك- إن الشريك التجاري الأول للجزائر هو المجموعة الأوروبية: تمثلت

(1) - البروتوكول الأول 1978-1981 بقيمة 95 مليون ECU، البروتوكول الثاني 1982-1986 بقيمة 139 مليون ECU، البروتوكول الثالث 1987-1991 بقيمة 224 مليون ECU والبروتوكول الرابع من سنة 1992 إلى 1996. هي قروض من البنك الأوروبي للاستثمار بمعدلات فائدة ميسرة في حدود 1% على أن تصل مدة التسديد إلى 40 سنة جزء منها يمنح للمتعاملين الخواص في مجال الصناعات الصغيرة والمتوسطة. قدي عبد المجيد، الجزائر ومسار برشلونة، الفرص والتحديات، التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية- الأوروبية. بحوث وأوراق عمل المؤتمر الدولي المنعقد خلال الفترة 8-9 ماي 2004 عن منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤوم ص في الفضاء الأورو مغاربي 2005 جامعة سطيف، ص 51. بشار خضر، أوروبا والوطن العربي عن مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت 1993، ص 193.

صادراتها ب 52% من مجموع الواردات الجزائرية وقدرت الصادرات الجزائرية نحو المجموعة الأوروبية بـ 61% من مجموع الصادرات⁽¹⁾.

إنّ هذا الاتفاق يقتصر فقط على المسائل التجارية دون أن يعني ذلك الاندماج الفعلي أي دون الأخذ في الاعتبار المجالات الأخرى ذات الطابع الاقتصادي، التقني والسياسي ودون أن يؤدي إلى تحسين القدرة التفاوضية للجزائر قبل المنظمة العالمية للتجارة.

فهو بصريح العبارة يدفع الجزائر إلى البقاء في فلك الاتحاد الأوروبي دون الاندماج فيه والاستفادة من قوته على جميع الأصعدة⁽²⁾ لذلك وجب البحث عن إطار اتفاقي جديد.

لكن ما لوحظ أن نسبة التسديد الفعلية بدأت تنخفض من بروتوكول مالي لآخر، قدرت الأولى ب 83%، انخفضت إلى 65% تم إلى 16% وإلى 10% في البروتوكول الرابع، مردّد ذلك بالدرجة الأولى إلى انخفاض في عملية تسديد القروض الممنوحة من قبل البنك الأوروبي للاستثمار إذا لم تبلغ سوى 40% بسبب تباطؤ الجزائر في تنفيذ المشاريع إضافة إلى افتقاد البروتوكولات المالية للمساواة في التعامل فهي تفضل بلدان على حساب بلدان أخرى، فضلا على ثقل الإجراءات الادارية الخاصة بتسيير المساعدات على مستوى المجموعة الأوروبية⁽³⁾.

عند اقتراب وصول الاتفاق لنهايتها سارعت الدول الأوروبية إلى إبرام اتفاقات شراكة مع الدول المغاربية خاصة، إذ كان ينظر إليها أنها من المسلمات لا يمكن التخلي

(1) - نزعى فاطمة الزهراء، آفاق تنمية المؤوم ص في الجزائر، تحليل أثر برنامج MEDA لدعم وتنمية المؤوم ص وم الخاصة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، السنة الجامعية 2009-2010، ص 41.

(2) - زعباط عبد الحميد، معدلات تبادل الجزائر وآفاق تطورها، المرجع السابق، ص 74.

عبد الحميد زعباط، مستقبل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، المرجع السابق، ص 34.

(3) - براق محمد، ميموني سمير، المرجع السابق، ص 9 و 10.

غراب رزيقة، سجار نادية، المرجع السابق، ص 87.

عنها⁽¹⁾ بالأخص قبل أمريكا التي طرحت أنداك مشروع الشرق أوسطية، احتضنت إحدى الدول المغاربية فعاليات قمته الأولى (قمة الدار البيضاء 1994).

بقيت الجزائر على جانب، إلى أن بدأت المفاوضات على غرار جارتها في سنة 1994⁽²⁾. للعلم فالاتحاد الأوروبي أبرم عدة اتفاقيات مع دول البحر الأبيض المتوسط الجنوبية ليؤكد التواجد الأوروبي على الساحة الدولية كمنافس قوي للدول العظمى وليشكل في نفس الوقت من الناحية الاقتصادية والمالية والتجارية أبرز المشاريع التي ستؤطر العلاقات الإقليمية في منطقة البحر المتوسط⁽³⁾.

تبنى هذه الاتفاقيات قواعد مؤتمر برشلونة المنعقد في الفترة 27/28 نوفمبر 1995 إذ حدد بيانه أسس التعاون والمشاركة على مستوى الأبعاد التالية:

- الشراكة في السياسة والأمن أي إقامة منطقة مشتركة من السلام والاستقرار.
 - الشراكة الاقتصادية والمالية بتحقيق منطقة مشتركة مزدهرة اقتصاديا.
 - الشراكة في المجال الاجتماعي، الثقافي، الشؤون الإنسانية⁽⁴⁾.
- يسعى الاتحاد الأوروبي إلى توسيع رقعته حتى خارج الدول الأوروبية بتكريس شراكة مع دول حوض المتوسط أولا - دول آسيا وإفريقيا ثانيا-⁽⁵⁾ إذ ضمّ المؤتمر 27 دولة؛ 15 دولة أوروبية و12 دولة متوسطة⁽⁶⁾.

تبلور المؤتمر حول المواضيع التالية:

-
- (1) - عابد شريط، المرجع السابق، ص 109.
 - (2) - قدي عبد المجيد، المرجع السابق، ص 51.
 - (3) - عابد شريط، المرجع السابق، ص 109.
 - (4) - عابد شريط، المرجع السابق، ص 109.
 - عبد الحق زغدار، المرجع السابق، ص 113 وص 135.
 - (5) - إسماعيل شعباني، محتوى الشراكة الأورو عربية، مجلة العلوم التجارية تصدر عن المعهد الوطني للتجارة، الجزائر ع 1 لسنة 2002، ص 9.
 - علي همال، فطيمة حفيظ، آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في ظل اتفاق الشراكة الأورو-متوسطية، مجلة روسيكادا، مجلة للعلوم الإنسانية والاجتماعية تصدر عن جامعة سكيكدة، ع 3 ديسمبر 2005، ص 117.
 - (6) - مصر، تونس، الجزائر، المغرب، لبنان، سوريا، السلطة الفلسطينية، تركيا، إسرائيل، مالطا، قبرص، اليونان.
 - براق محمد، ميموني سمير، المرجع السابق، ص 3.

- الدخول في شراكة متعددة الجوانب تشمل الصناعة، الطاقة، تكنولوجيات الإعلام والاتصال، الخدمات، رأس المال، تهريب المخدرات، الهجرة غير الشرعية والسياحة.
- توسيع مجال الشراكة والتعاون ليشمل قضايا الأمن والسلام.
- العمل على تحرير التجارة بين الطرفين مع تقديم الدول الأوروبية المساعدة للدول الفقيرة لإعادة هيكلة وبناء اقتصادها قصد تحديثها وزيادة تنافسيتها.
- تسعى المجموعة الأوروبية إلى توسيع نفوذها العالمي بالتنافس مع القوى الكبرى خاصة الولايات المتحدة الأمريكية التي انفردت بالشرق الأوسط، وتوسيع نطاق سوق منتجاتها للاستفادة من مزايا الحجم الكبير، والتحكم في الهجرة السرية والعمل على تقليص انعكاساتها السلبية.
- ورأت الدول المتوسطة في الاتفاق ما يخفف الانعكاسات السلبية لإقامة منطقة التبادل الحر بين دول الاتحاد الأوروبي ودول أمريكا اللاتينية، والدول الآسيوية والمحيط الهادئ، ومن الانعكاسات السلبية لانضمام دول شرق أوروبا إلى معاهدة ماستريخت⁽¹⁾.
- رجوعا للتعريفين المعتمدين من وجهة النظر الأوروبية والدول الواقعة جنوب المتوسط للشراكة الأورو متوسطة على التوالي أن الغاية "هي توسيع الدعم الأوروبي للدول تعاني من مشاكل عديدة وذلك من خلال دعوتهم للدخول في النظام الرأسمالي العالمي ومواكبة التقدم الهائل والسريع في شتى الميادين، والاندماج في الاقتصاد العالمي وفقا لمنطق الانفتاح الاقتصادي والتجاري السائد في عالم اليوم".
- والتعريف الثاني من وجهة النظر المتوسطة "وسيلة أساسية لمواكبة التحولات الجديدة في المنطقة مما يتطلب تغيرات جذرية في بنائها الاقتصادية والاجتماعية، ويفترض أن تقوم الشراكة بين الطرفين على مبدأ المصالح المشتركة"⁽²⁾.

(1) - قدي عبد المجيد، المرجع السابق، ص 49-50.

(2) - غراب رزيقة، سجار نادية، المرجع السابق، ص 85.

Abdallah Benhamou, Les accords d'association euro-méditerranéens au regard des règles de l'OMC. Colloque international accords d'association euro-méditerranéens expériences et perspectives, op cit, p 223.

تعرض المؤتمر إلى 4 بنود: البنود السياسية بإجراء حوار سياسي على فترات زمنية منتظمة، البنود التجارية يتم تحقيقها بشكل يتوافق مع قوانين المنظمة العالمية للتجارة خلال فترة انتقالية لإلغاء التعريفات الجمركية من جانب الشركاء لمدة 12 عام تصل إلى 15 سنة يتم بشكل تدريجي.

إضافة إلى البنود الاقتصادية والتعاون المالي، تنص معظم الاتفاقيات على أن يقدم الاتحاد الأوروبي مساعدة مالية للشركاء⁽¹⁾، وإقامة منطقة للتجارة الحرة باتخاذ إجراءات مناسبة فيما يتعلق بقواعد المنشأ والشهادات الخاصة بها، حماية حقوق الملكية الفكرية، الملكية الصناعية وسيادة مبدأ المنافسة بإتباع سياسة مبنية على قواعد اقتصاد السوق وإعطاء الأولوية لتشجيع تطوير القطاع الخاص عن طريق إقامة آليات لتشجيع نقل التكنولوجيا من الدول الأكثر تقدماً إلى بلدان المتوسط، والمساعدة على تحديث الصناعات الصغيرة والمتوسطة للنهوض بقطاع الإنتاج، مع توفير محيط إداري ملائم لاقتصاد السوق وإيجاد حلول من أجل تخفيف الآثار الاجتماعية السلبية المترتبة عن التعديل.

اتسم إطار برشلونة بالمنهج الكلي خلافا للعلاقات الأوروبية المتوسطة في الستينات والسبعينات التي كانت تستند إلى عوامل اقتصادية بحتة، إذ أراد الاتحاد الأوروبي من خلال اتفاقيات الشراكة أن يلعب دوراً استراتيجياً في "لعبة التوازنات الدولية الجديدة"، حيث بدأت في التشكل عقب انهيار المعسكر الاشتراكي كظهور التكتلات الاقتصادية الدولية فالدول الأوروبية تنظر إليها على أنها تهديد مباشر لمصالحها الاقتصادية والتجارية في الأسواق العالمية⁽²⁾.

(1) - عبد الحق حنان، محمد رمزي جودي، اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وأثره على ثقافة المؤسسة الاقتصادية في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بيسكرة، ع 17 نوفمبر 2009، ص 76.

عبد الرحمن بن تومي، الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة تبادل حر أورو-متوسطية، مجلة دراسات اقتصادية دورية فصلية تصدر عن مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، الجزائر، ع 10 مارس 2008، ص 45 إلى 53.

إسماعيل شعبياني، المرجع السابق، ص 9.

(2) - عبد القادر رزيق المخادمي، الاتحاد من أجل المتوسط، الأبعاد والآفاق، ديوان المطبوعات الجامعية 2009، الجزائر، ص 45.

عابد شريط، المرجع السابق، ص 110.

غاية العمل الأوروبي كانت بناء منطقة نمو في وتيرة التنمية الاجتماعية والاقتصادية المستديمة، تقليص فوارق التنمية، تحسين التعاون والتكامل الجهوي، خلق مناخ جديد للعلاقات الاقتصادية من خلال ما سمي بـ "السياسة المتوسطة المجددة"⁽¹⁾. هذه هي الإيديولوجيات المرغوب تحقيقها من خلال المؤتمر فهل تم ذلك فعلا؟ يطرح هذا التساؤل في ظل محيط اقتصادي وسياسي يمتاز بالقوة المالية للاتحاد في مقابل دول من جنوب المتوسط لا تملك القوة الاقتصادية والاستقلال المالي ولا الإبداع التكنولوجي⁽²⁾.

"إن المنافسة بينهما غير متكافئة تماما وإن الظاهرة خطيرة بسبب تفضيل المستهلكين الجنوبيين لجودة المنتوجات الصادرة عن الشمال مقارنة مع تلك الصادرة عن الجنوب وأكثر من ذلك، لا يستثمر المتعاقد الأوروبي في الجنوب ما دامت أرباحه مضمونة من خلال تصدير منتوجاته الصناعية"⁽³⁾.

فضلا على ذلك إن التدعيمات المقدمة للفلاحين الأوروبيين تصبح عائقا لاستيراد المواد الفلاحية من الجنوب وتخلّف تنافسا محققا للمنتوج الجنوبي في سوقه الوطنية، مما أدى إلى تقلص الفلاحة في هذه البلدان -علما أنها مصدر رزق لهم- فهي تضمن الأمن الغذائي والشغل.

إن السياسة الفلاحية الأوروبية المشتركة تكلف الميزانية الأوروبية أكثر من 43 مليار أورو سنويا، هي مبنية على نظام الحماية.

(1) - براق محمد، ميموني سمير، المرجع السابق، ص 05.

قطاف ليلي، المرجع السابق، ص 66، 67.

(2) - محمد فرحي، المرجع السابق، ص 140.

(3) - المبلغ الكامل للاستثمار الفرنسي المباشر في الجزائر خلال السنوات من 2000 إلى 2003 لم يتجاوز حدود 546 مليون أورو في حين بلغ مبلغ المنتوجات الفرنسية المصدرّة نحو الجزائر في 2001 مبلغ 35.3 مليار أورو.

إسماعيل حمداني، قراءة برلمانية في مسار إعلان برشلونة، الفكر البرلماني، مجلس الأمة، مجلة متخصصة في القضايا والوثائق البرلمانية يصدرها مجلس الأمة، عدد خاص ديسمبر 2003، ص 98.

المساعدات المقررة لتأهيل المؤسسات في إطار برنامج ميدا غير كافية ولا ترقى إلى وعود الأوروبيين، فأعلان برشلونة الذي يرسم ويحدد المحاور الكبرى للشراكة الأوروبية المتوسطة "بقي حيرا على ورق في أهم بنوده"⁽¹⁾.

هي تمنح مبلغا جد متواضع يتراوح ما بين 4 و5مليار أورو لكل بلد من بين 12 دولة لمدة 4 سنوات فمن البديهي أنها لا تأمل الاعتماد على هذه القاعدة الوضعية لعصرنة اقتصادياتها بخلاف ما تقدمه أمريكا من مساعدات⁽²⁾.

إن رئيس البرلمان الأوروبي أكد بأن الاتحاد الأوروبي لم يبذل الجهد المطلوب لتعزيز الشراكة بين بلدان ضفتي البحر الأبيض المتوسط، إن مسار برشلونة ما زال محدود النتائج في الوقت الذي يرى فيه البعض الآخر أن هذا المسار محكوم عليه بالفشل بالنظر إلى الآثار التي ترتبت عنه وللإمكانات التي خصصت لتجسيده⁽³⁾.

لم يتوصل إلى حث الدول على خلق سوق إقليمي والذي تأخر بسبب إشكالات بين بلدان الجنوب فتجزؤ أسواقها يعطل الاستثمارات المحلية والأجنبية، التبادل بينها يكون أقل من 15% من حجم التبادلات الكلية كونها تتاجر مع الشمال وليس فيما بينها، هو التبادل الأضعف في العالم، ترجع المفوضية الأوروبية السبب في ذلك إلى النقص في متابعة الإصلاح وإدارة المشاكل الناتجة عن تحرير الاقتصاد والتجارة، مما أدى إلى عدم زيادة الثروة خلال السنوات الأخيرة⁽⁴⁾ في هذه البلدان.

مع ذلك لا يمكن الإنكار بأن الإعلان مكن من "إرسال رسالة إيديولوجية حول الليبرالية والخصوصية اتجاه بلدان الجنوب السائرة في طريق النمو، في الحقيقة تحتاج هذه الأخيرة إلى رسالة ذات فعالية اجتماعية واقتصادية في إطار اقتصاد السوق"⁽⁵⁾.

(1) - كريمة ب ورشيد لمواري، المرجع السابق، ص 25.

(2) - تستلم إسرائيل سنويا مبلغ 3 ملايير دولار ومصر 2 مليار دولار كمساعدة أمريكية مقارنة بما يستلمانه من الاتحاد الأوروبي، إسماعيل حمداني، المرجع السابق، ص 101.

(3) - كريمة ب ورشيد لمواري، المرجع السابق، ص 24.

(4) - رميدي عبد الوهاب، سماي علي، الآثار المتوقعة على الاقتصاد الوطني من خلال إقامة التبادل الحر الأورو جزائرية. بحوث وأوراق

عمل الملتقى الدولي، آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 696.

(5) - إسماعيل حمداني، المرجع السابق، ص 99.

فالتجارة الحرة يلزمها التمكّن من التكنولوجيا، التحكّم في التسيير والمهارة من أجل ضمان مستوى معين للمنافسة بين الشركاء وتفاذي المنافسة المحففة.

المطلب الثاني: مضمون اتفاق الشراكة وأهدافه.

رغم عدم فعالية إعلان برشلونة إلا أن الجزائر أبرمت اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي تجسيدا لأهدافه المتوخاة "فالروح المتوخاة من برشلونة لا تزال قائمة وعلينا أن نغذيها ونثريها"⁽¹⁾.

إنّ الرهان بالنسبة للاورومتوسطين هو تجسيد إعلان برشلونة تجسيدا حقيقيا وكاملا للانتقال من العلاقات الثنائية الحالية نحو شراكة شمولية حقيقية والبحث عن القيم المشتركة وبناءها بناء سليما للتمكن من تجسيد المساواة والديمقراطية والعدالة الدولية ومصالح شعوب المنطقة. هذا عن العامل الأول.

والعامل الثاني هو عقد علاقة ثنائية مع الاتحاد الأوروبي على غرار جارتينا المغرب وتونس، اللتان تمكنتا من ذلك في سنوات التسعينات، حتى لا تكون في معزل عن باقي التكتلات العالمية.

الفرع الأول: الخطوط العريضة للاتفاق.

هي تتماثل مع الأهداف العامة لمؤتمر برشلونة تتلخص في ثماني نقاط رئيسية:

1- الحوار السياسي ليشمل كل المواضيع المتعلقة بالمصالح المشتركة فيما يخص المسائل السياسية والأمنية.

2- حرية تنقل السلع لتسهيل إنشاء وبصفة تدريجية منطقة التبادل الحر في ظرف لا يتعدى 12 سنة، استنادا إلى الإجراءات التي تضمنتها الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة ومختلف الاتفاقيات التي أسست المنظمة العالمية للتجارة.

السلع محل محور التفاوض تخص المواد الصناعية، الفلاحية ومنتجات الصيد البحري.

(1) - إسماعيل حمداني، المرجع السابق، ص 107.

3- تجارة الخدمات، بشأنها ينص اتفاق الشراكة على أن أعضاء الاتحاد الأوروبي يؤكدون واستنادا على الاتفاق العام حول التجارة والخدمات بمنح الجزائر معاملة الدولة الأولى بالرعاية وهذا الالتزام ملقى عليها أيضا، إذا يجب أن تمنح لموردي الخدمات الأوروبية امتيازات خاصة انطلاقا من قائمة الالتزامات مع العلم أنه تم تحديد موعد بعد 5 سنوات لمعالجة موضوع تجارة الخدمات باعتبار أن الجزائر لم تنضم بعد إلى المنظمة.

المحادثات بشأن هذا الملف لم تصل إلى نهايتها، مع ذلك أعطيت إشارات تعبر عن رغبة الجزائر في فتح قطاع الخدمات فبعد الانضمام سيتم التفاوض بشأن اتفاق تفضيلي مع الاتحاد الأوروبي⁽¹⁾.

4- المدفوعات، رؤوس الأموال والمنافسة، إذ التزم الطرفان على أن تتم تغطية العمليات الجارية من عملة قابلة للتحويل، وضع إجراءات وقواعد مشتركة لتنظيم حرية انتقال رؤوس الأموال بين الجزائر والاتحاد الأوروبي وكذا القواعد التي تحكم المنافسة ففي حالة تعرض أحد الطرفين لأضرار من جراء الممارسات المشوهة للمنافسة يمكن اتخاذ التدابير الملائمة خلال 30 يوما والاحتكام للجنة الشراكة.

5- التعاون الاقتصادي ليشمل جميع القطاعات الصناعية بتوسيع مجال الاهتمام بالمؤص وم وأيضا القطاع الزراعي، يركز هذا الموضوع على عدة مبادئ أهمها حوار اقتصادي منظم، تبادل المعلومات والخبرة والتكوين، المساعدة التقنية والإدارية والقانونية، مع الحفاظ على الاستخدام العقلاني للموارد الطبيعية بهدف ضمان تنمية مستدامة بتعزيز التعاون في مكافحة تردي البيئة والتحكم في التلوث.

6- التعاون الاجتماعي والثقافي، إذ تم التطرق إلى الإجراءات المتعلقة بالعمال وضرورة الحوار الاجتماعي، تعزيز التعاون في هذا الإطار وبحكم التقارب الإقليمي تم نقاش الأمور المتعلقة بمراقبة المهجرة غير الشرعية وتم التعرض لقطاعي الثقافة والتربية.

(1) - عبد العزيز بلخادم، المرجع السابق، ص 22.

7- التعاون المالي من أجل تبسيط الإصلاحات التي تهدف إلى عصنة الاقتصاد وإعادة تأهيل الهياكل الاقتصادية، ترقية الاستثمار الخاص بغرض ترقية التجارة الخارجية، تأهيل النشاطات التي من شأنها إنشاء مناصب الشغل بوجوب الأخذ بعين الاعتبار الانعكاسات على الاقتصاد الجزائري.

بالموازاة يجب مراعاة وضع سياسة اجتماعية تعمل على امتصاص الآثار السلبية الناجمة عن الإصلاحات.

8- الإجراءات المؤسساتية هو البند الأخير من الاتفاقية، يتضمن إجراءات مؤسساتية إضافة ل7 ملاحق و5 بروتوكولات توضح إجراءات وقواعد تنفيذ بنود الاتفاقية. توجد هيئات مشتركة بين الطرفين تلقى على عاتقها مسؤولية وضع آليات أو ميكانيزمات تنفيذ الاتفاقية: مجلس الشراكة المكون من مسؤولين من الطرفين (على مستوى الوزراء)، له سلطة أخذ القرارات فيما يخص المسائل المشتركة بين الطرفين. - لجنة الشراكة، تتكون من موظفين وخبراء من الطرفين⁽¹⁾.

يستند الاتفاق أيضا على التعاون الصناعي وترقية وحماية الاستثمارات التي تعول عليها الجزائر كثيرا من أجل ترقية قدراتها الصناعية والمساهمة في تنمية تصدير المنتجات المصنعة، في هذا السياق ولتحسين إطار التصدير تم عقد تعاون في المجال الجمركي ليهدف إلى ضمان احترام نظام التبادل الحر من خلال تبسيط عمليات المراقبة والإجراءات الجمركية، العمل على تطبيق وثيقة إدارية واحدة مماثلة لوثيقة المجموعة مع إمكانية الربط بين أنظمة العبور التابعة لكلا الطرفين دون الإخلال بأشكال التعاون الأخرى المنصوص عليها في الاتفاق، لاسيما مكافحة المخدرات وتبييض الأموال.

(1) - براق محمد، ميموني سمير، المرجع السابق، ص 11 و12.

مفتاح صالح، بن سمينة دلال، المرجع السابق، ص 53 إلى 59.

يكون التعاون أيضا في مجال الإحصاء، تؤكد م64 من اتفاق الشراكة⁽¹⁾ على ضمان الاستعمال الأمثل للإحصائيات بما فيها تلك المتعلقة بالتجارة الخارجية من خلال تقريب المنهجيات التي يتبناها الطرفان وتقديم المساعدة التقنية عند الضرورة. كما يدعو الطرفين من خلال الاتفاق إلى التوفيق بين الأنظمة الخاصة بحماية المستهلكين من خلال تبادل المعلومات بين ممثلي مصالح المستهلكين، وضع أنظمة دائمة للإعلام المتبادل بخصوص المنتجات الخطيرة، تحسين المعلومات في مجال الأسعار، مواصفات المنتجات والخدمات المتوفرة⁽²⁾.

كلّ ما ذكر منعكس في مقدمة الاتفاق "...أخذا بعين الاعتبار لإرادة المجموعة في مساندة الجزائر بشكل ملموس في جهوداتها من أجل الإصلاح والتعديل على الصعيد الاقتصادي وكذا من أجل التنمية الاجتماعية، اعتبارا للخيار الذي تبنته كل من المجموعة والجزائر لصالح التبادل الحر مع احترام الحقوق والالتزامات الناتجة عن الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات) المنبثقة عن دورة الاورجواي، ..اقتناعا منهما بأن هذا الاتفاق يشكل إطارا مناسباً لازدهار شراكة تقوم على المبادرة الخاصة وأنه يخلق مناخا ملائما لتنمية علاقتهما الاقتصادية والتجارية، وكذا في مجال الاستثمار الذي يعد عنصرا ضروريا لدعم إعادة الهيكلة الاقتصادية والعصرنة التكنولوجية"⁽³⁾.

الفرع الثاني: مضمون الاتفاق فيما يتعلق بحركة السلع والخدمات.

تمّ التوصل إلى التوقيع على اتفاقيات ثنائية للشراكة في إطار المشروع الأوروبي المتوسطي بين الاتحاد الأوروبي وتونس في جويلية 1995، يدخل ضمن مرحلة التطبيق في مارس 1998، ومع المغرب في فيفري 1996 ليحل حيز التنفيذ في

(1) - المصادق عليه بموجب المرقم 05-159 المؤرخ في 18 ربيع الأول عام 1426 الموافق ل 27 أبريل 2005، ج ر رقم 31 المؤرخة في 30 أبريل 2005، ص 3.

(2) - مفتاح صالح، بن سميحة ذلال، المرجع السابق، ص 57 إلى 59. عبد العزيز بلخادم، المرجع السابق، ص 17.

(3) - ج ر رقم 31 المؤرخة في 30/4/2005، ص 3 و4.

مارس 2000، أما مع الجزائر فأبرم الاتفاق في أبريل سنة 2002 ليدخل مرحلة التنفيذ في سنة 2005⁽¹⁾.

سجلت الجزائر الرتبة المتأخرة نظرا لتعثر المفاوضات بسبب عدم توافق الآراء بين الطرفين، تقدمت بطلب لخوض المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي في 13/10/1993⁽²⁾ على إثر زيارة لوزير الخارجية الجزائري إلى بروكسل والذي أكد آنذاك على خيار الاندماج في الاقتصاد الأوروبي كحلّ من الحلول للخروج من الأزمة التي كانت تتخبط فيها الجزائر⁽³⁾.

تم عقد أولى الجولات في 18 جوان 1994 في العاصمة الجزائرية لتبادل وجهات النظر حول المحاور الأساسية للمفاوضات المستقبلية والمنهجية الواجب اتباعها، أدى ذلك إلى تكوين ست ورشات تعالج القضايا التالية: - الزراعة - الصناعة - الخدمات - التعاون الاقتصادي - التعاون المالي - التعاون الاجتماعي والثقافي⁽⁴⁾.

تم الشروع ابتداء من 4 مارس 1994 في سلسلة من المشاورات غير الرسمية، امتدت إلى 18 جوان من نفس السنة، واستمرت بصفة رسمية إلى غاية فيفري 1996 أين تبني الاتحاد الأوروبي مبدأ التفاوض لإبرام الاتفاق، تم إخطار الحكومة بذلك من طرف نائب رئيس اللجنة الأوروبية⁽⁵⁾ خلال الزيارة التي قام بها للجزائر يومي 2 و3 ديسمبر 1996.

(1) - عابد شريط، المرجع السابق، ص 109.

Kherbachi Hamid, Ouchichi Mourad, Oukaci Kamel, analyse synthétique et critique du partenariat euromaghrébin colloque international du 8-9 Mai 2004, l'intégration des économies arabes comme mécanisme d'amélioration et de dynamisation du partenariat euro-arabe, édition du laboratoire partenariat et investissement dans les PME-PMI dans l'espace euro-maghrébin 2005, Sétif, p2.

(2) - من أجل تجاوز اتفاقيات أبريل 1976.

(3) - نزعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 44.

(4) - قدي عبد المجيد، المرجع السابق، ص 51 و52.

(5) - من قبل السيد Manuel Marin.

انطلقت المفاوضات بصفة جدية في 4 مارس 1997، تمثلت مطالب الجزائر المعلنة في الدورة حول الانفتاح الاقتصادي التدريجي نظرا لخصوصية الاقتصاد الجزائري، توسيع التعاون من الطرف الأوروبي وعدم حصره في الجانب التجاري فقط للتمكن من استفادتها من جميع فرص التنمية المتاحة، خاصة مبدأ الإلغاء المستمر للحواجز الجمركية. استندت على مبدأ المراجعة كل 03 أو 05 سنوات بهدف إعادة تأهيل القطاع الصناعي الجزائري⁽¹⁾ والمساعدة على وضع برنامج لتأهيله، وتوسيع نطاق التعاون المالي بين الطرفين خاصة ما يتعلق بحجم المساعدات المالية المخصصة لها، قصد مرافقتها في عملية تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية لتأهيل الاقتصاد وهيئته لمواجهة تحديات المنافسة الأوروبية في ظل انضمامها إلى منطقة التبادل الحر الأورومتوسطية ووضع برنامج خاص لدعم الصادرات خارج المحروقات⁽²⁾.

أما الملف الأوروبي فلم تتم مناقشته بشكل مرضي وظهرت الخلافات بشأنه بسبب تشدد الاتحاد الأوروبي في موقفه المحافظ على سوقه الزراعية المغلقة فيما يخص المنتجات المتوسطة النامية حتى وإن كان مؤقتا، كما يمنح اتفاق الشراكة فترة 5 سنوات بالنسبة للمرحلة الانتقالية كامتياز من أجل تثبيت قائمة المنتجات التي كانت موضوع التفاوض.

وبما أنه لا يوجد حصص للتفاوض في مقابل الحصص التصديرية الأوروبية المفروضة من قبل الاتحاد الأوروبي رفضت القائمة.

يعود رفض الجزائر للإلغاء التام للحماية على القطاع الصناعي بالجزائر - هو الإجراء الضروري قبل إلغاء الحواجز الجمركية - مما يتطلب وضع حدود ممكنة للتبادل

(1) - رميدي عبد الوهاب، سماي علي، المرجع السابق، ص 698.

الطيب داودي، دور المؤصوم في التنمية، الواقع والمعوقات، حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، مجلة دولية محكمة متخصصة في الدراسات والأبحاث الاقتصادية تصدرها كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1، ع 11 سنة 2011، ص 76.

(2) - براق محمد، ميموني سمير، المرجع السابق، ص 10.

والتوسع في الزراعة. فنقص حصص الصادرات الأوروبية تزامن مع مطلب تأهيل الصناعة الجزائرية ما تمت مناقشته في آخر اجتماع في بروكسل سنة 1997⁽¹⁾.

امتدت مطالب الجزائر إلى ميادين لم يتضمنها الملف الأوروبي بل تمكّن وتسهّل من مد جسور التعاون في الميدان التجاري بين الجزائر والدول الأوروبية تتعلق على سبيل المثال بمكافحة الإرهاب، حرية تنقل الأشخاص فيما يخص المعاملة التمييزية إزاء الجزائر من طرف المصالح القنصلية للدول الأعضاء في الاتحاد التي تؤول بطريقة تعسفية النظم المشتركة للمجموعة.

في بداية المحادثات رفض الاتحاد الأوروبي رفضا قاطعا هذه النقطة مما حمل الطرف الجزائري على تأجيل المفاوضات بشأن الشق التجاري إلى أن يحصل على إشارة حسنة بمسألة التأشيرات⁽²⁾ تم تجميد عمل المفاوضات في شهر ماي 1997 حيث "ارتأت الحكومة التريث"⁽³⁾.

هذا الانقطاع الموصوف بالتريث كان نتيجة اختلاف وجهات النظر في كيفية معالجة الملفات الاقتصادية والسياسية وإصرار كل طرف على موقفه، فضلا عما نجم عن سوء الأوضاع الأمنية التي عرفتها الجزائر آنذاك.

إن المفاوضات كانت بطيئة، فالغموض الذي أحاط بها يوحي بأن الخلافات كانت جد معقدة لا ينتهي حلها في فترة وجيزة كما أن المعلومات حول المفاوضات لم تتسرب بما فيه الكفاية للحكم على نجاحها من عدمه⁽⁴⁾.

عندما حصل ما كان مختلفا فيه تمت الموافقة المبدئية للطرفين تم استئناف المفاوضات في أفريل 2000، في جوان 2001 أعيد النظر في ملف التأشيرة⁽⁵⁾.

(1) - رميدي عبد الوهاب، سماي علي، المرجع السابق، ص 698.

(2) - عبد العزيز بلخادم، المرجع السابق، ص 22 و 23.

(3) - جاءت مرحلة الانتظار حملت رسالة مبهمة تجاه الاتحاد الأوروبي فيما يخص إرادتنا الحقيقية لإبرام الاتفاق "عبد العزيز بلخادم، المرجع السابق، ص 6.

(4) - إسماعيل شعباني، المرجع السابق، ص 14.

(5) - التوافق هو بمثابة التزام من الاتحاد الأوروبي لتسهيل وتعجيل إجراءات منح التأشيرة. هذا الالتزام الذي سيتمّ تنفيذه حينما يدخل الاتفاق حيز التنفيذ سيعتمد على آلية رقابة لنظام منح التأشيرات. عبد العزيز بلخادم، المرجع السابق، ص 23.

فتح الملف التجاري في شهر سبتمبر 2001 بصفة رسمية، صادقت الجزائر مع الطرف الأوروبي على اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية في 19/12/2001 ببروكسل بعد 17 جولة من المفاوضات 11 جولة فقط في سنة 2001. ليتم التوصل بعد جولة من المفاوضات الأخيرة إلى الاتفاق النهائي مع منتصف سنة 2002 بالتحديد يوم 22 أبريل 2002⁽¹⁾، دخولها حيز التطبيق كان بعد 3 سنوات أي في سنة 2005.

شمل الاتفاق على 110 بندا ليحتوي جميع الجوانب التي نص عليها في إعلان برشلونة المتميز باحتوائه مجالات عديدة للتعاون في مجال العدالة، القضايا الأمنية، الهجرة، وتعامله مع حرية تنقل الأشخاص بمرونة أكثر، من حيث تسهيل إجراءات منح التأشيرة مع التزام الطرف الجزائري دون بقية الدول الموقعة على اتفاقيات مماثلة مع الاتحاد الأوروبي⁽²⁾.

تمت المصادقة عليه بموجب المرسوم الرئاسي رقم 05-159⁽³⁾ المؤرخ في 18 ربيع الأول عام 1426 الموافق لـ 27 أبريل 2005 بعد إقراره من قبل البرلمان الجزائري يوم 26/04/2005، احتوى على الاتفاق والملاحق من 1 إلى 6 والبروتوكولات من 1 إلى رقم 7 والوثيقة النهائية، وبعد انضمام 10 بلدان من أوروبا الشرقية إلى دول الاتحاد الأوروبي تم إصدار المرسوم الرئاسي رقم 08-51 المؤرخ في 2 صفر 1429 الموافق لـ 9 فبراير سنة 2008⁽⁴⁾.

الموضوع الأساسي للاتفاق، طرح للنقاش ووردت بشأنه الكثير من الآراء انقسمت إلى فريقين الأول يرى فيه الخير ويتفاءل، والثاني يتشاءم منه ألا وهو موضوع التفكيك التدريجي للتعريف الجمركية وحرية تنقل السلع من وإلى الاتحاد الأوروبي

(1) - Algérie/UE, l'accord d'association pourrait être signé en Avril, le phare, journal maghrébin des transports et des échanges internationaux, n°35 Mars 2002, p 50 et Omar Hadj Bouzid, Adhésion de l'Algérie à l'OMC, le phare n°58 février 2004, p 60.

(2) - رميدي عبد الوهاب، سماي علي، المرجع السابق، ص 699.

براق محمد، ميموني سمير، المرجع السابق، ص 10 و 11.

(3) - ج ر رقم 31 المؤرخة في 30 أبريل 2005، ص 3.

(4) - ج ر رقم 19 المؤرخة في 9 أبريل 2008، ص 3.

والجزائر ينصب حول ثلاثة أصناف من السلع تكريسا لإنشاء منطقة تبادل حر، إذ جاء في نص م 6 من المرسوم الرئاسي رقم 05-159: "تقوم المجموعة والجزائر تدريجيا بإنشاء منطقة للتبادل الحر خلال الفترة الانتقالية تمتد إلى 12 سنة كأقصى حد، اعتبار من تاريخ دخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ حسب الكيفيات المشار إليها أدناه وطبقا لأحكام الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة لسنة 1994 وغيرها من الاتفاقيات المتعددة الأطراف حول تجارة السلع الملحقة بالاتفاق المؤسس للمنظمة العالمية للتجارة، المشار إليها أدناه ب (الجات)".

مبدأ المعاملة التفضيلية المكرس لصالح الدول النامية والمستحدث باتفاقية الجات طبق بموجب اتفاق الشراكة، لتستفيد الجزائر منه رجوعا لنص م 8 من المرسوم الرئاسي رقم 05-159: "تستورد المنتوجات ذات المنشأ الجزائري في المجموعة معفاة من الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل"⁽¹⁾ أما ما يستورد من المجموعة الأوروبية فتطبق بشأنها الحقوق الجمركية بشكل تدريجي على أن تتحلل منها تدريجيا وتصل إلى الصفر بعد مدة 12 سنة بدءا من دخول الاتفاق حيز التنفيذ بحكم ما نصت عليه م 9 من المرسوم الرئاسي المتعلق بالمصادقة على الاتفاق.

الصنف الأول من البضائع خاص بالمواد الأولية والمواد نصف مصنعة تضمنت 2034 بند تعريفى جمركى، فور دخول الاتفاق حيز التنفيذ يتم إلغاء كل الحقوق والرسوم الجمركية الخاصة بها، تتمثل الفائدة من برنامج التفكيك في تيسير استغلال هذه المواد في الاستثمار وتطوير الإنتاج الجزائري فبياع المنتج الجزائري بسعر معقول م 9 فقرة 01: "فور دخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ، يتم إلغاء الحقوق الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل المطبقة على المنتجات التي يكون منشؤها المجموعة عند استيرادها في الجزائر والتي ترد قائمتها في الملحق 2"

(1) - ج ر رقم 31 المؤرخة في 30 أبريل 2005، ص 5.

أما الصنف الثاني يشمل المعدات الزراعية والصناعية والمواد الطاقوية وبعض المواد الاستهلاكية، احتوى على 1095 بند تعريفى جمركي، يتم تدريجيا إلغاء الحقوق والرسوم الجمركية وفق البرنامج التالي: بعد مضي سنتين من دخول الاتفاق حيز التنفيذ يتم التخفيض إلى 80% من الحق القاعدي، بمعنى يبدأ البرنامج من سنة 2007، في السنة الثالثة والرابعة يتم تخفيض كل رسم أو حق بنسبة 10%. بمفهوم المخالفة، تطبق في سنة 2008 نسبة 70% من قيمة البضاعة وفي سنة 2009 نسبة 60%.

أما السنوات الثلاثة المتبقية، يكون التخفيض بنسبة 20%، لتصل نسبة التعريفية الجمركية في سنة 2010 إلى 40% من مبلغ البضاعة، في سنة 2011 إلى 20% وفي سنة 2012 إلى نسبة 0%، فتندم الحقوق والرسوم في مواجهة البضائع الآتية من الاتحاد الأوروبي بخصوص هذا الصنف. ويخضع الصنف الثالث من برنامج التفكيك إلى تطبيق نسبة الفرق 10% للسنوات العشر الأولى، تبدأ سنتين من دخول الاتفاق حيز التطبيق، وبنسبة 5% بالنسبة للسنة الحادية عشر و الثانية عشر، يشمل 1860 بند تعريفى جمركي. بمعنى من سنة 2007 إلى 2015 يكون التخفيض بنسبة 10%، في سنة 2016 و 2017 يكون بنسبة 5% من الحق القاعدي، لتلغى كل الحقوق والرسوم الجمركية بعد مضي سنة 2017⁽¹⁾ تتحدد أهمية الاتفاقية بالنسبة للجزائر في التعاملات التجارية الخارجية والتي تبلغ 60% مع المجموعة الأوروبية.

(1) - عبد العزيز بلخادم، المرجع السابق، ص 18.

نوعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 44.

قدي عبد الحميد، المرجع السابق، ص 53.

عبد الحق حنان ومحمد رمزي جودي، المرجع السابق، ص 77.

Machida Bouzidi, les enjeux économiques de l'accord d'association, Algérie union européenne revue IDARA n°24 année, p 82-83.

عبد الرحمن تومي، الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الواقع والآفاق (2000-2009) دورية فصلية محكمة تصدر عن مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، ع 12 فيفري 2009، ص 74.

بالنسبة للمنتجات الزراعية فقد نصت م15 من الاتفاق على تخصيص فترة انتقالية أقصاها 10 سنوات ليتم تحديد تدابير التحرير بالاتفاق بين المجموعة والجزائر وتدخل حيز التنفيذ بعد السنة السادسة من تطبيق الاتفاق.

في حالة ظهور صعوبات قصوى بخصوص منتج ما يمكن للجنة الشراكة أن تعيد النظر باتفاق مشترك في الرزنامة التي تم إعدادها.

توصلت الجزائر والاتحاد إلى اتفاق حول مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي الخاص باتفاق شراكة، دامت المفاوضات لأكثر من سنتين مفادها تأجيل رفع الحواجز الجمركية إلى آفاق 2020 أمام أصناف واسعة من المنتجات المصنعة التي تستوردها الجزائر.

ينص الاتفاق في شقه الفلاحي على إعادة النظر في بعض الأصناف التي يوليها الاتحاد الأوروبي الأفضلية لاسيما المنتجات الزراعية والمنتجات الزراعية المصنعة والتي يزيد عددها عن ألف منتج تدخل هذه الترتيبات الجديدة حيز التنفيذ من أول سبتمبر 2012.

كانت الجزائر قد رفعت يوم 15/06/2010 بمناسبة انعقاد الدورة الخامسة لمجلس الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وطبقا لأحكام اتفاق الشراكة، عريضة هي الأولى من نوعها يتقدم بها بلد متوسطي وقّع على مثل هذا الاتفاق لدى المفوضية الأوروبية، تطلب فيها مراجعة رزنامة التفكيك الجمركي لضمان حماية أفضل لبعض الفروع الصناعية الوطنية النامية ولتمكين المؤسسات الوطنية من تهيئ نفسها بشكل أحسن لمرحلة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي المقررة في آفاق 2020⁽¹⁾ تطبيقا لنص م11 الفقرة الأولى والأخيرة إذ جاء فيها: "يمكن للجزائر أن تتخذ تدابير استثنائية في شكل زيادة حقوق جمركية واسترجاعها لفترة محدودة..."

(1) - مصدرّ واب لوزارة الشؤون الخارجية بتاريخ 2012/08/23 www.mae.dz

"يمكن للجنة الشراكة بصفة استثنائية وقصد النظر في الصعوبات المرتبطة بإنشاء صناعة جديدة أن ترخص للجزائر مواصلة العمل بالتدابير المتخذة وفق الفقرة 1 لمدة أقصاها ثلاث سنوات بعد الفترة الانتقالية المشار إليها في المادة 6"

الهدف الرئيسي من ذلك، هو حماية الصناعة الوطنية الفتية رجوعا لنص م11 الفقرة 2: "لا يمكن تطبيق هذه التدابير إلا على الصناعات الفتية أو على بعض القطاعات التي تخضع لإعادة الهيكلة أو تواجه صعوبات كبيرة، خاصة عندما تترتب عن هذه الأخيرة مشاكل اجتماعية خطيرة"⁽¹⁾.

الغاية من المخطط الجديد هو الوصول إلى إقامة شراكة متوازنة لتقريب التبادلات بين الجزائر والاتحاد الأوروبي والسماح للمؤسسات الوطنية من التكوين والتطور.

جرت المفاوضات على مدى عامين، تميزت بعقد ثمان جولات بين الخبراء من الطرفين قدمت أثناءها الجزائر مبررات قانونية واقتصادية لإقناع شركائها حول صدق نيتها في التعريف ب1058 منتج حساس من وجهة النظر الاقتصادية قبل الشروع في مشاورات مع الطرف الأوروبي بشرط أن لا تتجاوز صادراتها نسبة 15% من الصادرات الأصلية للاتحاد الأوروبي، وأن الحق الجمركي المستعاد لا يتعدى نسبة 25%⁽²⁾.

تضمّن الاتفاق المواد الزراعية والمواد الغذائية وأيضا المواد الصناعية.

فيما يتعلق بالمواد الزراعية والمواد الغذائية فإن المادة 16 من الاتفاق تنص على إعادة تنظيم تنازلات التسعيرة الجمركية الزراعية في حالة تغيير السياسة الزراعية الغاية من إعادة المفاوضات هو الحصول على أجل إضافي من أجل إقامة منطقة تبادل حرة، كذا استعادة أو تعليق قيمة الحقوق الجمركية بالنسبة للقطاعات الحساسة لتمكين المؤسسات العمومية والخاصة من الحصول على فرصة إضافية لتحسين مستواها بغرض تهيئتها للمنافسة النزيهة.

(1) - ج ر رقم 31 المؤرخة في 2005/4/30، ص 6.

(2) - وفقا للسقف الذي حددته المنظمة العالمية للتجارة.

إن النتائج المتوصل إليها تهدف إلى تحقيق اتفاق متزن بين الطرفين، يبقى "فقط" تامين هذا المكتسب ضمن السياسات القطاعية وخصوصا في استراتيجيات تنمية المؤسسة الجزائرية... وعليه على المؤسسة الجزائرية أن تتميز بمضاعفة الجهود المبذولة في ميادين الإنتاج، التسيير، إدارة الأعمال، وذلك ليس فقط من أجل المحافظة على حصصها في السوق، ولكن من أجل تنميتها أيضا، من خلال تحسين تنافسيتها وجعل الفرص المتاحة من خلال اتفاق الشراكة هذا لصالحها بغية ترقية صادراتنا خارج المحروقات، إننا نجدد تأكيد استمرار دعم الدولة الدائم لمرافقة المؤسسات الوطنية من أجل تشجيع تنميتها وتطورها"⁽¹⁾.

تم بتاريخ 2004/12/30 إقامة لجنة دائمة مكلفة بتحضير ومتابعة اتفاقية الشراكة، تشرف عليها وزارة الخارجية، أيضا إقامة لجنة تقنية مكلفة بمتابعة وإقامة منطقة التبادل الحر المرتقبة في هذا الإطار بتاريخ 23 أوت 2005 ترأستها الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة. وفضلا عما ورد في نص م11 من الاتفاقية، يحق للجزائر وحماية لمنتجاتها الوطنية أن تتخذ إجراءات حمائية.

- إجراءات ضد إغراق أسواق السلع (م22 من الاتفاق).

- إجراءات تعويضية (م23 من الاتفاق).

- إجراءات حمائية (م24 من الاتفاق).

تمثل أهمية الاتفاقية بالنسبة للجزائر في التعاملات التجارية الخارجية التي تبلغ نسبة 60% مع المجموعة الأوروبية و58% من الواردات الجزائرية⁽²⁾.

على سبيل المثال تبلغ نسبة الواردات الجزائرية من الاتحاد 23% فيما يخص القائمة الأولى المتعلقة بالتحريم التدريجي الواردة في اتفاق الشراكة أي بمبلغ 1.1 مليار دولار، أما

(1) - كلمة وزير التجارة في يوم تحسيس وإعلامي حول المخطط الجديد لتفكيك التعريفات الجمركية مع الاتحاد الأوروبي، في فندق شيراطون، الجزائر يوم 28-08-2012.

(2) - زغيب شهرزاد، عيساوي ليلي، المرجع السابق، ص 89.

القائمة الثانية فتمثل 35% من الواردات الجزائرية والقائمة الثالثة تشكل 40% وتمثل 2.3 مليار دولار.

أشارت أرقام المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات أن الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي بلغت حوالي 21.50 مليار دولار خلال الأشهر التسعة الأولى من 2013 أي 52% من الواردات الإجمالية للجزائر مسجلة ارتفاعا بنسبة 15.7% مقارنة مع نفس الفترة من 2012، وأن الصادرات الإجمالية للبلد سجلت ارتفاعا بنسبة 9.54% مقارنة مع نفس الفترة.

بأكثر تفصيل تمثل اسبانيا الزبون الأول للجزائر بحيث تمتص 7.47 مليار دولار أي 15% من المبيعات الجزائرية نحو الخارج تليها إيطاليا ب 6.94 مليار دولار بنسبة 14% تم بريطانيا ب 5.5 مليار دولار حوالي 11.11% وفرنسا ب 5.21 مليار دولار بنسبة تمثل 10.52%.

فيما يتعلق بالمومنين⁽¹⁾ فالمراتب الأربعة الأولى تحتلها بلدان من الاتحاد الأوروبي بدءا بفرنسا بقيمة 4.70 مليار تمثل حوالي 11.37% متبوعة بإيطاليا بقيمة 3.95 مليار بحسب 9.57% واسبانيا تورد للجزائر ما قيمته 3.93 مليار أي بنسبة 9.52%، في المرتبة الرابعة ألمانيا. تستورد الجزائر مبلغ 2.13 مليار بحسب 5.17% من القيمة الإجمالية للواردات الجزائرية خلال الأشهر التسعة الأولى من سنة 2013.

هذه الإحصائيات تعد مهمة في مقابل ما سجلته الجزائر اتجاه البلدان العربية (خارج اتحاد المغرب العربي)⁽²⁾ إذ بلغ الحجم الإجمالي للمبادلات التجارية 2.55 مليار دولار في سنة 2015 بالمقارنة مع سنة 2012 الذي وصل إلى 1.74 مليار دولار. كحوصلة بلغت الصادرات الجزائرية 49.5 مليار دولار خلال الأشهر التسعة الأولى من سنة 2013 في حين وصلت الواردات 41.33 مليار دولار⁽³⁾.

(1) - باستثناء الصين التي تمثل أول موم للجزائر ب 4.95 مليار دولار بنسبة 11.98% من الواردات الإجمالية للبلد.

(2) - تعد تونس الزبون الحادي عشر ب 1.29 مليار دولار (2.62%) والمغرب الزبون الخامس عشر ب 719 مليار دولار (1.45%) من القيمة الإجمالية للصادرات الجزائرية.

(3) - www.mincommerce.org.dz.

مما تقدم يمكن حصر الأهداف من الاتفاق في خمسة نقاط رئيسية. أولها توفير الإطار الملائم للحوار السياسي بين الأطراف من أجل تحقيق الاستقرار السياسي في دول منطقة البحر المتوسط والتغلب على كل المشاكل الناشئة عن الهجرة، تنمية دولة القانون، الديمقراطية، احترام حقوق الإنسان، تسوية الخلافات الوسائل السلمية والعمل على ضمان الأمن الإقليمي بين الأطراف. ثانيها تجسيد الهدف الاجتماعي والثقافي كتشجيع التبادل التعليمي والثقافي وتنمية الموارد البشرية.

ثالثها تحقيق هدف اقتصادي من أجل الوصول للتنمية الاقتصادية ذات معدلات مستدامة ومتوازنة للتقليل من فوارق الدخل بين دول الاتحاد الأوروبي ودول شرق وجنوب المتوسط بالإضافة إلى تشجيع التعاون والتكامل الإقليميين عن طريق إقامة منطقة ازدهار مشترك وتحديد مجالات متعددة لتسريع التنمية الاقتصادية وتأسيس التعاون الإقليمي فيما بين الدول الأطراف في الاتفاق.

فاتفق المشاركون على إقامة منطقة للتجارة الحرة ترسيخا لدعائم الشراكة مع آفاق سنة 2020 والالتزام بقواعد المنظمة العالمية للتجارة، من خلال تعزيز المدخرات المحلية وتحويلها إلى استثمارات محلية تبعا لذلك تزيد تدفقات الاستثمارات الأجنبية نتيجة خلق مناخ استثماري ملائم.

رابعا وتبعا للهدف الاقتصادي يرغب الطرفين من وراء الاتفاق إلى تجسيد الهدف المالي كما ورد في الاتفاقات السابقة، يطبق برنامج ميذا 1 وميذا 2 لتستفيد منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽¹⁾.

(1) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 181-182.

- رقية سليمة، الشراكة الأورو جزائرية، هل هي نعمة أم نقمة، الملتقى الدولي: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 167.

- غراب رزيقة، سجار نادية، المرجع السابق، ص 81.

خامسا قد يكون اتفاق الشراكة مصدرا لتحقيق التكامل المغاربي بتشجيع الاندماج وتكثيف المبادلات بين دول المغرب العربي لتخطي العقبات فيما بينهم حتى يتم بناء اتحاد المغرب العربي.

تشارك هذه الأهداف جميعا في السعي نحو ترقية التجارة الخارجية للجزائر مع دول الاتحاد الأوروبي وبعض التكتلات الدولية والإقليمية الأخرى كاتحاد المغرب العربي والمنطقة العربية الحرة.

لكن من شروط إنجاح الاتفاق يكون على الجزائر إعادة تأهيل المؤسسات الجزائرية في أقرب الآجال وتحضيرها لمواجهة رهانات المستقبل وتحقيق تنافسيتها والعمل على تحسين محيطها لكي يساعد على الإنتاج، تطوير وسائل الاتصال والنقل وربط التعامل مع البنوك.

كما يكون على الجزائر تحضير وتحيين وتجميع الشروط الملائمة لجلب الاستثمارات الأجنبية والصناعات الأوروبية للاستفادة من تجاربهم وتحقيق أكبر فائدة للمنطقة الحرة، وتحويل الاقتصاد الجزائري إلى اقتصاد يعتمد على التصدير بدلا من الاستيراد، حتى يستفيد من المزايا الممنوحة بموجب الاتفاق -ولا تضيع عنها- كمثيلتها الأوروبية فيكون عليها أن تضع برنامج فعال خاص بالصادرات نحو الاتحاد الأوروبي، وسيلته تدعيم فرص التعاون والتحاور والاتفاق بين الحكومة ورجال الأعمال والمؤسسات والعمل على إنشاء وتنظيم مؤسسات إعلامية في الخارج تقوم بجلب المستثمرين إلى الجزائر⁽¹⁾. فضلا عن ذلك يجب فرض إرادة حقيقية للطرفين لتجسيد التعاون الاقتصادي من خلال الاتفاق الذي يقوم على مبدأ المعاملة بالمثل، حيث على الجزائر مثل الاتحاد الأوروبي أن تمتنع عن استعمال التقييدات الكمية، بل يكون على الجزائر تخفيض رسومها الجمركية على السلع الصناعية الأوروبية المستوردة حتى تصبح

(1) - رقية سليمة، المرجع السابق، ص 167.

ملغاة، فيما يمنح الاتحاد الأوروبي إعفاءات كاملة لسلع صناعية جزائرية فور بدء العمل بالاتفاقية.

إن الاتفاق يرسى حجر الأساس في مسيرة التحرير الاقتصادي والتجاري للجزائر⁽¹⁾.

المطلب الثالث: مزايا وسلبات إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

لا يجب إنكار أن اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يتم في الواقع بين تكتل متطور حقيقة، تكنولوجيا، فنيا، ماليا، وصناعيا، مستوى الدخل الفردي فيه مرتفع يتمتع بسوق واسع، إنتاج وفير ذو جودة عالية وقدرة تنافسية كبيرة، تطبق سياسة زراعية مشتركة ضمن المجموعة ويتمتع بحماية كبيرة؛ وبين بلد متوسطي نامي يعتمد على إنتاج وتصدير منتج وحيد هو المحروقات يتخبط في مشاكل اقتصادية وهيكلية عويصة، يتبع للاتحاد الأوروبي ب56% من تجارته الخارجية بينما لا تشكل تجارته إلا 5% من تجارة الاتحاد.

هذه المعطيات من شأنها أن تعكس الوضع السيئ للاقتصاد الجزائري في مقابل الاقتصاد الأوروبي خاصة في مجال تحقيق التنافسية⁽²⁾.

برز نقاش وتعارض في الآراء حول موضوع الاتفاقية وما ستجنيه الجزائر من مكاسب، بين متفائل ومتشائم من آثار دخولها حيز التنفيذ على الاقتصاد الجزائري، فشغلت العقول بكثير من الأسئلة: هل حقيقة وعلى أرض الواقع سيحسد الاتفاق أم ستصبح الجزائر سوقا حرة مستقبلة للمنتوجات الأوروبية فقط؟ بمعنى هل سيحقق الاتفاق مكاسبا للبلاد وهل ستمكن من الاستفادة من المعاملة التفضيلية التي منحت لها بموجب الاتفاق؟⁽³⁾.

(1) - يوسف مسعداوي، دراسات التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 180-181.

الطيب داودي، المرجع السابق، ص 77.

(2) - مفتاح صالح، بن سمينة دلال، المرجع السابق، ص 60.

(3) - على غرار الدول النامية في إطار عمل المنظمة العالمية للتجارة.

الفرع الأول: سليات الانضمام.

يعتبر الاتحاد الأوروبي الشريك الأساسي للجزائر من حيث المبادلات التجارية التي بلغت 60%، ما استدعى عقد اتفاقية شراكة معه على أساس تحقيق شراكة يستفيد منها الطرفان⁽¹⁾.

لكن بعد 5 سنوات من تطبيقها، أظهرت المعاينة الأولى أن الأهداف المتوخاة منها لا زالت بعيدة عن تحقيق النتائج المرجوة من الاتفاق بالنسبة للجزائر.

في حين أثبت تعزيز تواجد الاتحاد الأوروبي في السوق الجزائرية دون الوصول إلى تحقيق سياسة شراكة فعلية، رغم أنها تعدّ إحدى الأهداف المرجوة من الاتفاقية، فأصبح هذا التفكيك الجمركي عائقا فعليا أمام تطبيق سياسات التنمية للمؤسسة الجزائرية وكان اتفاق الشراكة يخص فقط برنامج التفكيك دون المواضيع الأخرى المهمة بالنسبة للجزائر خاصة موضوع الاستثمار الذي ركزت عليه في جميع مراحل المفاوضات، بالنظر إلى التغييرات العميقة التي أدخلتها على المنظومة القانونية لتكييف المؤسسات الاقتصادية والبنوك مع متطلبات الاندماج في الاقتصاد العالمي، استدعى قيام الشركاء الأوروبيين بمبادرات جادة تعكس الوفاء بالوعود المقدمة والتي جعلت اتفاق الشراكة أكثر جاذبية، نفسه الاتحاد الأوروبي يعترف بهذا الفتور أو العجز بحسب ما ذكره رئيس البرلمان الأوروبي بأن "الاتحاد لم يبذل الجهد المطلوب لتعزيز الشراكة" لأن المجموعة الأوروبية تهتم بالتعاون الاستراتيجي والأمني القائم أساسا على مكافحة الإرهاب والهجرة غير الشرعية⁽²⁾.

رغم أن الجزائر قامت بإدخال تعديلات هيكلية تسمح بانفتاح واسع على القطاع الخاص الوطني والأجنبي في إطار الإصلاحات الشاملة التي باشرتها على اقتصادها، لتتمكن من مواكبة التطور الذي يعرفه المحيط الدولي، عملت (الجزائر) من خلالها على تأسيس وإقامة قاعدة اقتصادية صلبة لتمكنها من الاستفادة من الاندماج في الاقتصاد

(1) - "رايح-رايح" بحسب ما صرح به الوزير المكلف بالتجارة.

(2) - إسماعيل شعباني، المرجع السابق، ص 15.

العالمي. هذا لا يعني أن الاتحاد الأوروبي لا يهتم بالاستثمار في الجزائر، بل هو لا يقدم الضمانات الكافية التي تسمح بتدفقه إلى البلاد بسبب العراقيل القانونية التي تقف عائقا أمام تحفيز وجذب المستثمرين: "في نظر المسؤول الأوروبي أن هذه الشراكة ستدر أرباحا على الجزائر على المدين المتوسط والطويل بسبب التدفق المنتظر للاستثمارات الأوروبية إلا أن المتحدث الذي طمأن الجزائر على الانعكاسات الايجابية للتعاون مع الاتحاد الأوروبي... لم يقدم الضمانات التي تسمح بتدفق هذه الاستثمارات وبالتالي الانعكاسات الإيجابية لاتفاق الشراكة..."⁽¹⁾.

تمثل العراقيل في التعقيدات البيروقراطية لإجراءات الاستثمار⁽²⁾، وفي قاعدة الأفضلية الوطنية 49/51، وعراقيل أخرى متعلقة باستيراد العتاد والتجهيزات الخاصة بالاستثمارات فضلا على أن رخصة الاستثمار يستلزم لاستخراجها وقتا كبيرا من طرف المصالح الإدارية، فيجب على الجزائر تجاوز مثل هذه العقبات وغيرها⁽³⁾.

مثلا في إطار العلاقات التجارية بين الجزائر والسويد تم طلب تعزيز الاستثمارات السويدية في الجزائر وأن العمل لا يقتصر فقط على المستوى التجاري بل الغرض هو تقوية الإنتاج المحلي وخلق فرص العمل، وتقديم الحلول التكنولوجية للاستفادة منها.

صادرات السويد للجزائر تبلغ قيمة 300 مليون أورو سنويا، ارتفعت بـ 17% في السداسي الأول من سنة 2013، أما الصادرات الجزائرية للسويد تبقى جد محدودة كونها ليست مستوردا للمحروقات الجزائرية، ما خلق حالة عدم التوازن في التبادل التجاري. إن الحل يكمن في تعزيز الإنتاج المحلي بمساعدة استثمارات المؤسسات الأجنبية، يكون على السلطات الجزائرية مراجعة واقع الاستثمار في البلاد ومراقبة مدى تعاون كل

(1) - كريمة ب ورشيد لمواري، المرجع السابق، ص 25.

(2) - صرح الأستاذ مبول: "كل عائق بيروقراطي مع عوامة الاقتصاد، يجعل رؤوس الأموال تهرب نحو مناطق أخرى أكثر ملائمة... إذا كانت رؤوس الأموال لا تستثمر في الجزائر، فهناك أسباب رئيسية ويجب رفع العوائق لأن وجود نص قانوني جيد ليس شرطا كافيا". علي همال، فاطمة حفيف، المرجع السابق، ص 108.

(3) - والتي لا تعاني منها المؤسسات السويدية فقط وإنما الكثير من المؤسسات الأجنبية حسب تصريح للسفيرة السويدية كارين وال في جريدة الخبر 19 ديسمبر 2013.

الهيئات الإدارية والفاعلين في مجال الاستثمار، أولهم المجلس الوطني لترقية الاستثمارات في الجزائر، رغم أن القوانين الجزائرية تمنح تسهيلات للمستثمرين وتسير على نفس الأحكام التي تبنتها المنظمة العالمية للتجارة.

الملاحظ أنّ الشركاء الأوروبيين يفضلون الاستثمار في ميدان البترول والغاز ويتهربون من باقي مواضيع الاستثمار الأخرى، خاصة ما يتعلق بالإنتاج، فهذه الحجج غير مقبولة: "حتى ولو كان مناخ الاستثمار في الجزائر يتميز بنوع من الصعوبات، فليس بالحجم الذي يتصوره المستثمرون الأوروبيون وكذلك شركاء الجزائر في الاتحاد الأوروبي، وعليه لا بد من تغيير الاتحاد الأوروبي الصورة التي ما زال يروّجها عن طبيعة مناخ الاستثمار في الجزائر، فإذا كان صندوق النقد الدولي يصف مناخ الاستثمار في الجزائر بالمتطور في الاتجاه الإيجابي وأن الاقتصاد خرج من مرحلة التدهور إلى جانب مرحلة النمو، فهناك عدة تقارير وتصريحات لصندوق النقد الدولي أهم مؤسسة مالية دولية خبيرة باقتصاديات الدول تذهب إلى القول بخلاف ما صرح به رئيس البرلمان الأوروبي"⁽¹⁾.

من أجل درء كل ما يقال بخصوص الاستثمار في الجزائر، يجب القضاء على كل إرادة غير صحيحة في مجال تطبيق القوانين المتعلقة بها وتهيئة مناخ استثماري مشجع⁽²⁾ والإعلان عن ذلك بتوسيع فتح مجالات والتعاون.

على سبيل المثال، تم عقد المنتدى الاقتصادي البولوني يوم 2008/11/3 شارك فيه 30 متعاملا اقتصاديا من رجال المال والأعمال والصناعة بولونيين ورجال أعمال جزائريين تم فيه تعداد فرص الاستثمار المتاحة والتعرف على تنوع وديناميكية المؤسسات البولونية

(1) - كريمة ب ورشيد لمواري، المرجع السابق، ص 25.

أحمد باشي، المرجع السابق، ص 31.

(2) - إذ احتلت الجزائر المرتبة 111 من حيث الدخول الفعلي للاستثمارات حسب مؤشر دخول الاستثمار الأجنبي المباشر. يوسف

مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 183.

قدي عبد المجيد، المرجع السابق، ص 55.

خاصة الصغيرة والمتوسطة بغرض تطوير التصنيع وإيجاد سياسة اقتصادية بديلة عن المحروقات⁽¹⁾.

ولكن على أرض الواقع، هل توجد استثمارات محققة؟ تعكس بقدر نجاح اللقاء. الملاحظ أن المجموعة الأوروبية تتعامل فيما بينها ومع باقي دول العالم مجتمعة، في حين تفضل التعامل مع الدول العربية المقابلة منفردة وليس تحت ظل تجمع، كالجزائر مثلا، إذ خرجت دول المغرب العربي عن التكتل والتحقت واحدة تلو الأخرى بركب المجموعة الأوروبية، الأمر الذي كان يسهل على الاتحاد فرصة تمرير شروطه ومصالحه على حساب مصالح الدول المشاركة دون التقيد بالمستوى الاقتصادي لهذه الدول⁽²⁾.

خاصة وأن النظام التجاري في الجزائر، يتسم بنسيج صناعي فني قائم على أنقاض وسلبات العهد السابق، فهل تتمكن المؤسسات الجزائرية من منافسة المنتجات الأجنبية والتي لا زالت تبحث عن سبل جيدة لتأهيلها من أجل المنافسة.

للتذكير إن اتفاق الشراكة يحمل في طياته إمكانيات مالية تمنح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تنفيذ برنامج التأهيل لكن بشروط قد تسفر عن استفادة عدد قليل منها، في مقابل معادلة أخرى مفادها أن مدة التفكيك الجمركي المنصوص عليها في الاتفاق وفي المخطط الجديد ستنتهي بعد 2020، فهل تعد المدة كافية من أجل تنفيذ برامج التأهيل لنسيج صناعي يتخبط في مشاكل مالية؟ خاضة أن إحصائيات الوزارة تشير في نهاية كل سنة إلى قبر العديد من المؤسسات غير القادرة على التسيير.

ترى وزارة التجارة⁽³⁾ أن التطبيق الأولي لبرامج التفكيك الجمركي المنصوص عليه في اتفاق الشراكة، إن استمر بنفس وتيرة التطبيق سيعزز من تواجد الاتحاد الأوروبي في

(1) - مجلس الأمة ع 37 سبتمبر - أكتوبر 2008 ص 44.

(2) - إسماعيل شعبان، المرجع السابق، ص 15.

عبد الرزاق بن زاوي، الشراكة الأورو متوسطية فرص وتحديات، الملتقى الدولي، آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 177 إلى 184.

(3) - كلمة السيد وزير التجارة، يوم تحسيسي إعلامي حول المخطط الجديد لتفكيك التعريفات الجمركية مع الاتحاد الأوروبي، فندق

شيراظون الجزائر، 2012/08/28. www.mincommerce.org.dz

السوق الجزائرية، سيشكل عائقا فعليا على تطبيق بعض سياسات التنمية للمؤسسة الجزائرية.

كان ذلك الدافع الحقيقي للجزائر للتفكير في إعادة النظر في برنامج التفكيك وتمديده إلى غاية 2020 ولكن هذه المدة ستحل وتنتهي، وكأن الوزير يخاطب المؤسسة الجزائرية بلهجة من الصلابة، ويعتبر المخطط الأوروبي الجديد "معطى جديد للمؤسسة الجزائرية التي يجب أن تحضر نفسها جيدا لهذا الموعد" ويمثل الفائدة منه أنه "ربح الوقت لإعداد العدة"⁽¹⁾.

إنّ الثماني سنوات الممنوحة للمؤسسة الجزائرية، استعدادا لسريان مفعول التفكيك المتعلقة بمنطقة التبادل الحر، هل تعد كافية؟

لا يجب إنكار واقع المؤسسة الجزائرية فهي بعيدة عن مواجهة مثيلاتها الأوروبية ستتأثر كثيرا، والتخوف يكمن في أن المدة الباقية غير كافية، ستوضع المؤسسة أمام الأمر الواقع - ربما يكون حافزا لها - ستجبر على تحسين تنافسيتها فتحول كل هذه السلبيات إلى إيجابيات بمساعدة الإستراتيجية الذكية التي يجب أن تعتمد عليها السياسة الجزائرية حين تؤوّل اتفاق الشراكة لما يخدم مصالحها⁽²⁾.

غير أن منتدى رؤساء المؤسسات الجزائري أبدى خشية كبيرة من عقد اتفاق الشراكة، واستاء من الآثار الكارثية التي ستعود على الاقتصاد الوطني والنظام التجاري ككل، يوحي نص اتفاق الشراكة بأن التزامات الجزائر كانت دقيقة ومتعددة، أما ما التزمت به المجموعة الأوروبية، فمصطلحاته واسعة تركز على كلمات: المساعدة،

(1) - بيان وزارة الشؤون الخارجية، اتفاق بين الجزائر والاتحاد الأوروبي حول مراجعة رزمة التفكيك الجمركي بتاريخ 2012/08/23

.www.mac.dz

(2) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 194.

عبد الحق حنان، محمد رمزي جودي، المرجع السابق، ص 77.

زغيب شهرزاد، عيساوي ليلي، المرجع السابق، ص 91.

عبد الرحمن تومي، المرجع السابق، ص 62.

زايري بلقاسم، السياسات المرافقة لنجاح منطقة التبادل الحر ما بين الاتحاد الأوروبي والجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المرجع السابق،

ع 3 ديسمبر 2005، ص 47 إلى 60.

الإعانة، التعاون، ولا توجد التزامات كمية على الإطلاق، فضلا على أنه لم يتم استشارة رؤساء المؤسسات في مفاوضات إبرام الاتفاق.

إن الإصلاحات الاقتصادية التي بدأت في أواخر الثمانينات لا زالت لم تنته بسبب تخطيطها في حقل السياسات غير المستقرة⁽¹⁾، أدت في الأخير إلى ارتكاز الصادرات الجزائرية على نسبة أعلى وشولية من المحروقات، دون تحقيق نسيج صناعي قوي وقادر على المنافسة.

ذلك ما دفع البعض للقول بأن الجزائر تسرّعت حين أقدمت على إبرام الاتفاق، فالقرار كان سياسيا بإتمام المفاوضات قبل سنة 2001.

يرى آخرون بأن المؤسسة الجزائرية لا يمكنها أن تصبح تنافسية إلا من خلال التعرض لصدمة الانفتاح والمنافسة الاقتصادية، فستعرض "المؤسسات الصناعية إلى صدمة الانفتاح الاقتصادي والتدمير الجمركي" خاصة تلك التي لا تتمتع بالميزة التنافسية لتتمكن من منافسة نظيراتها الأوروبية⁽²⁾، فيكون على المؤسسة الجزائرية، وحتى لا تتأثر ببرنامج التفكيك الجمركي أن تفكر في رفع جودة المنتجات وجعلها ذات مواصفات عالمية والرفع من إنتاجية المؤسسات حتى لا تكون مهددة بالزوال⁽³⁾ في مدة وجيزة أقصاها سنة 2020. للتذكير إن أغلب المؤسسات التي تكوّن النسيج الصناعي في الجزائر هي من النوع المتوسط، الصغير أو المصغر، في حين أن المؤسسات الأوروبية أغلبها متعددة الجنسيات تتمتع بتكنولوجيات جد مرتفعة وإمكانات هائلة.

بينت دراسة أعدتها وزارة التجارة أن القطاعات الأكثر تهديدا من انفتاح السوق

تتمثل في:

(1) - إذا تم حل عدد كبير من المؤسسات العمومية الاقتصادية في سنة 1999، بلغت أكثر من 800 مؤسسة.

(2) - أدى اتفاق الشراكة في تونس إلى زوال 30% من المؤسسات غير التنافسية فمن بين كل 6000 مؤسسة تونسية، 2000 منها تزول، 2000 أخرى تصمد، 2000 الأخيرة خاضعة للظروف، يتوقع نفس الآثار بالنسبة للجزائر. قطاف ليلي، المرجع السابق، ص 75.

(3) - نزعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 49.

قطاف ليلي، المرجع السابق، ص 74.

محمد فرحي، المرجع السابق، ص 135-136.

- قطاعات الصناعات الحديدية، التعدينية، الميكانيكية، الإلكترونيات، الإلكترونية.
- قطاعات مواد البناء، النسيج والجلود.
- مما سيفقد الصناعة الجزائرية حجم أعمال يزيد عن 65 مليار دينار، فـ"الآثار التي ستلحق بالنسيج الإنتاجي الصناعي ستكون حقا مدمرة ولا يمكن تجنبها، هو ما يعني زيادة أعباء مالية إضافية إلى كاهل ميزانية الدولة"⁽¹⁾.
- إن التطبيق الأولي لاتفاق الشراكة كان بخصوص برنامج التفكيك الجمركي دون المواضيع الأخرى كتطوير الإنتاجية، وتأهيل المؤسسات الجزائرية التي لم تشغل سوى الحيز النظري، إذ لم يرفق بوسائل عملية تمكن من تجسيدها على أرض الواقع⁽²⁾.
- ما ترغب فيه دول الاتحاد هو البحث عن الأسواق واكتساح مناطق النفوذ. إن الصناعة هي القطاع الذي سيظهر فيه تأثير منطقة التبادل الحر عند دخولها حيز التطبيق، والمؤسسة الجزائرية غائبة عن السوق الدولية المتسمة بالمنافسة والتطور التكنولوجي الهائل⁽³⁾.
- أمّا الشأن الزراعي فإن المجموعة الأوروبية تتبع سياسة مشتركة للسوق الزراعية وتدعم القطاع بنسبة كبيرة⁽⁴⁾، فتورد منتجاتها بأثمان يشملها الدعم إلى الأسواق الجزائرية في حين لا يستفيد القطاع الزراعي في الجزائر من الدعم الكافي فلا تتعدى نسبته 4.5% ما أدى إلى وجود وفرة في الإنتاج الأوروبي وأصبح يضمن 48% من الحاجيات الزراعية الجزائرية⁽⁵⁾.

(1) - قطاف ليلي، المرجع السابق، ص 75.

(2) - محمد فرحي، المرجع السابق، ص 142.

(3) - الطيب الوافي، لطيفة بلول، الملتقى الدولي، آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 679.

- بن مويزة مسعود، الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل اتفاق الشراكة الأوروبية الجزائرية، الملتقى الدولي، آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 731.

(4) - كان ذلك محور خلاف كبير بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية في إطار مفاوضات وجولات المنظمة العالمية للتجارة.

إن الاتحاد الأوروبي يدعم زراعة بـ 60% ما يضر بالصادرات الأمريكية نحو أوروبا.

(5) - دادي عدون، المرجع السابق، ص 183.

إنّ تدعيم الدول المتقدمة للصادرات الزراعية للمنتجين سيضر بالمنتجين في العالم الثالث، ما يعيق صادرات الجزائر من المزروعات وانخفاض قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية. يقدر البنك الدولي الإعانات التي تقدمها الدول المتقدمة لمزارعيها إلى بليون دولار في اليوم الواحد،

وفي المقابل يمكن أن يواجه المنتج الجزائري عند تسويقه في الأسواق الأوروبية حواجز غير تعريفية كاشتراط المطابقة مع المعايير الخاصة بحماية البيئة، صحة الإنسان، الحيوان والنبات⁽¹⁾.

فيكون على الجزائر عصرنة أنظمة الإنتاج وتطوير هياكل الإنتاج الفلاحي من حيث رؤوس الأموال ومستوى التأهيل المهني والتأطير⁽²⁾.

إن القطاع الفلاحي في الجزائر سيتأثر بصورة مباشرة حتى وإن تأجل النظر في برنامج تحديد تدابير التحرير الواجب تنفيذها. نصت م15 من اتفاق الشراكة: "في أجل مدته خمس سنوات اعتبارا من دخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ تقوم المجموعة والجزائر بالنظر في الوضعية قصد تحديد تدابير التحرير الواجب تنفيذها من طرف المجموعة والجزائر بعد السنة السادسة الموالية لدخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ.

تنظر المجموعة والجزائر على مستوى مجلس الشراكة منتوجا تلوى الأخر، وعلى أساس مشترك إمكانية منح تنازلات جديدة لبعضها البعض، وذلك دون المساس بالأحكام المنصوص عليها في الفقرة أعلاه ومع الأخذ بعين الاعتبار تدفق التبادلات المتعلقة بالمنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري والمنتجات الزراعية المحولة بين الطرفين وكذا الحساسية الخاصة لهذه المنتجات"⁽³⁾.

هناك من يرى العيب في عدم تحرير الملف الزراعي⁽⁴⁾ فور دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ بل يطبق البرنامج بعد 5 سنوات مع أحقية مراجعته نصت على ذلك م16: "في حالة وضع تنظيم خاص نتيجة لتنفيذ سياستيهما الزراعيتين أو تعديل تنظيماتهما السارية أو في حالة تعديل أو تطوير الترتيبات المتعلقة بتنفيذ سياستيهما الزراعيتين، يمكن

ويضيف أن إلغاء هذه الإعانات يعود على الدول النامية بفائدة تصل إلى 1.5 ترليون دولار سنويا. عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 72-73.

(1) - هذه المعايير التي كانت محل نقاش في جولات المنظمة العالمية للتجارة ورفضتها الدول النامية.

(2) - رميدي عبد الوهاب، سماي علي، المرجع السابق، ص 701.

(3) - ج ر رقم 31 لسنة 2005، ص 07.

(4) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 192.

للمجموعة والجزائر تعديل النظام المنصوص عليه في هذا الاتفاق بخصوص المنتجات المعنية. يعلم الطرف الذي يعتمد إلى هذا التعديل لجنة الشراكة بذلك، وبناء على طلب الطرف الآخر تجتمع لجنة الشراكة لمراعاة مصالح الطرف المذكور وبطريقة ملائمة". إثر انعقاد الدورة الخامسة لمجلس الشراكة مع الاتحاد الأوروبي يوم 15 جوان 2010 تقدمت الجزائر بطلب رسمي لمراجعة التنازلات التعريفية للمواد الزراعية والمواد الغذائية، استمر مسار المفاوضات لأكثر من سنتين، ليتم التوصل بعد عقد 8 دورات من المفاوضات إلى اتفاق يتضمن:

- إلغاء 25 حصة تعريفية جمركية من المواد الزراعية ممنوحة للاتحاد الأوروبي.
 - إلغاء التفضيلات التعريفية الخاصة بمادتين غذائيتين ممنوحة للاتحاد الأوروبي.
 - إعادة فتح 9 حصص تعريفية تفضيلية من المواد الزراعية ممنوحة للاتحاد الأوروبي.
 - تعديل حصتين تعريفيتين للمنتجات الزراعيتين ممنوحة للاتحاد الأوروبي.
- السؤال الذي يطرح نفسه من خلال هذه المعطيات. كيف أن الجزائر تراجع التنازلات التعريفية في سنة 2010، في حين أن الموعد الأولي لتطبيق التدابير المتفق عليها والمقررة في سنة 2011، لم يكن قد حان بعد؟
- الإجابة هي حتمية قراءة المساوي والآثار السلبية للاتفاق بهذا الخصوص، فمن الأجدى تغييره قبل تطبيقه إلى حين حلول سنة 2020، هي سنة تحوّل الاتفاق إلى منطقة للتبادل الحر، والتي تقرّر إنشاؤها في سنة 2017 مددت بثلاث سنوات بطلب من الجزائر.

تميز منطقة التبادل الحر المزمع إنشاؤها بعدة خصائص أهمها:

- بين بلد من جهة ومجموعة من البلدان من جهة أخرى.
- هي بين اقتصاديات ذات مستويات نمو مختلفة.
- تقام بين دولة صغرى تتميز باقتصاد منعزل غير تنافسي وغير متنوع ومجموعة من البلدان تحقق أرقى التكاملات الاقتصادية في العالم.

- يميزها أيضا تطبيق السياسة الحمائية لكل من الطرفين خاصة في المجال الزراعي وفقا للسياسة الأوروبية المشتركة للحد من صادرات دول جنوب حوض البحر الابيض المتوسط.

إن هذا التفاوت الكبير أدى إلى تخوف الكثير من موعد 2020، ستظهر مساوئ عديدة على الصادرات والواردات الجزائرية.

في هذا السياق رصد رأي واحد يبعث على التفاؤل، أن الاندماج الاقتصادي بين دولة ضعيفة اقتصاديا ودولة قوية ليس بالأمر المستحيل، من خلال التجربة التي حققتها المكسيك في إطار منطقة التبادل الحر لشمال أمريكا -ALENA- في زيادة صادراتها نحو الولايات المتحدة الأمريكية وكندا بالرغم من أنها دولة ضعيفة بالمقارنة مع هاتين الدولتين⁽¹⁾.

فيكون على الجزائر لإنجاح منطقة التبادل الحر أن تتبنى سياسة جدية في ما يخص الإصلاحات الاقتصادية وتطبيق القوانين تطبيقا سليما وصحيحا مع احترام استقرارها وتوازنها بما يخدم تجانسها مع القوانين الأوروبية والتي تفرض مقاييس مثلا: مواصفات تقنية جد معقدة في مجال البيئة، النوعية الشاملة للسلع المعروضة، الخطر على الصحة، قد يكون لها دورا ايجابيا في تحويل التكنولوجيا⁽²⁾.

إن إنشاء منطقة التبادل الحر سيؤدي حتما لارتفاع الواردات الأوروبية إلى السوق الجزائرية خاصة في المجال الزراعي بأسعار مرتفعة نتيجة لخفض الدعم بـ40%⁽³⁾ إذ تتراوح الزيادة من 10 إلى 15% مما يعني زيادة الفاتورة الغذائية بحوالي 100 إلى 200 مليون دولار اتجاه الاتحاد الأوروبي فقط بحكم أن 48% من الواردات الغذائية الجزائرية هي من أوروبا.

(1) - نزعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 47.

رقية سليمة، المرجع السابق، ص 168.

(2) - زايري بلقاسم، المرجع السابق، ص 47.

(3) - في جولة الأوروغواي.

يكون من الصعب التواصل في عمليات الاستيراد خاصة بالنسبة لهذه المواد أو إحداث توسيع في الإنتاج المحلي فذلك يتطلب وقتا لذا يجب التفكير في إيجاد مصادر مالية بديلة تعوّض الخسائر ووضع السياسات المستقبلية الكفيلة بتقليل التكاليف وتعظيم الارباح.

إن زيادة الواردات الجزائرية من المواد الأولية الأوروبية وقطع الغيار سيزيد حتما من الإنتاج وتعزيز الصادرات الجزائرية، التي تبقى رهينة السياسات والتحويلات الصناعية فأسواق 25 دولة مفتوحة أمامها، لتتعامل الجزائر مع دول لم تكن تتعامل معهم فيما قبل.

يكون على الجزائر وللتغلب على المساوى المنجرّة عن منطقة التبادل الحر أن تبحث عن مقومات لإنجاحها وتحقيق المكاسب من ورائها بدلا من ترك الاستفادة فقط للمجموعة الأوروبية⁽¹⁾ بإعادة النظر في السياسة الصناعية الحالية والتحكم في التكنولوجيا⁽²⁾ وبعث محيط استثماري خال من العوائق الادارية الثقيلة الموروثة عن العهد السابق.

إن منطقة التبادل الحر تحقق الكثير من التكامل بين الطرفين يكون على الجزائر اغتنامها، إذ لا تستلزم فقط إزالة الحواجز الجمركية⁽³⁾ للسلع المتبادلة بين البلدان وهذا هو الوجه السيئ في مواجهة التجارة الجزائرية، وإنما يمكن من خلالها تحقيق عدة أهداف تمكّن من التغلب على هذا الوجه السيئ إذ تسمح ب: حرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاطات الاقتصادية.

- تقارب التشريعات الاقتصادية والاجتماعية في سبيل تنسيق أكبر.

(1) - رقية سليمة، المرجع السابق، ص 170.

(2) - للجزائر مؤهلات لتحقيق ذلك، محصورة خاصة في مواردها البشرية.

Isabelle Bensidoum, Agnès Chevallier, op-cit, p 64.

(3) - إسماعيل شعباني، المرجع السابق، ص 6.

عبد الحق، محمد رمزي جودي، المرجع السابق، ص 77.

- تنسيق الخطط التنموية والتنسيق العلمي والفني من خلال منح المتبادل للأذونات لصنع مختلف المنتجات وتنفيذ برامج علمية وتقنية مشتركة⁽¹⁾.

إن إزالة الحواجز الجمركية يفرز عدة مساوئ في وجه التجارة الخارجية للجزائر واقتصادها على العموم هي في صورتين: تسمح بالتسرب الكبير للمنتوج الأوروبي في السوق الجزائرية ليؤثر على التصنيع وتصدير المنتجات الجزائرية.

- تؤدي إلى خسارة في ميزانية الدولة فالجزائر من الدول⁽²⁾ التي تعتمد على نسبة كبيرة من العائدات الجمركية لتمويل المالية العامة والتي تقدر ب 25%⁽³⁾ إن انخفاضها سيؤدي إلى الضغط على الأموال العمومية وبالتالي إلى انخفاض في مستوى الإنفاق العام وإلى اختلال في مستوى الطلب العام.

في تقييم أولي قدر التراجع بنسبة 19.2% من الإيرادات الجبائية الكلية⁽⁴⁾ بحسب 1.2 مليار دولار كخسارة في الميزان التجاري سنويا⁽⁵⁾، وفي تقييم أولي لوزارة التجارة فإن التفكيك التعريفي الذي تم تطبيقه مع الاتحاد الأوروبي قد جعل الجزائر تخسر 2.5 مليار دولار من مداخيل الخزينة بين 2005 و 2009 وستخسر 8.5 مليار دولار بين 2010 و 2017⁽⁶⁾ إلى نهاية التحرير التام على مدار 12 سنة ووصول الاتفاق إلى نهايته تقدر الخسارة حسب محافظ بنك الجزائر بـ 1.4 مليار دولار سنويا⁽¹⁾.

(1) - رميدي عبد الوهاب، سماي علي، المرجع السابق، ص 699.

(2) - على غرار دول المغرب العربي، فهذا الانخفاض في الموارد الجبائية يختلف أثره من بلد لآخر حسب وزن الجبائية الجمركية بالنسبة للإيرادات العامة في الميزانية وحسب درجة تبعية البلد تجاه وارداته من الاتحاد الأوروبي. بالنسبة لتونس مثلا، تمثل الرسوم الجبائية الكلية على الواردات حصة مهمة جدا بالنسبة للإيرادات العامة، 22.2% فالواردات من أصل أوروبي تمثل 71.5% من مجموع الواردات للتجارة التونسية. نسبة النقص تصل إلى 15.9% من الإيرادات الجبائية الكلية بينما ينخفض التحصيل الجبائي للمغرب نسبة 10.3% من الإيرادات الجبائية الكلية، عابد شريط، المرجع السابق، ص 114.

(3) - هي على العموم تتراوح ما بين 20% إلى 29%. بوعلام ولهي، العياشي عهلان، محاولة تحليل وتقييم الجبائية الجمركية في ظل اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي. الملتقى الدولي، آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 134.

زغيب شهرزاد، عيساوي ليلي، المرجع السابق، ص 91.

(4) عابد شريط، المرجع السابق، ص 114.

(5) - عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، المرجع السابق، ص 65.

(6) www.mincommerce.org.dz

نسبة انخفاض الجباية الجمركية تقابل نسبة ارتفاع الواردات الأوروبية والتي وصلت إلى 23%. أكد تقرير بنك الجزائر بأنه منذ دخول اتفاق الشراكة حيز التطبيق ازدادت وتيرة استيراد السلع بنسبة 5% في مجمل سنة 2006، نفس هذا الاتجاه تم التأكيد عليه من قبل وزارة الخارجية، فالطابع التجاري هو الذي كان في الصدارة، أما المواضيع الأخرى للاتفاق لم تتوفر النية في تنفيذها⁽²⁾.

نظرا لهذه المساوئ المسجلة جراء التطبيق الأولي لبرنامج التفكيك، عملت الجزائر على مراجعة جدول التعريف، بعد 5 سنوات أظهرت المعاينة أن الاهداف المتوخاة من البرنامج لا زالت بعيدة عن تحقيق النتائج المرجوة، إذ على العكس تم تعزيز تواجد الاتحاد الأوروبي في السوق الجزائرية دون الوصول إلى تحقيق سياسة شراكة فعلية.

إن التفكيك الجمركي أصبح عائقا فعليا على تطبيق بعض سياسات تنمية المؤسسة الجزائرية كانت المراجعة تطبيقا لنص المادة 11 من الاتفاق بالنسبة لمجموعة من المواد التي لا تتجاوز صادراتها نسبة 15% من الصادرات الأصلية للاتحاد الأوروبي وأن الحق الجمركي المستعاد لا يتعدى نسبة 25%.

كان الهدف من المفاوضات هو الحصول على أجل إضافي من أجل إقامة منطقة تبادل حرة كذا استعادة أو تعليق قيمة الحقوق الجمركية بالنسبة للقطاعات الحساسة لتمكين المؤسسات العمومية والخاصة من الحصول على فرصة إضافية لتحسين مستوياتها بغرض تهيئتها للمنافسة التريهة.

انتهت 8 دورات من المفاوضات، إلى اتفاق يخص كل من المواد الزراعية والغذائية، أيضا المواد الصناعية.

بالنسبة للأولى تم إلغاء 25 حصة تعريفية جمركية من المواد الزراعية ممنوحة للاتحاد الأوروبي، إلغاء التفضيلات التعريفية الخاصة بمادتين غذائيتين ممنوحة للاتحاد الأوروبي،

يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 183 و192.

(1) - قطاف ليلي، المرجع السابق، ص 70.

(2) - بوعلام ولهي، عهلان العياشي، المرجع السابق، ص 200.

إعادة فتح 9 حصص تعريفية تفضيلية من المواد الزراعية ممنوحة للاتحاد، أيضا تعديل حصتين تعريفيتين للمنتجات الزراعية ممنوحة لدول الاتحاد.

أما المواد الصناعية فشملت عملية المراجعة 1058 بند جمركي تعريفية منشأ الاتحاد، اعتبرته الهيئات المختصة بنودا حساسة بالنسبة لقطاعات الإنتاج، التشغيل، الاستثمار تخصّ منتوجات القائمة الثانية، والتي كان من المفروض أن تخضع لنسبة تفكيك جمركي مقدرة بـ 0% في 2012/9/1. تم التوصل خلال تجديد المفاوضات إلى القرارات التالية: - الاستفادة من إعادة تطبيق جزئي للحقوق الجمركية على 82 بند جمركي تعريفية للمواد جد حساسة وكذا من مهلة إضافية مقدرة بأربعة سنوات للوصول إلى نسبة 0% في سنة 2016 عوضا عن 2012.

- تم من خلال المفاوضات الاستفادة من تعليق تطبيق الحقوق الجمركية لـ 185 بند جمركي تعريفية لفترة إضافية مدتها سنتين وكذا الاستفادة من مهلة إضافية مقدرة بـ 4 سنوات قبل أن يتم تخفيضها إلى نسبة 0% في موعد 2016 عوضا عن 2012. بالنسبة لمواد القائمة الثالثة والتي كان من المقرر أن تكون نسب التفكيك الجمركي المطبقة في 2012/9/1 كالتالي:

* 12% للمواد الخاضعة لـ 30% من الحقوق الجمركية.

* 6% بالنسبة للمواد الخاضعة لـ 15% من الحقوق الجمركية.

* 2% بالنسبة للمواد الخاضعة لـ 5% من الحقوق الجمركية.

توصل الاتفاق المتعلق بالتفكيك الجمركي الجديد إلى ما يلي:

* استفادة 174 بند تعريفية جمركي للمواد الجد حساسة من إعادة تطبيق جزئي للحقوق الجمركية بنسبة 23% للمواد الخاضعة لنسبة 30% من الحقوق الجمركية، و 12% من المواد الخاضعة لنسبة 15% من الحقوق الجمركية، كذا منح مهلة إضافية مقدرة بـ 3 سنوات أي 2020 بدلا من 2017.

* استفادة 617 بند تعريفية جمركي من تعليق الحقوق الجمركية بنسبة 21% للمواد التي يطبق عليها نسبة 30% من الحقوق الجمركية، تعليق الحقوق الجمركية بنسبة 10.5% من

المواد التي كانت خاضعة لنسبة 15% من الحقوق الجمركية، وتعلق نسبة 3.5% من المواد التي كانت خاضعة لـ 5% من الحقوق الجمركية هذا لفترة إضافية ممتدة من 2012 إلى 2015 ومهلة إضافية مقدرة بثلاث سنوات قبل أن يتم الوصول إلى تفكيك جمركي كلي بنسبة 0% في موعد 2020 عوضا عن 2017.

غرض المفاوضات من ذلك هو تحقيق اتفاق متزن بين الطرفين، ينتظر من المؤسسات الجزائرية أن تغتنم الفرصة، سوف يتوصل حتما إلى تطبيق أحكام منطقة التبادل الحر وتكون لها نفس الآثار على مدى 2017 أو 2020.

إن المساوى التي رصدت إثر تطبيق برنامج التفكيك الجمركي ستظهر حتما بعد البرنامج الجديد فمدة 3 سنوات غير كافية بناتا لإعادة تأهيل النسيج الصناعي الجزائري وتحضير المؤسسة الجزائرية للمنافسة: "...إذ نعتبر أن الهدف المتوخى من هذه المفاوضات قد تم بلوغه، ويبقى فقط تامين هذا المكتسب ضمن السياسات القطاعية وخصوصا في استراتيجيات تنمية المؤسسة الجزائرية...، وعليه على المؤسسة الجزائرية أن تتميز بمضاعفة الجهود المبذولة في ميادين الإنتاج، التسيير وإدارة الأعمال، ليس فقط من أجل المحافظة على حصصها في السوق ولكن من أجل تنميتها أيضا، من خلال تحسين تنافسيتها وجعل الفرص المتاحة من خلال اتفاق الشراكة هذا لصالحها بغية ترقية صادراتنا خارج المحروقات"⁽¹⁾.

إن الخسارة في ميزانية الدولة ستظهر بعد سنة 2020 إلى الدخول في منطقة التبادل الحر وفقدان أهم عامل لدعمها، المتعلق باليرادات الجمركية.

(1) - كلمة السيد وزير التجارة في يوم تحسيس وإعلامي حول المخطط الجديد لتفكيك التعريف الجمركية مع الاتحاد الأوروبي. فندق شيراطون الجزائر 2012/8/28.

التفضيلات المنصوص عليها في الاتفاق متعلقة بالمنتجات الأوروبية والجزائرية، فيجب التأكد من شهادة المنشأ، نصت المادة 7 من الاتفاق على أنه: "تسري أحكام هذا الاتفاق على المنتجات التي يكون منشؤها المجموعة والجزائر..."

تمثل قواعد المنشأ الأداة الهامة للعمل المتجانس لأي منطقة تبادل حر⁽¹⁾، تشكل الركائز الأساسية والبالغة الأهمية في الأعمال الجمركية، يزداد العمل بها في الاتفاقيات الخاصة بالتكتلات الاقتصادية⁽²⁾.

تعرف قواعد المنشأ على أنها: "مجموعة القوانين والنظم والأحكام الإدارية ذات التطبيق العام، التي يطبقها أي عضو لتحديد بلد منشأ السلعة على شرط أن تكون قواعد المنشأ هذه لا تتعلق بالنظم التجارية التعاقدية أو المستقلة ذاتيا التي تؤدي إلى منح أفضليات تعريفية تجاوز ما ينتج من تطبيق اتفاقية الجات 1994".

إن هذا التعريف مستوحى من أدبيات المنظمة العالمية للتجارة فلا يجب أن تكون هذه القواعد سببا في الحد من انسياب السلع بين الدول بكل حرية. تتحدد أهمية قواعد المنشأ خاصة بتجارة السلع الخارجية، يقع على عاتقها تحديد ومطابقة المنتجات القادرة على الاستفادة من الاتفاقيات التجارية التفضيلية والبروتوكولات الملحقة بها حيث تعد هذه القواعد الأساس الذي يتم من خلاله تبادل الاعفاءات والامتيازات بين الدول المرتبطة فيما بينها بوسيلة قانونية كتكتل اقتصادي، أو اتفاقية شراكة.

إنّ النظام الاقتصادي العالمي الجديد يريد أن يحوّل العالم إلى سوق واحدة ويوحي بعدم قدرة أي بلد على البقاء منفردا خارج هذه السوق فيصبح كل بلد محكوما عليه بالدخول إليها، يبقى التحدي الذي يجب مواجهته هو مقدار التكيّف معها بأقل ما يمكن من خسائر وتحقيق أعظم ما يمكن من نتائج إيجابية من هذا الدخول⁽³⁾.

(1) - زايري بلقاسم، المرجع السابق، ص 62.

(2) - كما قد تستخدم من أجل فرض إجراءات حمائية تجاه منتج معين لدولة معينة.

(3) - بن داود وهيب، أثر قواعد المنشأ على التجارة الخارجية لدول شمال إفريقيا. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ع 6 السداسي الأول

2009، المرجع السابق، ص 100.

تحكم قواعد المنشأ مبادئ عامة يجب أن تحترم من طرف الدول عند تحديدها في إطار الاتفاقيات:

- أن تكون القواعد بسيطة ومفهومة وموضوعية يمكن التنبؤ بها وأن تكون شفافة لكل المهتمين من تجار وصناعيين وأرباب العمل في أي من الدول.

- أن تطبق بشكل متساو بالنسبة لجميع الأغراض، على جميع الأطراف بطريقة متشابهة ومنصفة ومعقولة، بصرف النظر عن الانتماء الوطني لمنتجي السلع.

- يجب النص على أن منشأ السلعة هو البلد الذي انتجت فيه السلعة بالكامل أو الذي تم فيه آخر تحول جوهري عندما يشترك أكثر من بلد في إنتاج السلعة.

- أن لا تستخدم هذه القواعد كأدوات لتحقيق أهداف تجارية وأن لا تفرض شروطا تقييدية غير ضرورية إذ يجب أن تقوم على أسس ومعايير ايجابية تؤدي في حد ذاتها إلى تسهيل وتيسير انسياب السلع بين الدول بجرية تامة.

تطبيقا لهذه المبادئ كان على المنظمة وضع ضوابط تحكم قواعد المنشأ حتى تصبح موحدة ومنسقة تلتزم بها الدول الأعضاء فيها⁽¹⁾.

إن المعيار الأولي لتحديد قواعد المنشأ يتعلق بالإجابة عن السؤال التالي: أين صنعت السلعة أو ما هو البلد الذي يعطي للسلعة هويتها؟ ففي أغلب البضائع يكتب "صنع في" غير أن تعدد مكونات السلعة أو أجزائها واختلاف مصادر المكونات يدعو للبحث على معايير أخرى لتسهيل معرفة منشأ البضاعة حينما لا يكون محددًا بوضوح من أهمها:

- معايير المنتجات المتحصل عليها بالكامل. بمعنى أن تكون السلعة بالكامل من صنع بلد واحد فقط بدون استعمال أي مدخل غير محلي.

(1) - عملت المنظمة العالمية للتجارة على تشكيل لجنة خاصة مهمتها إعداد برنامج عمل يهدف إلى تنسيق قواعد منشأ موحدة ومتناسقة على مستوى العالم وتم الاتفاق على إيجاد ضوابط معينة تحكم تطبيق قواعد المنشأ.

- معايير التحويل الجوهري إذ تكتسب السلعة صفة المنشأ في البلد الذي يجري عليها فيه آخر عملية تحويل أو تصنيع جوهري شرط أن يؤدي هذا التصنيع إلى منتج جديد، فيحدّد معنى التحويل الجوهري في الاتفاقيات الدولية بأي من الحالات التالية:

1- **معيار تغيير الوضعية الجمركية:** إن أية دولة من دول العالم تصنّف السلع والمنتجات تبعاً لأنظمة جمركية وفقاً لأغراض تحصيل الرسوم والضرائب المفروضة على المنتجات في جداول تعريفية يعطي بموجبه لكل سلعة أو منتج رقماً يدل على معدل التعريف الجمركية المفروضة عليه والمعتمد في تصنيف السلع وفقاً لنظام التعريفات المنسق.

فصفة المنشأ الوطني للسلعة تمنح للبلد الذي تم فيه تغيير في الصنف أو البند التعريفي لتلك السلعة نتيجة إجراء عمليات تصنيعية عليها. بمعنى أن منشأ السلعة يتبع البند التعريفي الذي فرض عليها⁽¹⁾.

2- **معيار المحتوى الوطني للقيمة:** يستخدم كمعيار لتحديد "المنشأ الوطني للسلعة" فيشترط لكي تكتسب السلعة صفة المنشأ الوطني أن تتضمن نسبة مكون محلي معين من المواد الأولية والمواد الأخرى التي تستخدم في صنع السلعة.

3- **معيار القيمة المضافة:** يتماشى هذا المعيار مع حالة انتشار الوحدات الصناعية التي تساهم في إنتاج السلعة على مستوى العالم في دول وأقاليم متباعدة جغرافياً، فتكتسب السلعة صفة "المنشأ الوطني" عندما تساوي القيمة الإضافية أو تفوق نسبة مئوية محددة من القيمة الإجمالية لها⁽²⁾.

توظف هذه المعايير الثلاثة في معظم الاتفاقيات التجارية الإقليمية من بينها الاتحاد الأوروبي بالإضافة إلى المعايير المذكورة، يمكن التمييز بين أنواع مختلفة من القواعد حسب طبيعتها وأغراضها هي قواعد المنشأ التفضيلية وقواعد المنشأ غير التفضيلية

(1) - هذا المعيار لا يعد كافياً ولا يمكنه ضبط وتحديد المنشأ الوطني فهو منسوب لبعض العمليات البسيطة من تجميع وتركيب لأجزاء السلعة يمكن أن تؤدي إلى تغيير في البند التعريفي غير أنها لا تشكل تحويلات مادية كافية لمنح صفة المنشأ الوطني.

(2) - هذا المعيار أيضاً ورغم وجود الدقة في الحساب إلا أنه ينطوي على مشاكل كثيرة منها ما يتعلق بطريقة حساب القيمة المضافة أو ما يتعلق بتحديد نسبتها تبعاً لقدرة كل دولة وقوتها التفاوضية وفقاً لنظامها الاقتصادي لتتمكن من فرض الشروط التي تحقق مصالحها يكون ذلك عادة الدافع لنشوب نزاعات وخلافات بين الدول بخصوص علاقاتها التجارية الناشئة عن طريق تطبيق هذا المعيار.

والأولى هي تلك القوانين والقرارات الادارية التي تطبقها الدولة لتحديد ما إذا كانت البضائع مؤهلة للحصول على المعاملة التفضيلية بموجب اتفاقية اقتصادية أو بروتوكولات تجارية تؤدي لمنح تعريفات تفضيلية كالرسوم الجمركية المخفضة.

أما الثانية فتعني تلك القوانين ذات التطبيق العام التي تطبقها الدول لتحديد بلد المنشأ وتستخدم لغايات تطبيق التعريفات الجمركية، جرد احصائيات عن التجارة الخارجية من أجل تطبيق القيود الكمية، مكافحة الاغراق، الرسوم التعويضية، علامات المنشأ... وكلا هاتين القاعدتين تستخدمان في الاتفاقيات التجارية مثلاً في اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

توجد قواعد أخرى منها قاعدة التخفيض إذ تسمح بعض الاتفاقيات التجارية بوجود محتوى غير محلي للمنتجات المتبادلة فيما بينها واعتبارها منتجات ذات منشأ وطني يكسبها المزايا والاعفاءات المتبادلة بشرط أن لا يتجاوز هذا المحتوى نسبة معينة من مكونات السلعة الوطنية. تستخدم هذه القاعدة بنوع التعقيد إذ يشترط البعض ضرورة تغير البند التعريفي للمواد غير المنشأ، البعض الآخر يشترط أن لا تتجاوز نسبة محددة من 7 إلى 9% والبعض الآخر يؤكد أن تكون نسبة المكون المحلي في السلعة يتجاوز أو يساوي 60% من القيمة النهائية للسلعة.

تستخدم قاعدة أخرى متعلقة بالنقل المباشر للسلعة من بلد التصدير إلى البلد المستورد مباشرة حتى تستفيد السلع المتبادلة من معاملات تفضيلية، وتبقى السلعة تحت رقابة الجمارك في بلد العبور على أن لا يجري عليها عمليات تصنيعية تكسبها صفة المنشأ في البلد التي تعبر منه بل فقط تلك العمليات الضرورية التي من شأنها حفظ السلعة في شروط مناسبة. ذلك ما نص عليه اتفاق الشراكة في البروتوكول 6 المادة 14 أن تكون السلعة قادمة من المجموعة الأوروبية (قاعدة النقل المباشر) في حالة العبور عن طريق تونس أو المغرب ويجب الاثبات بالدليل أن السلعة كانت خاضعة باستمرار للمراقبة الجمركية، لا تستفيد من التعريفات الجمركية التفضيلية التي نص عليها الاتفاق سوى السلع الجزائرية و سلع الاتحاد الأوروبي، في هذا الإطار يتكون دليل المنشأ من شهادة

التداول أورو1، فحتى تعتبر السلع ذات منشأ جزائري أو من الاتحاد الأوروبي يجب أن تستوفي الشروط والمقاييس المحددة في البروتوكول السادس من اتفاق الشراكة، سواءا كانت خاضعة لنظام الحصص أولا⁽¹⁾، وحتى السلع الجزائرية المصدرّة باتجاه الاتحاد الأوروبي يجب أن ترفق بشهادة أورو1 لتستفيد من تفضيلات الدخول إلى السوق المشتركة فيكون على الشركات المصدرّة الاقتراب من غرف التجارة والصناعة من أجل الحصول على شهادات أورو1 والوثائق الملحقة بها. وتسلم شهادة التنقل أورو من طرف مصالح الجمارك في حالة ما إذا كانت السلع موضوع ذلك ذات منشأ جزائري. هذه الشهادة تكون مؤشرة من مكتب الجمارك المكلف بتسيير عمليات التصدير منذ اللحظة الأولى التي تنجز فيها العملية أو تؤمن، نصت على ذلك المادة 14 من الاتفاق: "يطبق النظام التفضيلي المنصوص عليه في الاتفاق فقط على المنتجات المستوفية لشروط هذا البروتوكول والتي يتم نقلها مباشرة بين المجموعة والجزائر أو عبورا لإقليم البلدين الآخرين المشار إليهما في المادتين 4 و 5 غير أنه يمكن القيام بنقل المنتجات التي تشكل إرسالا واحد به عبورا لأقاليم أخرى عند الاقتضاء، عن طريق مسافنة أو تخزين مؤقت في هذه الاقاليم، طالما بقيت المنتجات تحت رقابة السلطات الجمركية لبلد العبور أو التخزين ولا تطرأ عليها عمليات أخرى غير التفريغ أو إعادة الشحن أو أي عملية أخرى تهدف إلى الحفاظ عليها في حالتها.

يمكن القيام بنقل المنتجات المنشئة بواسطة قنوات عبورا بإقليم غير إقليم المجموعة أو الجزائر.

يتم اثبات استيفاء الشروط المشار إليها في الفقرة 1 بأن يقدم إلى السلطات الجمركية لبلد الاستيراد:

أ- سواءا وثيقة نقل وحيدة يتم من خلالها المرور عبر بلد العبور.

(1) - بالنسبة للسلع غير الخاضعة لنظام الحصص يجب التصريح حسب نظام طرحها للاستهلاك مع دليل التصريح الذي يحمل رقم 1025، يجب أن يكون منشأ السلع المجموعة الأوروبية (دليل 25 دولة أو دليل المجموعة الأوروبية 599) ويجب أن تكون شهادة أورو 1 المحددة للأصل الأوروبي مرفقة. أما السلع الخاضعة لنظام الحصص بالإضافة للشروط المذكورة لا يمكن الحصول على التفضيلات إلا في إطار الحصص المتاحة.

ب- أو شهادة تسلمها السلطات الجمركية لبلد العبور تتضمن:

I- وصف دقيق للمنتجات.

II- تاريخ التفريغ وإعادة شحن المنتجات مع الإشارة عند الاقتضاء إلى السفن أو وسائل النقل.

III- تبيان الظروف التي يتم فيها بقاء المنتوجات في بلد العبور⁽¹⁾.

أما إعداد دليل المنشأ من حيث التشكيلة نصت عليها المادة 11 من الاتفاق: تعتبر التشكيلات في مفهوم القاعدة العامة رقم 3 من النظام المنسجم منشئية شريطة أن تكون كل المواد التي تدخل في تكوينها منشئية غير أن تشكيلة مكونة من مواد منشئية وغير منشئية تعتبر منشئية في مجملها شريطة ألا تفوق قيمة المواد غير المنشئية 15% من سعر المصنع للتشكيلة⁽²⁾.

باختصار حتى تكون السلعة ذات منشأ أوروبي أو جزائري يجب أن يتم النقل المباشر من المجموعة إلى الجزائر أو العكس على أن لا تخضع لأي تصنيع أثناء عملية العبور، وأن لا تفوق قيمة المواد غير المنشئية 15%. بمعنى أن المنتج يكون أوروبيا أو جزائريا بنسبة من المواد تتعدى 85%.

غير أن الواقع كان خلاف ذلك، إذ تم إحصاء سلع صينية تغزو الموانئ الجزائرية متأتية من أوروبا، مما دعا إلى وجوب التحقق من منشأ بعض السلع المستوردة إلى الجزائر من شركات أوروبية عن طريق تتبع مسار استيرادها والتحقق من تصنيعها في هذه الدول.

إن الاتحاد الأوروبي اخترق أهم بند في الاتفاق، فالشركات الأوروبية تنتج علاماتها بيد عاملة أقل تكلفة وجودة مقارنة مع تلك الأصلية في أوروبا لمنافسة المنتج الوطني بإغراق الأسواق الجزائرية بمنتجات آسيوية أقل سعرا وأكبر صيتا لأنها تحمل العلامات الأوروبية. إن هذه الوضعية أسهمت في منح النظام التفضيلي ليس فقط

(1) -ج ر رقم 31 لسنة 2005، ص 115 و116.

(2) -ج ر رقم 31 لسنة 2005، ص 115.

للمنتوجات الأوروبية وإنما حتى لمنتجات ذات منشأ تابع لدول أخرى متعودة على اتباع سياسة الاغراق، فعوض أن تفرض عليها الرسوم ضد الاغراق حماية للاقتصاد الوطني -يخصم منها ذلك- يمنح لها امتياز من التفضيلات المقررة للمنتجات ذات المنشأ الأوروبي إن لجنة ترقية المنتج الوطني أكدت على ضرورة إرساء مراقبة صارمة على المنتجات المستوردة من أوروبا للتأكد من منشأ البلد المصنّع لها، فمعظمها يصنّع في الصين وتستفيد من امتيازات جبائية عند دخولها الجزائر⁽¹⁾.

يشكل ذلك خطرا على المنتج الوطني وفيه إهدار لميزانية الدولة، فالرسوم الجمركية طبقا لنظام التفضيلات تحرر تدريجيا وسعر السلعة الذي على أساسه تحسب إدارة الجمارك الحقوق الجمركية يكون ضئيلا أمام هذه الوضعية بماذا يعود الاتفاق على الجزائر من فائدة إذا كانت الامتيازات تنصرف حتى إلى المنتجات غير أوروبية؟ بل بالمقابل يستغل ويحقق عدة مساوئ للسوق الوطنية، حتى قيل بأن الجزائر تصنف من أهم البازارات في العالم لتسويق جميع المنتجات بما فيها تلك المخالفة للمعايير المعمول بها في أوروبا، بالمقابل كشف مدير البرنامج العام لاتفاق عقد الشراكة مع الاتحاد الأوروبي بأنه تم تحديد الغلاف المالي المخصص للمرحلة الثالثة بـ 35 مليون أورو منها 5 ملايين أورو توجه لدعم عمل السوق والتجارة⁽²⁾.

غير أن فاتورة الاستيراد لسنة 2013 تعد قياسية لأنها قاربت ما قيمته 55 مليار دولار بالنسبة للسلع التي اقتنتها الجزائر⁽³⁾.

إن هذه التجاوزات من طرف الاتحاد الأوروبي ترجع إلى قوته التجارية والاقتصادية على غرار أغلب دول البحر الأبيض المتوسط فالمسؤول الجزائري⁽⁴⁾ عبّر عن خشية دول الضفة الجنوبية من احتكار المفوضية الأوروبية للقرار في الاتحاد، مشيرا إلى

(1) - جريدة الخبر بتاريخ 22 ديسمبر 2013 و 5 جانفي 2014.

(2) - جريدة الخبر بتاريخ 8 ديسمبر 2013.

(3) - جريدة الخبر 5 جانفي 2014.

(4) - وزير الخارجية الجزائري مراد مدلسي.

قوة الاتحاد الأوروبي المادية والتي تجعله مالكا للقرار مطالبة في نفس الوقت بشراكة متوازنة تقوم على أساس المساواة و الشفافية⁽¹⁾.

الفرع الثاني: الايجابيات من إبرام الاتفاق.

إن سلبيات الاتفاق تفوق الإيجابيات منه، ولكن لا يمكن إنكار وزن هذه الأخيرة وما تعود بالفائدة على الجزائر خاصة حينما تنضم إلى منطقة التبادل الحر مع آفاق 2020 في هذه الفترة المتبقية يكون على الجزائر ومحتم عليها أن تباشر إصلاحات لترقية تجارتها الخارجية عن طريق تأهيل نسيجها الصناعي فهي منطقة بين دولة نامية تتميز بنظام تجاري قائم على المحروقات ومجموعة من الدول تحقق أشمل تكتل اقتصادي، غير أن هذا الاندماج الاقتصادي ليس بالأمر المستحيل بين دولة ضعيفة ودولة قوية.

هذا ما تبين من خلال تجربة التجارة الحرة الشمال أمريكا ALENA، حيث حققت المكسيك نقلة نوعية في زيادة صادراتها نحو الولايات المتحدة الأمريكية وكندا بالرغم من أنها دولة ضعيفة اقتصاديا مقارنة بأمريكا وكندا⁽²⁾.

هي اغتنمت الفرصة، فيكون على الجزائر ذلك على غرار تركيا أيضا، التي عرفت كيف تستفيد من الفرصة الممنوحة لها من خلال استيراد التكنولوجيا الجديدة والمنتجات بأسعار تنافسية ساعدها ذلك على الرفع من مبادلاتها التجارية⁽³⁾.

إن المؤسسة الجزائرية للوهلة الأولى ستواجه صدمة الانفتاح الاقتصادي وبرنامج التفكيك الجمركي، ولكن لا يمكن إنكار أن هذا البرنامج سيمكّنها من استيراد وسائل التكنولوجيا الحديثة، يجب أن لا تضيّع هذه الايجابيات الممنوحة من خلال الاتفاق لتحسين تنافسيتها.

(1) - عبد القادر رزيق المخادمي، المرجع السابق، ص 68.

(2) - وإن كان يرى فيه البعض أنه تجمع غير متكافئ. يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 163-164

ونزعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 47.

(3) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 196.

ويستفيد أيضا، للوهلة الأولى من دخول الاتفاق حيز التنفيذ من انخفاض في أسعار سلع التجهيز والمواد الأولية نتيجة تطبيق برنامج التفكيك الجمركي فالحوافز تلغى نهائيا بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ⁽¹⁾.

يحتوى الاتفاق على عدة فرص يتوقف نجاحها وتحقيق الايجابيات منها على توفر الإرادة السياسية والاقتصادية الجدية والمتينة للجزائر، يكون عليها اغتنامها وتحقيق النتائج لتحسين نظامها التجاري، وتأسيس عقد شراكة يستفيد منه الطرفان (رابح-رابح)⁽²⁾ ولا أن تؤدي في الأخير إلى (رابح-خاسر) فيكون الربح للجانبين إن الاتفاق يشكل إنجازا جديدا للجزائر يجب استثماره واستغلاله من طرف مؤسسات القطاع العمومي والخاص والتي هي مدعوة لدخول ميدان المنافسة لذا قامت مصالح التجارة بعقد سلسلة من اللقاءات الوطنية والجهوية هدفها شرح محتويات الاتفاق وتوعية المتعاملين الاقتصاديين والجمعيات والمنظمات المعنية بمساعدة من وسائل الاعلام الوطنية فإن لم يرج من الاتفاق تحقيق الفائدة، فلم أعد له إذن كل هذا الرواج الإعلامي ! فضلا على كونه وسيلة دعم لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، فالاتحاد يعد قوة تفاوضية في المنظمة⁽³⁾.

فضلا على ذلك توصلت الجزائر مع الاتحاد إلى اتفاق جديد للتفكيك التدريجي للتعريفات الجمركية⁽⁴⁾، هذا المكسب لم يمنح للبلدان المتوسطة الأخرى، يكون على

(1) - إن الصناعة الجزائرية تعتمد على مواد أولية تصل نسبتها إلى 80% كلها مستوردة. ناصر دادي عدون، عبد الرحمن متناوي، المرجع السابق، ص 180.

قدي عبد المجيد، المرجع السابق، ص 54.

زكي حنوش، رؤية عربية للتعاون والشراكة مع الاتحاد الأوروبي والاستثمار والتكامل الاقتصادي مثلا. مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، ع 4 لسنة 2005، ص 57.

(2) - كما ذكر وزير التجارة في اليوم التحسيني والإعلامي حول المخطط الجديد للتفكيك التعريفات الجمركية مع الاتحاد الأوروبي بتاريخ 2012/08/28. www.mincommerce.gov.dz

(3) - إسماعيل شعبان، المرجع السابق، ص 15.

Abdallah Benhamou, op cit, p 228.

(4) - بدء تطبيقه كان في 2012/9/1 www.mae.dz 2012/8/23.

الجزائر الاستفادة منه وإعداد العدة له، كان الهدف من المراجعة هو الوصول إلى اتفاق متزن بين الطرفين.

إن خطاب التحفيز واغتنام الفرص لا يجب أن يوجه إلى المؤسسات بقدر ما يجب أن يوجه إلى المتعاملين بالأخص من ينشطون بالقطاعات الفلاحية والصناعية من هيئات إدارية وأجهزة دعم التأهيل والتي تتعامل بالأساليب البيروقراطية ما يؤدي بالمؤسسات الوطنية إلى الورا، تعد عامل حاث ودافع قوي لتشريع الإصلاحات من خلال خلق فضاء تنافسي مبني على أساس الحرية الاقتصادية⁽¹⁾، والقيام بالمفاضلة ما بين الأنشطة التي يجب الاهتمام بها والأنشطة التي ينبغي التخلي عنها⁽²⁾.

إن الاتفاق الجديد يشكل معطى جديد للمؤسسة الجزائرية، فيجب أن تحضّر نفسها "جيذا" لموعد 2020.

الأصل في الاتفاق، أنه يؤدي إلى تشجيع زيادة حجم الاستثمار بتدفق المؤسسات الأوروبية إلى الجزائر، واستفادة المؤسسات الوطنية من الكوادر البشرية الأوروبية⁽³⁾ والتكنولوجية المتطورة، فيجب توفير المناخ الملائم لذلك باعتماد الجزائر لمجموعة من السياسات والإجراءات المرافقة لضمان نجاح الاتفاق، الشراكة لوحدها لا تستطيع حل الصعوبات والمشاكل الاقتصادية⁽⁴⁾. كل هذه المعطيات تشترك في هدف واحد هو تعزيز الصادرات الجزائرية خارج المحروقات.

إذا خاضت المؤسسات الجزائرية مجال المنافسة مع المؤسسات الأوروبية فستتمكن من القضاء على السلاح الذي يستخدمه الاتحاد المتعلق بالجودة والتكلفة والابتكار بأن تتبنى هي نفسها معايير الجودة الأوروبية، تحسين مستوى اليد العاملة والوصول إلى حد

(1) - زعباط عبد الحميد، معدلات تبادل الجزائر وآفاق تطورها، المرجع السابق، ص 75.

(2) - قطاف ليلي، المرجع السابق، ص 75.

(3) - عابد شريط، المرجع السابق، ص 117.

(4) - زايري بلقاسم، المرجع السابق، ص 47.

توحيد المواصفات⁽¹⁾، وبلوغ درجة تدويل المؤسسات الجزائرية في الأسواق العالمية بالإضافة للأسواق الأوروبية⁽²⁾.

تدويل المؤسسات، هو دراسة للعملية الديناميكية التي مر بها المؤسسة في سبيل زيادة درجة الاندماج في الأسواق الدولية بما في ذلك تحديد أسباب وكيفيات وأساليب اختراقها، وأهم المكاسب والمشكلات التي تواجه المؤسسة أثناء عملية التدويل التي تتوقف على عوامل داخلية وأخرى خارجية، فالداخلية مرتبطة بالمؤسسة نفسها ومواردها وقدراتها التنافسية والقدرات والمهارات الإدارية ومختلف القيم السائدة فيها. أما العوامل الخارجية فهي تلك العوامل الاقتصادية، الاجتماعية، والسياسية المختلفة والمرتبطة بالدولة المضيفة⁽³⁾.

إن التدويل يمثل وسيلة لإنعاش المؤسسة الجزائرية ويتمشى مع نظام العولمة واقتصاد السوق، هو نظام لا مفر منه، يكون عادة بـ:

- اقتحام الأسواق الخارجية وادماج نشاطات جديدة في تلك الأسواق.
- الاستثمار في نشاطات جديدة.
- العمل على ضمان وجود شبكة توزيع منظمّة ومستقرة بغرض استغلال جميع المنتوجات على المستوى العالمي.
- أخذ حصة من السوق العالمية للمبادلات الخارجية للحصول على مكانة استراتيجية معتبرة⁽⁴⁾.

(1) - والتي تعد جد معقدة، تفرض على الدول المرشحة للانضمام للاتحاد الأوروبي.

(2) - غراب رزيقة، المرجع السابق، ص 89.

(3) - براهمي زرزور، حفيظ عبد الحميد، المرجع السابق، ص 99 وما بعدها.

(4) - رميدي عبد الوهاب، سماي علي، المرجع السابق، ص 691.

تنحصر مكاسب الاتفاق أيضا في إقامة تعاون اقتصادي في مختلف المجالات كاعتماد برامج التمويل "ميدا"⁽¹⁾، إذ تعدّ الشراكة الاقتصادية إحدى الوسائل البديلة للتمويل التي لا ينتج عنها خدمات مالية مقارنة بالمديونية⁽²⁾.

فضلا على تطوير وسائل للنقل والذي يعد عاملا مؤثرا في تسهيل تنقل الأشخاص والبضائع لذلك سيتطور دوره باستمرار من خلال ما ورد في تصريح برشلونة مؤكداً على "أهمية تطوير وتحسين المنشآت القاعدية بما في ذلك إنشاء نظام نقل فعال...". وضرورة:

- "إنشاء خطوط برية تربط الشرق والغرب في ضفتي المتوسط الجنوبية والشرقية.
- ربط شبكات النقل المتوسطة بالشبكة العابرة لأوروبا بكيفية تجعلها عملية فيما بينها"⁽³⁾.

إنّ الاتفاق وقرّ ضمانات دخول المنتج الجزائري إلى السوق الأوروبية⁽⁴⁾، يمتد حتى للبلدان التي لم تكن الجزائر تتعامل معها، أولا تربطها بها اتفاقيات تجارية، فتصبح مجبرة على قبول المنتجات الجزائرية وبالترفضيلات الجمركية الممنوحة بموجب الاتفاق. تعد الاتفاقية مدعاة لتوجه المستوردين نحو السوق الأوروبية المشتركة بالأخص السلع التي كانت ممنوعة من الاستيراد وتلك التي ستحظى بتخفيض لرسومها الجمركية، يستفيد منها المستهلك الجزائري بالدرجة الأولى نتيجة لانخفاض الأسعار واشتداد المنافسة بين المنتجات المحلية والمستوردة، فيزيد ذلك من الرفاهية الاقتصادية للمستهلك الجزائري من خلال إشباع حاجاته المختلفة بأقل التكاليف⁽⁵⁾.

(1) - محمد فرحي، المرجع السابق، ص 135.

(2) - رميدي عبد الوهاب، المرجع السابق، ص 689.

(3) - يتم نقل حوالي 150 مليون طن من السلع سنويا بين الاتحاد الأوروبي والبلدان المتوسطة 12 الشركاء. بمعدل 75 % عن طريق النقل البحري و17 % عن طريق الأنابيب.

زايري بلقاسم، المرجع السابق، ص 70 وناصر دادي عدون، عبد الرحمن متناوي، المرجع السابق، ص 182.

(4) - غراب رزيقة، المرجع السابق، ص 95، زغيب شهرزاد، عيساوي ليلي، المرجع السابق، ص 92، يوسف مسعداوي، دراسات في

التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 183-184.

(5) - قطاف ليلي، المرجع السابق، ص 71 وقدي عبد المجيد، المرجع السابق، ص 54.

تبعاً لبرنامج التخفيض الجمركي سيتم توحيد الإجراءات الجمركية للسماح بترقية وتحسين المبادلات التجارية داخل منطقة التبادل الحر، وسيلته هو وضع تقارب بين التشريعات الجمركية. اقترحت اللجنة الأوروبية القيام بعملية تكييف وتقريب التشريعات، والعمل على عصرنه الخدمات الجمركية للدول الشريكة ووضع حيزا لتطبيق التعاون الثنائي في المجال الجمركي ما بين مختلف الادارات المؤهلة للشركاء والاتحاد⁽¹⁾ يستخلص مما ذكر أن سلبيات إبرام الشراكة ستتأثر بها الجزائر فوراً من دخوله حيز التطبيق، الدليل القاطع على ذلك هو تأجيل قيام منطقة التبادل الحر إلى حين سنة 2020 عوضاً عن 2017.

أما الإيجابيات منه فهي محققة لكن على المدى الطويل، ستعود على الاقتصاد الوطني بالفائدة: "كما أنه من الممكن أن يكون شعاعاً للفرص ومصدراً للتنمية مستقبلاً وفي سبيل مواجهة التكاليف التي يقتضيها التبادل الحر وضمان نجاح عملية الانتقال، لا بد من وضع تصحيحات ضرورية أو سياسات مرافقة لذلك، تركز هذه السياسات على ضرورة التأهيل التنافسي للمنظومة الإنتاجية وعلى توفير المناخ الاستثماري الملائم لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وشروط أخرى تعد ضرورية لذلك من خلال تفعيل التعاون الاقتصادي على المستوى الإقليمي والجهوي"⁽²⁾.

(1) - زايري بلقاسم، المرجع السابق، ص 61 و62.

الطيب داودي، المرجع السابق، ص 77.

(2) - قطاف ليلي، المرجع السابق، ص 77 و78.

المبحث الثاني: انضمام الجزائر لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

إن حتمية إنشاء المنطقة تعود إلى ضرورة تحديد موقع الدول العربية في العالم الجديد المتسم بخصوصية العولمة⁽¹⁾ تماشياً مع المقولة التالية: طالما أننا نعيش في عالم يرسم فيه الأغنياء قواعد اللعبة، وطالما أن تقوية مركز الدول العربية في النظام الاقتصادي العالمي في مواجهة الأغنياء والمنافسين الآخرين يحتاج إلى وقت ليس بالقصير، سوف يكون التعايش، بدرجة أو بأخرى مع النظام الجديد للتجارة العالمية أمراً لا مئاضق منه. وفي هذه الظروف لا مفر أمام الدول العربية، وسائر الدول النامية بالطبع من سلوك سبيلين في آن واحد: أولهما العمل على تقليل الخسائر المحتملة واغتنام الفرص الجديدة التي يتيحها النظام، وتحويل هذه الفرص من فرصة نظرية إلى فرص واقعية وثانيهما إعادة هيكلة الاقتصادات العربية بقصد بناء قوتها الذاتية، وتخفيض درجة اعتمادها على الخارج وتحسين وضعها في نظام تقسيم العمل الدولي⁽²⁾. إن العولمة تدل على وجود نظام جديد للعالم بصيغة الدمج وإلغاء الفواصل والحدود الجغرافية والزمنية والموضوعية بين الدول، مما جعل أغلب دول العالم تنتهج نظام اقتصاد السوق وما ترتب عن ذلك من تحرير للتجارة واستحداث الوسائل القانونية لذلك منها المناطق الحرة، فارتبطت العولمة بالثورة العلمية والتقنية الحديثة⁽³⁾ للإنتاج، إن المدخل الطبيعي لبناء التجمع الإقليمي هو مدخل إنتاجي، لا مدخل التجارة.

إن دخول العولمة أمر محتم ومفروض على كل مجتمع يريد أن لا يستثنى من سلسلة الفعالية الدولية المشتركة غير أن هذا الدخول لا يقدم بصورة تلقائية فرصاً أكبر للتقدم.

(1) - ازداد الحديث عن مصطلح العولمة مع زوال المعسكر الاشتراكي وانفراد أمريكا بقيادة العالم كقائد للمعسكر الرأسمالي.

غربي محمد، تحديات العولمة وآثارها على العالم العربي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 6 السداسي الأول، 2009، المرجع السابق، ص 18.

(2) - إبراهيم العيسوي، المرجع السابق، ص 145.

(3) - غربي محمد، المرجع السابق، ص 18.

والمشاركة الفعالة في السياسة الدولية إذا لم يكن ذلك مرفوقا بإرادة ذاتية مستقلة وخصوصية تسعى إلى وضع التقدم الموضوعي في خدمة أهداف التنمية⁽¹⁾.

المطلب الأول: إنشاء منطقة التبادل الحر العربية.

إن إنشاء منطقة تجارة حرة عربية يهيم تشجيع التبادل التجاري بين الدول العربية والحفاظ على مصالحها أمام التكتلات الاقتصادية الدولية خاصة وأن الاتفاقيات الثنائية أصبح لا مجال لها بل يجب تعميم كافة الامتيازات التجارية على باقي الدول الأعضاء في مختلف التكتلات.

الفرع الأول: النشأة والتأسيس.

بدأت بوادر التعاون الاقتصادي العربي من اتفاقية تسهيل التبادل التجاري وتنظيم تجارة الترانزيت عام 1953، التي أقرها المجلس الاقتصادي ودخلت حيز التنفيذ في السنة نفسها، تهدف الاتفاقية إلى إعفاء السلع الوطنية العربية المتبادلة فيما بين الدول العربية من الرسوم الجمركية والمنتجات الزراعية، كما أولت معاملة تفضيلية للمنتجات الصناعية الوطنية الناشئة من إحدى الدول الأطراف في الاتفاقية حيث أخضعت لتعريف جمركية مخفضة بنسبة 25 %.

في عام 1957 أقر المجلس الاقتصادي "اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية"⁽²⁾ وضعت موضع التنفيذ عام 1964 انبثق عنها "مجلس الوحدة الاقتصادية العربية" بوصفها هيئة دائمة تسعى لتحقيق أهداف الاتفاقية، أهم ما تم إنشاؤه هو السوق العربية المشتركة⁽³⁾. تهدف اتفاقية السوق العربية المشتركة إلى تحقيق حرية انتقال الأفراد

(1) - غربي محمد، المرجع السابق، ص 33.

(2) - هدفت الاتفاقية إلى تحقيق حرية انتقال العمل ورأس المال، حرية تبادل السلع والخدمات والإقامة، ممارسة النشاط الاقتصادي، تضمنت اللائحة التنفيذية توحيد التعريف الجمركية وسياسة الاستيراد والتصدير، عقد الاتفاقيات التجارية، تنسيق السياسات الزراعية والصناعية والمالية، توحيد أسس الإحصاء.

(3) - صلاح الدين حسن السيسي، السوق العربية المشتركة الواقع والطموح، عالم الكتب، القاهرة، الطبعة الأولى، 2003، ص 70.

"بقيت حبرا على ورق"، يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 154-155.

تمت الموافقة على مشروع الوحدة الاقتصادية من قبل عدد محدود من الدول العربية بعد مرور 5 سنوات على الأقل وافقت عليه كل من مصر، المغرب، الكويت في جوان 1962، العراق، سوريا في 1962/12/09، اليمن في 1963/02/07، دخل المشروع حيز التنفيذ

ورؤوس الأموال، حرية الإقامة والعمل وممارسة النشاط الاقتصادي، حرية تبادل السلع والخدمات بين الدول الأعضاء، الإعفاء تدريجياً من الرسوم والضرائب والقيود الإدارية، استناداً إلى القوائم السلعية المرفقة باتفاقية تسهيل التبادل التجاري وتنظيم تجارة الترانزيت⁽¹⁾.

تضمنت الاتفاقية برنامجاً زمنياً اشتمل على مراحل لتحرير التجارة من الرسوم الجمركية والقيود الأخرى المفروضة على الواردات، انضمت إليها 4 دول في 1965 هي مصر، سوريا، الأردن والعراق، بعد 12 سنة انضمت إليها ثلاث دول أخرى هي ليبيا، اليمن، موريتانيا، خلال تلك الفترة لم تكن السوق العربية المشتركة سوى منطقة تبادل حرة، لم تتطور حتى لأن تصبح اتحاداً جمركياً⁽²⁾ رغم ذلك هناك من يرى فيها أهم

في 1964/04/03. تخلت الدول العربية عن مشروع الوحدة الاقتصادية في عام 1964 واتجهت إلى طريق السوق المشتركة. الجوزي جميلة، التكامل الاقتصادي العربي واقع وآفاق، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا عدد 5 جانفي 2008، المرجع السابق، ص 30
(1) - بشار خضر، المرجع السابق، ص 225 إلى 235.

صلاح الدين حسن السيسي، السوق العربية المشتركة، الواقع والطموح، المرجع السابق، ص 70.

Antoine Bouet, le protectionnisme, Vuibert, Paris, septembre 1998, p 238.

صبري فارس الهيني، التنمية السكانية والاقتصادية في الوطن العربي. الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن 2007، ص 186-187.

(2) - إن التكامل الاقتصادي يمر بعدة مراحل للوصول إلى الاتحاد النقدي، بدءاً باتفاقية التجارة التفضيلية أين بموجبها يتم تخفيض العوائق التجارية المتبادلة، ثم منطقة التجارة الحرة إذ تلتزم كل دولة مشتركة في المنطقة بإلغاء العراقيل الجمركية وغير الجمركية مع احتفاظ كل دولة عضو بحقها في فرض ما تراه من قيود على باقي دول العالم خارج المنطقة، ثم الاتحاد الجمركي تطبق كل أحكام منطقة التجارة الحرة مع التزام الدول بتطبيق تعريف جمركية موحدة تجاه باقي دول العالم، ما يعرف بالحداد الجمركي، ثم السوق المشتركة، تعتبر الدرجة الرابعة في سلم التكامل الاقتصادي بالإضافة إلى إنشاء الحداد الجمركي، يتم إلغاء القيود على عناصر الإنتاج كالعامل ورأس المال، التكنولوجيا فيتشكل سوق موحدة يتم في إطارها انتقال السلع والأشخاص ورؤوس الأموال بحرية تامة، ثم يأتي الاتحاد الاقتصادي أين يطبق كل أحكام السوق المشتركة بالإضافة إلى تحقيق التنسيق بين السياسات المالية، النقدية والاقتصادية للدول الأعضاء.

في الأخير تصل إلى الدرجة الأخيرة وهي الاتحاد النقدي، تطبق بشأنه كافة الأحكام السابقة إضافة إلى اتخاذ عملة واحدة دون غيرها. تستخدم في كل أرجاء الدول المتكاملة. ينشأ عنه بنك مركزي اتحادي وتحتفي كافة صور الرقابة على الصرف داخل المنطقة الموحدة نقدياً. يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 145 إلى 149.

La zone de libre échange in Stéphane Chatillon, droit des affaires internationales, Paris 2005, p 21.

فوزي عبد الرزاق ظاهر، العولمة وأثرها على اقتصاديات الدول العربية في ظل التكتلات الراهنة، في مؤتمر العولمة وأبعادها الاقتصادية، المؤتمر الأول بكلية الاقتصاد والعلوم الإدارية في جامعة الزرقاء الأهلية للفترة 8-10 أوت 2000. الطبعة العربية الأولى 2010، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص 12.

الإنجازات الهادفة إلى تحقيق الوحدة الاقتصادية حيث حققت في إطارها زيادة واضحة في حجم التجارة للدول الموقعة عليها، ظلت هذه التجارة قائمة إلى 1980 حينما تم تجديد عضوية مصر في الجامعة العربية⁽¹⁾.

إثر ذلك توقفت الدول الأعضاء الأخرى في السوق عن تطبيق الاتفاقية. في عام 1998 أصدر مجلس الوحدة الاقتصادية العربية قرارا بشأن اعتماد البرنامج التنفيذي لاستئناف تطبيق اتفاقية السوق العربية المشتركة بشكل تدريجي على ثلاث مراحل يتم بموجبها إلغاء كافة الرسوم الجمركية والقيود على الواردات ابتداء من عام 1999 فلم تنجح المحاولة أيضا⁽²⁾.

غير أنه سبق وأن أقر المجلس الاقتصادي والاجتماعي في 27/02/1982 اتفاقية تجارية جماعية جديدة هي "اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري" تم التوقيع عليها من قبل 21 دولة عربية نصت على التحرير الفوري للسلع الزراعية والمواد الأولية، كذا السلع المصنعة ونصف المصنعة عبر مفاوضات تجرى بين الدول الأطراف. ونصت على عدم إمكانية منح ميزة تفضيلية لدولة غير عربية تفوق تلك الممنوحة للدول الأطراف. غير أن هذه الاتفاقية واجهت عدّة عوائق هيكلية وأخرى متعلقة بالتشريع والتصنيع والتنمية⁽³⁾.

غير أن المجلس الاقتصادي والاجتماعي أراد حصد ثمار الاتفاقية فأصدر قرارين الهدف منهما تفعيل الاتفاقية بين الدول العربية بهدف تحقيق إقامة منطقة تجارة حرة عربية كبرى تضم كافة الدول العربية لتتماشى مع أوضاع واحتياجات الدول العربية جميعا وأحكام التجارة العالمية.

مدحت العراقي، السوق العربية المشتركة بين النظرية وتحديات الكيانات الاقتصادية البديلة، دراسات اقتصادية، المرجع السابق، ع 9 جويلية 2007، ص 41.

(1) - إثر توقيع معاهدة السلام مع إسرائيل.

(2) - الجوزي جميلة، المرجع السابق، ص 30.

(3) - الجوزي جميلة، المرجع السابق، ص 30 ويوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 155.

القراران كانا بتاريخ: 13/09/1995 تحت رقم 1248-6 مارس 1996 تحت رقم 1271 وتنفيذا لقرار القمة العربية المنعقدة في القاهرة خلال الفترة 21-23 يونيو 1996 تم تكليف المجلس الاقتصادي والاجتماعي باتخاذ ما يلزم نحو الإسراع في إقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وفقا لبرنامج عمل وجدول زمني يتم الاتفاق عليه.

أقر المجلس بموجب قرار له بتاريخ 19/02/1997 الإعلان عن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى⁽¹⁾، حيث تم الاتفاق على إزالة الحواجز التجارية بين الدول الاثنا عشر أعضاء الجامعة آنذاك. دخلت الاتفاقية حيز التنفيذ في أول جانفي 1998 على أن تلغى كافة الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء في 2007⁽²⁾.

إن الإعلان عن قرار المجلس كان يهدف إلى وضع برنامج تنفيذي لاتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية لإقامة منطقة تجارة حرة عربية كبرى⁽³⁾ وجدولها الزمني⁽⁴⁾.

الفرع الثاني: المقومات والأسس.

إن منطقة التجارة العربية تتماشى مع أوضاع واحتياجات الدول العربية، كما تتماشى وأحكام منظمة التجارة العالمية، تنمي العلاقات الاقتصادية والتجارية للدول العربية ومع العالم الخارجي، تعدّ خطوة عملية أولى نحو بناء كتلة اقتصادي عربي له مكانته على الساحة الاقتصادية العالمية، تحقيقا لرغبة الدول العربية في إقامة المنطقة، هي تعزز المكاسب الاقتصادية المشتركة للدول العربية تستفيد من التغيرات في التجارة العالمية ومن تجارب إقامة التكتلات الاقتصادية الدولية والإقليمية. تتأسس المنطقة على عدة مقومات من أهمها:

(1) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 155.

(2) - الجوزي جميلة، المرجع السابق، ص 31.

(3) - القرار تحت رقم 1317 صادر عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي في دورته 59 وكان بناء على تقرير اللجنة الوزارية السادسة. يوسف مسعداوي، آثار الشراكة الأورومتوسطية على الاقتصاديات العربية، التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية. بحوث وأوراق عمل الملتقى الدولي المنعقد خلال الفترة 8-9 ماي 2004. منشورات مخبر الشراكة والاستثمار المؤص وم ص في الفضاء الأورو مغاربي 2005، ص 130.

(4) - www.mincommerce.gov.dz

- توافر الإرادة السياسية، إن قرار إنشاء المنطقة صدر على مستوى رؤساء الدول العربية.

- توافر السند القانوني لإنشاء المنطقة بالمصادقة على اتفاقية تيسير وتنمية التبادل بين الدول العربية وبالموافقة على البرنامج التنفيذي، بمساعدة مؤسسات العمل العربي، بعقد اتفاقيات ثنائية لتحرير التجارة العربية مع إرساء قواعد المنظّمة العالمية للتجارة التي تساعد على التكامل الاقتصادي العربي، تضمن وبصورة حتمية انفتاح الحدود العربية وانضمامها إلى المنظّمة.

إن البرنامج الزمني لإقامة المنطقة يعد ضروريا للاعتراف الدولي بالمنطقة، خاصة من قبل المنظّمة العالمية للتجارة، حددت فترة البرنامج بعشرة سنوات تبدأ من 01 جانفي 1998 وتنتهي في 2007/12/31، يتم التخفيض على الرسوم بنسب متساوية 10% سنويا، غير أنه تمّ تعديل البرنامج بنسب تخفيض على الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب المماثلة ب 20 % في كل من 2004 و 2005، الغاية من ذلك هي الإسراع في استكمال إقامة المنطقة بعد تجربة تطبيق استمرت أربع سنوات، كان برنامج التعديل بناء على توجيه مؤتمر القمة العربية الثالثة عشر المنعقد بعمان عام 2001 ليقضي باستكمال إقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى مع مطلع 2005 عوض 2007⁽¹⁾.

حرصا على التطبيق الجيد للبرنامج تكون المراجعة نصف سنوية من قبل المجلس الاقتصادي والاجتماعي، بالتحديد، تطبق نفس مبادئ المنظّمة العالمية للتجارة بحكم أنها تدير التجارة العالمية، فيجب أن تعامل السلع العربية التي تكون محل التبادل وفقا لبرنامج معاملة السلع الوطنية في الدول الأطراف فيما يتعلق بقواعد المنشأ والمواصفات واشتراطات الوقاية الصحية والأمنية والرسوم والضرائب المحلية.

(1) - الجوزي جميلة، المرجع السابق، ص 32، زكي حنوش، المرجع السابق، ص 59.

طه محمود علوان، آثار العولمة على الاقتصاديات العربية وأهمية التكامل الاقتصادي في مواجهة آثارها السلبية، مؤتمر العولمة وأبعادها الاقتصادية، المرجع السابق، ص 70.

إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2002، ص 102.

تطبيقا للإجراءات الحمائية تراعى نفس الأحكام والقواعد الدولية فيما يتعلق بالأسس الفنية لإجراءات الوقاية ومواجهة حالات الدعم وكل الأسس الفنية المتبعة دوليا فيما يخص مكافحة الإغراق.

العمل على تطبيق برنامج الإعفاء التدريجي من الرسوم الجمركية والضرائب في كل دولة طرف بتاريخ 1998/01/01.

فضلا عن ذلك وبموجب أحكام المادتين الثالثة والسابعة من اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري فيما بين الدول العربية يجوز لأي بلدين عربيين أو أكثر من أطراف الاتفاقية الاتفاق على تبادل الإعفاءات بما يسبق الجدول الزمني للبرنامج.

أما بشأن القيود غير الجمركية فلا تخضع السلع العربية محل التبادل في إطار البرنامج التنفيذي لأية قيود من هذا القبيل تحت أي مسمى كان وتتولى لجنة المفاوضات التجارية التي أنشأها المجلس الاقتصادي والاجتماعي بموجب قرار له بتاريخ 1987/09/03 ضمان متابعة ذلك في الدول الأطراف.

إن هذه القيود عرفت المادة 6/1 من اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية: "التدابير والإجراءات التي قد تتخذها الدولة الطرف للتحكم في الواردات لغير الأغراض التنظيمية أو الإحصائية وتشمل هذه القيود على وجه الخصوص القيود الكمية والنقدية والإدارية التي تفرض على الاستيراد".

كما يجب لإنشاء المنطقة العربية احترام قواعد المنشأ التي يقرها المجلس الاقتصادي والاجتماعي فكافة السلع التي تدخل التبادل الحر أو التحرير المتدرج منشأها إحدى الدول العربية الأطراف تخضع لقواعد منشأ تضعها لجنة قواعد المنشأ التي أنشأها المجلس بموجب قراره رقم 1249 بتاريخ 1996/09/13.

وفي إطار تبادل المعلومات والبيانات تتعهد الدول الأطراف بتطبيق مبدأ الشفافية وإخطار المجلس الاقتصادي والاجتماعي بالمعلومات والبيانات والإجراءات واللوائح

الخاصة بالتبادل التجاري بما يكفل حسن تنفيذ اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية والبرنامج التنفيذي لها⁽¹⁾.

يقدم البرنامج التنفيذي معاملة خاصة للدول العربية الأقل نمواً والوارد في أحكام اتفاقية التيسير يتم بموجبها منح معاملة تفضيلية بناء على طلب لفترة زمنية وبموافقة المجلس عليها.

تحدد هذه الدول وفقاً لتصنيف الأمم المتحدة.

مواضيع التحرير التجاري متعلقة بالخدمات خاصة المرتبطة بالمجال التجاري، بالتعاون التكنولوجي والبحث العلمي، بتنسيق النظم والتشريعات والسياسات التجارية وحماية حقوق الملكية الفكرية.

أمّا بشأن تسوية المنازعات وتماشياً مع المادة 13 من اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية يتم تشكيل لجنة لتسوية المنازعات في كافة القضايا المرتبطة بتطبيق الاتفاقية أو أي خلاف تطبيق البرنامج.

أمام كل هذا، يعد المجلس الاقتصادي والاجتماعي المشرف الأساسي على تطبيق

البرنامج ب:

- إجراء مراجعة نصف سنوية لرصد مدى التقدم.
- اتخاذ القرارات الملائمة لمواجهة عقبات التطبيق.
- فض المنازعات الناشئة عن تطبيق البرنامج⁽²⁾.
- تشكيل اللجان الفنية والتنفيذية التي يفوضها المجلس بعض اختصاصاته وصلاحياته في المتابعة والتنفيذ ولفض النزاعات الناشئة عن تطبيق البرنامج.

(1) - www.mincommerce.gov.dz. موسى رحمان، التكامل العربي بين خيار التخصص أو الاندماج، مؤتمر التكامل

الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية، المرجع السابق، ص 14.

(2) - تتعلق النزاعات بشأن بعض المعوقات التي تواجه عمليات التصدير إلى بعض البلدان العربية أو بمسائل تتعلق بشهادة المنشأ، القضايا المتعلقة بالإغراق، الدعم، شهادة المنشأ. تكون المرحلة الأولى لفض النزاع بمعالجته من خلال نقاط الاتصال، المرحلة الثانية هي التوفيق ثم التحكيم وأخيراً تعتبر محكمة الاستثمار هي المكلفة بفض النزاع حكمها نهائي غير قابل للاستئناف. فادية محمد عبد السلام، درجة فاعلية الأركان الرئيسية لمنطقة التجارة العربية الكبرى في منطقة التجارة الحرة العربية، التحديات وضروريات التحقيق صادرة عن مركز دراسات الوحدة العربية ومعهد البحوث والدراسات العربية، الطبعة الأولى ديسمبر 2005، ص 275.

تتكون لجنة التنفيذ والمتابعة⁽¹⁾ من ممثلي الدول العربية، كما يمكن لها دعوة جهات غير حكومية ذات العلاقة بصفة مراقب إذا ارتأت ذلك.

تكون بمثابة اللجنة التنفيذية للبرنامج، لها صلاحيات المجلس فيما تتخذه من قرارات متعلقة بتطبيقه، كما تتولى دراسة القوانين والإجراءات الجمركية اللازمة لتطبيق التخفيضات الجمركية داخل كل دولة عربية مشاركة في البرنامج.

فتعمل على دراسة التقارير التي تقدمها الدول الأعضاء كل ثلاثة أشهر عن مدى التقدم في تطبيق البرنامج، عن العقبات والمشاكل التي تواجهها، الحلول والأساليب المقترحة لتطوير عمل البرنامج، تعقد 4 اجتماعات سنوية لدراساتها.

كما تقوم بتطوير تبادل البيانات والمعلومات بين الدول العربية باستخدام شبكات الاتصال العربية والدولية، تكوين قواعد للمعلومات تشمل البيانات الاقتصادية والإحصائية عن الدول العربية، النظم التجارية، البيانات الجمركية، التعريفات الجمركية، الرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل، قواعد المنشأ العربية، بيانات إنتاج واستيراد وتصدير السلع العربية، بيانات الأسواق الدولية وبيانات منظمات التجارة الدولية، معدلات التخفيض الجمركية للدول العربية للمشاركة في البرنامج.

يتم الاستعانة بالمنظمات العربية المتخصصة في مجال قواعد المنشأ العربية، المواصفات، المقاييس، الرزنامة الزراعية وغيرها من المجالات التي يغطيها البرنامج⁽²⁾.

المطلب الثاني: واقع ومقومات التجارة العربية.

رغم توفر عدة مقومات لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى إلا أنها لم تخل من المعوقات التقليدية التي تواجه كافة الدول النامية وبالأخص العربية:

- غياب الشفافية والمعلومات حول التعاون التجاري بين الدول الأطراف.

(1) - www.mincommerce.gov.dz.

(2) - محمد محمود الإمام، تجارب التكامل العالمية ومغزاها التكامل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ديسمبر 2004،

- عدم اتفاق الدول العربية على إزالة القيود غير الجمركية على الواردات العربية حماية لمنتجاتها الوطنية من المنافسة.
- عدم تحديد قواعد المنشأ تحديدا دقيقا مما أدى إلى التلاعب إذ تم تسرب المنتجات الصينية عبر المنطقة الحرة إلى الدول العربية بقواعد منشأ عربية واستفادتها من امتيازات التحرير التدريجي⁽¹⁾.
- تعقيد الإجراءات الإدارية وإجراءات التخليص في المنافذ الحدودية والتعسف في تطبيقها⁽²⁾.

الفرع الأول: واقع القطاعات المرتبطة بالتجارة العربية.

- تتميز الاقتصاديات العربية ببعض الخصائص المشتركة نظرا لطبيعة الاقتصاد العربي الذي يمتاز بتوفر الموارد الطبيعية (كالطاقة والثروات المعدنية).
- إن العالم العربي مهيكّل إلى 4 مناطق:
- منطقة شمال إفريقيا تشكل دول اتحاد المغرب العربي⁽³⁾.
 - منطقة حوض النيل والقرن الإفريقي تضم كلا من مصر، السودان وجيبوتي.
 - منطقة الهلال الخصيب تضم كلا من العراق، سوريا، الأردن، لبنان وفلسطين.
 - منطقة شبه الجزيرة العربية تضم كلا من السعودية، الإمارات، الكويت، عمان، البحرين، قطر، اليمن، وتشكل هذه البلدان مجلس التعاون الخليجي⁽⁴⁾.

(1) - كما هو الشأن بالنسبة لتسرب المنتجات الصينية إلى الجزائر بشهادات منشأ أوروبية.

فادية محمد عبد السلام، المرجع السابق، ص 271.

(2) - الجوزي جميلة، المرجع السابق، ص 32.

(3) السعدي رجال، الوحدة الاقتصادية المغاربية ضرورة مستعجلة أمام العولمة، مؤتمر العولمة وأبعادها الاقتصادية، المرجع السابق، ص 317. إن الطاقات الاقتصادية المتواجدة بالمغرب العربي والتي تتصف بنوع التكامل...مطالبة بأن تلعب دور المحرك في بناء المغرب العربي والانتقال إلى نوع من العقلنة المشتركة. السعدي رجال، المرجع السابق، ص 333.

(4) - كبير سمية، أداء التجارة الخارجية العربية والبيئية (2000-2004) بمجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ع 5 جانفي 2008، المرجع السابق، ص 63.

موسى رحمان، التكامل العربي بين خيار التخصص أو الاندماج، مؤتمر التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية-الأوروبية، المرجع السابق، ص 7.

تشارك الدول العربية عموماً في تبعيتها الاقتصادية للدول الصناعية منذ حصولها على الاستقلال السياسي، تعتمد في اقتصادياتها على تصدير المواد الأولية كالبتترول واستيراد السلع الاستهلاكية، صاحب ذلك استمرار وضع الحواجز الجمركية بين الأقطار العربية ووجود نقص في الغذاء بالنسبة لبعض الدول العربية مما جعلها تابعة غذائياً للخارج مع ارتفاع المديونية وضعف التجارة العربية البينية مقارنة مع نسبة التجارة العربية الخارجية، يرجع السبب الأول إلى زيادة التنافس التجاري عوض التكامل نتيجة تماثل المنتجات المصدرة وعدم استغلال الموارد الاقتصادية بطريقة عقلانية وبرشادة بوجود تبعية تكنولوجية للدول المتقدمة⁽¹⁾.

والسبب الثاني يعود إلى أن أغلب الدول العربية مرتبطة بقطاع الزراعة، فلم تنتشر الصناعة في كثير من المناطق، وتخصصت في فروع غير استراتيجية ومتوفرة دولياً كالنسيج، المواد الغذائية ومواد البناء...

1- قطاع الزراعة: تعتبر من أهم اقتصاديات الدول العربية تبعا لموقعها الجغرافي⁽²⁾.
2- قطاع الصناعة: تحتل المركز الثاني بعد الزراعة، والميزة التي تطبعه أنه ضعيف قائم على الصناعات الاستخراجية (كالنفط والغاز الطبيعي) والتحويلية (كالصناعات الغذائية، المنسوجات، الملابس والصناعات الكيماوية).

انتهجت معظم الدول ثلاث سياسات، سياسة إحلال الواردات، سياسة التوجه التصديري أو تشجيع الصادرات وسياسة الصناعة التكاملية.

تنقسم الدول العربية بحسب نظامها التجاري إلى مجموعة الدول المصدرة للبتترول، مجموعة الدول متنوعة الصادرات ومجموعة الدول المصدرة للمنتجات الأولية.

(1) - لسوء تمويلها للمشاريع العلمية وعدم تشجيعها للبحث والتطوير بما فيه الكفاية في حين أن الدول تهيء برامج لدعم مشاريع البحث العلمي.

(2) - في شبه الجزيرة العربية وسواحل إفريقيا الشمالية تسودها زراعة القمح، الشعير، الزيتون، الكروم بعض البقوليات وتنتشر زراعة الحمضيات على المناطق الساحلية المطلة على البحر الأبيض المتوسط كمصر، الجزائر، المغرب، تونس، ليبيا، لبنان، يعتبر القطن من أهم الفروقات الزراعية في مصر، السودان، الصومال.
كبير سمية، المرجع السابق، ص 66.

تشمل المجموعة الأولى كلا من الجزائر، البحرين، الكويت، عمان، قطر، السعودية، ليبيا والإمارات، تحصل هذه البلدان على 80 % أو أكثر من صادراتها النفطية والمتعلقة بها كالصناعات البتروكيماوية والصناعات كثيفة الاستخدام للطاقة.

أما المجموعة الثانية فتشمل كلا من مصر، الأردن، المغرب، سوريا، تونس، لها نسيج صناعي واسع وهيكل تصديري يزيد عن البلدان المصدرّة للنفط تخص القطن، الفواكه الطازجة والمعلبة، الخضرة، الأسمدة، المنسوجات والملابس...

والمجموعة الثالثة تعتمد في صادراتها على سلعة أو سلعتين، تشمل المجموعة كلا من موريتانيا، الصومال، السودان، تتمثل أهم الصادرات على الحديد، الأسماك، الموز، الماشية والقطن.

إن اقتصاديات الدول العربية أكثر انفتاحا على العالم الخارجي ما تحتم تحرير التجارة، وأصبح أمرا ضروريا من أجل الإسراع في عملية التنمية في ظل اقتصاد عالمي على درجة عالية من التكامل.

تفاوتت السياسات التجارية العربية بما فيها درجات الحماية لمختلف قطاعاتها سواء عن طريق دعم بعض الصناعات والزراعة أو عن طريق فرض رسوم جمركية مرتفعة بالإضافة إلى القيود الكمية...

إن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى سبقها وجود تجمعات عربية كدول مجلس التعاون الخليجي إذ وصل حجم التجارة الخارجية من صادرات وواردات إلى مستويات مرتفعة، انفتاح دول المجلس على العالم الخارجي عالية جدا مقارنة مع باقي الدول العربية، إذ تشكل نسبة ضئيلة لا تتجاوز 10 %، هي تعاني من ضعف في قدرتها التنافسية لارتفاع تكلفتها وقلة تجربتها التسويقية إلى غير ذلك من المشاكل التقليدية⁽¹⁾.

(1) - كبير سمية، المرجع السابق، ص 70.

عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة، الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، الطبعة الأولى 2003، ص 104 إلى 112.

إكرام عبد الرحيم، المرجع السابق، ص 93.

3- قطاع الخدمات: تشمل كل ما يتعلق بالإدارة، التجارة، النقل، السياحة، البحث، والمالية، تحاول دول الخليج تطوير تجارة الخدمات بجودة عالية، فيلعب هذا القطاع دورا هاما ومنتزعا في النشاط الاقتصادي للدول العربية، يبلغ إجمالي تجارة الخدمات (الصادرات والواردات) نسبة تزيد عن 20 %⁽¹⁾ من أهم المستوردين العرب للخدمات حيث تتراوح النسبة ما بين 34 % و 41 %.

توضح منظمة الخليج للاستثمارات الصناعية لسنة 2000 في دراسة بأنه لا يوجد حاليا سلع تحت الحماية في كل من الإمارات، عمان والكويت في حين تقوم دولة قطر بفرض رسوم مقدارها 20 % كإجراء لحماية قضبان حديد التسليح العادي، والبحرين تقوم بحماية 10 منتجات بفرض رسوم حمائية مقدارها 20 % كما تفرض السعودية رسوما مماثلة لحماية 439 منتج.

هذه الدول لا تمارس التقييد الكمي للواردات.

أما بالنسبة للإجراءات الحمائية فقد أقر المجلس الأعلى لدول مجلس التعاون الخليجي في عام 1988 نظاما موحدا لحماية المنتجات الصناعية ذات المنشأ الوطني بدول المجلس. إن للتقارب الإقليمي دورا في إنجاح التكتل الاقتصادي، هذه القاعدة ليست على إطلاقها كما هو الحال بالنسبة لدول المغرب العربي نظرا للسياسات المتبعة التي اتسمت بالتباين الكبير. تصنف دول الاتحاد إلى نوعين:

- الدول التي طبقت سياسة تجارية ليبرالية كتونس والمغرب.
 - دول اتبعت سياسة احتكار التجارة من طرف الدولة كليبيا والجزائر.
- أما موريتانيا فلها حكم الدولة الأقل نموا.

(1) - تمثل حصيلة صادرات الخدمات، لمصر أعلى حصة بلغت 65 % يرجع الجزء الكبير منها إلى 65 % راجع لجزء كبير إلى متحصلات رسوم المرور عبر قناة السويس، تبلغ صادرات الأردن نحو نصف إجمالي صادراتها، سوريا بنسبة 42 %، تونس 33 %، المغرب 27 %، أما الواردات فتعتبر السعودية، الكويت، الأردن، الجزائر.

كبير سمية، المرجع السابق، ص 65.

يعتبر العرب من أهم المستوردين للخدمات حيث تتراوح النسبة ما بين 34 % و 41 % كبير سمية، المرجع السابق، ص 67.

شرع المغرب في انتهاج سياسة التحرير بوضع برنامج التقويم الهيكلي سنة 1983 برفع جميع القيود على التجارة الخارجية وانخفضت نسبة المواد الخاضعة للرقابة سوى 10 % من مجموع الواردات المغربية، أما في ما يخص الصادرات فهي لا تخضع لأية قيود جمركية أو غير جمركية فضلا عن استفادتها من التشجيعات والحوافز لإنعاشها، تم تخفيض الحد الأقصى للحقوق الجمركية من 140 % سنة 1982 إلى 45 % سنة 1986، والتقليل التدريجي لاستعمال القيود الكمية قبل إلغائها، فضلا عن ذلك انخفضت تراخيص الاستيراد من 75 % سنة 1983 إلى 10 % سنة 1994، إضافة إلى التخلي الفوري عن سياسة حظر الواردات. كل هذه التحضيرات القانونية هيأت انضمام المغرب للمنظمة العالمية للتجارة، للتذكير هي عضو منذ سنة 1995⁽¹⁾ أما تونس فانتهدجت سياسة التحرير منذ سنة 1986 بإلغاء القيود الكمية على توريد مجموعة كبيرة من المواد المصنعة ومواد التجهيز وعلى قسم من مواد الاستهلاك.

بلغت الرسوم الجمركية أقصاها 43 % على غرار المغرب، تونس هي عضو في المنظمة العالمية للتجارة. أما ليبيا قررت إعفاء جمركيا لجميع المنتجات العربية، تعد الدولة الوحيدة التي لا تربطها علاقة مع الاتحاد الأوروبي وتبقى عضوا مراقبا في المنظمة العالمية للتجارة.

تعد موريتانيا الدولة الأقل نموا وتحظى بامتيازات تفضيلية في إطار اتفاقية لومي التي تربط المجموعة الأوروبية ببعض الدول الإفريقية والمحيط الهادي والكاربي. تطبق موريتانيا رسوما جمركية تتراوح نسبتها من 5 إلى 78 % ما عدا السيارات التي تخضع لرسم 175 %⁽²⁾.

تعد الجزائر من الدول المفاوضة للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، انتهجت سياسة التقييد والرقابة إلى غاية الثمانينات وشكلت الرسوم الجمركية أعلى مستوى من

(1) - كبير سمية، المرجع السابق، ص 72.

عيسى حمد محمد الفارسي، التكامل الاقتصادي بين دول المغرب العربي واقعه، مقوماته معوقات قيامه، المنتدى الدولي، التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية، المرجع السابق، ص 390-391.

(2) - كبير سمية، المرجع السابق، ص 72.

باقي دول الاتحاد، ثم انتهاء التحرير التدريجي منذ سنة 1994 في إطار برنامج التعديل الهيكلي تم بموجبها إعادة هيكلة الرسوم الجمركية، تحرير الواردات من القيود الكمية وتراخيص الاستيراد وكل ما يتعلق بالاستيراد.

هاته السياسات المنتهجة هي بوابة الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وكانت سبيلا لإنشاء وإنجاح منطقة التبادل الحر العربية، انتهجت أغلب الدول العربية سياسة التخلص من الحواجز الجمركية وغير الجمركية، لأن العدد الأكبر منها كانت تنتهج تعريفية عالية باستثناء دول مجلس التعاون الخليجي (1).

طبقت تراخيص الاستيراد تقريبا على جميع الواردات في عشرة دول عربية (2) في حين أنه في دول أخرى تم فرض التراخيص وفقا لقوائم سلعية تحددها السلطات المعنية في ثمانية دول عربية (3) واشترطت هذه التراخيص في السعودية، قطر، الكويت كان بغرض الإحصاء والإعلان من طرف السلطات الجمركية في حين لم تطلب في الإمارات.

إن واقع الواردات العربية كان يخضع لاحتكار المؤسسات الحكومية، تفاوتت درجة الاحتكار لهذه الواردات بين 75% و 95% في كل من الجزائر، سوريا، العراق، ليبيا وبين 25% و 70% في كل من الأردن، تونس، السودان، الصومال، مصر، موريتانيا، اليمن، لذلك وضعت المنظمة العالمية للتجارة اتفاقية خاصة بالمشتريات الحكومية.

فضلا على فرضها في كل مرة قيودا شبه جمركية، تعد رسوما إضافية تفرض على الواردات لها أثر مماثل للتعريفية تستخدم لتشجيع إحلال محل الواردات وتقييد الطلب عليها، تتسم بعدم الشفافية وقلة الوضوح في كل مرة تفرض، مما جعل لها تأثيرا يشوّه الممارسات التجارية.

(1) - وصاف سعدي، مجلس التعاون الخليجي، دراسة تقييمية لمسار عملية التكامل الاقتصادي. الملتقى الدولي التكامل الاقتصادي العربي

كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية- الأوروبية، المرجع السابق، ص 354.

(2) - هي الأردن، الجزائر، السودان، سوريا، الصومال، العراق، عمان، ليبيا، موريتانيا، اليمن.

(3) - هي البحرين، تونس، السعودية، قطر، الكويت، لبنان، مصر، المغرب.

إن الدول العربية الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة وتلك التي لم تنضمّ بعد قامت بإصلاحات سياسية⁽¹⁾ لتتماشى مع المستوى التجاري العالمي المطلوب غير أن درجة اتباع هذه الإصلاحات فيما يخص فعاليتها يتعلق بالإرادة السياسية ومدى توفر الإمكانيات عند مختلف الدول.

أصبحت السلع المتبادلة بين الدول العربية الأعضاء لا تخضع لأي رسوم جمركية باستثناء جيبوتي، الجزائر، الصومال، موريتانيا.

غير أن هذا لا يمنع الدول العربية من إقامة مناطق تجارة حرة مع دول أخرى، ففي إطار مبادرة الولايات المتحدة الأمريكية، وقّعت مع الأردن في 2001 اتفاقية تجارة حرة ومع المغرب في سنة 2004 ومع البحرين في سبتمبر 2004، بالإضافة إلى اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي: كما قامت مصر، المغرب، تونس والأردن بالتوقيع على اتفاقية أغادير فيفري 2004⁽²⁾.

الفرع الثاني: قيمة التجارة الخارجية الإجمالية للدول العربية.

إن تكثيف التجارة البينية العربية لتحقيق كيان اقتصادي موحد يمكن من تعزيز المركز الاقتصادي للدول العربية أثناء المفاوضات ككتلة تجارية اقتصادية واحدة اتجاه العالم الخارجي، ويمكن من خلق سوق تجارية موحدة أكثر اتساعا⁽³⁾. إجمالي الصادرات العربية مرتبط بالنفط، لا يعد من مواضيع تحرير التجارة الدولية، إذ تمت التجارة العربية بمعدل مرتفع عام 2004 فاقت نسب النمو المسجلة في سنة 2001 نتيجة ارتفاع الأسعار العالمية للنفط منذ منتصف 2004⁽⁴⁾.

(1) - مصطفى محمد العبد الله، التصحيحات الهيكلية والتحول إلى اقتصاد السوق في البلدان العربية. بحوث الندوة الفكرية التي نظمها المركز الوطني للدراسات والتحليل الخاصة بالتخطيط. الجزائر تحت عنوان الإصلاحات الاقتصادية وسياسات الخوصصة في البلدان العربية 1997. من إعداد مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، الطبعة الثانية فيفري 2005، ص 33.

(2) - كبير سمية، المرجع السابق، ص 74.

(3) - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 159.

(4) - سجلت الدول العربية المصدر للبتروول أعلى نسب الزيادة في الصادرات حيث عرفت صادرات العراق أكبر نمو ب 82 % بعدما رفعت العقوبات عليها، السودان بنسبة 48.6 % ثم ليبيا ب 41.7 % الكويت ب 39 % مصر ب 36.5 % السعودية ب 35.1 %، قطر ب 33.8 % والجزائر ب 31.7 %.

ارتفعت حصة الصادرات العربية في الصادرات العالمية من 4.1 % سنة 2003 إلى 4.4 % سنة 2004. وارتفعت الواردات العربية بمعدلات عالية في نفس السنة بنسبة 24.7 % سجلت الصادرات والواردات العربية من وإلى آسيا ارتفاعا ملحوظا وأعلى معدلات الزيادة خاصة في مواجهة الصين، فحصل تغيّر في حصص الشركاء التجاريين الرئيسيين، إذ تراجعت حصة الصادرات العربية إلى الاتحاد الأوروبي، الشريك التجاري الأول للدول العربية من 36.8 % سنة 2003 إلى 32.2 % سنة 2004، كما انخفضت حصة الصادرات العربية نحو اليابان الشريك الثاني من 14 % إلى 13 %.

تراجعت حصة الصادرات العربية إلى الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة طفيفة من 12.1 % إلى 11.7 %، ارتفعت حصة الصادرات العربية البينية من 8.4 % إلى 8.7 %، وارتفعت حصة الصادرات العربية نحو الصين من 4.5 % إلى 5.2 %.

بالنسبة للواردات واصلت حصة الاتحاد الأوروبي تراجعها في الواردات العربية الإجمالية، كما انخفضت حصة الواردات العربية من السوق اليابانية من 6 % إلى 5.3 %.

ارتفعت حصة الواردات العربية البينية من 11.2 % إلى 12.2 % والواردات العربية من الصين ارتفعت من 6 % إلى 7.4 %.

أما فيما يخص التجارة بين الدول العربية قفزت من 47.3 مليار دولار سنة 2003 إلى 64.5 مليار دولار سنة 2004 مثلا بنسبة نمو تقدر ب 36.3 %، لنفس السنة ارتفعت قيمة الصادرات العربية البينية ب 36.1 % وقيمة الواردات العربية البينية ب 36.6 %، غير أن هذه النسب تبقى منخفضة بالمقارنة مع تطور التجارة العربية الخارجية على غرار السنوات الأخرى⁽¹⁾. يعود ذلك إلى عدة عوامل وعوائق تقليدية معروفة، المتمثلة في وجود القوائم السلبية وحصر الاستثناءات في اتفاقيات تحرير المبادلات، بالإضافة

كبير سمية، المرجع السابق، ص 79.

حسين عبد المطلب الأسرج، الأزمة المالية العالمية وانعكاساتها على التجارة الخارجية للدول العربية، مجلة دراسات اقتصادية، المرجع السابق، ع 13 سبتمبر 2009، ص 94.

(1) - إن متوسط الصادرات العربية البينية قدر ب 8 %، أما متوسط الواردات العربية البينية بقارب 11.3 %.

ص 81.

للحواجز السياسية والحدودية وعقبات انتقال الأفراد ورؤوس الأموال فضلا عن التزاعات الإقليمية.

ترصد أيضا قلة السلع المنتجة⁽¹⁾.

التشابه الكبير للمنتوجات مما أدى إلى توسع المنافسة ولا إلى تكثيف التبادل التجاري، فيعابن تكثيف العلاقات غير العربية والتي تفوق بكثير العلاقات العربية. إن البديل يكون بجلب الاستثمار الأجنبي في القطاعات التي تعجز الدول العربية النشاط فيها لتنويع منتوجاتها ولاكتساب الخبرة الكافية والتطور التكنولوجي أو تعزيز الاستثمارات فيما بين الدول العربية. تعمل المؤسسة العربية لضمان الاستثمار من خلال اتفاقية إنشائها على تشجيع الاستثمارات بين الأقطار العربية أوجه النشاط المكتملة لغرضها الأساسي وخاصة تنمية البحوث المتعلقة بتحديد فرص الاستثمارات وأوضاعها في هذه الأقطار.

لتحقيق هذا الغرض تقدم المؤسسة العديد من الخدمات المجانية إلى أطراف العمليات الاستثمارية (الأقطار المضيفة للاستثمار، رجال الاعمال، المستثمرين العرب، رعاة المشاريع الاستثمارية من أفراد وشركات وأصحاب المشاريع).

إن برنامج تمويل التجارة العربية يتميز بتخصيص وتوجيه كامل الاهتمام لتنمية التجارة العربية البينية وتعزيز قدرة منافسة المصدر العربي وإتاحة التمويل لجميع المصدرين والمستوردين في الدول العربية وخلق فرص جديدة للمتاجرة في الأسواق العربية على أسس متكافئة⁽²⁾. يجب توفر الرغبة الحقيقية والقناعة والإرادة السياسية لدى الأنظمة

(1) - تيقنت الجزائر لمثل هذه العقبات، وهيأت سياسات لإنعاش القطاع الإنتاجي فالمدخل الطبيعي لبناء التجمع الإقليمي التجاري هو المدخل الإنتاجي، لا المدخل التجاري.

توضيح هذه السياسة كان محل الجزء الثاني من هذه المذكرة.

خالد وهيب الراوي، محمود محمد السند، السوق العربية المشتركة والتحديات الراهنة، مؤتمر العولمة وأبعادها الاقتصادية، المرجع السابق، ص 640.

(2) - عمرو محي الدين، المال والصناعة، مجلة دورية سنوية تصدر عن الدائرة الاقتصادية لبنك الكويت الصناعي، ع 21 لسنة 2003، ص 23.

خالد وهيب الراوي، محمود محمد السند، المرجع السابق، ص 642.

العربية والإيمان العميق بإيجابيات التكامل والتعاون الاقتصادي العربي في مجال مواجهة التحديات الخارجية للنظام التجاري العالمي الجديد.

لإنجاح معايير الجودة يجب إنشاء هيئة للمواصفات الموحدة ومركز معلومات له فروع في جميع الدول العربية وإقامة شبكات واسعة من وسائل النقل والمواصلات بين الدول العربية⁽¹⁾.

مع تحقيق المزيد من الاستقلالية لاقتصاديات الدول العربية والنهوض بها عن طريق زيادة حجم التجارة البينية والاعتماد على الإمكانيات الذاتية.

العمل على توفير البنية لتحقيق البعد التكتلي بين الاقتصاديات العربية من خلال القضاء على أوجه التعارض بين الخطط الاقتصادية المطبقة من أجل الوصول إلى خطة متكاملة. مع حصر الثروات العربية ومعرفة النسبة المستغلة داخل الدول.

يجب تنسيق المواقف والسياسات العربية لتطوير منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى وفي مواجهة المنظمة العالمية للتجارة عن طريق إنشاء إطار يضم عناصر فنية وحكومية في مختلف المجالات.

في نفس السياق يكون على الدول العربية تسهيل حركة الأشخاص عبر الحدود الإقليمية من أجل تبادل الموارد البشرية والعمالة وانتقال الخبرة الإنسانية لاعتماد صبغة السوق المشتركة كهدف مستقبلي والعمل على تحقيقه بجدية بدءاً من منطقة التجارة الحرة عبر بناء اتحاد جمركي⁽²⁾، إذ تسعى الدول العربية إلى إقامته وفق المراحل التالية:

المرحلة الأولى من 2006-2009: يتم خلالها توحيد الرسوم الجمركية التي يبلغ الفارق بينها 10 %، وتوحيد نصف الرسوم التي يكون الفارق بينها 10 % و 25 %، توحيد ربع الرسوم التي يقع الفارق بينها بين 25 و 50 %.

(1) - ناجي التوني، ملخص وقائع ورشة العمل حول تأثير اتفاقيات الشراكة العربية- الأوروبية على مستقبل التكتلات الإقليمية العربية، الكويت 23-24 يناير 2001. مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية المجلد الرابع عدد 1، ديسمبر 2001، تصدر المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ص 77.

(2) - غربي محمد، المرجع السابق، ص 37.

يعرض الاقتراح على اللجنة الجمركية ليتخذ المجلس قرارا بذلك، وتقوم الدول بإعلان برنامجها للتخفيضات التي تجريها في هذه الفترة على أن تستكمل النسب الباقية في نهايتها.

المرحلة الثانية من 2010-2013: يستكمل توحيد الرسوم التي كانت فروقها بحدود 25 %، كما يضاف توحيد ربع آخر من الرسوم التي يقع الفارق بينها بين 25 و 50 %.

المرحلة الثالثة من 2013-2015⁽¹⁾: يستكمل توحيد جميع الرسوم وتقوم الدول بإعلان برامجها للتخفيضات التي تعتمزم إجراؤها خلال هذه الفترة على أن يستكمل التوحيد بنهايتها، يتم إعلان قيام الاتحاد بحلول عام 2016.

كانت القمة العربية بتونس الدافع الإضافي لإتمام قواعد وأسس التكامل التجاري العربية والمساهمة في عملية تطوير العمل الاقتصادي العربي المشترك فتضمنت وثيقة العهد بين قادة الدول العربية عددا من المحاور الأساسية من بينها:

- تطوير مؤسسات وأجهزة العمل الاقتصادي العربي المشترك.
- استكمال إنجاز منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وإقامة اتحاد جمركي.
- وضع استراتيجية اقتصادية عربية شاملة يكلف المجلس الاقتصادي والاجتماعي بدراستها.

- مواصلة الإصلاحات الاقتصادية للارتقاء بمستوى معيشة الشعوب.
- العمل على الإسراع بتفعيل وإنجاز السوق العربية المشتركة.
- وضع استراتيجية عربية شاملة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية والبشرية.
- تمكين الدول العربية من الانخراط في الحدثة التكنولوجية التي تتمتع بها أقوى وأحدث التكتلات الاقتصادية العالمية⁽²⁾.

(1) - الجوزي جميلة، المرجع السابق، ص 39.

زكي حنوش، المرجع السابق، ص 59.

(2) - أسعد عبد المجيد، البعد الاقتصادي للعملة ومدى إمكانات انخراط الدول العربية في الحدثة التكنولوجية. مؤتمر العملة وأبعادها

الاقتصادية، المرجع السابق، ص 106.

لتفعيل ذلك يجب العمل على الارتقاء بدور القطاع الخاص⁽¹⁾ وزيادة مساهمته في التكامل الاقتصادي العربي، والبحث عن الحلول للمشاكل والصعوبات في حينها، أيضا الحرص على وضع استراتيجية اقتصادية مشتركة تحقيقا للأهداف المحددة. تمرّ منطقة التجارة الحرة العربية بعدة عوائق ساهم في ذلك فتح المجال أمام الدول المتقدمة لاستكمال عدم إنجاح التكامل، فالولايات المتحدة الأمريكية قدمت مشروع السوق الشرق الأوسطية، واقترح الاتحاد الأوروبي الشراكة الأورو عربية كبديل آخر⁽²⁾. فيكون على الدول العربية الانطواء نحو إنجاح التكامل الاقتصادي المشترك بينهم عوض البحث عن خدمة أسواق لدول أخرى وإنجاح تكتلات اقتصادية أخرى ذلك ما انعكس في الإحصائيات التالية: إن التجارة العربية البينية لا تتجاوز 10 % مقابل 20 % بين دول أمريكا اللاتينية، 40 % بين دول آسيا، 60 % بين دول الاتحاد الأوروبي كما أن التجارة العربية الخارجية بمجملها لا تتجاوز 3.5 % من التجارة العالمية⁽³⁾. هي غالبا تتأثر بالبيئة الاقتصادية الدولية ولا تنطوي مع مبدأ الإقليمية فقط، كما حدث لتلك الدول التي حققت نماء والمسماة بالنمور الآسيوية⁽⁴⁾.

المطلب الثالث: موقع الجزائر من التكامل الاقتصادي العربي.

أبرمت الجزائر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وتبينت المساوئ منذ التطبيق الأوّلي، رغبت في الانضمام إلى المنظّمة العالمية للتجارة وتبينت لديها مصاعب الالتحاق بأهم هيئة تدير التجارة العالمية حاليا، فتبينت بأن عليها السعي للالتحاق بتكامل تشترك

(1) - قحطان السامرائي، هناء عبد الغفار السامرائي، الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الدول النامية في ظل البيئة الدولية الجديد، مؤتمر العولمة وأبعادها الاقتصادية، المرجع السابق، ص 134.

(2) - الجوزي جميلة، المرجع السابق، ص 40.

(3) - محمد حلايقة، نائب رئيس الوزراء الأردني، وزير الدولة والشؤون الاقتصادية، كلمة له في مؤتمر العولمة وأبعادها الاقتصادية، المرجع السابق، ص 18.

مكيد علي، تحليل واقع التنمية الاقتصادية والاجتماعية في العالم العربي والإسلامي. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا ع 4، جوان 2006، المرجع السابق، ص 5.

(4) - جاسم المناعي، التغيير في البيئة الاقتصادية الدولية والاقتصادات العربية (الفرص والتحديات) ملقى في مؤتمر: "العرب في بيئة دولية متغيرة" مركز الخليج للدراسات الشارقة، دولة الإمارات العربية المتحدة، 7-8 ماي 2008.

معها في العرق والإقليم والدين والتاريخ، وبالمقابل أغلب الدول المتقدمة تسيّر تجارتها الخارجية عبر تكتلات إقليمية.

صادقت الجزائر على اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية فتكثف التبادل التجاري بينها وبين باقي الدول العربية حتى بالنسبة لتلك التي هي عضو في اتحاد المغرب العربي.

الفرع الأول: الوسيلة القانونية لانضمام الجزائر لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

إن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى كانت تنفيذًا لاتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية المحررة بتونس يوم 22 ربيع الثاني 1401 الموافق ل 27 فبراير 1981.

أبرمت هذه الاتفاقية على الخلفية القومية العربية: "إن حكومات الدول الأعضاء في جامعة الدول العربية، انطلاقًا من إيمانها القومي بوحدة الأمة العربية...".

وإدراكًا من جميع الدول لحيوية التكامل الاقتصادي العربي، كخطوة نحو الوحدة الاقتصادية العربية وكوسيلة أساسية لتعزيز التنمية العربية الشاملة في إطار اقتصاد عربي متحرر متطور ومتربط متوازن في مقابل ما ينشأ من تكتلات إقليمية عالمية.

وتحقيقًا لما نصت عليه المادة الثانية من ميثاق جامعة الدول العربية من وجوب قيام تعاون وثيق بين دول الجامعة في الشؤون الاقتصادية والمالية بما في ذلك تسهيل وتوسيع نطاق التبادل التجاري في مجالات الزراعة والصناعة والخدمات المتعلقة بها، تنفيذًا لما ورد في المادتين السابعة والثامنة من معاهدة الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي بين دول الجامعة العربية واستنادًا لقرار المجلس الاقتصادي لجامعة الدول العربية رقم 712 بتاريخ 1978/02/22 بوضع اتفاقية جديدة لتسهيل التبادل التجاري بين دول الجامعة تسير الأوضاع الاقتصادية المتطورة في الوطن العربي.

صادقت الجزائر على هذه الاتفاقية بموجب المرسوم الرئاسي رقم 04-223 المؤرخ في 16 جمادى الثانية عام 1425 الموافق ل 3 غشت عام 2004⁽¹⁾.

تستهدف الاتفاقية ما يأتي:

- تحرير التبادل التجاري بين الدول العربية من الرسوم والقيود الكمية والنقدية والإدارية عن طريق التحرير الكامل لبعض السلع والمنتجات العربية المتبادلة بين الدول الأعضاء. بمعنى يحق لأي دولة الاحتفاظ بالقائمة السلبية للبضائع التي لا يشملها الإعفاء.

التحرير الكامل يكون بالتخفيض التدريجي للرسوم والقيود المختلفة المفروضة على بعض السلع والمنتجات العربية المتبادلة الأخرى مع توفير حماية متدرجة للسلع والمنتجات العربية حتى تواجه منافسة السلع غير العربية المثيلة لها.

تحدد السلع موضوع التحرير بإحدى المعايير التالية:

- أن تشغل السلعة مكانا استراتيجيا في نمط الاستهلاك المشبع لحاجات السكان.
- أن تتمتع السلعة بطلب كبير ومستمر.
- أن تمثل قيمة ما ينتج من السلعة نسبة هامة في الناتج الإجمالي لإحدى الدول الأطراف.

- أن تشغل السلعة مكانا هاما في علاقات التشابك في داخل الجهاز الإنتاجي لإحدى الدول الأطراف.

- أن يؤدي نمو التبادل في السلعة إلى تزايد اكتساب القدرة التكنولوجية وتوطين التكنولوجيا الملائمة وتطويرها.

- أن تمثل السلعة أهمية تصديرية كبيرة بالنسبة لإحدى الدول الأطراف.

- أن تكون السلعة هامة لتنمية إحدى الدول الأطراف وتواجه إجراءات تمييزية أو تقييدية شديدة في الأسواق الأجنبية.

(1) - ج ر رقم 49 المؤرخة في 21 جمادى الثانية 1425هـ الموافق ل 8 غشت 2004، ص من 5 إلى 10.

- أن يؤدي نمو التبادل في السلعة إلى تدعيم التكامل الاقتصادي العربي وإلى تحقيق الأمن القومي بصفة عامة والأمن العسكري بصفة خاصة⁽¹⁾.

من أجل تحرير عمليات التبادل التجارية يجب تحقيق الربط المنسق بين إنتاج السلع العربية وتبادلها بمختلف السبل على الأخص تقديم التسهيلات التمويلية اللازمة لإنتاجها. تيسير التمويل وتسوية المدفوعات الناشئة عن التبادل مع عرض تيسيرات خاصة للخدمات المرتبطة بالتجارة المتبادلة بين الدول الأطراف مع مراعاة الظروف الإنمائية لكل دولة من الدول الأطراف في الاتفاقية على الأخص حالة الدول الأقل نمواً من أجل تحقيق التوزيع العادل للمنافع والأعباء المترتبة عن تطبيق الاتفاقية.

كما يحق لكل دولة طرف أن تمنح ميزات وأفضليات أكثر لأية دولة أو دول عربية من خلال اتفاقيات تعقدها سواء كانت ثنائية أو متعددة الأطراف⁽²⁾.

يطبق مبدأ الشفافية على التعاملات التجارية العربية فلا يجوز اللجوء لفرض عقوبات اقتصادية بين الدول الأطراف إلا بقرار من المجلس الاقتصادي.

السلع محل التحرير هي السلع الزراعية والحيوانية سواء في شكلها الأولي أو بعد إحداث تغييرات عليها تجعلها صالحة للاستهلاك.

المواد الخام المعدنية وغير المعدنية سواء في شكلها الأولي أو في الشكل المناسب لها في عملية التصنيع.

السلع نصف المصنعة الواردة في القوائم التي يعتمد عليها المجلس، إذا كانت تدخل في إنتاج سلع صناعية، والسلع المصنعة التي يتفق عليها وفقاً للقوائم المعتمدة من المجلس، وغيرها من السلع التي تنتجها المشروعات العربية المشتركة المنشأة في إطار جامعة الدول العربية أو المنظمات العربية التي تعمل في نطاقها.

يتم التفاوض بشأن التخفيض التدريجي في الرسوم الجمركية والضرائب وفقاً للنسب، الأساليب والقوائم التي يوافق عليها المجلس ولمدة زمنية تلغى بانتهائها جميع

(1) - المادة 4 من المرسوم الرئاسي رقم 04-223 المؤرخ في 3 غشت 2004، ج ر رقم 49 لسنة 2004، ص 6.

(2) - المادتين 2 و3 من المرقم 04-223، المرجع السابق، ص 6.

الرسوم الجمركية مع استفادة الدول الأقل نمواً بمعاملة تفضيلية وفقاً للمعايير والحدود المقررة. على أن لا تستفيد أية دولة غير عربية من الامتيازات الممنوحة للدول العربية، بالمقابل يتم التفاوض من أجل فرض حد أدنى موحد ومناسب من الرسوم الجمركية على السلع التي تستورد من غير الدول العربية وتكون منافسة أو بديلة للسلع العربية بشرط صدور قرار من المجلس، كما يتولى زيادتها تدريجياً من وقت لآخر بالتشاور مع الدول المذكورة⁽¹⁾.

كما يمكن للمجلس أن يقرر أية إجراءات أخرى متعلقة بمواجهة الإغراق وسياسات التمييز التي قد تتخذها الدول غير العربية.

وككل مناطق التبادل الحر، تتبنى اتفاقية التيسير قواعد المنشأ على أن لا تقل القيمة المضافة الناشئة عن إنتاجها في الدولة الطرف عن 40 % من القيمة النهائية للسلعة عند إتمام إنتاجها وتخفيض إلى 20 % كحد أدنى بالنسبة لصناعات التجميع العربية⁽²⁾.

يقوم المجلس بوضع جدول زمني لزيادة النسبتين تدريجياً، كما يجوز لأية دولة طرف أن تطلب من المجلس خفض هذه النسبة إذا كانت السلعة ذات طبيعة استراتيجية أو ذات أهمية خاصة بالنسبة للبلد المنتج وتكون موافقة المجلس محددة بفترة زمنية. يجب على الدول الأعضاء أن تتبع سياسة نقدية ومصرفية لتحسين التبادل التجاري، تسهيل وتوفير التمويل اللازم له وتوسيع قاعدته بشروط تفضيلية ميسرة، مع حث كل الهيئات المساعدة من صندوق النقد العربي والمؤسسات المالية العربية والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار على تشجيع التبادل التجاري.

(1) - المواد 6، 7، 8، من المر رقم 223-04، المرجع السابق، ص 7.

(2) - جمال المغربل، دراسة تحليلية لقواعد المنشأ في اتفاقيات المشاركة الأوروبية- العربية الآثار المتوقعة على منطقة التجارة العربية الحرة، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية عن المعهد العربي للتخطيط بالكويت، المجلد الثالث ع 2 يونيو 2001، ص 61. عبد القادر فتحي لاشين (بمساعدة فريق من خبراء المنظمة) المعوقات والمشاكل الإجرائية في المنافذ وتأثيرها على حركة التجارة بين الدول العربية، صدر عن المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر 2000، ص 68-69.

فصندوق النقد العربي يضع النظام المناسب لتيسير تسوية المدفوعات الناجمة عن هذا التبادل، كما يكلف بتقديم المقترحات الخاصة بالسياسات المصرفية للبنوك المركزية ومؤسسات النقد العربية لتخدم نفس الغرض.

أما المؤسسات المالية العربية فتحت وفقا لنظمها الخاصة على تشجيع عمليات التبادل التجاري وتيسير وتقديم التمويل اللازم⁽¹⁾.

يعد المجلس الفاعل الأساسي لتحريك عملية التبادل التجاري واحكامه، تتولى الإدارة العامة للشؤون الاقتصادية بالأمانة العامة لجامعة الدول العربية إعداد تقرير سنوي يعرض على المجلس، عن سير التجارة بين الدول الأطراف في الاتفاقية والمصاعب التي تواجه عملية التطبيق وكيفية معالجتها والاقتراحات اللازمة لمواجهتها⁽²⁾.

تعنى منطقة التبادل العربية أن السلع العربية المستوردة أو المصدرّة تبقى في حدود هذه المنطقة ولا يجوز إعادة تصديرها إلى أي بلد آخر غير طرف إلا بموافقة بلد المنشأ.

كما لا يتم تبادل السلع بين الدول الأطراف بوساطة من طرف غير عربي، فضلا عن ذلك تتعاون الدول الأطراف لتيسير النقل والمواصلات على أسس تفضيلية بمختلف الوسائط بمعاملة تفضيلية وتسهيل تجارة العبور المرتبطة بتبادل السلع العربية فيما بين الدول الأطراف. ويجوز لأي دولة طرف أن تطلب فرض الرسوم والضرائب وتلك ذات الأثر المماثل أو القيود الكمية والإدارية والاحتفاظ بما هو قائم منها بصفة مؤقتة لضمان حماية تجارة ناشئة ونمو إنتاج محلي معين على أن يقر المجلس ذلك وللمدة التي يحددها.

تطبيقا للأحكام المتعلقة بمناطق التجارة الحرة كتكتل اقتصادي، يمكن للدول العربية الأطراف أن تتعاون فيما بينها لتدعيم وتنسيق علاقاتها الاقتصادية والتجارية مع الدول الأخرى أو المنظمات والتكتلات الاقتصادية الدولية والإقليمية بشكل ثنائي أو

(1) - مادة 9 و 10 من المر رقم 04-223، المرجع السابق، ص 8.

(2) - مادة 12 من المر رقم 04-223، المرجع السابق، ص 8.

كما تتولى الدول توفير جميع البيانات التي تراها الأمانة العامة ضرورية لحسن تطبيق الاتفاقية.

مشترك من أجل اتخاذ مواقف موحدة في المؤتمرات والندوات الدولية الاقتصادية بما يتفق مع مصالحها المشتركة.

وتراعى في تطبيق الاتفاقية أحكام ومبادئ المقاطعة العربية والقرارات الصادرة بشأنها من مختلف الجهات المختصة ولا يجوز لأية دولة طرف أن تصدر تشريعا أو قرارا يخالف أحكام الاتفاقية أو يعطل تنفيذها⁽¹⁾.

من شروط الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى أن على الدولة الراغبة في الانضمام أن تعتمد البرنامج التنفيذي لاتفاقية التيسير، حفاظا على مصالحها الاقتصادية والتجارية في ظل المتغيرات الدولية.

إن الانضمام منذ السنة الأولى يسهل على الدولة الوفاء بالتزاماتها تجاه الدول الأعضاء الأخرى، حيث أن الدولة المتأخرة حتى السنوات اللاحقة يكون عليها الالتزام بالمستوى الذي وصلت إليه الدول الأعضاء في تحرير تبادل السلع من الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل.

فيكون على الدولة الراغبة في الانضمام، وضع هيكل لتعريفاتها الجمركية المطبق في نهاية عام 1997 لدى الأمانة العامة لجامعة الدول العربية يتم على أساسه تطبيق التخفيض التدريجي للرسوم.

بلغ عدد الدول العربية التي اتخذت إجراءات التنفيذ لمنطقة التجارة الحرة بعد عام واحد من بدء البرنامج التنفيذي، 14 دولة عربية: "الأردن، الإمارات، البحرين، تونس، السعودية، سوريا، العراق، عمان، قطر، الكويت، لبنان، ليبيا، مصر، المغرب" مع بداية سنة 2005 تاريخ بداية التحرير الكلي للتجارة، وصل عددهم إلى 17 بانضمام كل من السودان، فلسطين واليمن.

(1) - المواد 15، 18، 19، 20، 21 من المرسوم الرئاسي رقم 04-223، المرجع السابق، ص 9. تصبح الاتفاقية نافذة بعد 3 أشهر من تاريخ إيداع وثائق تصديقها من قبل خمس دول عربية على الأقل.

أما الجزائر فعملت على الانضمام بداية من سنة 2000⁽¹⁾، صادقت على اتفاقية التيسير في سنة 2004، دخلت المنطقة حيز التنفيذ في جانفي 2005 وأعلنت الجزائر في قمة الرياض 2007 عن انضمامها رسميا للمنطقة، تم إرسال ملف الانضمام في ديسمبر 2008 إلى الجامعة العربية عن طريق مندوب الجزائر الدائم لدى هذه الأخيرة، انطلقت رسميا في تطبيق البرنامج التنفيذي لهذه المنطقة اعتبارا من الفاتح جانفي 2009⁽²⁾.

الفرع الثاني: واقع الجزائر في التعامل مع المنطقة.

سجل الفائض التجاري للجزائر مع البلدان العربية ارتفاعا بلغت نسبته 22.5 % في سنة 2008، حيث انتقل إلى 1.09 مليار دولار مقابل 334 مليون دولار سنة 2007. كشف المركز الوطني للإحصائيات والإعلام الآلي التابع لإدارة الجمارك، أن الصادرات الجزائرية نحو البلدان العربية وصلت قيمتها 2.18 مليون دولار خلال سنة 2008 مقابل 1.24 مليار دولار في سنة 2007 أي بارتفاع نسبته 35.67%. في حين بلغت الواردات قيمة 1.10 مليار دولار سنة 2008 مقابل 905 مليون دولار سنة 2007 أي بتسجيل زيادة نسبتها 21.4%. في مجال واردات الجزائر تحتل تونس المركز الأول بحصة تفوق 27 % من الحجم الإجمالي القادم من الدول العربية بقيمة 292 مليون دولار سنة 2008 مقابل 213 مليون دولار في 2007، تليها مصر بنسبة 18 % من الحجم الإجمالي للواردات الجزائرية من البلدان العربية بقيمة 153 مليون دولار، متبوعة بالعربية السعودية بنسبة 13% ما يعادل 143 مليون دولار.

أما عن الصادرات فتحتل المغرب، المركز الأول بنسبة 34.5 % من مجمل الصادرات الجزائرية بقيمة 753 مليون دولار، متبوعة بمصر بنسبة 33 % حيث تم تصدير 717 مليون دولار، ثم تونس بنسبة 24 % أي 517 مليون دولار، تبعثها الإمارات المتحدة بنسبة 4 %⁽³⁾. في الفصل الأول من سنة 2010 حجم التبادل التجاري بين

(1) - الجوزي جميلة، المرجع السابق، ص 32، 33.

(2) - www.mincommerce.gov.dz.

(3) - www.mincommerce.gov.dz.

الجزائر ومنطقة التبادل الحر العربي وصل إلى 1573 مليون دولار في مقابل 1304 مليون دولار في سنة 2009. مجموع 769 مليون دولار للواردات و535 مليون دولار للصادرات.

إن نسبة التبادلات مع منطقة التبادل الحر العربية سجلت 3% من مجموع التبادلات العالمية التي بلغت طبعاً 97%.

تم معاينة تراجع الواردات من المنطقة بنسبة 2.8% أما الصادرات فسجلت ارتفاعاً بنسبة 54% بالتحديد خارج قطاع المحروقات سجلت ارتفاعاً بـ 57% بلغت 92.6 مليون دولار سنة 2010 في مواجهة 59 مليون دولار سنة 2009.

أما عن الواردات خارج المحروقات فوصلت سنة 2010 إلى 747 مليون دولار في مقابل 769 مليون دولار في سنة 2009. مجموع 840 مليون دولار في سنة 2010 و828 مليون دولار سنة 2009.

إن قيمة 747 مليون دولار تشكل نسبة 3.75% من مجموع الواردات الجزائرية المقدرة بـ 19928.6 مليون دولار - من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي لوحده وصلت إلى 14534 مليون دولار في سنة 2007 -.

أما الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات فسجلت نسبة 11.7% من مجموع الصادرات إلى باقي بلدان العالم بقيمة 789.7 مليون دولار أمريكي.

إن الصادرات الجزائرية السلعية إلى الدول العربية بلغت في سنة 2007: 1390.76 مليون دولار في حين مع الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي بلغت 26712.35 مليون دولار فرق شاسع - نسبة التعاملات التجارية الجزائرية الأوروبية مهمة بالمقارنة مع الدول العربية⁽¹⁾.

(1) - ملحق رقم 2.

على غرار أغلب السياسات الاقتصادية العربية التي تتجه نحو التعامل مع البيئة الدولية أكثر منه نحو التعاملات العربية البينية. إن 70% من التجارة التونسية تتم مع الاتحاد الأوروبي في حين لا تتجاوز 6% مع الدول العربية. يوسف آمال، إمكانية التكامل الاقتصادي العربي على ضوء تجربة السوق الأوروبية المشتركة. مجلة دراسات اقتصادية، المرجع السابق، عدد 9، جويلية 2007، ص 79.

بلغت قيمة الواردات الجزائرية من المنطقة العربية والتي لا تستفيد من الامتيازات 360 مليون دولار أمريكي بنسبة 48% ⁽¹⁾. 11% من الواردات هي من الأدوية، 78% منها آتية من الأردن فقط. أما تلك التي تستفيد من الامتيازات التفضيلية في إطار المنطقة العربية بلغت 387 مليون دولار سنة 2010 بانخفاض نسبته 48.7% بالمقارنة مع سنة 2009 بقيمة 755 مليون دولار أمريكي.

في المقابل الصادرات الجزائرية المستفيدة من الامتيازات بلغت 18 مليون دولار في الفصل الأول من سنة 2010 بانخفاض نسبته 68% بالمقارنة مع 2009 (لنفس الفترة) بقيمة 57 مليون دولار أمريكي ⁽²⁾، يرجع السبب إلى توسيع الجزائر في القائمة السلبية للمنتوجات والتي لا تستفيد من الامتيازات الجمركية فتتلقى الصادرات الجزائرية تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل.

تشير هذه الإحصائيات ومن أجل ترقية التجارة الخارجية في إطار المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر إلى وجوب تعزيز القدرات حقيقية على الإنتاج بالنسبة للمواد الأساسية للتبادل حتى لا تكون على حساب المنتجات الوطنية أو تضر بها وفي المقابل توجد حاجيات غير مشبعة من المنتجات الوطنية هذا عن الواردات، أما بالنسبة للصادرات خارج قطاع المحروقات يسجل غياب الصناعات الناشئة فعلى الأقل يجب حماية المؤسسات الوطنية من تسرب المنتجات العربية إلى السوق الجزائرية، كان موضوع اهتمام من مسؤول القطاع مع مجموع الفاعلين من أرباب العمل والتعاملين الاقتصاديين ⁽³⁾ تمثل موضوعه في عرض جملة الأهداف المرجو تحقيقها من الانضمام، متطلبات وميكانزمات تطبيقه، آليات الموافقة والمتابعة والتي من شأنها حماية المنتج الوطني.

(1) - ملحق رقم 3، ص 4.

(2) - ملحق رقم 3، ص 13.

(3) - اللقاء كان بين الوزير وممثلي جمعيات أرباب العمل والتعاملين الاقتصاديين في مقر الوكالة الوطنية لترقية التجارة "ألكس" يوم

2009/02/05.

يرصد لانضمام الجزائر إلى الفضاء الاقتصادي العربي عدة مزايا تتمثل في تنويع مموليها مع السلع، تمكين المنتج الوطني من الولوج إلى السوق العربية، الرفع من فاتورة التصدير خارج المحروقات وتشجيع الاستثمارات المباشرة الخارجية والشراكة، تمكين المؤسسات الجزائرية من تدعيم تنافسيتها، فتح أسواق جديدة للمنتوج الجزائري، ضمان استقرار الأسعار ووفرة المنتج.

إن الانضمام للمنطقة لن يكون بدون دراسة مسبقة غير أن الكثير أبدى تخوفه من الانضمام، فرئيس منتدى المؤسسات اعتبر بأن الجزائر غير مهيأة بالقدر الكافي لدخول المنطقة، نقص المعلومات حول اتفاق المنطقة لدى المتعاملين وسوء عملية نشرها زاد من المخاوف، كما يرصد عدم القيام مسبقا بدراسة حول انعكاسات الاتفاق وتنسيق السياسات الجبائية وسياسات التشغيل بالمنطقة العربية.

تطرق أحد المتعاملين إلى مشكل دخول المنتجات الجزائرية إلى أسواق بعض الدول العربية وعدم وضوح القواعد الخاصة بأصل المنتجات، علاوة على أن مكونات بعض المنتجات العربية تعفى من كل الرسوم عند تصديرها إلى الأسواق الخارجية كالجزائر، كما هو الحال بالنسبة للإمارات العربية المتحدة وهو ما يضعف من القدرات التنافسية للمنتوج الجزائري. إن الانضمام لا يخلو من السلبيات التي يمكن تداركها تتمثل في رصد خسائر جبائية للدولة وتأثر المؤسسات الاقتصادية الجزائرية غير المؤهلة بتبعات تدفق السلع⁽¹⁾.

لذلك أقرت بعض الإجراءات الحمائية لمواجهة هذه السلبيات، فاللجنة التقنية المنصبة على مستوى الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة تضطلع بمهمة المتابعة والتقييم ودراسة انشغالات المتعاملين الجزائريين الذين لهم دور في الكشف والإبلاغ عن حالات الغش التي قد يتعرض لها المتعامل الاقتصادي والممارسات غير القانونية الممكن صدورها من أي متعامل عربي. كما يمكن للجزائر تحديد قائمة المنتوجات غير القابلة للاستيراد

(1) - لذلك عمدت السياسة الجزائرية على تدارك الخطر الذي قد يلحق بالمؤسسة الجزائرية فوضعت برامج لمساعدتها من ناحية التمويل والتأهيل هو موضوع القسم الثاني من هذه المذكرة، ص 320 من إلى 504.

وفقا لشروط منطقة التبادل الحر على أساس توفرها في السوق الوطنية أو تعرضها للغش، أعدت القائمة وتم تعديلها⁽¹⁾ لتحقيق السير الحسن للتبادلات التجارية تم تحديد شهادة المنشأ العربية⁽²⁾.

تم تنظيم إجراءات أخرى لتطهير التجارة الخارجية للجزائر مفادها إجبار المستوردين ذوي الجنسيات الأجنبية أصحاب الشركات الخاضعة للقانون الجزائري بإشراك جزائريين بما لا يقل عن ثلث رأسمال الشركة. الخطاب موجه للشركات التي تنشط في مجال استيراد المواد الأولية والبضائع والمنتجات الموجهة لإعادة البيع على حالتها.

يشمل الإجراء المؤسسات المستوردة التي تنشط على مستوى السوق الجزائرية أو تلك التي سيتم تأسيسها مستقبلا لغاية معاملة جميع الشركات العاملة فيها على قدم المساواة ويجب على الشركات الأجنبية الناشطة في مجال التصدير والاستيراد ملزمة على التكيف مع الإجراء الجديد والبحث عن شركاء جزائريين فالمؤسسات الأجنبية⁽³⁾ المستوردة مرغمة على إشراك الجزائريين.

إنّ على الجزائر أن تخفف من هذه الإجراءات التقييدية، فالعولمة لم تعد ظاهرة اقتصادية أو تجارية بقدر ما أصبحت هماً وهاجسا وطنيا وقوميا من ناحية الأمن السياسي الاقتصادي والاجتماعي.

لكن يطرح تساؤل: "كيف يمكننا أن نحافظ على سيادتنا دون أن ننعزل عن العالم وكيف نحافظ على هويتنا وحضارتنا دون أن ندوب في التبعية الغربية... والحل إذن ليس في الانعزال ولكن في إثبات الوجود، الحل ليس في إغلاق النوافذ ضد الحضارة العالمية لأن هذه الحضارة العالمية يسهم فيها كل قطر"⁽⁴⁾.

(1) - الملحق رقم 4.

(2) - كما هي محددة في الملحق رقم 5.

(3) - بلغت في سنة 2009، 1600 شركة من مجمل 23.5 ألف شركة.

(4) - إسحاق أحمد فرحان، كلمة له في مؤتمر العولمة وأبعادها الاقتصادية، المرجع السابق، ص 12.

نفس الفكرة طرحت من عدد من المهتمين، لأن العولمة بكل أبعادها تفيد الدول المتقدمة أكثر مما تستفيد منها الدول العربية والنامية⁽¹⁾.

مهما يكن من نتائج على الجزائر أن تستفيد من خصوصيات التكامل العربي ومن مؤسساته⁽²⁾، إذ وافق برنامج تمويل التجارة العربية على تمويل حوالي 845 مليون دولار أمريكي لإجمالي الصفقات التجارية المؤهلة منذ بداية عام 2013 بعدد كلي ل 204 وكالة تنتشر في 19 دولة عربية و5 دول أجنبية.

منذ أن بدأ البرنامج عملياته عام 1991 وحتى نهاية سنة 2013 بلغت قيمة الطلبات التي وافق عليها 10.5 مليار دولار أمريكي تقريبا.

كما يقدم المجلس نشاطا متعلقا بخدمات تجارية يوفرها البرنامج للمصدرين والمستوردين في الدول العربية وفقا لشبكة معلومات التجارة العربية من خلال موقع البرنامج على شبكة الانترنت⁽³⁾.

كما يعقد لقاءات تضم المصدرين والمستوردين العرب تخص القطاعات الإنتاجية المختلفة وكذا التحضيرات الخاصة بالندوات التعريفية المتعلقة بالبرنامج كما يسهم فيه صندوق النقد العربي، الصندوق العربي للإئتماء الاقتصادي والاجتماعي⁽⁴⁾، للإفادة إن برنامج تمويل التجارة العربية هو مؤسسة مالية عربية مشتركة متخصصة، يهدف إلى الإسهام في تنمية المبادلات التجارية للدول العربية وتعزيز القدرة الإنتاجية والتنافسية

(1) - غربي محمد، المرجع السابق، ص 25.

(2) - تم عقد مجلس إدارة برنامج تمويل التجارة العربية اجتماعه السابع والتسعون في مقر البرنامج في مدينة أبو ظبي يوم الأربعاء 26 فيفري 2014 برئاسة الدكتور حاسم المناعي الرئيس التنفيذي رئيس مجلس الإدارة.

(3) - الموقع هو: "atfp.org.ae".

(4) - يتم انتخاب ممثلين عنهم مساهمين في البرنامج أعضاء في مجلس البرنامج، الانتخاب الأخير كان في دورته التاسعة مدته ثلاث سنوات تنتهي بتاريخ 2017/04/30. فكانت التركيبة:

- أربع أعضاء ممثلين لصندوق النقد العربي.

- عضوين من الصندوق العربي للإئتماء الاقتصادي والاجتماعي، ممثلين: "للمؤسسات المالية العربية المشتركة" ..

- عضو من بنك المغرب ممثلا: "للبنوك المركزية المساهمة في البرنامج".

- عضو من المؤسسة العربية المصرفية ممثلا: "للمصاريف التجارية المساهمة في البرنامج".

للمصدّر العربي، فيقوم بتمويل العمليات التجارية المؤهلة بين الدول العربية من خلال المصارف والمؤسسات المالية العربية التي تم تعيينها كوكالات وطنية للبرنامج في دولها، وبناء على اللقاءات التي ينظمها يتم تحليل التدفق التجاري للدول العربية ودراسات العرض والطلب، من خلاله يتم أيضا إيجاد فرص التبادل التجاري المباشر بين المشاركين في لقاءات العمل من مصدّرين ومستوردين عرب بغرض فتح أسواق جديدة على المستوى الإقليمي والدولي⁽¹⁾.

فيكون على الجزائر السير قدما نحو الاستفادة جديا من هذه البرامج لإنجاح انضمامها للمنطقة العربية عوضا عن تكثيف تعاونها مع دول أخرى أكثر تقدما لا ينتج عن التعاون معهم إلا تعزيز أسواقهم على حساب السوق الجزائرية. إن التكافؤ التجاري والاقتصادي للانضمام لأي تكتل مطلوب لتحسين النظام التجاري الجزائري وعلاقتها التجارية الدولية.

للتذكير، أعلنت الجزائر نيتها في الانضمام للمنطقة العربية للتبادل الحر في سنة 2002 ورصد آنذاك الرغبة في التعاون ما بين وزارة الصناعة الجزائرية والمنظمة العربية للتطوير الصناعي والمنجمي⁽²⁾ حول القطاع الصناعي في الجزائر والإحصاءات الخاصة بهذا القطاع.

غير أن الدخول الفعلي كان في سنة 2009، 7 سنوات بعد إبداء النية، السبب الأولي لا يتعلق بالتراعات السياسية وغيرها كما يذكر دائما وإنما إلى عدم صلابة النسيج الصناعي الجزائري بل هو يحتاج كالعادة للمساعدة من طرف الهيئات التي تشرف على إنجاح المنطقة من بينها المنظمة العربية للتطوير الصناعي والمنجمي والتي قدمت إعانات تقنية للقطاع الصناعي خاصة في مجال الإعلام الآلي وتكوين الإطارات⁽³⁾.

(1) - www.aftp.org.ae.

(2) - L'organisation arabe du développement industriel et minier (oadim).

(3) - Zahir Boumridja, Adhésion de l'Algérie à la zone arabe de libre échange en 2002, selon M. Menasra, le phare journal maghrebin des transports et des échanges internationaux, n° 35 Mars 2002, p 35.

المبحث الثالث: التحكيم التجاري الدولي لحل النزاعات التجارية الدولية.

التحكيم نظام خاص للفصل في المنازعات التي تنشأ بين الأفراد والجماعات سواء كانت طبيعية أو معنوية بخصوص كافة العلاقات، اعتمد من مختلف مناطق التبادل الحرّ العربية والأوروبية، لذلك تبنته الجزائر في ق.إ.م وإ لسنة 2008.

لم تضع غالبية الأنظمة القانونية تعريفاً للتحكيم نظراً لوجود صعوبات في ذلك، مما فتح الباب أمام اجتهادات الفقه، عرفه البعض بأنه طرح النزاع على شخص أو أشخاص معينين ليفصلوا فيه دون المحاكم المختصة.

في تعريف آخر أنه عقد يتفق الأطراف بمقتضاه على طرح النزاع على محكم شخص أو أشخاص يختارونهم للفصل في النزاع دون المحكمة المختصة⁽¹⁾.

رغم تشعب هذه التعاريف، يمكن القول بأن التحكيم يعتبر "نظاماً قضائياً خاصاً تقصى فيه خصومة معينة عن القضاء العادي، ويعهد إلى المحكمين للفصل فيها.

هناك من يعتبره بخلاف القضاء "أرقى صورة من صور التحضر والتمدن"، لما يحتويه من معاني الوعي التام ويهدف إلى تحقيق المصلحة العامة والخاصة، يتماشى مع متطلبات التجارة الدولية⁽²⁾.

المطلب الأول: مبادئ في التحكيم التجاري الدولي.

يعد أمراً ضرورياً وحيوياً لتحقيق التكامل الاقتصادي بين الدول مع اختلاف أنظمتها القانونية والقضائية وأحسن وسيلة لحماية مصالح الأفراد.

إن طرح المنازعات يكون على أشخاص محل ثقة الخصوم للفصل فيها بإصدار حكم منهي للخصومة، لذا أساس التحكيم هو الخروج عن طرق التقاضي العادية، يعتمد أساساً على قيام أطراف النزاع أنفسهم باختيار قضاتهم، بدلاً من الاعتماد على التنظيم القضائي للبلد الذي يخضعون له. يطلق على هؤلاء الأشخاص هيئة التحكيم.

(1) لزهري بن سعيد، التحكيم التجاري الدولي، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2002، ص 16-17.

(2) لزهري بن سعيد، المرجع السابق، ص 21.

أضحى التحكيم من الوسائل المألوفة والمرغوب فيها لفض المنازعات، أصبح أكثر ضرورة في مجال علاقات التجارة الدولية، وكلا من طرفي هذه العلاقة لا يرغب في الخضوع لقضاء محاكم الطرف الآخر، أو لتجنب مشاكل التنازع الدولي للقوانين نظرا لميل القاضي لقانونه الوطني حتى في المنازعات المتعلقة بالتجارة الدولية⁽¹⁾.

لذا سعت العديد من المنظمات الدولية إلى محاولة وضع تنظيم قانوني للتحكيم من خلال إبرام العديد من المعاهدات والاتفاقيات الدولية التي تعالج كافة المسائل المتعلقة بالتحكيم وإصدار القوانين النموذجية، إنشاء مراكز وهيئات دائمة للتحكيم، فسارعت مختلف الدول إلى الاعتراف به كوسيلة بديلة عن قضاء الدولة لتسوية المنازعات وإصدار تشريعات جديدة تنظم مختلف المسائل المتعلقة به.

نظرا لما للتحكيم من أهمية، يعد أقدم وسيلة من وسائل فض المنازعات التي عرفها البشر منذ القدم، تطور بمرور الزمن إلى أن أصبح بما هو متعارف عليه الآن⁽²⁾. هناك من يصفه بأنه: "قضاء صلح وسلم، وقضاء قانون وعرف وعدالة"⁽³⁾.

الفرع الأول: الأحكام العامة للتحكيم.

اختلف الفقه حول تحديد طبيعة التحكيم منه من يضيف عليه الطبيعة الاتفاقية يستمد المحكم فيه ولايته من إرادة الخصوم، يؤخذ على هذه النظرية أنها أبرزت دور مبدأ سلطان الإرادة في الاتفاق على التحكيم وأهملت وظيفة المحكم القضائية.

ومن الفقه من يصبغ عليها الطبيعة القضائية، فأصل الوظيفة التي يقوم بها المحكم هي في حد ذاتها التي يقوم بها القاضي، وأنه قضاء ملزم للخصوم متى اتفقوا عليه، وأنه

⁽¹⁾ Mohammed Bedjaoui, Droit international, Bilan et perspectives éditions a pédone, Paris, 1999, p 551.

أسامة أحمد الحواري، القواعد القانونية التي يطبقها المحكم على موضوعات المنازعات الدولية الخاصة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الإصدار الثاني، 2009، ص 28.

⁽²⁾ طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الإصدار الخامس، عمان، الأردن، 2005، ص 223.

⁽³⁾ لؤي بن سعيد، المرجع السابق، ص 13.

يحل محل قضاء الدولة الإجماري، هو عمل قضائي لتوفر مقومات العمل القضائي: الإدعاء، المنازعة والشخص الذي يخوله القانون حسم النزاع.

ومن الفقه من رأى أن يتخذ موقفا وسطا بين النظريتين المذكورتين، لا تقبل الفصل بين وجهتي النظر السابقتين، بل يبدأ تعاقديا من خلال اتفاق الأطراف على اللجوء إلى التحكيم وينتهي قضائيا بصدور حكم أمر تنفيذه من قضاء الدولة محل التنفيذ.

لفض كل هذه الإشكاليات، يرى جانب آخر من الفقه أن التحكيم وسيلة قانونية، متميزة لحل المنازعات، ونظام مستقل قائم بذاته، فذاتية تختلف عن العقود وعن أحكام القضاء⁽¹⁾.

ينصرف إلى عدة أنواع: - ما يسمى بالتحكيم الاختياري والتحكيم الإجماري. الاختياري مفاده عدم اللجوء إليه إلا بإرادة الأطراف، وهناك حالات تلجأ إليها الدول فتشكل محاكم تحكيمية خاصة لفض النزاعات. - ومنه التحكيم الوطني والتحكيم الدولي.

التحكيم الداخلي هو الذي يتعلق بعلاقات وطنية داخلية في جميع عناصرها بما فيها الموضوع، الأطراف والسبب وأن تكون العناصر الموضوعية الرئيسية المكونة للعلاقة مرتبطة بدولة معينة ليكون التحكيم وطنيا.

ويصف المشرع الجزائري التحكيم بأنه دولي إذا كان يخص النزاعات المتعلقة بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل، أو تعلق بعلاقة تجارية أساسها المعيار الاقتصادي الحديث الذي يتضمن انتقال الأموال والقيم الاقتصادية والخدمات عبر الدول⁽²⁾.

(1) أسامة أحمد الحواري، المرجع السابق، ص 40.

أسعد فاضل مندبل، أحكام عقد التحكيم وإجراءاته، دراسة مقارنة، دار نيبور للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، بغداد، 2011، ص 57.

(2) عبد الحميد المنشاوي، التحكيم الدولي والداخلي، منشأة المعارف، الإسكندرية 1995، ص 19.

أسامة أحمد الحواري، المرجع السابق، ص 40.

فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 98.

لزهر بن سعيد، المرجع السابق، ص 28.

- منه من يقسمه إلى التحكيم بالقانون والتحكيم بالصلح.
فالتحكيم بالقانون هو الذي يلتزم فيه المحكم تطبيق القواعد الإجرائية والموضوعية يمكن تصور إخضاع كل المراحل لقانون واحد، كما يمكن إخضاع كل مرحلة من مراحل لقانون مختلف، حسب إرادة المحكمين.
إن التزام المحكم بقواعد القانون يعد ضماناً للخصوم أنفسهم وللمحكم نفسه.
أما التحكيم بالصلح فهو الذي يعفي المحكم في التقيد بأحكام القانون، يفصل في النزاع وفقاً لما يراه محققاً للعدالة للوصول إلى حكم يحفظ التوازن بين مصالح المحكمين، أساسه أنه على المحكم الالتزام في مهمته بما فوضه به الخصوم وما اتفقوا عليه⁽¹⁾.
- ومنه من يقول بالتحكيم الحر والتحكيم المؤسسي:
فالأول يعني، أنه التحكيم الذي يتولى المحكمين إقامته بمناسبة نزاع معين، تكون لهم الحرية في اختيار من يشاؤون من المحكمين بأنفسهم، ولهم تحديد القواعد الإجرائية والموضوعية التي تحكم النزاع.
من عيوب هذا النوع من التحكيم صعوبة تنبؤ المحكمين بالعقبات والمشكلات التي ستواجههم وعدم القدرة على الاحتياط لها في اتفاق التحكيم.
أما التحكيم النظامي أو المؤسسي⁽²⁾ فهو الذي تتولاه هيئات أو مؤسسات أو مراكز وطنية أو دولية دائمة مختصة بالتحكيم استناداً إلى قواعد وإجراءات معينة تحددها الاتفاقيات الدولية.

طالب حسن موسى المرجع السابق، ص 226.

عبد الحميد الأحمد، موسوعة التحكيم الدولي، طبعة ثالثة، منقحة ومحدثة، منشورات الحلبي الحقوقية لبنان، 2008، ص 16.

⁽¹⁾ مصطفى محمد الجمال، عكاشة محمد عبد العال، التحكيم في العلاقات الخاصة الدولية والداخلية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 1998، ص 107.

⁽²⁾ Hugues Kenfack, droit du commerce international Dalloz paris, sans datte, p 40.

Noureddine Terki, l'arbitrage commercial international en Algérie OPU, 1999, p 34.

هذا النوع هو الأكثر شيوعا في مجال التحكيم في منازعات العقود الدولية وما يتعلق بعمليات التجارة الدولية تتمثل فائدته⁽¹⁾ في أن لمراكز التحكيم المختلفة لوائح ونظم داخلية مستقرة مهيّئة مسبقا تنظم مختلف جوانب ومراحل عملية التحكيم. ما يعيب التحكيم المؤسسي مقارنة بالتحكيم الحر أن غالبا ما تكون تكلفته عالية، لأن تطبيق القواعد والإجراءات يكون محددًا في نظام المركز نفسه دون اختيار القانون الأقرب للأطراف أو موضوع النزاع⁽²⁾.

إن للتحكيم مزايا⁽³⁾. تشجع أطراف النزاع اللجوء إليه.

الحقيقة أن عدد القضايا والتي فصل فيها بالتحكيم ازداد، خاصة ما يتعلق بالعلاقات التجارية الدولية لنمو حجمها، مع تزايد ممارسة الدولة للأنشطة ذات الطابع التجاري والاقتصادي، في غياب قضاء دولي مختص بنظر المنازعات الناشئة عن معاملات التجارة الدولية، فكان لا بد من اللجوء إلى التحكيم لتسوية المنازعات وحماية حقوق الأطراف المتخاصمة، في هذا المجال من التجارة وتشجيع الاستثمارات الأجنبية فضلا على أن التحكيم يفصل في المنازعات بسرعة، وفي ظل تفاقم الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية لتحقيق معدل للتنمية الاقتصادية والاجتماعية فرض المستثمرون الأجانب شروطهم بعدم خضوعهم لقضاء تلك الدول.

تنص معظم العقود التجارية ذات الطابع الدولي على اختيار التحكيم كوسيلة لتسوية المنازعات، لتجنب مبدأ العلنية وتحقيق السرية، حيث يحق للأطراف اشتراط عدم نشر الأحكام، الأمر الغير موجود في الإجراءات القضائية العادية، لأن إفشاء الأسرار الصناعية التكنولوجية أو الاتفاقات الخاصة قد يضر بالمصالح الخاصة لنصيب من المؤسسات فمن الأحسن الإبقاء عليها في حالة كتمان.

⁽¹⁾ - Jean Michel Jacquet, Phillipe Delebecque, Sabine Corneloup, Droit commercial international, 1^{ère} édition, Dalloz, 2007, paris, p 750.

⁽²⁾ عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، النظرية المعاصرة، مطبعة دار هومة، الجزائر، الطبعة الثانية، 2009، الجزائر، ص 296.

مراد محمود المواجهه، التحكيم في عقود الدولة ذات الطابع الدولي، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 34.

⁽³⁾ طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 234.

إن قضاء التحكيم يحفظ للأطراف أسرارهم وسمعتهم بالتحديد⁽¹⁾، فالمداولات على الأغلب تكون سرية⁽²⁾.

وما يجعل التحكيم أجدى من القضاء في حل النزاعات المتعلقة بالتجارة الدولية هو أن القاضي قد يعد مؤهلاً في مجال اختصاصه، ولكن في أغلب الأحيان قليل الخبرة في شؤون التجارة الدولية، فيستعين بخبير للفصل فيها، ويكشف ما كان غامضاً من جوانب النزاع، ما يؤدي إلى إضاعة الوقت باستصدار حكم بتعيين خبير وتحمل نفقات إضافية، فيكون من الأجدر اللجوء إلى الخبير مباشرة واختياره بعينه كمحكم، لأن نظام التحكيم يسمح للأطراف اختيار ما يشاؤون من خبراء مختصين للفصل في النزاع، وتعددتهم يتيح الفرصة لوجود أكثر من خبير في الهيئة المختصة لفرض الخلاف، فلا يلزم أن يكون المحكم رجل قانون⁽³⁾.

من مزايا التحكيم مقارنة بالقضاء، عدم خضوع الخصومة فيه لقانون محدد، بل يحق للأطراف اختيار قانون أو قواعد معينة غير القانون الوطني، كما يمكن ترك هذا الاختيار للمحكمين، بعكس قضاة المحاكم الملزمين بنصوص القانون الوطني⁽⁴⁾. فضلاً على أن، أتعاب المحكمين مهما عظمت لا يمكن مقارنتها بالمبالغ المتنازع حولها. غير أن فريقاً من الفقهاء يرى الصورة السيئة في نظام التحكيم: "التحكيم يمثل طوق النجاة للشركات العملاقة في مواجهة القاضي الوطني ويجعل الدول النامية تحت رحمة المحكم الذي لا يتمتع بتراهة القاضي".

في عبارة أخرى: "إذا كان ضرورياً فهو شر لا بد منه، وما هو إلا آلية من آليات النظام الرأسمالي، هو وسيلة استعمارية وضعت لصالح المستثمر الأجنبي، فالتحكيم يقصد به أساساً منع القضاء الوطني في الدول النامية من نظر منازعات عقود التنمية الاقتصادية

(1) لزهري بن سعيد، المرجع السابق، ص 37.

(2) م 1025 من قرقم 08-09 المؤرخ في 2008/2/25 المتضمن ق إ م وإد المنشور في ج.ر رقم 21 المؤرخة في 2008/04/23، ص 02.

(3) قد يكون الشخص الذي تم اختياره مهندساً، محامياً، طبيباً، حرفياً، تاجر. لزهري بن سعيد، المرجع السابق، ص 38.

(4) أسامة أحمد الحواري، المرجع السابق، ص 46.

حتى لا يتعرض المستثمر الأجنبي والشركات العملاقة التي تمثل طرفا هاما في هذه العقود لتطبيق القوانين الوطنية وما ينتج عنه من تأثير القاضي الوطني بما تقتضيه مصالح بلاده الاقتصادية"⁽¹⁾.

الفرع الثاني: اتفاقيات التحكيم.

إن التحكيم أساسه الاتفاق ينصب على اختيار الأفراد لهذا النظام فيكون بمقتضى اتفاق مكتوب بمهمة تسوية المنازعات التي نشأت أو التي قد تنشأ بينهم بخصوص علاقاتهم التعاقدية أو غير التعاقدية.

عرّفت المادة 1/7 من القانون النموذجي للجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري اتفاق التحكيم أنه: "اتفاق بين الطرفين على أن يحيلوا إلى التحكيم جميع أو بعض المنازعات المحددة التي نشأت أو قد تنشأ بينهما بشأن علاقة قانونية محددة تعاقدية كانت أو غير تعاقدية".

البند الأول : شرط التحكيم.

عرفته المادة 1007 من ق.إ.م "هو الاتفاق الذي يلتزم بموجبه الأطراف في عقد متصل بحقوق متاحة بمفهوم المادة 1006، لعرض النزاعات التي قد تثار بشأن هذا العقد على التحكيم". حتى نكون بصدد شرط التحكيم⁽²⁾، يجب أن يتم اتفاق الأطراف سابقا على نشوء النزاع بأن يكونوا قد اتفقوا سلفا على تسوية ما يثور بينهم من منازعات عن طريق التحكيم. قد يدرج الشرط في صلب العقد أو المعاملة الأصلية بين الأطراف وقد يكون مادة إذا صيغ العقد في صورة مواد وقد يكون بندا إذا صيغ العقد في صورة بنود، عادة ما يرد هذا الشرط أو البند في مؤخره المحرر أو الورقة المدون بها أحكام العقد⁽³⁾. وقد يكون في اتفاق مستقل عن العقد.

(1) لزهري بن سعيد، المرجع السابق، ص 40.

(2) أحمد بلقاسم، التحكيم الدولي، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2006، ص 136.

(3) لزهري بن سعيد، المرجع السابق، ص 52-53.

نور الدين بكلي، دور وأهمية اتفاق التحكيم في العقود التجارية الدولية، اليومين الدراسيين عن الطرق البديلة لحل النزاعات: الصلح، الوساطة، التحكيم، بتاريخ 15 و 16 جوان 2008 مجلة المحكمة العليا، عدد خاص، ص 66.

يثبت شرط التحكيم تحت طائلة البطلان، بالكتابة في الاتفاقية الأصلية أو في الوثيقة التي تستند إليها، يجب أن يتضمن شرط التحكيم، تحت طائلة البطلان، تعيين المحكم أو المحكمين أو تحديد كيفية تعيينهم⁽¹⁾.

البند الثاني: اتفاق التحكيم.

أو ما يدعوه البعض بمشارطة التحكيم، عرفته المادة 1011 من ق.إ.م: "اتفاق التحكيم هو الاتفاق الذي يقبل الأطراف بموجبه عرض نزاع سبق نشوؤه على التحكيم".

إن شرط التحكيم يكون سابقا على نشوء النزاع أما بالنسبة لمشارطة التحكيم (اتفاق التحكيم) فيكون لاحقا له، لا يتم الاتفاق على مشارطة التحكيم إلا بعد نشوء النزاع ووقوع الخلاف بين أطراف العلاقة القانونية، يحرر الاتفاق في مستند مستقل عن العقد الأصلي، حيث أنه يرم بين الأطراف بعد نشوب النزاع وليس عند إبرام العقد الأصلي الذي يقوم بشأنه النزاع⁽²⁾.

يجب أن يتضمن اتفاق التحكيم تحت طائلة البطلان، موضوع النزاع، أسماء المحكمين أو كيفية تعيينهم، إذا رفض المحكم المعين القيام بالمهمة المسندة إليه يستبدل بغيره بأمر من طرف رئيس المحكمة المختصة، يجوز للأطراف الاتفاق على التحكيم حتى أثناء سريان الخصومة أمام الجهة القضائية⁽³⁾.

الصورة الثالثة لاتفاقيات التحكيم هو شرط التحكيم بالإحالة يعتبر من الصور المعاصرة مفادها أن العقد الأصلي المبرم بين الأطراف لم يتضمن شرطا صريحا للتحكيم

فوزي محمد سامي، المرجع السابق، ص 109.

(1) المادة 1008 من ق.إ.م. والمتضمن ق.إ.م، المرجع السابق، ص 91.

(2) لزهري بن سعيد، المرجع السابق، ص 54.

(3) المواد 1012، 1013 من ق.إ.م. والمتضمن ق.إ.م الجزائري، المرجع السابق، ص 91.

بل يكتفي الأطراف بالإشارة أو الإحالة إلى عقد سابق بينهم أو إلى عقد نموذجي لتكملة العقد الأول وكان من بين شروط العقد اعتماد التحكيم لحل المنازعات التي تنشأ⁽¹⁾.

هذا عن الأحكام العامة أما بشأن التحكيم التجاري الدولي، نصت م 1040 على اتفاقية التحكيم "تسري اتفاقية التحكيم على النزاعات القائمة والمستقبلية.

يجب من حيث الشكل، وتحت طائلة البطلان، أن تبرم اتفاقية التحكيم كتابة، أو بأية وسيلة اتصال أخرى تميز الإثبات بالكتابة.

تكون اتفاقية التحكيم صحيحة من حيث الموضوع، إذا استجابت للشروط التي يضعها إما القانون الذي اتفق الأطراف على اختياره أو القانون المنظم لموضوع النزاع أو القانون الذي يراه المحكم ملائما.

لا يمكن الاحتجاج بعدم صحة اتفاقية التحكيم، بسبب عدم صحة العقد الأصلي".

البند الثالث: الشروط الواجب توافرها في اتفاقيات التحكيم.

تتمثل في ضرورة توافر التراضي الصحيح، أن يرد على محل ممكن ومشروع وأن يستند إلى سبب مشروع.

ينصبّ التراضي على وجود إيجاب وقبول يتطابقان على اختيار التحكيم اختياراً حراً كوسيلة لحسم النزاعات التي تثور بشأن نزاع تجاري دولي كبديل عن قضاء الدولة.

ويلزم أن تتوافر الأهلية لدى الأطراف هي أهلية التصرف، نصت على ذلك المادة 1006 على: "يمكن لكل شخص اللجوء إلى التحكيم في الحقوق التي له مطلق التصرف فيها".

(1) حكم القضاء الفرنسي بصحة شرط التحكيم بالإحالة الوارد في عقد المعاولة من الباطن وضمّه إلى العقد الأصلي بين المفاوض الرئيسي والمفاوض من الباطن، كما قضى بصحة شرط التحكيم بالإحالة في سند الشحن وعقد النقل البحري إلى شرط التحكيم الوارد في عقد إيجار السفينة. لزهرة بن سعيد، المرجع السابق، ص 56.

بالنسبة للأشخاص الطبيعية، يشترط أن يبلغ الشخص 19 سنة، ولا يجوز إبرام اتفاق التحكيم من طرف: المحجور عليه، المعتوه، السفیه، الشخص المحروم من حقوقه المدنية والذي أشهر إفلاسه.

أما عن الأشخاص المعنوية، نص المشرع الجزائري في م 3/1006 على ما يلي: "ولا يجوز للأشخاص المعنوية العامة أن تطلب التحكيم، ماعدا في علاقاتها الاقتصادية الدولية أو في إطار الصفقات العمومية".

بمفهوم المخالفة يحق للأشخاص المعنوية الخاصة كالشركات التجارية التي تخضع للقانون الجزائري إذا ما كانت تمارس نشاطها في الجزائر، حق اللجوء إلى التحكيم بعد قيدها في السجل التجاري لأنها تكتسب الشخصية القانونية⁽¹⁾.

أما بالنسبة للأشخاص المعنوية العامة فقد وضع المشرع الجزائري شرطين:

1- أن يكون الموضوع بخصوص العلاقات الاقتصادية الدولية:

أعطى المشرع الجزائري الحق للأشخاص المعنوية العامة من مؤسسات الدولة، الشركات العمومية، المؤسسات الاقتصادية العامة، اللجوء للتحكيم فيما يتعلق بعلاقاتها الاقتصادية الدولية لتسوية المنازعات التي قد تنشأ عن هذه العلاقات، بالأخص مع تزايدها.

ليكون المبتغى الوحيد للمشرع الجزائري، هو إعطاء الثقة للتحكيم كحلّ النزاعات في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية ويعمّم على كافة المتعاملين الاقتصاديين من شركات تابعة للقطاع العام أو الخاص، حتى تصبح الجزائر طرفا فعّالا في المجتمع الدولي وتعمل على تطوير العلاقات التجارية الدولية، عمّا كان في السابق، إذ كان يحظر على الأشخاص المعنوية العامة اللجوء للتحكيم وفقا لنص المادة 3/442 من الأمر 154/66 المتضمن قا إم: "لا يجوز للدولة والأشخاص العامة اللجوء إلى التحكيم".

(1) لزهري بن سعيد، المرجع السابق، ص 58.

عبد الحميد الأحمد، قانون التحكيم الجزائري الجديد في: اليومين الدراسيين عن الطرق البديلة لحل النزاعات، المرجع السابق، ص 66.

في هذا السياق نصت المادة 975 من قا 08-09 المتضمن قا إم أنه: "لا يجوز للأشخاص المذكورة في المادة 800 أعلاه، أن تجري تحكيما إلا في الحالات الواردة للاتفاقيات الدولية التي صادقت عليها الجزائر وفي مادة الصفقات العمومية".

إن الأشخاص المذكورة في المادة 800 هي: الدولة، الولاية، البلدية، إحدى المؤسسات العمومية ذات الصبغة الإدارية.

عندما يكون التحكيم متعلقا بالدولة، يتم اللجوء إلى هذا الإجراء بمبادرة من الوزير المعني أو الوزراء المعنيين.

عندما يتعلق التحكيم بالولاية أو البلدية يتم اللجوء إلى هذا الإجراء بمبادرة من الوالي أو من رئيس المجلس الشعبي البلدي.

وعندما يتعلق التحكيم بمؤسسة عمومية ذات صبغة إدارية، يتم اللجوء إلى هذا الإجراء بمبادرة من ممثلها القانوني، أو من ممثل السلطة الوصية التي يتبعها⁽¹⁾.

2- ما يتعلق بالصفقات العمومية الاقتصادية:

أجاز المشرع الجزائري للأشخاص المعنوية العامة إمكانية اللجوء إلى التحكيم فيما يتعلق بإبرام الصفقات العمومية وما ينشأ عنها من منازعات.

إن كل ما يتعلق بالإرادة بصحتها، خلوها من العيوب كالغلط، التدليس، الإكراه يطبق عليه قانون الإرادة، الموطن المشترك أو قانون بلد محل إبرام الاتفاق وفقا لقاعدة الإسناد التي تضمنتها المادة 1/19 من القانون المدني الجزائري. فضلا عن ذلك يجب أن يكون النزاع قابلا للتسوية بطريق التحكيم.

أما بالنسبة للتحكيم التجاري الدولي نصت م 1040 على قاعدة أخص هو تطبيق القانون الذي اتفق الأطراف على اختياره أو القانون المنظم لموضوع النزاع أو القانون الذي يراه المحكم مناسباً⁽²⁾. "تكون اتفاقية التحكيم صحيحة من حيث الموضوع إذا

(1) م 4/3/2/976 من قا 08-09 المتضمن قا إم، المرجع السابق، ص 88.

(2) عبد الحميد الأحمد، قانون التحكيم الجزائري الجديد، المرجع السابق، ص 65.

لزهر بن سعيد، المرجع السابق، ص 51.

استجابات للشروط التي يضعها إما القانون الذي اتفق الأطراف على اختياره أو القانون المنظم لموضوع النزاع أو القانون الذي يراه المحكم ملائماً".

أما بشأن السبب، فعلى الأغلب هو متعلق باستبعاد طرح النزاع على القضاء وتفويض الأمر للمحكّمين، هذا السبب مشروع دائماً ولا يمكن تصور عدم مشروعيته، إلا إذا ثبت أن الهدف من اتفاق التحكيم هو التهرب من أحكام القانون الذي كان يتعين تطبيقه لو طرح النزاع على القضاء، نظراً لما يتضمنه هذا القانون من قيود والتزامات، ما يدعى بحالة الغش نحو القانون⁽¹⁾.

فيكون عندئذ التحكيم وسيلة غير مشروعة يراد بها الاستفادة من حرية الأطراف أو حرية المحكم في تحديد القانون الواجب التطبيق.

أما بخصوص الشروط الشكلية، فأجمعت مختلف التشريعات الوطنية والاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتحكيم على أن يكون اتفاق التحكيم مكتوباً أو بأية وسيلة اتصال أخرى تميز الإثبات بالكتابة وإلا كان باطلاً، وفقاً لما جاء في نص م 1008 من قا 08-09 المتضمن قا إم "يثبت شرط التحكيم تحت طائلة البطلان بالكتابة في الاتفاقية الأصلية أو الوثيقة التي يستند إليها". مع تعيين المحكم أو المحكمين. أو تحديد كيفية تعيينهم وإلا كان باطلاً، حسب ما نصت عليه م 1012 من قا 08-09 المتضمن قا إم "يحصل الاتفاق على التحكيم كتابة ويجب أن يتضمن اتفاق التحكيم تحت طائلة البطلان موضوع النزاع وأسماء المحكمين أو كيفية تعيينهم".

البند الرابع: آثار اتفاق التحكيم.

إذا توافرت كل شروط اتفاق التحكيم فهو يترتب آثاره القانونية⁽²⁾، إذ يحجب قضاء الدولة عن الفصل في النزاع بين الطرفين ويسمح بالفصل فيه للمحكّمين، يترتب آثاراً موضوعية وأخرى إجرائية.

(1) إحدى النظريات المعتمدة في القانون الدولي الخاص للتهرب من تطبيق القانون الأجنبي.

(2) نور الدين بكلي، المرجع السابق، ص 278-279.

لزهر بن سعيد، المرجع السابق، ص 69.

1- الآثار الموضوعية:

* اكتساب اتفاق التحكيم للقوة الملزمة، مقتضاها ضرورة قيام كل من طرفي الاتفاق بالمساهمة في اتخاذ إجراءات التحكيم والامتناع عن عرض النزاع على قضاء الدولة، كمثال نص م 25⁽¹⁾ لاتفاقية واشنطن عام 1965 الخاصة بتسوية منازعات الاستثمار بين الدول ورعايا الدول الأخرى والتي تحث على احترام اتفاق التحكيم، فإذا خالف أحد الأطراف، ذلك يكون قد أحل بمبدأ حسن النية في تنفيذ الالتزامات التعاقدية، فلا يستطيع أحد طرفي الاتفاق التنصل منه بإرادته المنفردة أو ينقضه أو يعدله وإن قام بذلك يمكن للطرف الآخر إجباره على تنفيذ التزاماته وتعيين محكمه وبدء إجراءات التحكيم فإن امتنع عن ذلك، يمكن للطرف الآخر اللجوء للمحكمة أو إلى سلطة التعيين المختصة للقيام بتلك الإجراءات، بحسب التشريع الجزائري هي المحكمة، حسب نص المادتين 1009 التي تخص التحكيم الداخلي وم 2/1041 المتعلقة بالتحكيم التجاري الدولي: "في غياب التعيين، وفي حالة صعوبة تعيين المحكمين أو عزلهم أو استبدالهم يجوز للطرف الذي يهّمه التعجيل القيام بما يأتي:

1- رفع الأمر إلى رئيس المحكمة التي يقع في دائرة اختصاصها التحكيم، إذا كان التحكيم يجري في الجزائر.

2- رفع الأمر إلى رئيس محكمة الجزائر، إذا كان التحكيم يجري في الخارج واختار الأطراف تطبيق قواعد الإجراءات المعمول بها في الجزائر".

على سبيل القياس نصت م 1009 على: "إذا اعترضت صعوبة تشكيل محكمة التحكيم بفعل أحد الأطراف أو بمناسبة تنفيذ إجراءات تعيين المحكم أو المحكمين يعين المحكم أو المحكمين من قبل رئيس المحكمة الواقع في دائرة اختصاصها محل إبرام العقد أو محل تنفيذه".

(1) "إذا اتفق طرفي النزاع كتابة على إحالة أي خلافات قانونية تنشأ مباشرة عن استثمار بين دولة متعاقدة وبين مواطن من دولة أخرى متعاقدة، إلى المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار بطريق التحكيم أو بأي طريق آخر فإنه لا يحق لأي من الطرفين أن يسحب هذه الموافقة دون قبول من الطرف الآخر، وعلى ذلك فإن اتفاق التحكيم الذي أبرم صحيحا يلزم طرفيه ولا يجوز لهما الانسحاب منه انفراديا إلا باتفاقهما معا وإنهاء إجراءات التحكيم قبل صدور الحكم".

* تحقق استقلالية اتفاق التحكيم عن العقد الأصلي، والحاجة إلى ذلك تبرز من خلال فرض تساؤلين هامين:

- هل يتأثر اتفاق التحكيم بما قد يلحق العقد الأصلي من أسباب البطلان، الفسخ أو الانقضاء، أم يظلّ بعيداً⁽¹⁾؟

العكس يحدث في هذه الصورة الثانية، إذا تمسك أحد الأطراف بعدم صحة اتفاق التحكيم ذاته أو بإبطاله، فيثور تساؤل حول مدى تأثير العقد الأصلي بما لحق اتفاق التحكيم.

نظراً لأهمية المسألة في مجال تفعيل التحكيم التجاري الدولي وتحفيز الأشخاص على اللجوء إليه خاصة في النزاعات المتعلقة بالتجارة الدولية وإبعاد كل تماطل للأطراف سيئة النية بخصوص عدم تنفيذ الاتفاق، درجت معظم القوانين الداخلية إلى اعتماد مبدأ استقلالية اتفاق التحكيم في تشريعاتها وأصبح من المبادئ المستقرة والأساسية في مجال التحكيم التجاري الدولي.

بالنسبة للتشريع الجزائري⁽²⁾ نصت م 1040 من قا إ م لسنة 2008 الفقرة 4 على أنه: "لا يمكن الاحتجاج بعدم صحة اتفاقية التحكيم بسبب عدم صحة العقد الأصلي".

2- الآثار الإجرائية:

اتفاق التحكيم يفرز الأثر المانع من اللجوء إلى قضاء الدولة للنظر في المنازعة محل التحكيم، كنتيجة لذلك يلتزم كل من الطرفين بعدم عرقلة استعمال الطرف الآخر لحقه في الالتجاء إليه، كما تلتزم محاكم الدولة بالامتناع عن نظر النزاع المتفق على التحكيم بشأنه.

(1) لهر بن سعيد، المرجع السابق، ص 78. عبد الحميد الأحذب، المرجع السابق، ص 70.

(2) تبين المشرع الجزائري هذا المبدأ بالنسبة للتحكيم التجاري الدولي ولم يأخذ نفس المسعى بالنسبة للتحكيم الداخلي.

عبد الحميد الأحذب، قانون التحكيم الجزائري الجديد، المرجع السابق، ص 70.

تبني المشرع الجزائري هذا الموقف في نص م 1045 من ق إ م: "يكون القاضي غير مختص بالفصل في موضوع النزاع، إذا كانت الخصومة التحكيمية قائمة، أو إذا تبين له وجود اتفاقية التحكيم، على أن تثار من أحد الأطراف".

فأخذ المشرع بمبدأ الأثر المانع لاتفاق التحكيم، والذي يترتب على وجود اتفاق تحكيم سليم شكلا وموضوعا.

ويفرز أيضا عما يسمى بـ: مبدأ الاختصاص بالاختصاص حيث أنه ينقل الاختصاص من قضاء الدولة إلى قضاء خاص أنشأه أطراف اتفاق التحكيم ليصبح صاحب الولاية للفصل في النزاع⁽¹⁾.

طبعاً، أول مسألة إجرائية يكون لهيئة التحكيم أن تبت فيها هي التأكد من ثبوت اختصاصها للفصل في النزاع.

اعترف المشرع الجزائري بتطبيق هذا المبدأ من خلال نص م 1044 من ق إ م 09-08 المتعلق بـ ق إ م إذ جاء فيها: "تفصل محكمة التحكيم في الاختصاص الخاص بها ويجب إثارة الدفع بعدم الاختصاص قبل أي دفاع في الموضوع، تفصل محكمة التحكيم في اختصاصها بحكم أولي، إلا إذا كان الدفع بعدم الاختصاص مرتبطاً بموضوع النزاع".

غير أنه قد تطرح مسألة بطلان اتفاق التحكيم، فمما يستمد المحكم أساس اختصاصه؟ لذا يكون على محكمة التحكيم، أن تفصل أولاً في مسألة الاختصاص الخاص بها وإثارة هذا الدفع قبل أي دفاع في الموضوع بحكم أولي⁽²⁾.

المطلب الثاني: إجراءات التحكيم.

هي متعلقة على الخصوص بتشكيل هيئة التحكيم والشروط التي يجب توفرها في المحكم.

(1) لزهري بن سعيد، المرجع السابق، ص 83.

عليوش قريوع كمال، التحكيم التجاري الدولي في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2005، ص 43. عبد الحميد الأحديب، موسوعة التحكيم، التحكيم الدولي، المرجع السابق، ص 248.

(2) لزهري بن سعيد، المرجع السابق، ص 88.

طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 247.

الفرع الأول : تشكيل هيئة التحكيم.

القاعدة هي أن يقوم الأطراف بتعيين المحكّمين، تجسيدا للطابع الاتفاقي للتحكيم، كما يمكن لهم اللجوء إلى أحد مراكز ومؤسسات التحكيم الدائمة، مما يستوجب احترام لوائح هذه المراكز في موضوع تشكيل هيئة التحكيم، كما يمكن للقضاء التدخل لمساعدة الأطراف في هذا المجال⁽¹⁾.

البند الأول: اختيار المحكم⁽²⁾.

إن النظام القضائي العادي لا يمنح للأطراف اختيار من يفصل في النزاع بخلاف التحكيم الذي يمنح لهم مطلق الحرية في اختيار محكميهم مع مراعاة مبدئين:

- أن تكون إرادة الخصوم هي المرجع الأول في اختيار الهيئة والالتزام بما تم الاتفاق عليه.
- مراعاة المساواة بين طرفي النزاع عند اختيار المحكّمين، فلا يكون لأحدهما الأفضلية على الآخر ولا يجوز أن يسند إلى أحدهم اختيار جميع المحكّمين دون الآخرين.

* أطلقت إرادة الأطراف في تعيين المحكّمين وحتى عددهم ولم تفرض عليهم قيودا بل وضعت بعض الإرشادات التي تسهل من اتفاهم وحسن اختيارهم، إلا في حالة عدم توصلهم لاتفاق على عدد المحكّمين أو غير ذلك فتتولى الجهة القضائية هذا التعيين.

نصت أغلبية التشريعات على أن يكون عدد المحكّمين وترا لتكوّن هيئة التحكيم من محكم واحد أو ثلاثة أو خمسة.

كذلك الشأن بالنسبة للمشرّع الجزائري الذي منح الحرية الكاملة للأطراف في اختيار محكميهم من خلال نص م 1041 من قا 08-09 المتضمن قا إم: "يمكن للأطراف مباشرة أو الرجوع إلى نظام التحكيم تعيين المحكم أو المحكّمين، أو تحديد شروط تعيينهم وشروط عزلهم أو استبدالهم".

(1) - Mostefa Trari Tani : Droit algérien de l'arbitrage commercial international 1^{ère} édition, BERTI éditions Alger 2007, p 84.

(2) نور الدين بكلي، المرجع السابق، ص 286.

Jean Michel Jacquet, Philippe Delebecque, Sabine Corneloup op-cit, p 794.
Mohammed Bejaoui, op-cit, p 555.

إن هذه الحرية الممنوحة للأطراف هي التي تفتح الآفاق للمتخصصين في اللجوء للتحكيم بادئ ببدء يجب احترام عدد المحكمين، نصت م 1017 من قا 09-08 على أنه: "تشكل محكمة التحكيم من محكم واحد أو عدة محكمين بعدد فردي".

فيمكن أن يكون العدد: واحد، ثلاثة، خمسة أو سبعة.

كذا يجب توافر اتفاق الأطراف حول كيفية اختيار المحكم.

وإذا كانت التشريعات الأخرى لا تلزمهم بتعيين المحكم في اتفاق التحكيم فالمرشع الجزائري خطى غير ذلك ونص في م 2/1008 من قا 09-08 على بطلان شرط التحكيم إذا لم يعين فيه المحكم أو المحكمين أو لم يتم النص على تعيينهم: "يجب أن يتضمن شرط التحكيم تحت طائلة البطلان، تعيين المحكم أو المحكمين أو تحديد كفاءات تعيينهم". فيجب تحديد اسم المحكم أو الأسماء إن تعددوا وفي حالة غياب التسمية يجب بيان كيفية تعيينهم وإلا كان شرط التحكيم باطلا⁽¹⁾.

ونفس البيان في نص م 1012 من نفس القانون.

ينبغي أيضا مراعاة مبدأ المساواة بين الأطراف في اختيار المحكمين⁽²⁾، يترتب على ذلك بطلان كل شرط يقضي باستقلال أحدهما دون الآخر بالاختيار، أو أن يكون لأحدهما اختيار الأقلية والآخر الأغلبية، أو أن يقوم أحد المحكمين بالفصل في النزاع في حالة تخلف الطرف الآخر عن اختيار محكمه.

بمعنى لا يجوز أن يتمتع أحد الطرفين بميزة في اختيار المحكمين تفوق ما للطرف الآخر. ما دام أن العدد يكون وترا فعادة ما ينصب النزاع حول اختيار المحكم الثالث⁽³⁾. لتفادي ذلك، أقر الفقه والكثير من المعاملات أن يترك اختيار المحكم الثالث للمحكّمين المختارين من قبل الأطراف.

(1) عبد الحميد الأحذب، المرجع السابق، ص 81. لزهرة بن سعيد، المرجع السابق، ص 103.

(2) مصطفى محمد الجمال، عكاشة محمد عبد العال، المرجع السابق، ص 579.

(3) عبد الحميد الأحذب، المرجع السابق، ص 83.

* قد ينصب اختيار المحكمين على أساس هيئة تحكيمية معدة مسبقا في مركز تحكيمي، ما يسمى بالتحكيم المؤسسي، الذي يسمح للمتخاصمين بإسناد مهمة الفصل في النزاع إلى مركز من مراكز التحكيم كمركز لاهاي أو غرفة التجارة الدولية بباريس أو محكمة تحكيم لندن وغيرها من مراكز التحكيم الدائمة.

غالبا ما يعمل به، خاصة في النزاعات المتعلقة بالتجارة الدولية فلا يكلف الأطراف عناء التفكير في تعيين المحكمين والقانون الواجب التطبيق بل تقوم هذه الهيئات بوضع قوائم تضم أسماء الخبراء المسجلين لديها حتى يقوم أطراف النزاع باختيار واحد منهم. سمح المشرع الجزائري بهذه الوسيلة في نص م 2/1014 من قا 08-09: "إذا عيّنت اتفاقية التحكيم شخصا معنويا، تولى هذا الأخير تعيين عضو أو أكثر من أعضائه بصفة محكم".

مثلا في حالة ما إذا تعذر تعيين المحكم الثالث تتولى سلطة التعيين في المركز التحكيمي تعيين من تراه يصلح، غالبا ما يكون مختلفا عن جنسية الطرفين، عدا ذلك هي تقوم بدعوة الخصوم ومساعدتهم على اختيار المحكمين، التقريب من وجهات النظر، إزالة كافة العقبات حتى يقع إجماع إرادة الخصوم حول شخص المحكم، هذا ما دعا البعض إلى القول: "ما يجب أن يتميز به اختيار المحكم في إطار هذه المؤسسات هو سيطرة الطابع الودي على إجراءات تعيين المحكم"⁽¹⁾.

البند الثاني: التحكيم المؤسسي.

1- وضعت لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي⁽²⁾، قواعد تسهّل من تشكيل هيئة التحكيم، نصت م 5 من هذه القواعد على أنه في حالة ما إذا لم يتفق الطرفان خلال 15 يوما من تاريخ تسليم المدعى عليه إخطار التحكيم بأن يكون التحكيم بمحكم واحد فقط، وجب تشكيل هيئة التحكيم من ثلاثة محكمين.

(1) لؤهر بن سعيد، المرجع السابق، ص 111.

(2) لؤهر بن سعيد، المرجع السابق، ص 112.

وإذا تعلق الأمر بتشكيل هيئة التحكيم من محكم واحد، جاز لكل من الطرفين اقتراح على الآخر اسم شخص واحد، وعندما يتعلق الأمر بتعيين ثلاثة محكمين فيختار كل طرف محكماً واحداً ويختار المحكمان المعينان المحكم الثالث والذي يتولى رئاسة هيئة التحكيم.

غير أنه في حالة ما إذا قام أحد الطرفين باختيار المحكم وتقاعس الطرف الآخر عن ذلك، في مدة لا تتجاوز 30 يوماً، يجوز للطرف الأول أن يطلب من سلطة التعيين التي سبق أن اتفق عليها الطرفان، توكلي تعيين المحكم نيابة عن الطرف الثاني.

وإذا لم يسبق أن اتفق الطرفان على تسمية سلطة التعيين أو سماها الطرفين وامتنعت عن تعيين المحكم، أو لم تتمكن من التعيين خلال 30 يوماً من تاريخ تسلم الطلب الذي قدمه إليها أحد الطرفين، جاز للطرف الأول أن يطلب من الأمين العام لمحكمة التحكيم الدائمة في لاهاي تسمية سلطة التعيين، ومن ثم يطلب من هذه السلطة تعيين المحكم الثاني.

في كل الأحوال لسلطة التعيين أن تمارس سلطتها التقديرية في تعيين المحكم وإذا مرت 30 يوماً من تاريخ تعيين المحكم الثاني دون أن يتفق المحكمان على تعيين المحكم الرئيسي، تتولى سلطة التعيين اختياره باتباع نفس إجراءات تعيين المحكم الفرد.

2- تشكيل محكمة التحكيم وفقاً لقواعد غرفة التجارة الدولية بباريس⁽¹⁾. هذا النظام يترك الحرية لأطراف عقد التحكيم في اختيار المحكم أو المحكمين، دون أن يشترط تضمين عقدهم بهذا الاختيار، ولا حتى عن كلفه.

ولكن إذا لم يتفق الأطراف خلال 30 يوماً اعتباراً من يوم استيلاءم تبليغ طلب التحكيم للطرف الآخر، أو ضمن أية مهلة إضافية منحها الأمانة العامة لهيئة التحكيم

⁽¹⁾ Philippe Fouchard, Emmanuel Gaillard, Berthold Goldman, traité de l'arbitrage commercial international, litec 1996, paris, p 191.

طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 248.
أسامة أحمد الحواري، المرجع السابق، ص 66 و172.

Mostéfa Trari Tani, op-cit, p 90.

لزهر بن سعيد، المرجع السابق، ص 114.

الدولية، فإن هذه الهيئة تتولى التعيين، وفي حالة ما إذا كانت مكونة من ثلاثة محكمين وامتنع أحد الأطراف عن تعيين محكمه تتولى هيئة التحكيم الدولية تعيينه، كما بنفس الطريقة تتولى تعيين المحكم الثالث⁽¹⁾، إذا لم يحصل اتفاق الأطراف، أو لم يتفقوا على طريقة أخرى لتعيينه، لها أن تستعين باللجان الوطنية التابعة لغرفة التجارة الدولية⁽²⁾.

إن هيئة تحكيم غرفة التجارة الدولية تعتبر منظمة خاصة دولية (غير حكومية) لا تتلقى توجيهات أو معونات من أية حكومة، تشكل اتحادا عالميا لمجموعات اقتصادية لرجال أعمال ينتمون إلى عدد كبير من الدول، لها لجان وطنية في أكثر من 40 دولة. هذه اللجان تزود الغرفة بالمعلومات الخاصة بالتجارة الدولية في البلاد التي تتواجد فيها.

تعتبر غرفة التجارة الدولية هيئة استشارية للمجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة، وهيئة تحكيم غرفة التجارة الدولية هي منظمة تحكيم تختص بين الأوساط التجارية دون أي تحديد وطني أو إقليمي في المنازعات التجارية كافة، مهمتها أن تحقق الفصل تحكيميا في المنازعات التجارية ذات الطابع الدولي.

يفتح الاختصاص لهذه الهيئة بطلب خطي أو إلى اللجنة الوطنية في بلده، ترسل الأمانة إلى الخصم ليبيد وجهه نظره في مهلة معينة، تأتي بعدها مرحلة تعيين المحكمين، تحديد مكان وإجراءات التحكيم ليتفق عليها الطرفان، وإلا تتولى الهيئة مهمة التعيين.

تجدر الإشارة إلى أن هيئة التحكيم تسمح بإجراء التوفيق وصولا لتسوية النزاع فإذا فشلت تطبق إجراءات التحكيم⁽³⁾.

⁽¹⁾ Pierre Alain Gourion, le travail de l'arbitre international, in actes de la journée d'études du 23 novembre 1996 à l'institut d'étude politiques de lyon sous titre la méthode de travail du juge international, Bruylant, Bruxelles, 1997, p 76.

⁽²⁾ لزهرة بن سعيد، المرجع السابق، ص 114-115.

⁽³⁾ أسامة أحمد الحواري، المرجع السابق، ص 67.

3- تشكيل هيئة التحكيم وفقا لقواعد مركز واشنطن لتسوية منازعات الاستثمار⁽¹⁾:

يتم تقديم الطلب إلى السكرتارية العامة، يتقرر تسجيل الطلب أو الرفض عندما يتبين أن النزاع لا يدخل في اختصاصه.

فإذا تم التسجيل، يتم تكوين محكمة التحكيم من محكم واحد، أو من عدد فردي في حالة التعدد باتفاق بين الأطراف، وإلا عدّ ثلاثة، يختار كل طرف محكما، يتولى الأطراف اختيار الثالث الذي يتولى الرئاسة ولا يعهد بالأمر إلى المحكمين.

إذا لم يتم تشكيل محكمة التحكيم خلال 90 يوما لإعلان تسجيل الطلب لدى السكرتارية العامة أو الميعاد المتفق عليه بين الأطراف، يتولى رئيس البنك الدولي باعتباره رئيس مجلس إدارة المركز بناء على طلب أحد الأطراف، وبعد التشاور معهم إن أمكن تعيين المحكم أو المحكمين الذين لم يتم تعيينهم على أن يكونوا من جنسية أحد الأطراف⁽²⁾. على سبيل المراجعة أبرمت اتفاقية واشنطن الخاصة لتسوية المنازعات الناشئة عن الاستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى في 18 مارس من سنة 1965 أصبحت نافذة المفعول في 14 أكتوبر من سنة 1966 تم إعدادها من قبل البنك الدولي للإنشاء والتعمير من أجل تشجيع الاستثمارات في الدول النامية، ورواج رؤوس الأموال للدول المتقدمة، حيث يخشون تأميم أموالهم المستثمرة في تلك الدول ويحاولون الحصول على ضمانات لحماية استثماراتهم من الإجراءات التي قد تتخذها حكومات الدول النامية، في حالة حصول نزاع يخشى أصحاب رؤوس الأموال من عرضه على القضاء الداخلي لتلك الدول، فتمخض عن هذه الاتفاقية إنشاء مركز للتحكيم مقره في واشنطن يطلق عليه: المركز الدولي لحسم المنازعات المتعلقة بالاستثمارات⁽³⁾.

(1) لزهرة بن سعيد، المرجع السابق، ص 116.

عبد الحميد الأحمد، موسوعة التحكيم، التحكيم الدولي، المرجع السابق، ص 63.

أسامة أحمد الحواري، المرجع السابق، ص 58.

فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الإصدار الثاني، الأردن، 2006، ص 56.

(2) لزهرة بن سعيد، المرجع السابق، ص 116.

(3) أسامة أحمد الحواري، المرجع السابق، ص 58.

4- تشكيل هيئة التحكيم طبقا لنظام المركز الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي بالقاهرة⁽¹⁾:

طبقا لكافة القواعد، يقوم الأطراف باختيار هيئة التحكيم، وفي حالة عدم قيام الأطراف بتعيين المحكم الفرد، أو رئيس هيئة التحكيم، يقوم المركز بهذا التعيين ما لم يتفق الأطراف على سلطة تعيين أخرى، اعتمادا على احتفاظ مركز القاهرة بقائمة أسماء عدد كبير من المحكمين والخبراء الدوليين من مختلف التخصصات والجنسيات. تركت الحرية للأطراف في اختيار عدد المحكمين - طبعا - على أن يكون العدد دائما وترا. في حالة عدم الاتفاق نصت م 5 من نظام مركز القاهرة الإقليمي على إلزامية التشكيل الثلاثي لهيئة التحكيم.

في حالة انقضاء 30 يوما دون أن يتم تعيين المحكم سواء من الأطراف أنفسهم أو من قبل سلطة التعيين المحددة من قبلهم، يكون للمركز في هذه الحالة سلطة التعيين ويتولى ذلك بناء على طلب أحد الطرفين. تتبع طريقة القوائم، وترسل السلطة إلى الطرفين، بناء على طلب أحدهما نسخة متطابقة من قائمة تتضمن ثلاثة أسماء على الأقل.

لكل من الطرفين خلال 15 يوما من تاريخ تسلّم هذه القائمة اختيار الأسماء بشطب الاسم أو الأسماء التي يعترض عليها، وترقيم الأسماء المتبقية في القائمة حسب الترتيب الذي يرغب فيه، ثم يعيد القائمة إلى سلطة التعيين.

بعد انقضاء هذه المدة يتم تحديد الاسم وفقا لما طلبه الطرفين. يحق لسلطة التعيين ممارسة سلطتها التقديرية في حالة ما إذا تعذر لسبب ما تعيين المحكم.

يجب مراعاة أيضا عنصر استقلالية المحكم في التعيين، فمن المستحسن أن لا يكون من جنسية أطراف النزاع.

(1) لزهري بن سعيد، المرجع السابق، ص 117.

عبد الحميد المنشاوي، المرجع السابق، ص 183.

عاجت المادة 7 أيضا حالة تشكيل الهيئة من ثلاثة محكمين يختار كل طرف محكّما واحدا ويتولى المحكمان تعيين الثالث.

إذا قام أحد الطرفين بإخطار الطرف الآخر باختيار المحكّم ولم يتم خلال ثلاثين يوما من تاريخ تسلم الإخطار بذلك، يجوز للطرف الأول أن يطلب من سلطة التعيين والتي تولّى الطرفان تسميتها تعيين المحكّم الثاني.

وفي حالة ما لم يتفق الطرفان على تسمية سلطة التعيين، أو امتنعت عن تعيين المحكّم أو لم تتمكن من إتمام التعيين خلال 30 يوما من تاريخ تسلم الطلب، جاز للطرف الأول أن يطلب من الأمين العام لمحكمة التحكيم الدائمة بلاهاي لتتولى تعيين المحكّم الثاني، في كل الأحوال يكون لسلطة التعيين ممارسة سلطتها التقديرية.

في حالة عدم الاتفاق على تعيين المحكّم الثالث بعد انقضاء مدة 30 يوما من تاريخ تعيين المحكّم الثاني: تتكفل سلطة التعيين بذلك باتباع نفس الطريقة.

عاجت المادة 8 من قواعد المركز حالة التحكيم متعدد الأطراف ليتولى المركز تعيين جميع المحكّمين بناء على طلب أحد الأطراف، يعين المركز كذلك واحدا من المحكّمين ليعمل كرئيس لهيئة التحكيم.

5- تعيين المحكّم وفقا لاتفاقية عمان العربية⁽¹⁾:

انبثقت هذه الاتفاقية عن مجلس وزراء العدل العرب في دورته الختامية المنعقدة في 1994/04/14 بعمان.

عاجت تشكيل هيئة التحكيم.

يعد مجلس الإدارة سنويا قائمة بأسماء المحكّمين من كبار رجال القانون، القضاء، الناشطين في مجال التجارة والصناعة ولديهم خبرة واسعة في ذلك، متمتعين بالأخلاق العالية والسمعة الحسنة.

(1) أسامة أحمد الحواري، المرجع السابق، ص 61.

لزهر بن سعيد، المرجع السابق، ص 122.

عبد الحميد الأحمد، موسوعة التحكيم، التحكيم الدولي، المرجع السابق، ص 311.

يقوم المحكمون قبل مباشرة مهامهم بتأدية اليمين أمام رئيس المركز أو من ينوب عنه. تتألف هيئة التحكيم من ثلاثة أعضاء، كما يجوز للطرفين الاتفاق على محكم واحد.

في حالة عدم اتفاق الأطراف على اختيار هيئة التحكيم فإن الاتفاقية وضعت إجراءات مفادها، إذا لم يختار طالب التحكيم المحكم الذي يريده خلال مدة أسبوع من تاريخ تقديمه لطلب التحكيم، فإن مكتب المركز يقوم بتعيينه، يتولى مهمة التعيين أيضا إذا لم يقيم الطرف الثاني بالاختيار خلال 30 يوما، ويدعو الأطراف للاتفاق على اختيار المحكم الثالث ليرأس الهيئة، إن اتفقوا وقررت، إن لم يتفقوا يتولى المكتب تعيينه خلال 30 يوما من تاريخ دعوة الأطراف للاتفاق على اختيار الرئيس، على أن يكون المحكمون من غير جنسية الأطراف.

عدا هذه المراكز، من الاتفاقيات المتعلقة بالتحكيم نجد:

- بروتوكول جنيف لسنة 1923 واتفاقية جنيف لسنة 1927.
 - اتفاقية الاعتراف وتنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية نيويورك 1958.
 - الاتفاقية الأوربية بخصوص التحكيم التجاري الدولية لعام 1961.
 - اتفاقية واشنطن لتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ومواطني الدول الأخرى 1965.
 - الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية عام 1981.
 - اتفاقية الرياض العربية للتعاون القضائي عام 1984.
 - اتفاقية عمان للتحكيم التجاري الدولي عام 1987⁽¹⁾.
- وقد يعود تشكيل هيئة التحكيم للقضاء، فالقاعدة أن يتم الاختيار بعيدا عن المحاكم، فيكون له دور احتياطي، لا يتم اللجوء إليه إلا في حالة اختلاف الأطراف وعدم اتفاقهم على تشكيل هيئة التحكيم.

(1) أسامة أحمد الحواري، المرجع السابق، ص 51.

لكن قد لا يتاح لمركز التحكيم المساعدة في التشكيل، فيعتبر القضاء الوطني هو السبيل الأخير لإنجاح التحكيم، وقد يكون محور اتفاق الأطراف المحكمة الوطنية هي المختصة في تشكيل الهيئة.

عالج المشرع الجزائري حالة تدخل القضاء في عملية التشكيل بخصوص التحكيم التجاري الدولي (كما هو الشأن بالنسبة للتحكيم الداخلي، م 1009 من قا 09-08 المتعلق بقا إم) إذ جاء في م 1041 من قا 09-08 المتعلق بقا إم أنه: "في غياب التعيين، وفي حالة صعوبة تعيين المحكمين أو عزلهم أو استبدالهم يجوز للطرف الذي يهّمه التعجيل القيام بما يأتي:

- رفع الأمر إلى رئيس المحكمة التي يقع في دائرة اختصاصها التحكيم، إذا كان التحكيم يجري في الجزائر.

- رفع الأمر إلى رئيس محكمة الجزائر، إذا كان التحكيم يجري في الخارج واختار الأطراف تطبيق قواعد الإجراءات المعمول بها في الجزائر" مبرز المشرع الجزائري في المادة بين أن يقع التحكيم في الجزائر أو في الخارج.

يجب أن يبنى قرار المحكمة بتعيين المحكم على التحقق من وجود نزاع قائم فعلا بين طرفي الاتفاق، مثلا أن يكون الطالب حقيقة تقدّم بالطلب، والطرف الآخر تخلف فعلا عن اختيار محكمه، الأمر الذي يتطلب سماع هذا الطرف وتحقيق دفاعه لاعتباره أحد المبادئ الأساسية في إجراءات التقاضي وكأن المحكمة تتبع إجراءات النظر في الدعوى المتعلقة بعدم الاتفاق حول تشكيل هيئة التحكيم.

الفرع الثاني: الشروط الواجب توافرها في الحكم.

تتنوّع إلى شروط وجوبية واتفاقية، وهي كالتالي:

البند الأول : الشروط القانونية الوجوبية.

اشترط القانون⁽¹⁾، مثل هذه الشروط لغرض ضمان حياده واستقلاله، هي من النظام العام، فالمشرع لم يترك أمر تقديرها لأطراف التحكيم وإنما أوجب توافرها فيمن يتولى هذا العمل بصرف النظر عن نوع وملازمات الخصومة، تدور هذه الشروط حول صفتين في المحكم:

1- ضرورة تمتع المحكم بالأهلية المدنية، من الشروط العامة لأي تصرف قانوني، أن يكون صاحبه متمتعا بالأهلية، إذا ما انعدمت أو كانت ناقصة يبطل حكم التحكيم.

نص المشرع الجزائري في م 1014 من قا 08-09 المتعلق بقا إم على: "لا تسند مهمة التحكيم لشخص طبيعي، إلا إذا كان متمتعا بحقوقه المدنية".

من أهم هذه الحقوق أن يكون المحكم بالغاً سن الرشد وفقاً لقانونه الشخصي، فسن الرشد يختلف من بلد لآخر مما يهتم تطبيق مبادئ نظرية تنازع القوانين في القانون الدولي الخاص.

نصت م 10 من القانون المدني الجزائري على تطبيق قا جنسية الشخص المراد التنازع حول أهليته، تعد الجنسية كضابط للإسناد⁽²⁾.

تبعاً لذلك يجب البحث في أن لا يكون المحكم محجوراً عليه. بموجب حكم مثبت لذلك، أو أصيب بسفه أو غفلة، وكان لأحد الأطراف علم واستغل الأمر لإصدار الحكم لصالحه، فالأحكام تعد باطلة.

كذلك يجب ألا يكون قد حكم على المحكم بجناية أو جنحة مخلة بالشرف أو أشهر إفلاسه.

2- أن يكون المحكم متمتعا بالحياد والاستقلالية عن الخصوم كما هو الحال بالنسبة للقضاة، تعد هاتين الخاصيتين من الضمانات الأساسية للتقاضي.

(1) لزهري بن سعيد، المرجع السابق، ص 142.

مصطفى محمد الجمال، عكاشة محمد عبد العال، المرجع السابق، ص 606.

(2) أسامة أحمد الحواري، المرجع السابق، ص 122 إلى 125.

نصت م 1015 من قا 08-09 المتعلق بقا إم على أنه: "إذا علم المحكّم أنه قابل للردّ، يخبر الأطراف بذلك، ولا يجوز له القيام بالمهمة إلا بعد موافقتهم".
 جعل المشرّع الجزائري من الاستقلالية أحد الأسباب لطلب ردّ المحكّم في نص م 1016: "عندما يتبين من الظروف شبهة مشروعة في استقلاليته، لاسيما بسبب وجود مصلحة أو علاقة اقتصادية أو عائلية مع أحد الأطراف مباشرة أو عن طريق وسيط".
 تعني الاستقلالية عدم التبعية، تدخل في تقديرها اعتبارات ذات طابع شخصي تحمل الجدل والخلاف، تحكمها وجود علاقات سابقة على المحكّم أن يفصح عنها في حالة وجودها، وأن لا تكون له مصلحة في النزاع.

يجب التحقق من استقلالية المحكّم حتى عن الغير، يعني عدم خضوعه لأي من المؤثرات الخارجية، تؤثر على إرادته في الخصومة التحكيمية وفي طبيعة الحكم الذي يتخذه إذ يجب أن لا يتأثر إلا بالقانون.

أما الحياد فيقصد به خلوّ المحكّم من أي ميل أو تعاطف مسبق.
 يضيف الفقه شرطا آخر هو العدالة.

البند الثاني : الشروط الاتفاقية.

هي تخضع لاتفاق الطرفين⁽¹⁾، لم تشترط أغلبية التشريعات أن يكون المحكّم من جنسية معينة أو جنس محدد، ولكن إذا اتفقا على تدقيق لهما، يعد ذلك بمثابة النص القانوني على أن يكون المحكّم من جنسية أحد أطراف هيئة التحكيم، وتعتبر لغة المحكّم عاملا للفصل في النزاع.

كذلك لم تختار أغلب التشريعات توافر خبرة معينة وكفاءة في المحكّم بل تعد خاضعة لاتفاق الأطراف، لكن من البديهي أن تكون مطلوبة خاصة في المنازعات المتعلقة بالتجارة الدولية.

(1) لزهري بن سعيد، المرجع السابق، ص 165.

البند الثالث: التزامات المحكم.

تقع على عاتق المحكم عدة التزامات⁽¹⁾:

أ) التزامات في مرحلة الترشيح لمهمة التحكيم:

على المحكم أن يبدي قبوله للفصل بالتحكيم في نزاع معين، لكن المشرع الجزائري لم يبين صيغة القبول مثلما قررته معظم التشريعات، ولكن على العموم تتم كتابة لإثبات حياد واستقلالية المحكم.

ب) التزامات المحكم أثناء سير خصومة التحكيم:

عليه أن يراعي المبادئ الأساسية في التقاضي كمبدأ المساواة، الذي يُعدّ من أشملهم، هو سمة من سمات العدل، ومبدأ المواجهة الذي يوجب بأن تكون الإجراءات في حضور الخصوم، فيجب على كل خصم إطلاع خصمه بكافة الإجراءات، مثلا لا تقبل أي ورقة من الخصم إلا بعد إطلاع خصمه عليها، وليس للمحكم أن يقوم بالاتصال مع أحد الطرفين دون الآخر.

تمتدّ التزامات المحكم أيضا، إلى المحافظة على الحق في الدفاع لفائدة المدعي والحق في الردّ على الدعوى المرفوعة ضده.

كذا التزامه، بالحياد والاستقلالية والموضوعية⁽²⁾، تنص م 7 من نظام التحكيم لغرفة التجارة الدولية المعدل والساري المفعول اعتبارا من 1998/1/1 على أنه: "يجب على المحكم المرشح قبل تعيينه، أو تثبيته أن يوقع تصريحاً باستقلاله ويعلم الأمانة كتابة بكلّ الوقائع أو الظروف التي قد يكون من طبيعتها التأثير في استقلاله في نظر الأطراف وتبلغ الأمانة هذه المعلومات كتابة إلى الأطراف بالوقائع والظروف التي من هذا القبيل، والتي تطرأ خلال التحكيم".

(1) لزهر بن سعيد، المرجع السابق، ص 188.

(2) طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 248.

ج) التزامات المحكم في مرحلة إصدار الحكم:

كالقواعد العامة المتعلقة بتسبيب الحكم، إذ نصت م 2/1027 من قا 09-08 المتعلق بقا إم "يجب أن تكون أحكام التحكيم مسببة" هذا ما يتماشى مع الطبيعة القضائية لحكم التحكيم.

توجب أغلب تشريعات التحكيم إيداع حكم التحكيم قلم كتاب المحكمة المختصة أصلا بالنظر في النزاع، فاشتراط المشرع أن يكون إيداع أصل حكم التحكيم مرفقا باتفاق التحكيم أو بنسخ عنهما تستوفي شروط صحتها من قبل الطرف الذي يهمله التعجيل بأمانة ضبط المحكمة المختصة.

توجب أيضا توقيع هيئة التحكيم، إذ نصت م 1029 من قا 09-08 على أنه: "توقع أحكام التحكيم من قبل جميع المحكمين، وفي حالة امتناع الأقلية عن التوقيع يشير بقية المحكمين إلى ذلك، ويرتب الحكم أثره باعتباره موقعا من جميع المحكمين".

لم يشترط المشرع الجزائري بيان أسباب عدم توقيع الأقلية.

د) التزامات المحكم التعاقدية:

يقرر التزام المحكم بمباشرة المهمة التحكيمية بنفسه حتى نهايتها ما جاء في نص م 1021 من قا 09-08 المتعلق بـ قا إم: "لا يجوز للمحكمين التخلي عن المهمة التحكيمية إذا شرعوا فيها، ولا يجوز ردهم إلا إذا طرأ سبب من أسباب الرد بعد تعيينهم". فلا يجوز له العدول إلا لسبب جدي يمنعه من مباشرة مهمته التحكيمية وإلا كان محل مطالبة بالتعويض على أساس المسؤولية التعاقدية.

مع ضرورة تطبيق القانون المتفق عليه، نصت م 1050 من قا 09-08 على ذلك: "تفصل محكمة التحكيم في النزاع عملا بقواعد القانون الذي اختاره الأطراف، وفي غياب هذا الاختيار تفصل حسب قواعد القانون والأعراف التي تراها ملائمة". كذا، تلتزم هيئة التحكيم بإصدار الحكم في الأجل المتفق عليه، عند عدم الاتفاق يتعين إصداره في الأجل المحدد قانونا، 4 أشهر من تاريخ قبول المحكمين لمهمتهم. يمكن تمديد الأجل

بموافقة الأطراف، في حالة عدم الموافقة عليه، يتم التمديد وفقا لنظام التحكيم، وفي غياب ذلك يتم من طرف رئيس المحكمة المختصة⁽¹⁾.

يجب على المحكم الالتزام بالمحافظة على سرية المستندات وعدم إفشاء أسرار الخصوم فتكون مداوالات المحكمين سرية⁽²⁾.

البند الرابع: حدود مسؤولية المحكم.

إن تقرير دعوى المسؤولية يحقق الانضباط في مسلك المحكمين، يتفادى به ارتكاب الأخطاء، ويمثل أسلوبا للردع عن التحيز والتعاس في أداء مهمتهم. تخضع المسؤولية للقواعد العامة، يجب توافر عناصر الخطأ، الضرر، علاقة السببية بينهما، فخطأ المحكم ليس محصورا في حالات معينة.

غير أن مدى تحديد مجال المسؤولية كان محل نقاش من الفقه: يرى الاتجاه الأول: أن مساءلة المحكم يجب أن تثبت في حالة الأخطاء التي تكون على درجة من الجسامة.

والتوجه الثاني يرى وجوب مساءلة المحكم عن كل ما يصدر منه من أخطاء. أخذت بالاتجاه الأول العديد من الأنظمة، خاصة الدولية منها كالمركز الدولي لمنازعات الاستثمار، والاتفاقية العربية للتحكيم التجاري. إن المنطق يقتضي عدم مساءلة المحكم عما يصدر من أخطاء بسيطة وغير مؤثرة في الحكم.

أما عن الجزاءات المحتملة فيمكن ردّ المحكم ومنعه من مواصلة الفصل في النزاع⁽³⁾. عدّد المشرّع الجزائري أسباب الرد في نص م 1016 من قا 08-09 المتعلق بقا إم "يجوز رد المحكم في الحالات التالية:

- عندما لا تتوفر عليه المؤهلات المتفق عليها بين الأطراف.

(1) م 1018 من قا 08-09 المتعلق بقا إم، المرجع السابق، ص 91.

(2) م 1025 من قا 08-09 المتعلق بقا إم، المرجع السابق، ص 92.

(3) لزهري بن سعيد، المرجع السابق، ص 221.

أسعد فاضل منديل، المرجع السابق، ص 149-150.

- عندما يوجد سبب رد منصوص عليه في نظام التحكيم الموافق عليه من قبل الأطراف.
 - عندما تتبين من الظروف شبهة مشروعة في استقلاليتها، لاسيما بسبب وجود مصلحة أو علاقة اقتصادية أو عائلية مع أحد الأطراف مباشرة أو عن طريق وسيط".
 إن وظيفة طلب الرد تتمثل في تنقية تشكيل المحاكم التحكيمية من كل قرينة لعدم النزاهة.

من الجزاءات المقررة أيضا هي العزل⁽¹⁾، أي سحب الخصوم من المحكم أو المحكمين سلطة الفصل في النزاع المحدد في اتفاق التحكيم فلا يواصل المحكم مهمته إلى نهايتها، تجيز معظم التشريعات عزل المحكم بتراضي الطرفين، فلا يجوز عزله من طرف واحد حتى وإن كان هو من عينه.

عند إقرار مسؤولية المحكم يجوز للطرف الذي أصابه ضرر سواء أدبي أو مالي أن يطلب التعويض، خاصة إذا ارتكب المحكم خطأ جسيما وأدى في حالات إلى إبطال الحكم.

يعد التعويض من الجزاءات ذات الطابع المادي التي توقع على المحكم يشمل:

- المصاريف الإدارية، أتعاب الدفاع أي المبالغ التي دفعت للمحامي ...

الفرع الثالث: إجراءات التحكيم وسبل إنهاء خصومة التحكيم.

نصت م 1043 من قا 08-09 المتعلق بقا إم على أنه: "يمكن أن تضبط في اتفاقية التحكيم الإجراءات الواجب اتباعها في الخصومة مباشرة أو استنادا على نظام التحكيم، كما يمكن إخضاع هذه الإجراءات إلى قانون الإجراءات الذي يحدده الأطراف في اتفاقية التحكيم" يؤكد المشرع الجزائري في هذا النص على ضرورة احترام إرادة الأطراف⁽²⁾.
 فيما يخص تحديد القانون الواجب التطبيق على إجراءات التحكيم في مجال التحكيم التجاري الدولي.

(1) قد يعد من الحقوق المقررة للمحكم في عزل نفسه، أو حقه في عدم عزله دون مبرر قانوني م 1018 من قا 08-09: "لا يجوز عزل المحكمين خلال هذا الأجل إلا باتفاق جميع الأطراف".

(2) عد الحميد الأحذب، المرجع السابق، ص 115.

لزهر بن سعيد، المرجع السابق، ص 248.

فيحق للأطراف اختيار أي قانون إجرائي لدولة ما ليطبّق على إجراءات التحكيم، كما يمكنهم تطبيق القواعد الإجرائية المنصوص عليها في أحد لوائح مراكز ومؤسسات التحكيم الدائمة، كما يمكنهم وضع قواعد إجرائية بحسب رغبتهم.

تكون محكمة التحكيم ملزمة بتطبيق هذه الإجراءات والتي مفادها تحديد كيفية تشكيل هيئة التحكيم، إجراءات ردّ واستبدال وعزل أعضائها، تحديد بداية ونهاية الإجراءات تحديد مكان ولغة التحكيم⁽¹⁾، كيفية إخطار الأطراف وتقديم طلب التحكيم، أجل تقديمه والبيانات الواجب أن يتضمنها، كيفية ووقت تقديم أدلة الإثبات، المرافعات الشفوية، إمكانية سماع الشهود وكيفيته، حكم تخلف أحد الأطراف عن تقديم ما يطلب منه من مستندات ووثائق تخصّ موضوع النزاع، وقت إقفال باب المرافعة، كيفية إنهاء إجراءات التحكيم.

الغالب أن القانون الإجرائي المختار هو الذي ينبع من نظام قانوني متقدم في مجال التحكيم، في حالة غياب أو انعدام اتفاق الأطراف على تحديد القانون الواجب التطبيق على إجراءات التحكيم، يخوّل لمحكمة التحكيم مهمة تحديد الإجراءات مباشرة، أو بالاستناد إلى أحد قوانين التحكيم الوطنية، أو الاتفاقيات الدولية، كذا أحد لوائح مراكز ومؤسسات التحكيم الدائمة، نصت على ذلك م 2/1043 من قا إ م: "إذا لم تنص الاتفاقية على ذلك، تتولى محكمة ضبط الإجراءات، عند الحاجة، مباشرة أو استنادا إلى قانون أو نظام تحكيم".

إن هيئات ومراكز التحكيم لا تطبق إلا القواعد المنظّمة للإجراءات المعمول بها لديها والمقررة في لوائحها ونظمها الخاصة كلائحة تحكيم غرفة التجارة الدولية بباريس الاتفاقية الأوربية لعام 1961 بشأن التحكيم التجاري الدولي، كذلك قواعد التحكيم الخاصة بمركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، القواعد الإجرائية المنصوص عليها في اتفاقية عمان العربية للتحكيم التجاري لعام 1987.

⁽¹⁾ - Anne Rasson- Roland, David Renders et marc Verdussen, la cour d'arbitrage, Vingt ans après, Bruylant, Bruxelles 2004, p 213.

إن اتفاق الأطراف ينصب على تحديد المكان المناسب للنظر في الخصومة التحكيمية إذا خلا يكون لهيئة التحكيم ذلك، تتمثل أهميته في أنه يعدّ مؤشراً لتحديد القانون الإجرائي الواجب التطبيق، يستحسن أن يكون قريبا من الخصوم وممثليهم ومن الشهود، مما يشجعهم على الإدلاء بشهادتهم، وأن ينتمي إلى بلد دون مشاكل أو صعوبات. بالنسبة للتحكيم المؤسسي إن مقر مركز التحكيم يعد مكانا للتحكيم⁽¹⁾.
 أما عن لغة التحكيم فيقصد بها لغة إجراءات التحكيم والمرافعات وتقديم المستندات والوثائق والحكم، يطرح مشكل تحديدها إذا كان التحكيم دوليا⁽²⁾.
 إن المشرّع الجزائري لم يعرض لمسألة مكان التحكيم ولغته فالأصل لمبدأ سلطان الإرادة أي لاتفاق الأطراف.

أما في حالة التحكيم المؤسسي فعلى الأغلب لغة التحكيم هي لغة المركز. تبدأ إجراءات التحكيم طبقا لنص م 1018 من قا 08-09 من تاريخ تعيين المحكمين أو إخطار محكمة التحكيم، لكن باستثناء نص المادة 1015 يستخلص بأن إجراءات التحكيم تبدأ من تاريخ إعلان المحكم أو المحكمين قبولهم المهمة المسندة إليهم⁽³⁾. "لا يعد تشكيل محكمة التحكيم صحيحا إلا إذا قبل المحكم أو المحكمون بالمهمة المسندة إليهم".
 أولى الإجراءات هي متعلقة بالجلسة التمهيديّة بناء على طلب التحكيم، يتم فيها سماع الطرفين أو وكيلهما لتنظيم المراحل الإجرائية لنظر النزاع والمواعيد المتعلقة بها.
 على المحكم أن يرسل لهما قبل يوم الاجتماع جدول أعمال الجلسة، حتى يكونا على علم بالمسائل التي سوف تكون محل مناقشة والقرارات المقترحة بشأنها.

(1) كمثال طبقا لقواعد مركز التحكيم التجاري الدولي لدول مجلس التعاون الخليجي في مادتها السادسة، تنص على أن مكان التحكيم كمبدأ عام هو دولة البحرين، وفي حالة اتفاق الأطراف على غير ذلك، فيجب أن توافق هيئة التحكيم على ذلك بعد التشاور مع الأمين العام للمركز.

لزهر بن سعيد، المرجع السابق، ص 261.

(2) عبد الحميد الأحذب، موسوعة التحكيم، التحكيم الدولي، المرجع السابق، ص 27.

(3) عبد الحميد الأحذب، قانون التحكيم الجزائري الجديد، المرجع السابق، ص 84.

تتناول الجلسة التمهيديّة عادة، لغة التحكيم، الاتفاق على مواعيد وأماكن الجلسات في حالة ما إذا لم يتم ذلك، تحدد هيئة التحكيم مكان الاجتماعات مع مراعاة محل إقامة الطرفين والشهود، مواعيد تقديم بيان الدعوى ودفاع كل من الطرفين، مواعيد تقديم المستندات وتقارير الخبرة، تحديد أدلة الإثبات والقواعد القانونية الموضوعية والإجرائية، تحديد وكيل كل طرف والمعلومات الخاصة به، تحديد المسائل التي تحتاج إلى خبرة فنية، سلطة المحكم في إصدار أمر وقتي، أو تحفظي، تبيان القانون الواجب التطبيق على الإجراءات وعلى الموضوع إذا لم يحدده الأطراف.

تبدأ الجلسة عادة بقيام المحكم بالتقديم بنفسه والوسيلة التي تم تعيينه بها وقبوله المهمة والإشارة إلى اتفاق التحكيم، والمحاور الرئيسية للتراع ثم يسأل كل طرف أو من يحضر عنه عن اسمه وصفته ليتم الإعلان عن بدء الجلسة، يتم تدوين الاجتماع التمهيدي في محضر الجلسة.

يتبادل الطرفان العرائض، يقوم بوضع مذكرة مكتوبة تحوي كل ما يتعلق بالدعوى، يقوم المدعى عليه بالرد وعرض كافة أوجه الدفاع والطلبات المتعلقة بموضوع التراع⁽¹⁾. على المحكم أي يراعي أثناء هذه المراحل المبادئ الأساسية في التقاضي خاصة مبدأ المساواة بين الخصوم، مبدأ المواجهة، احترام حقوق الأطراف في الدفاع ووجوب نظر النزاع من جميع أعضاء هيئة التحكيم.

نص المشرع الجزائري في م 1020 من قا 08-09 المتضمن قا إم على: "تنجز أعمال التحقيق والمحاضر من قبل جميع المحكمين إلا إذا أجاز اتفاق التحكيم سلطة نذب أحدهم للقيام بها".

فيما يخص أدلة الإثبات أعطى المشرع الجزائري لهيئة التحكيم سلطة واسعة في التحقيق فيها حسب نص م 1047: "تتولى محكمة التحكيم البحث عن الأدلة".

(1) لهر بن سعيد، المرجع السابق، ص 275-276.

إن طلب أحد الأطراف من الهيئة إلزام الطرف الآخر تقديم مستند بحوزته يفيد في إثبات ما يدعيه، ولم يقدمه، جاز لمحكمة التحكيم أو الطرف الذي يهمله التعجيل اللجوء إلى السلطة القضائية المختصة بعد ترخيص له من محكمة التحكيم لطلب إلزام الطرف الآخر بتقديم هذا المستند. بموجب عريضة تقدم إلى القاضي المختص، فتطبق في هذه الحالة أحكام قانون دولة القاضي، ذلك ما ورد في محتوى نص م 1048 من قا 08-09.

أما في حالة التزوير نصت م 1021 على أنه: "إذا طعن بالتزوير مدنيا في ورقة، أو إذا حصل عارض جنائي، يحيل المحكمون الأطراف إلى الجهة القضائية المختصة ويستأنف سريان أجل التحكيم من تاريخ الحكم في المسألة العارضة"⁽¹⁾.

يمكن لهيئة التحكيم اتخاذ التدابير التحفظية تجنباً للأضرار التي قد تلحق بأحد الخصوم جراء الانتظار لغاية صدور الحكم التحكيمي الذي ينهي الخصومة، ذهب إلى ذلك المشرع الجزائري في نص م 1/1046: "يمكن لمحكمة التحكيم أن تأمر بتدابير مؤقتة أو تحفظية بناء على طلب أحد الأطراف، ما لم ينص اتفاق التحكيم خلاف ذلك".

كالتدابير التي من شأنها الحفاظ على البضائع، المأكولات والأدوية سريعة التلف مثلا⁽²⁾، وفي حالة عدم تنفيذها يتدخل القاضي المختص، ويطبق قانون القاضي طبقاً لنص م 1046 من قا 08-09: "إذا لم يقيم الطرف المعني بتنفيذ هذا التدبير إرادياً جاز لمحكمة التحكيم أن تطلب تدخل القاضي المختص، ويطبق في هذا الشأن قانون بلد القاضي". تتوقف الخصومة لسبب أجنبي عن المركز القانوني لأطرافها قد يكون اتفاقياً، قانونياً، أو بقرار من هيئة التحكيم، اعتمد المشرع الجزائري هذا الأخير بنص م 1021 من قا 08-09 المتعلق بقا م "إذا طعن بالتزوير مدنيا في ورقة أو إذا حصل عارض جنائي، يحيل المحكمون الأطراف إلى الجهة القضائية المختصة، ويستأنف سريان أجل التحكيم من تاريخ الحكم في المسألة العارضة".

(1) عبد الحميد الأحمد، قانون التحكيم الجزائري الجديد، المرجع السابق، ص 121.

(2) نور الدين بكلي، المرجع السابق، ص 286.

عبد الحميد الأحمد، قانون التحكيم الجزائري الجديد، المرجع السابق، ص 121.

لم يتعرض المشرع الجزائري لمسألة انقطاع الخصومة.

تناولت م 1024 من قا 08-09 المتعلق بقا إم كيفية إنهاء إجراءات التحكيم والتي

تمّ بالحالات التالية:

- بوفاة أحد المحكّمين أو رفضه القيام بمهمته بمبرر أو تنحيته أو حصول مانع له ما لم يوجد شرط مخالف، أو إذا اتفق الأطراف على استبداله، أو تم استبداله من قبل المحكّم أو المحكّمين الباقين.

- بانتهاء المدة المقررة للتحكيم، إذا لم تشرط المدة فتكون بانتهاء مدة 4 أشهر.

- بفقد الشيء موضوع النزاع أو انقضاء الدين المتنازع فيه.

- بوفاة أحد أطراف العقد، فتنتهي بذلك مهمة هيئة التحكيم.

يعد صدور حكم التحكيم النهائية العادية للعملية التحكيمية والغاية المبتغاة منه.

قد تكون الأحكام عادية تفصل في النزاع، وقد تكون جزئية أو وقتية أو أحكاما

تمهيدية نصت م 1049 من قا 08-09 المتعلق بقا إم على: "يجوز لمحكمة التحكيم إصدار ... أحكام جزئية".

يقتصر هذا الحكم على جزء من الطلبات المتعلقة بالموضوع، مع استمرار هيئة

التحكيم النظر في باقي المسائل، فهذا الحكم لا ينهي ولايتها عن النظر في النزاع على

باقي المسائل والتي لم يشملها الحكم الجزئي، اعتمده المشرع الجزائري على غرار باقي

التشريعات الأخرى⁽¹⁾.

لم يشر المشرع الجزائري إلى إمكانية إصدار الأحكام الوقتية كتلك المتعلقة بالحكم

بالحراسة القضائية، على خلاف موقفه المتعلق بالأحكام التمهيدية جاء ذلك في نص

م 1035 من قا 08-09 المتعلق بقا إم "يكون حكم التحكيم النهائي أو الجزئي أو

التحضيرية قابلا للتنفيذ". يستخلص منه إمكانية استصدار الأحكام التحضيرية أو

التمهيدية بنفس قيمة إمكانية إصدار الأحكام النهائية أو الجزئية.

(1) عبد الحميد الأحذب، قانون التحكيم، التحكيم الدولي، المرجع السابق، ص 453.

إذا تم استنفاد جميع الإجراءات الواجبة، تنفرد الهيئة بمراجعة وتدقيق المستندات والأدلة حسب نص م 1047: "تتولى محكمة التحكيم البحث عن الأدلة"⁽¹⁾.

حدّد المشرّع الجزائري أجلا لقفّل باب المرافعة: تنص م 1022 من قا 09-08 المتعلق بقا إ م على: "يجب على كل طرف تقديم دفاعه ومستنداته قبل انقضاء أجل التحكيم بـ 15 يوما على الأقل وإلا فصل المحكّم بناء على ما تقدّم إليه خلال هذا الأجل". تكون المداوات سرية حسب ما نصت عليه م 1025 من نفس القانون. وحوّلت م 1018 منه أن يكون هناك ميعادا اتفاقيا لإصدار الحكم، في غيابه يكون قانونيا في ظرف 4 أشهر، يمكن تمديد الأجل بالموافقة أو طبقا لنظام التحكيم أو يكون قضائيا. إن هذا الميعاد يتماشى مع مزايا نظام التحكيم ألا وهي السرعة في الفصل في المنازعات⁽²⁾.

اشترط المشرّع الجزائري في الأحكام أن تكون كتابة وموقّعا عليها وأن تصدر بأغلبية الأصوات يجب أن يتضمن حكم التحكيم عرضا موجزا لإدعاءات الأطراف، أوجه دفاعهم، والأسانيد التي تدعّم هذه الإدعاءات⁽³⁾.

يجب أن يكون الحكم مسببا للسماح بفرض أوجه المراقبة، اسم ولقب المحكّمين لمراقبة تطابق الأسماء، تاريخ ومكان صدور الحكم، يجب أن يتضمن أيضا أسماء وألقاب الأطراف، موطن كلا منهم.

يودع أصل الحكم في أمانة ضبط الجهة القضائية المختصة في الطرف الذي يهّمه التعجيل⁽⁴⁾. يثبت حكم التحكيم بتقديم الأصل مرفقا باتفاقية التحكيم.

تنتهي مهمة المحكّم بمجرد الفصل في النزاع حسب نص م 1030 من قا 09-08 المتعلق بقا إ م.

(1) نور الدين بكلي، المرجع السابق، ص 287.

(2) على عكس ما هو وارد في التشريعات العربية كمصر التي تقرر مدة 12 شهرا.

(3) عبد الحميد الأحمد، قانون التحكيم الجزائري الجديد، المرجع السابق، ص 148.

(4) عمر زودة، إجراءات تنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية، اليومين الدراسيين عن الطرق البديلة لحل النزاعات، الصلح، الوساطة، التحكيم، المرجع السابق، ص 220.

يمكن للمحكم تفسير الحكم أو تصحيح الأخطاء المادية والإعفاءات التي تشوبه. تعترف الجزائر بأحكام التحكيم الدولي على أن لا يكون الحكم مخالفا للنظام العام الدولي⁽¹⁾. تماشيا مع انضمامها إلى اتفاقية نيويورك لعام 1958 والمتعلقة بالاعتراف وتنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية⁽²⁾.

انضمت الجزائر إلى اتفاقية نيويورك 1958 بموجب المرسوم رقم 88-233 المؤرخ في 5-11-1988⁽³⁾.

إن الجهة المختصة بتنفيذ أحكام التحكيم التجاري الدولي تختلف ما إذا كان حكم التحكيم صادرا في الجزائر أم لا، فإن كان صادرا في الجزائر المحكمة المختصة هي المحكمة التي صدر في دائرة اختصاصها هذا الحكم، أما إذا كان حكم التحكيم صادرا في الخارج يؤول الاختصاص إلى رئيس المحكمة التي يقع في دائرتها مكان التنفيذ⁽⁴⁾.

يمكن استئناف الأمر القاضي برفض طلب التنفيذ، أما الأمر الصادر بالتنفيذ فلا يمكن استئنافه إلا في حالات محدودة عددها م 1056 من قا 08-09 المتعلق بقا إم: إذا فصلت محكمة التحكيم بدون اتفاق التحكيم أو بناء على اتفاقية باطلة أو انتقضت مدة الاتفاقية.

- إذا كان تشكيل محكمة التحكيم أو تعيين المحكم الوحيد مخالفا للقانون الذي اتفق عليه الأطراف.

- إذا فصلت محكمة التحكيم بما يخالف المهمة المسندة إليها.

- إذا لم تحترم هيئة التحكيم مبدأ المواجهة.

- إذا لم تسبب محكمة التحكيم حكمها أو وجد تناقض في الأسباب.

⁽¹⁾ Gérard Plyette, le contrôle par le juge étatique français des sentences arbitrales :

l'ordre public international les modes alternatifs de règlement des litiges, médiation, conciliation et arbitrage, journées d'étude le 15 et 16 juin 2008 revue de la cour suprême, numéro spécial, cour suprême, 2009, Alger, p 23.

⁽²⁾ طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 257.

⁽³⁾ ج.ر رقم 48 المؤرخة في 1988/11/23.

⁽⁴⁾ عمر زودة، المرجع السابق، ص 229-230.

- إذا كان حكم التحكيم مخالفا للنظام العام الدولي. يكون الاستئناف بشهر يبدأ من تاريخ التبليغ الرسمي لأمر رئيس المحكمة. إن أحكام التحكيم الدولي الصادرة في الجزائر يمكن الطعن فيها بالبطلان استنادا إلى الأسباب التي تبرر استئناف الأمر الصادر بالتنفيذ، والطعن ببطلان حكم التحكيم يؤثر بقوة القانون على الطعن في الأمر بالتنفيذ وتتخلى المحكمة على الفصل فيه. إن الطعن في أمر التنفيذ يوقف تنفيذ حكم التحكيم، ما نصت عليه م 1060 من قا 09-08 والقرار الصادر باستئناف الأمر بتنفيذ حكم التحكيم، يكون قابلا للطعن بالنقض حسب نص م 1061 من قا 09-08.

كما أجاز المشرع الجزائري طلب بطلان أحكام التحكيم التجاري الدولي بناء على الحالات المنصوص عليها في م 1056 من قا 09-08 المتعلق بقا إم، يرفع الطعن أمام المجلس القضائي الذي صدر حكم التحكيم في دائرة اختصاصه، ليقبل الطعن خلال شهر من تاريخ النطق بالحكم أو خلال شهر من التبليغ الرسمي للأمر القاضي بالتنفيذ. يمكن الطعن بالنقض في الحكم الصادر بطلب بطلان حكم التحكيم وفقا للأحكام العامة⁽¹⁾.

(1) م 1061 من قا 09-08 المتعلق بقا إم، المرجع السابق، ص 95.

لزهر بن سعيد، المرجع السابق، ص 393.

الباب الثاني

مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في ترقية التجارة الخارجية للجهاز

الباب الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية التجارة الخارجية للجزائر.

ظل القطاع الصناعي في الجزائر بعد الاستقلال تحت حماية إدارية لمدة طويلة، واستند كثيرا على المحروقات الذي عرّض الاقتصاد الجزائري في كل مرة لأزمات اقتصادية عند انخفاض أسعاره في الأسواق العالمية⁽¹⁾.

شرعت الجزائر في سياسة إصلاحية تهدف إلى إنشاء قواعد متينة تدعم الإنتاج بإعادة تنظيم القطاع الصناعي للانتقال من شركات ضخمة تحتكر التصنيع إلى شركات ذات حجم صغير تخصص في منتج معين.

فالاقتصاد الذي كان سائدا هو أن التنمية الاقتصادية لا تتحقق إلا بتشديد المصانع الكبرى، غير أن هذه الفكرة تحولت من أنها مطلقة إلى نسبية بعد المساوى التي لحقت بها⁽²⁾.

أما حاليا، الاعتقاد السائد هو بعث مؤسسات صغيرة ومتوسطة بما يسمح بإعادة بناء النسيج الصناعي الاقتصادي وتنويعه⁽³⁾، وجعل حد للتبعية⁽⁴⁾، تماشيا مع التحولات الدولية المتجددة والتي تبغي الجزائر الالتحاق بها، منها إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وتحضير ترتيبات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

(1) أعقب الأزمة البترولية في السبعينات غلق المصانع وانتشار البطالة مما أدى إلى التفكير في ترقية روح المبادرة والتعاون في البلدان المتطورة، ومع نهاية الثمانينات وبداية التسعينات برز اهتمام كبير بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هاته البلدان رحيم حسين، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة أبحاث روسيكادا ع 3، لسنة 2005 عن جامعة سكيكدة، الجزائر، ص 124.

(2) Khannou Boukhalfa est il encore temps d'amorcer le developement de l'économie espace n° 2 mars 2003, revue périodique du ministère de la PME – PMI et de l'artisanat, p 17.

(3) زعباط عبد الحميد، الشراكة الأورو متوسطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ع 00 السداسي الثاني 2004 المرجع السابق، ص 65.

(4) صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ع 3 لسنة 2004 عن جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، ص 22.

على غرار أغلب الدول العربية إذ تعود البدايات الأولى لنشأة المنشآت الصغيرة في هذه الدول إلى العقود الأولى من القرن العشرين خاصة في مصر، سوريا والعراق⁽¹⁾.

غير أنه ومع زوال الأنظمة الاقتصادية الاشتراكية والإحلال محلها النظام الاقتصادي الرأسمالي أصبحت ترى الكثير من الدول في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة السبيل الوحيد أو الأمثل لترقية التصنيع وتنمية تجارتها الخارجية، خاصة بعدما تلا ذلك بروز تغييرات أدت إلى نظام جديد اصطلح عليه بالعمولة، في "أهمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة أصبحت اليوم أمرا لا جدال فيه من خلال الدور الذي تؤديه في اقتصاديات الدول المتطورة، سواء من حيث عددها أو مساهمتها في التشغيل وبالتالي المساهمة في حل مشكلة البطالة، أو من حيث مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي"⁽²⁾.

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا في التنمية كونها تستخدم عددا محدودا من العمال مطالبين بأداء مهامهم وعملهم بكفاءة، تسهل الرقابة وتستخدم رؤوس أموال صغيرة مما يسهل التفكير في عملية الدعم المالي، وتعتمد نظام معلوماتي غير

(1) وكأما التطور الطبيعي للاقتصاديات الحرفية التي كانت سائدة في الدول العربية إبان الحكم العثماني، والتي شهدت تطورا كبيرا في عقد العشرينيات بعد استقلال هاته الدول، بدأت مرحلة الاقتصاد الحديث والمنظم فعهدت "بعض الاقتصاديات العربية ولادة قطاعات الأعمال بالمفهوم العصري المكون من مجموعة من الشركات الفردية والعائلية والمساهمة وكانت تنسم بأنها شركات صغيرة بكل المعايير المعتمدة سواء معايير العمل أو رأس المال أو المبيعات أو الإنتاج ... الخ وقد شهدت الفترة ما قبل الحرب العالمية الثانية تناميا مضطربا في قطاعات الأعمال بالتحديد مصر، سوريا، العراق، الأردن ولبنان فزاد عدد الشركات ونمت موجوداتها ومبيعاتها، إلا أن الحرب العالمية الثانية كان لها تأثيرا سلبيا على قطاعات الأعمال العربية فتقلص عدد الشركات، وصفت المئات منها بحكم الخسائر المتلاحقة التي تراكمت مع الحرب العالمية الثانية" بعد انتهائها بدأت مرحلة إعادة التعمير وشهد العالم روجا اقتصاديا كان له تأثير على تطور قطاعات الأعمال في الدول العربية فزاد عدد الشركات من فترة الخمسينيات إلى ما بعد الثمانينات أين شرع التنفيذ في سياسة الخصوصية. بسمان فيصل محجوب، رؤية استشرافية لأثر المنظمة العالمية للتجارة على المنشآت الصغيرة في الوطن العربي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ع 2 لسنة 2003 عن جامعة سطيف، الجزائر، ص 61.

(2) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية بحوث اقتصادية عربية، ع 42 لسنة 2008، تصدر عن الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية بالتعاون مع مركز الدراسات الوحدة العربية، مصر، ص 108.
مجلة الاتحاد الأوروبي، ع 1 يناير - فبراير 2004، مجلة بعثة اللجنة الأوروبية بالجزائر، ص 5.

معقد يتلاءم مع نظام القرار الغير معقد في هذا النوع من المؤسسات بخلاف المؤسسات الكبيرة⁽¹⁾، وتوفر إنتاج السلع والخدمات لتحقيق الاكتفاء الذاتي⁽²⁾.

ذلك ما يستشف من تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية « UNIDO » للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها: "مجموعة المشروعات التي تقوم بالإنتاج على نطاق صغير وتستخدم رؤوس أموال صغيرة، وتوظف عددا محدودا من الأيدي العاملة وتتبع أساليب إنتاجية حديثة ويغلب على نشاطها الآلية وتطبق مبدأ التخصص وتقسيم العمل ويعتبر شرطا الآلية والتخصص لازمين للمشروع، وذلك بسبب اختلاف معامل رأس المال، العمل" بين القطاعات الصناعية المختلفة، واختلاف الفن الإنتاجي المطبق في صالح القطاع الواحد"⁽³⁾.

فالعدد المحدود الذي تستخدمه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من العمال يدعو إلى التفكير والقياس أن هذا الخيار يمثل تطورا طبيعيا لسلوك الإنسان "نحو العمل وتعظيم الثروة والإبداع وكسب ثقة السوق وخلق الثروة وتحقيق الميزة التنافسية التي يتحدث عنها الإستراتيجيون وتجنب الخطر والابتعاد عنه أينما كان ..."⁽⁴⁾.

على هذا الأساس إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية وغاية اجتماعية⁽⁵⁾، هناك من يضيف بأنها تساعد على التخفيف من حدة

(1) حسين رحيم، نظم حاضرات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ع 2 لسنة 2003 عن جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، ص 162.

برجي شهرزاد، إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير عن مدرسة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة تلمسان سنة 2011-2012، ص 45.

Hocine Rahim, management des savoirs et stratégie d'innovation dans les PME Algérienne, revue d'économie et management n°3 année 2004, faculté des sciences économiques et de gestion université Abou Bekr Belkaid Tlemcen, p 235.

(2) عبد الرحمن بن عنتر، واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة، وآفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، ع 1 لسنة 2002، ص 166.

(3) عبود رزق، المرجع السابق، ص 104-105-106.

عبد الرحمان بن عنتر، المرجع السابق، ص 159-160.

(4) بسمان فيصل محجوب، المرجع السابق، ص 62.

(5) بوقنة عبد الفتاح، مشروع إستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضاءات ع 2 سنة 2003 مجلة دورية تصدرها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، ص 6.

مشكلة الفقر في المناطق النائية إذ تتميز بتحقيقها للتوزيع العادل للصناعات وإنتشارها جغرافيا على مستوى الوطن مقارنة مع الصناعات الكبرى التي تتركز في بعض المدن الكبرى أو المناطق الصناعية بما يتفادى معه الهجرة الريفية إلى المدن والتخفيف من الفوارق الإقليمية في توزيع الدخل⁽¹⁾، انتبه فريق آخر إلى أن اعتماد التصنيع على المنشآت الصغيرة من شأنه أن يحافظ على البيئة بخلاف الصناعات الكبرى⁽²⁾، بحيث تتوفر دراسات لمنح إمكانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدم الإضرار بالبيئة، هذه القواعد تدعو إليها المنظمة العالمية للتجارة وامتدت حتى إلى المنتجات التي تسوّق للدول، بوجوب احترامها للمقاييس البيئية فالصناعات الصغيرة والمتوسطة بحكم الظروف أصبحت قضية حتمية ولم يعد هناك بديل للتنمية الصناعية في الجزائر عن الصناعات الكبيرة إلا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لإخراج الاقتصاد من اعتماده على مصدر واحد للدخل وهو النفط إلى اقتصاد مبني على مصادر متعددة⁽³⁾. لتدخل على الأقل في القيام "بصناعة الإحلال محل الواردات" والسماح بالتصدير إلى العالم الخارجي إذ تتجه من تصدير المواد الأولية إلى تصدير منتجات إلى الخارج⁽⁴⁾. مثلا في الولايات المتحدة الأمريكية 37% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم بعملية التصدير⁽⁵⁾.

أما اليابان فوصلت نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في صادرات قطاع الصناعة إلى 51,8% عام 1991، والهند إلى 55% ما بين عامي 91 و92⁽⁶⁾.

(1) عبود زرقين، المرجع السابق، ص 113.

(2) gestion de l'environnement pour les PME – PMI, AFNOR 2007 France, p 10.

(3) عبد الرحمان بن عنتر، المرجع السابق، 167.

(4) عبود زرقين، الإستراتيجية الملائمة للتنمية الصناعية في الجزائر، بحوث اقتصادية عربية مجلة علمية فصلية محكمة تصدر عن الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية بالتعاون مع مركز دراسات الوحدة العربية، ع 45 سنة 2009، مصر، ص 174.

إسحاق خديجة، دور الضرائب في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2011-2012، ص 63.

(5) صالح صالح، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 26.

(6) فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 71.

الفصل الأول: النصوص القانونية المتعلقة بتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو

زيادة الصادرات الجزائرية من غير المحروقات.

الاهتمامات الأولى بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لم تبدأ منذ سنة 2001 وإنما من سنة 1991 بإنشاء وزارة منتدبة مكلفة بها، ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتباراً من جويلية 1993 لترقية المشروعات الصغيرة والمتوسطة من غير تأطير قانوني⁽¹⁾.

إلا أن الوضع الاقتصادي والاجتماعي والأمني الذي ميز البلاد خلال العشرية السابقة أدى إلى تدهور قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة ولم يتمكن من البروز⁽²⁾. فضلاً على ترسيخ السياسة الصناعية الجزائرية فكرة الاعتماد الكبير على الصناعات الضخمة والمؤسسات الكبيرة، لم تترك مجالاً لنمو وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽³⁾.

فحتى بداية عقد التسعينات كان النسيج الصناعي في الجزائر مكون أساساً من مؤسسات عمومية تمثل نحو 80% من القدرات الصناعية ولم تكن الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل أكثر من 20% وهي تابعة للقطاع الخاص⁽⁴⁾. وعلى الرغم من تنامي فكرة الاهتمام بهذا النوع من المؤسسات على غرار أغلب الدول العربية والنامية⁽⁵⁾، وإبداء الرغبة في إعادة النهوض بهذا القطاع إلا أنه لم يحظ

(1) صالحى صالح، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 31.

برجي شهرزاد، المرجع السابق، ص 160.

عبد الرحمان بن عنتر، المرجع السابق، ص 160.

(2) "الشركات تحتاج إلى أكثر من السلام للدفع بما لديها من طاقات وموارد في استثمار منتج" زايري بلقاسم، بلحسن هواري، تحليل المحيط الاقتصادي لبيئة الأعمال وأثره على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و18 أبريل 2006، www.collogue2.voila.net، ص 571.

(3) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 117-119.

(4) رحيم حسين، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، ص 119.

(5) إذ تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القوة الاقتصادية المحركة للنظام الاقتصادي والتجاري ككل، فشهدت السنوات الأخيرة اهتمام العديد من الدول باختلاف درجة النمو فيها، تقوم بتوسيع الإنتاج الصناعي وتنويعه، لذا اعتبرت السياسة التصنيعية الأكثر فعالية وفيها فائدة لتنمية البلاد.

بسياسة واضحة في مجال التنمية الصناعية⁽¹⁾، يتمثل السبب الرئيسي في صعوبة التحول من الاقتصاد الاشتراكي إلى الرأسمالي⁽²⁾، وفي تبني سياسة إنتاجية تأخذ مكان المواد البترولية وتساهم في تحرير البلاد من ديونها الخارجية لتخرجها من وضعيتها المرتبطة بتصدير منتج واحد ممثل في البترول.

فيكون على الجزائر اعتماد سياسات جديدة في إطار الانتقال من أساليب الاقتصاد الإداري المركز إلى اقتصاد أكثر انفتاحا⁽³⁾، وعدم عرقلة نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽⁴⁾.

يجب أن تؤدي الإستراتيجية المقررة لتنمية هذا النوع من المؤسسات إلى الزيادة في الإنتاج، خفض التكاليف، ارتفاع الجودة وزيادة الأرباح، فيصبح القطاع عندئذ أكثر قدرة على المنافسة ليفرض عليه منطق المواجهة بدلا من منطق الاحتكار، من شأن ذلك العمل أو الدعوة إلى تدعيم سياسة تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة وقدرتها التصديرية، بتزويدها بالخريطة التصديرية وتحديد الأسواق الواعدة ذات القدرات التنافسية⁽⁵⁾.

(1) رحيم حسين، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، ص 120.

(2) أدى النظام الاشتراكي في الجزائر إلى ظهور العديد من الاختلالات في عدة ميادين: عجز في الميزان التجاري، عجز في القدرة التصنيعية، انخفاض في الفعالية الاقتصادية، انحلال في النظام المصرفي، عدم فعالية النظام الضريبي، اعتماد الصادرات الجزائرية على المحروقات واحتكار الدولة للتجارة الخارجية، ارتفاع حجم الديون الخارجية، أدى ذلك بالسلطات العمومية إلى تقسيم الشركات الكبرى لعدد من الشركات العمومية أقل قياسا وأسهل إدارة، كلف الدولة مبالغ مالية باهظة من أجل إعادة الهيكلة المالية للمؤسسات وحل ديون الشركات السابقة فتيين للجزائر بأن العمل وحده هو عنصر الثروة ظهرت بوارد هذه السياسة في الثمانينات لتعمل على إلغاء طرق الإثراء السهل المتمثل في المحروقات وبدأت تتجسد الدعوة إلى العمل الإنتاجي.

حسين عبد الكريم سلوم، خديجة جمعة الزويبي، الملتقى الدولي، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 16.

(3) صالح صالح، المرجع السابق، ص 45.

Kada Akacem, des réformes économiques pour la promotion des PME, p 523.

في الملتقى الدولي، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17 و18 أبريل 2006.

(4) ذلك ما دعا إليه السيد رضا حمياني رئيس منتدى رؤساء المؤسسات قائلا: "أنه لا يمكن للجزائر أن تسير عكس التوجه العالمي السائد والذي يتجه نحو المزيد من الانفتاح، جريدة الشروق، 2009/6/21.

(5) بسمان فيصل محجوب، المرجع السابق، ص 72.

فعلى السياسة الاقتصادية أن تراعي فكرة التنوع في التصنيع مع مراعاة التوزيع العادل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الوطني⁽¹⁾.

كما ذكر سابقا⁽²⁾، برزت منذ التسعينات إرادة واضحة للسياسة الاقتصادية في الجزائر للاهتمام بهذه الصناعات، الدليل على أن أول وزارة أنشئت للنهوض بهذه الصناعات كانت في سنة 1993 حتى تتكفل بمهمة تهيئة المحيط الملائم والظروف الجيدة لترقية نشاط هذه المؤسسات، غير أن الفراغ القانوني وغياب الهيئات الوطنية والمحلية التي تسهر على متابعة ودعم هذه الصناعات كان عائقا أمام تطور هذا القطاع⁽³⁾.

إن الجزائر، لا يمكنها الاستفادة من التفضيلات الممنوحة للدول النامية في إطار المنظمة العالمية للتجارة ولا تلك التي ينص عليها اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي بدون أن يكون لديها مردود إنتاجي، لأن المحروقات لا تشملها هذه الامتيازات، كان ذلك الداعي لصدور أول نص قانوني تحت رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 المتعلق بترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة⁽⁴⁾، إلى جانب نصوص أخرى سمحت للقطاع الخاص بالمشاركة القوية والفعالة في التنمية الاقتصادية.

فأبرزت أن هذه الصناعات هي منبع المبادرة الاقتصادية⁽⁵⁾، والسبيل الأمثل لتطوير التجارة الخارجية للجزائر.

(1) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 120.

عبد الرحمن بن عنتر، المرجع السابق، ص 160.

(2) ص 225 من هذه الرسالة.

(3) - guide de création et gestion d'une entreprise PME / PMI édition Zouba, Bouira, Algerie 2007, p 14.

سواء عبد الكريم الخناق، المتطلبات التنظيمية للمنظمات الجزائرية المتوسطة والصغيرة في ظل الشراكة، بحوث وأوراق عمل الملتقى الدولي المنعقد خلال الفترة 13-14/11/2006 آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 212.

(4) ج.ر رقم 77 لسنة 2001 المؤرخة في 15 ديسمبر 2001.

بوقنة عبد الفتاح، المرجع السابق، ص 6.

(5) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 115.

حسين رحيم، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، ص 123.

برجي شهرزاد، المرجع السابق، ص 38.

المبحث الأول: دور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بإصدار هذا النص يتم التعويل على التوسيع من إنشاء عدد معتبر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من شأنه إحداث مناصب شغل جديدة وإرساء قواعد صلبة لاقتصاد متنوع.

فتعمل الوزارة المعنية على استحداث 200 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة في الفترة من 2010 إلى 2014، من شأنه خلق مليون منصب شغل دائم وتنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات ومن ثم تنويع المداخيل⁽¹⁾.

اهتم النص بإعطاء تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يسهل من إعداد المعلومات الإحصائية كما فصل في تدابير الدعم لترقيتها والتدابير الاستشارية لمساعدتها، عمل النص أيضا على القضاء على جميع الالتباسات التي كان يعيشها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

في هذا السياق بيّن الوزير بأن "القانون المذكور، دعم هذا القطاع بالدعائم القانونية الضرورية التي تضمن استقراره والتقليص من حدة التأثير السلبي للمحيط الاقتصادي الحالي"⁽²⁾.

المطلب الأول: المؤشرات العامة والإحصائية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بلغت قيمة الاستيراد عام 2005: 20,357 مليار دولار أمريكي في حين بلغت في عام 2006 ما يقدر عن 21,005 مليار دولار أمريكي بنسبة تطور 3,18%.

أما عن التصدير فكانت النتائج مهمة إذ وصلت عام 2005: 46,001 مليار دولار أمريكي، وفي عام 2006 بلغت 52,822 مليار دولار أمريكي بنسبة تطور 14,83%⁽³⁾.

(1) جريدة الشروق بتاريخ 2009/5/27.

(2) كلمة الوزير، مجلة فضاءات، المرجع السابق، ص 4.

(3) لقد سجلت نتائج المبادلات الخارجية الجزائرية في عام 2006 فائض في الميزان التجاري قدر بـ 31,82% مليار دولار أمريكي أي أنه ارتفع بـ 24,07% مقارنة مع عام 2005. نشرية المعلومات الاقتصادية لسنة 2006، ص 34.

بالمقارنة ما بين عامي 2005 و2004 قدرت قيمة الاستيرادات الجزائرية في نهاية عام 2005 بـ 20,4 مليار دولار بزيادة تقدر بـ 48% مقارنة مع عام 2004⁽¹⁾. أما بشأن التصدير فتقدر قيمته خارج المحروقات خلال عام 2005 بـ 907 مليون دولار بزيادة 16,13% مقارنة مع عام 2004 التي قدرت نسبتها بـ 21,6%⁽²⁾. أما عن مؤشرات التجارة الخارجية خلال عام 2007 فقد بلغت قيمة الواردات 27,44 مليار دولار أمريكي، بزيادة تقدر بـ 27,88% مقارنة مع نتائج 2006 والقيمة الإجمالية للصادرات هي 59,52 مليار دولار أمريكي بزيادة تقدر بـ 8,98% مقارنة مع نتائج 2006 بالنسبة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽³⁾.

وخلال السداسي الأول لسنة 2010 ولت قيمة الواردات إلى 19,71 مليار دولار أمريكي، ما يمثل انخفاض بـ 5,82% مقارنة مع نتائج السداسي الأول لسنة 2009، في حين ارتفعت القيمة الإجمالية للصادرات إلى 26,25% مليار دولار أمريكي بنسبة 32,82% مقارنة مع نتائج السداسي الأول لسنة 2009⁽⁴⁾.

كعينة في سنة 2002 لم تصدّر الجزائر سوى 722 مليون دولار من السلع (نصيب القطاع الخاص ما يعادل 396 مليون دولار أمريكي بمقدار 53,9%).

إن حجم الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات ضعيفة مقارنة بدول أخرى كتونس التي احتلت المرتبة الأولى إفريقيا من حيث صادرات القطاع الصناعي، إذ ارتفعت حجم صادراتها من 3,072 مليار أورو سنة 1992 إلى 7,5 مليار أورو سنة 2002. تقرير الأمم المتحدة حول دراسة الاستثمار في الجزائر يوحي بأن قدرة الإنتاج المستعملة للمؤسسات الجزائرية لا يتجاوز 60% من القدرة الحقيقية لها، بين هذا التقرير

(1) نشرية المعلومات الاقتصادية الصادرة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2005 نفس المرجع.

(2) نشرية المعلومات الاقتصادية الصادرة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2005 نفس المرجع، ص 35.

(3) نشرية المعلومات الاقتصادية الصادرة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2007.

(4) برجي شهرزاد، المرجع السابق، ص 178-179.

عن تطور الصادرات خارج المحروقات بحسب طبيعة البضائع واردة في رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير لـ داق سعيد عيماد إستراتيجية تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة المؤسسة الجزائرية، عن كلية العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2007-2008، ص 125-126.

عجز وضعف كبير في القدرة على التصدير مما يضعف من تنافسيتها على المستوى الدولي والاستعمال السيء لقدراتها الإنتاجية⁽¹⁾.

هذا ما يفسر ارتفاع حصيلة الصادرات بعد سنة 2005 فكان لزاما على سياسة الدولة إيجاد الوسائل الكفيلة لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليس فقط على مستوى الأسواق المحلية من أجل مواجهة المنتج الأجنبي وإنما لولوج حتى الأسواق الأجنبية، على غرار ما تقوم به أغلب دول العالم⁽²⁾.

تتمثل المساعدة في إيجاد الوسائل التي تقضي على الصعوبات الحقيقية وتحد من قدراتها على التصدير⁽³⁾.

تبعا لذلك أصدر المنتدى الاقتصادي "العالم مؤشر آخر حول التجارة الدولية" تحت تسمية مؤشر التنافسية التجارية (Business commerce index)، تحصلت الجزائر على رتبة 88 لتعد من بين آخر الدول من حيث التنافسية التجارية.

وأكد البنك الدولي آنذاك في دراسة له أن الجزائر أمام مجهود كبير يجب أن تبذله في مختلف المجالات، على جميع الأصعدة بغية تحسين وضعيتها التنافسية⁽⁴⁾.

للتذكير، فمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الخارجية للجزائر لم تظهر فقط بعد سنة 2001 وإنما حتى قبلها بصفة محتشمة، في سنة 1999 مثلا بلغت

⁽¹⁾ أرخ التقرير في سنة 2004، فتان الطيب، دور الإبداع التكنولوجي في تأهيل تنافسية الدول، حالة الجزائر مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير كلية العلوم الاقتصادية والتجارية جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2009-2010، ص 174.

⁽²⁾ إلهام فخري طلمية، التسويق في المشاريع الصغيرة، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 30.

Mustapha Achibane, Mohammed Elhadj Ezzahid, les petites et moyennes entreprises au Maroc réalité et problèmes, p 218.

في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17، 18 أبريل 2006، المرجع السابق.
Céline Bouveret Rivat, Catherine Mercier suisse PME conquerir des parts de marché à l'international Dunod paris, 2010, p 22 et 23.

⁽³⁾ Zoreli Mohamed Amokrane, les facteurs endogènes de compétitivité des PME – PMI

في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 1170.

⁽⁴⁾ فتان الطيب، المرجع السابق، ص 181 و 184.

الصادرات الجزائرية خارج المحروقات نسبة 29,22% من القطاع الخاص لهذا النوع من المؤسسات⁽¹⁾.

الفرع الأول: المعطيات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

لم يتم الوصول إلى الإحصائيات المذكورة إلا بإعطاء تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حتى يتم القضاء على كل الالتباسات والتضاربات في أرقام الإحصائيات.

عني القانون رقم 18-01⁽²⁾ المؤرخ في 2001/12/12 المتعلق بترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة بإعطاء تعريف حاسم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكان أول نص يشهد له بذلك منذ أن أبدت الجزائر رغبتها في تنظيم هذا القطاع والتعويل عليه في تنمية النسيج الصناعي أي منذ سنة 1993⁽³⁾.

نصت المادة 5 من القانون المذكور على أن المؤسسة المتوسطة هي تلك التي تشغل ما بين 50 إلى 250 شخصا يكون رقم أعمالها ما بين 200 مليون وملياري دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 و500 مليون دينار

أما المؤسسة الصغيرة فعرفت المادة 6 بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخصا ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون وملياري دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 و500 مليون دينار.

والمؤسسات المصغرة عرفت المادة 7 جاء فيها: "تعريف المؤسسة المصغرة بأنها مؤسسة تشغل من عامل إلى تسع عمال وتحقق رقم أعمال أقل من 20 مليون دينار أو يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشرة ملايين دينار".

⁽¹⁾ أحمد رحومني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في إحداث التنمية الشاملة في الاقتصاد الجزائري، المكتبة المصرية، مصر 2011، ص 58 و 59.

⁽²⁾ ج.ر رقم 77 لسنة 2001 المؤرخة في 2001/12/15

⁽³⁾ - Haddad Said, information économique sur la PME, revue espace n° 2, 2003 revue périodique du minisère de la PME – PMI et de l'artisanat, p 9.

عبد الرحمان بن عنتر، المرجع السابق، ص 160.

يبين نص المادة 10⁽¹⁾ أهمية التعريف الذي يشكل مرجعا في:

- كل برامج وتدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات.
 - إعداد ومعالجة الإحصائيات المتعلقة بالقطاع.
- يجب على المنظومة الإحصائية الوطنية وإعداد تقارير دورية ظرفية تتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما هي محددة.
- أدى الاختلاف في تحديد المفاهيم إلى التضارب في الإحصائيات، مثلا في سنة 1996 تم الإعلان عن 177365 مؤسسة حسب مؤسسة تطوير الصناعات الخفيفة (EDIL)، و236000 مؤسسة حسب الديوان الوطني للإحصائيات (OMS)، و127000 مؤسسة حسب الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS) و25000 مؤسسة حسب الغرف الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI)⁽²⁾.
- اعتمدت عدة معايير دولية⁽³⁾، في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اختار المشرع الجزائري منها معيار العمالة ورقم الأعمال السنوي.
- الملاحظ أن أغلب الدول النامية تحدد معيار تعريف هذه الصناعات بتلك التي يقل عدد العاملين فيها عن 50 عاملا، بينما مجموعة الدول الأوروبية تحددها بالصناعات التي توظف أقل من 200 عامل، إن الصناعات التي تعد متوسطة في الدول النامية هي صغيرة في الدول الصناعية.

(1) ج.ر رقم 77 المؤرخة في 2001/12/15، ص 6.

ما جاء في كلمة الوزير، مجلة فضاءات، المرجع السابق، ص 5.

(2) قاسم كريم، مريزق عدمان، دور حاضنات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و18 أفريل المرجع السابق، ص 548.

(3) بسمان فيصل محجوب، المرجع السابق، ص 62.

حسين رحيم نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي، المرجع السابق، ص 162.

عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 107.

Henri Mahé de boislamanelle, gestion des ressources humaines dans les PME, economica, paris, p 6 et 7.

Les PME et leurs salariés, insee liaisons sociales dares, paris, n° 4, 1996.

أما عن التعريف الذي اعتمده الجزائر، مستمد من تعريف الاتحاد الأوروبي الصادر في سنة 1996⁽¹⁾.

تنظمت المنظومة الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حقيقة في الجزائر بعد وضع تعريف دقيق لها، على غرار تلك التي نظمت في أغلب دول العالم. بلغت النسبة المئوية في الولايات المتحدة الأمريكية مثلا 99,7% في كندا 99,8%، في أستراليا 96%، اليابان 99,7%⁽²⁾، بريطانيا 99,9%، إيطاليا 99,7%، فرنسا 99,9%، ألمانيا 99,7%⁽³⁾، على العموم هي تخصّ سنة 2002.

بأرقام أخرى، بلغت في الولايات المتحدة الأمريكية حوالي 22 مليون مؤسسة 37% منها تقوم بعملية التصدير، في الاتحاد الأوروبي تجاوزت 18 مليون مؤسسة⁽⁴⁾، أما عن الحرف فنسبتها تقدر نحو 70% إلى 80% معظمها حرف إنتاجية تعمل على سد الحاجات الرئيسية للسكان لأنه عمل إنتاجي يستخدم القدرات المحلية بعدد معتبر من العمال بازدهارها تصل إلى حد التصدير⁽⁵⁾.

(1) صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 23، 24. ثلاثية ثورة، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب في امتصاص البطالة وتفعيل النسيج الصناعي، مجلة روسيكادا، ع3 ديسمبر لسنة 2005 عن جامعة سكيكدة، الجزائر، ص 134، 135. Hocine Rahim, management des savoirs et stratégies d'innovation dans les PME, op.cit, p 35.

(2) جاسر عبد الرزاق، المنشآت الصغيرة، الواقع والتجارب ومعطيات الظروف الراهنة. الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 4.

(3) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 109.

صالحي صالح، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 25.

فتح السيد عبده أبو سيد أحمد، المرجع السابق، ص 120-161.

(4) صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 26.

ثلاثية ثورة، المرجع السابق، ص 133.

Hocine Rahim, management des savoirs et stratégies d'innovation dans les PME algériennes, op.cit, p 235-236.

حسين رحيم، نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي، المرجع السابق، ص 163.

(5) فراحي بلحاج، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية الاقتصادية في الجزائر، أطروحة رسالة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية 2010-2011، جامعة تلمسان، ص 141.

بالنسبة للجزائر تم البدء في إحصاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية منذ عهد الثمانينات وكانت تسمى بالصناعات الخفيفة.

بلغت سنة 1982 حوالي 332 مؤسسة، في سنة 1984: 341 مؤسسة، في سنة 1986 تدنى العدد إلى 228، وفي سنة 1987 تدنى أكثر إلى 224 مؤسسة⁽¹⁾، أما في سنة 1988 فوصلت إلى 199 كلها من القطاع العام.

هذا التضارب في الأعداد راجع إلى ضعف السياسة الجزائرية بخصوص تأطير هذا النوع من المؤسسات.

مصدر هاته الإحصائيات يعود للديوان الوطني للإحصائيات لسنة 1989 (OMS) وفيما يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص بلغت سنة 1984 بالنسبة لتلك التي تشغل أقل من 20 عاملا 11574 مؤسسة، إزداد عددها في سنة 1986 إلى 15697، أما في سنة 1988 فتدنى العدد إلى 13707.

بالنسبة لتلك التي تشغل أكثر من 20 عاملا بخصوص السنوات التالية: 1984، 1986، 1988 بلغت على الترتيب 785، 784، و770 مؤسسة.

هذه الأعداد ضئيلة، تغيرت وأصبحت مهمة، ومعتبرة، ابتداءا من التسعينات تزامنا مع الإصلاحات الأولية التي اعتزمت الجزائر القيام بها لتأطير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ففي سنة 1992 بلغ عددها 103925، ارتفعت سنة 1996 إلى 127000 مؤسسة في سنة 1998 أصبحت 137846، وصلت في سنة 1999 إلى 159505⁽²⁾.

في المقابل تم تسجيل في شهر نوفمبر 1993 إلى غاية ديسمبر 1997 في حدود 8592 مشروعا بقيمة 949,4 مليار دج لتشغل أزيد من 6000 يد عاملة إضافية⁽³⁾.

(1) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 104-105-106.

(2) صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 29.

(3) عبد الرحمان بن عنتر، المرجع السابق، ص 164.

سجلت إحصائيات سنة 1998 أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصل إلى نسبة 73,7% من الدخل القومي الخام خارج المحروقات، بما يقارب 6,53% من القيمة المضافة، ليشغل أكثر من 900.000 عامل⁽¹⁾.

رجوعا إلى إحصائيات سنة 1998 المتعلقة بالتجارة الخارجية بلغت واردات المتعاملين الخواص 4984 مليون دولار أمريكي أي نسبة 53% من إجمالي الواردات، أما الصادرات قدرت بـ 115 مليون دولار أمريكي لتمثل 29,5% من إجمال الصادرات التي بلغت 420 مليون دولار، إن المبادلات الخارجية كانت خاضعة ولا تزال بنسب متغيرة لهيمنة صادرات المحروقات⁽²⁾.

تزايد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سنة 2001 إلى سنة 2008 إذ مرت من 179893 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة سنة 2001⁽³⁾، إلى 392013 سنة 2008⁽⁴⁾.

تراجع عددها من 778 إلى 626 من القطاع العام، يرجع ذلك إلى انتهاء الجزائر سياسة حوصصة القطاع العام، فهي من الأولويات الأولى لانضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة.

توزعت هذه الأعداد على السنوات التالية:

سنة 2002: 189552 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة، 778 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تابعة للقطاع العام.

سنة 2003: 207949 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة، 778 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تابعة للقطاع العام.

⁽¹⁾ Hocine Rahim, management des savoirs et stratégies d'innovation dans les PME algériennes, op.cit, p 236.

⁽²⁾ ثلاثية نوة، المرجع السابق، ص 141.

⁽³⁾ حسين رحيم، نحو ترقية شبكة، دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، ص 121.

⁽⁴⁾ www.pmeart.dz.org

سنة 2004: 225449 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة، 778 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تابعة للقطاع العام.

سنة 2005: 245842 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة، 874 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تابعة للقطاع العام.

سنة 2006: 269806 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة، 739 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تابعة للقطاع العام.

سنة 2007: 293946 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة، 666 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تابعة للقطاع العام⁽¹⁾.

كان النمو السنوي في سنة 2005 في حدود 20393 مؤسسة، وفي سنة 2006 قدر بـ 23964 مؤسسة، الذي سجل أعلى نسبة بلغت 9,75%⁽²⁾، وتدنت النسبة إلى 9% في سنة 2007⁽³⁾.

هذا التزايد الملحوظ في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ التسعينات مرتبط بالتحويلات النوعية التي عرفها القطاع نتيجة صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتاريخ 2001/12/12⁽⁴⁾.

خلال عامي 2008 و2009 وصل العدد بالترتيب إلى:

519526 بتعداد 392013 مؤسسة خاصة أي 75,45% و626 مؤسسة عمومية أي 0,12%.

أما عن السداسي الأول لسنة 2009 فقد بلغ عدد المؤسسات 570838 بتعداد 408155 مؤسسة خاصة، أي 71,50% و598 مؤسسة عمومية بنسبة 0,10%⁽⁵⁾.

⁽¹⁾ نشرية المعلومات الاقتصادية لسنة 2007 www.pmeart.dz.org

⁽²⁾ نشرية المعلومات الاقتصادية لسنة 2006 www.pmeart.dz.org

⁽³⁾ نشرية المعلومات الاقتصادية لسنة 2007 www.pmeart.dz.org

⁽⁴⁾ توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الوطني كالتالي 60% من الجهة الشمالية للجزائر، 29,82% في الهضاب العليا، 10,8% في الجنوب، عن وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الاتحاد الأوربي، العدد الأول يناير - فبراير 2004. عن البعثة الأوروبية بالجزائر، ص5.

⁽⁵⁾ www.pmeart.dz.org

ارتفع عددها سنة 2010 إلى 607297 مؤسسة⁽¹⁾.

إن 94,4% من المؤسسات الصناعية الجزائرية تنتمي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمعدل حوالي 25 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة سنويا أو ما يزيد عنها بحسب الإمكانيات التي تملكها الجزائر في هذا المجال⁽²⁾.

الملاحظ أنه ابتداء من سنة 2000 زاد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسب هامة، ذلك ما يتماشى مع إحصائيات الوزارة المعنية، أن 50% منها تم إنشاؤها منذ أقل من خمس سنوات و30% أنشئ في مدة 10 سنوات⁽³⁾.

هذه الأعداد تفسير لإصرار السياسة الجزائرية على تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدايته كانت في سنة 1993⁽⁴⁾، دخلت حيز التنفيذ بإصدار القانون المتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يعتبر منعرجا حاسما في تاريخ القطاع، حيث تحدد من خلاله الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه هاته المؤسسات وكذا آليات وأدوات ترقيتها ودعمها.

والملاحظ أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الخاص أكبر منه في القطاع العام لتبني الحكومة سياسة أن الإصلاح الاقتصادي يعتمد على توسيع دائرة القطاع الخاص⁽⁵⁾، تماشيا مع ترتيبات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة التي تؤكد على وجوب ترك الحرية للأفراد في بناء اقتصاديات الدول وتطوير نظامها التجاري.

(1) برججي شهرزاد، المرجع السابق، ص 166.

(2) تصريح الوزير لوكالة الأنباء الكويتية في شهر ديسمبر 2008 www.pmeart.dz.org

(3) حسين رحيم، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، ص 121.

Hocine Rahim, management des savoirs et stratégies d'innovation dans les PME algériennes, op.cit, p 236.

(4) بوسنة كريمة، البنوك الأجنبية كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير عن مدرسة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011، ص 119.

(5) بطاهر علي سياسات التحرير والإصلاح الاقتصادي في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا ع 00 السداسي الثاني 2004، المرجع السابق، جامعة شلف، ص 182.

بالتفصيل في الإحصائيات، يتبين بأن 94% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسات صغيرة الحجم. بمعنى مؤسسات مصغرة⁽¹⁾.

على سبيل المثال بلغ عدد المؤسسات المصغرة نسبة 93,24% في سنة 1999 لتزيد بنسبة 94,6% في سنة 2001 بعدد 170258 مؤسسة بالمقارنة مع المؤسسات الصغيرة التي وصلت إلى 8363 بنسبة 4,6% والمؤسسات المتوسطة إلى 1272 بنسبة 0,73%.

زاد عدد المؤسسات المصغرة في سنة 2002 إلى 177733، في حين بلغت المؤسسات الصغيرة 9429 والمؤسسات المتوسطة وصلت إلى 1402 مؤسسة. المؤسسات الصغيرة لا تمثل سوى 4,99% من مجموع المؤسسات⁽²⁾.

يرجع السبب في شيوع عدد المؤسسات المصغرة إلى أن رأس المال المطلوب وعدد العمال لتكوينها يمكن توفره لدى أغلب المقاولين، في حين إن الشروط المطلوبة لتكوين النوعين الآخرين قد يتطلب وسائل دعم مالية من الهيئات المعنية يصعب على الكثير اللجوء إليها، إضافة لمشاكل ذات طابع جبائي والأخرى عقاري تعيق أو تعرقل تكوين المؤسسة.

حسب استقصاء أجرته وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن مدة إنشاء المؤسسة تستغرق ما بين 6 أشهر إلى 3 سنوات، أكثر من ذلك وعلى العموم، بعد 5 سنوات من وجودها قد لا تتمكن من الاستمرار لعدة عوائق وقيود: أولها إدارية تتمثل في كثرة الوثائق وبطء الإجراءات الإدارية، صعوبة الحصول على السجل التجاري⁽³⁾، نقص تكوين الموظفين، نقص في الإعلام⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ ثلاثية نوة، المرجع السابق، ص 141.

حسين رحيم، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 121.
Haddad said, information économique sur la PME, revue espace , op.cit, p 11.

⁽²⁾ صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 29.
⁽³⁾ هذا العائق هو في طور الاندثار لأن منظومة السجل التجاري تطورت أصبح يمكن تلبية الطلب المتمثل في تسليم مستخرج السجل التجاري في أقل من أسبوع.

⁽⁴⁾ صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 41.

ثانيها مالية تتمثل في طول فترة دراسة ملفات القروض وصعوبة الحصول على القرض البنكي، رغم أن إرادة السياسيين هي اختصار هاته العراقيل الزمنية.

أما القيد الثالث فيتمثل في صعوبة الحصول على العقار وعلى عقود الملكية وقيود أخرى جبائية⁽¹⁾، عليه لا بد من ترقية المحيط الإداري على صعيد المعاملات، تهيئة ثقافة تتقبل فكرة تطوير الاستثمار، كذا التخفيف من العبء الجبائي وحماية قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فلا يمكن بناء نظام اقتصادي وتجاري متين لدولة معينة، خاصة الجزائر، وهي تستند على نظام صناعي أغلبه من المؤسسات المصغرة⁽²⁾.

كل هاته الشوائب والمشاكل يجب معالجتها لتسهيل ملف الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وإلا فلن تنتظم التجارة الخارجية للجزائر بحسب ما هو مطلوب عالميا. لأن هذه القيود قد تكون سببا في منع إنشاء مؤسسات كثيرة أو دفع عدد هام من المؤسسات إلى القطاع غير الرسمي⁽³⁾.

إضافة لذلك تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشاكل ذات طبيعة أخرى تتمثل في أنها تفتقد إلى المعرفة التكنولوجية والتنظيمية والنقص الدائم في المهارات والكفاءات والخبرات سواء في مجال الإنتاج أو التسويق "هذه الصناعات بحاجة دائمة إلى المعونات والمساعدات المالية والخدمات الاستشارية والتدريبية والتسويقية فأصبح لزاما على الدولة توفير المعونة والدعم للتغلب على مشاكلها"⁽⁴⁾.

(1) رحيم حسين، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، 122.

عبد الرحمان بن عنتر، المرجع السابق، 161-162.

(2) Bounoua chaib, contraintes de financement et dynamiques entrepreneuriales, le cas des petites et micro entreprises de la ville de Tlemcen, les cahiers du mecas, op.cit, p 46.

(3) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 116.

صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 26.

في هذا الشأن ذكر السيد رضا حمياني رئيس منتدى رؤساء المؤسسات: "إن العشرات من المؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة مهددة بالموت الحقيقي بسبب الضغوط التي يعاني منها مناخ الأعمال في الجزائر مضيفا أن العديد من المؤسسات الإنتاجية تضطر لغلق أبوابها يوميا بسبب ظروف النشاط السيئة للغاية" مضيفا أنه: "من الصعب جدا على المؤسسة الجزائرية مجابهة القطاع الموازي الذي يتسم بغياب الشفافية، الرشوة، والتهرب الجبائي". هاته الوضعية ليست في صالح الجزائر وتتناقض مع مؤهلات انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة فهذه الأخيرة لا تزال تدعو الجزائر إلى تحسين أسواقها ونظامها التجاري ليتلاءم مع القوانين الداخلية للمنظمة.

(4) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 120.

حقيقة تضمن القانون التوجيهي تدابير للدعم نص عليها في المادة 11 وما يليها، أصبح أمرا محتما فالمشروع الصغير في الجزائر على غرار الدول النامية والعربية مشروع فاشل وغير قادر على الاستمرار والبقاء والنمو في ظل البيئة الجديدة وبالتالي لا بد من أن تتبنى الشركات الصغيرة من الإستراتيجيات ما يجعلها تقف أمام التحديات الكبيرة ضمن المحاور الأربعة: الإغراق، الحماية، الاستثمار والتكتل، فكيف يمكن أن يتحقق هذا المطلب؟

في هذا السياق تعمل وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تمكين وتكثيف النسيج الصناعي مع الأخذ بعين الاعتبار عامل النوعية والإنتاجية على صعيد المحيط التنافسي بغرض إعدادها لولوج الأسواق العالمية⁽¹⁾.

بغية تحقق هذه الأهداف وللحد من المشاكل التي قد تواجهها يكون من البديهي التفكير في وضع الوسائل الكفيلة بدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽²⁾.

إذن ما ينقص هو البحث في الحلول، أي السياسات والآليات التي تمكن من التغلب على هذه العوائق، والأهم من ذلك هو متابعة تنفيذ هذه السياسات وتفعيل الآليات الموجودة المنصوص عليها في القانون التوجيهي وابتكار آليات أخرى جديدة أكثر فعالية⁽³⁾.

لا يجب أن تتوقف سياسة الدولة عند حد واحد هو التفكير على المدى البعيد في كيفية ترقية التجارة الخارجية للجزائر عن طريق بناء نظام مؤسستي قوي معياره لا

⁽¹⁾ لأن لديها أهمية في الميدان التجاري

Christian Fournier, techniques de gestion de la PME, les éditions d'organisation paris 1992, p 30.

⁽²⁾ كلمة الوزير، مجلة فضاءات، المرجع السابق، 4.

بوقة عبد الفتاح، مشروع إستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة فضاءات، المرجع السابق، ص 6.

⁽³⁾ حسين رحيم، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 123.

يقتصر على مؤسسات مصغرة صغيرة الحجم، وإنما في مؤسسات صغيرة أو متوسطة لها القدرة على الإنتاج وبكميات⁽¹⁾.

هاته الفكرة المطروحة تنعكس في الإحصائيات التالية، إذ حققت المؤسسات المصغرة في سنة 2001 نسبة 44,1% من الاستخدام، والمؤسسات الصغيرة نسبة 21,2% والمؤسسات المتوسطة نسبة 34,6%.

في سنة 1999 بلغ عدد الشغل الإجمالي مقابل 35% أما التي توظف عشرة فأكثر تتمثل 7% من إجمالي الإحصائيات⁽²⁾.

وإذا تم الرجوع لتوزيع الاختصاصات فالمؤسسات المتعلقة بالبناء تنصدر المرتبة الأولى، أما تلك المتعلقة بالتصنيع فتأتي في المرتبة الثالثة أو الرابعة حسب إحصائيات الوزارة⁽³⁾.

على الصعيد الخارجي توجد في الجزائر 260 مؤسسة عربية تختلف من حيث رأس المال مشيرا إلى أن 70 مؤسسة صغيرة ومتوسطة هي من سوريا، مصر، تونس، الأردن والمغرب، أما دول الخليج فتتركز في المؤسسات الكبرى.

⁽¹⁾ يعكس المؤسسات في دول العالم التي تعمل على التقليل من الاستيراد وتحسين وضعية اقتصاد ذلك البلد إذ تبلغ صادراتها 40% من مجمل الصادرات لبلدان شرق آسيا، تقوم بخلق فرص عمل، تخصيص رؤوس أموال محدودة للاستثمار مقارنة مع ما تتطلبه المشروعات مما يخفف الأعباء على كاهل الميزانية العامة للدولة. ثلاثية نوة، المرجع السابق، ص 136.

Plus de 90% des PME sont celles qui emploient moins de 9 salariés Melbouci Leila, impact du nouvel environnement sur les PME / PMI algériennes, revue économie et management sous titre accords d'association euro méditerranéens, expériences et perspectives faculté des sciences économiques et de gestion, université Abou Bekr Belkaid Tlemcen, n° 4 mars 2005, p 345.

⁽²⁾ Bouadam Kamel, stratégies des petites et moyennes entreprises avec étude du cas algérien revue des sciences économiques et de gestion université Ferhat Abbas, Sétif, Algérie, p 81.

⁽³⁾ www.pmeart.dz.org.

بخصوص الاستثمارات الكويتية في الجزائر، فتفوق أكثر من 60 مؤسسة صغيرة ومتوسطة لتبلغ قيمتها أكثر من مليار دولار خارج إطار المحروقات، وتوظف عمالة جزائرية يبلغ عددها أكثر من 1600 عامل⁽¹⁾.

الفرع الثاني: الهيئات المكلفة بالإشراف على إعداد الإحصائيات.

عامة الهيئات المكلفة بإعداد الإحصائيات هي الهيئات المحلية المرتبطة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمساعدة له، تهتم بإعطاء الأرقام الصحيحة تطبيقاً لمبدأ الشفافية، الذي تعتمده المنظمة العالمية للتجارة حتى تعكس المستوى الحقيقي للنسيج الصناعي ومدى قدرته على المساهمة في تحسين النظام التجاري للجزائر وحتى تتمكن من مناقشة مختلف التنازلات التعريفية والتفضيلات الممنوحة للدول النامية.

عددتها المادة 22 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: "يجب على الهيئات والمؤسسات والإدارات المذكورة أدناه، تزويد منظومة الإعلام الاقتصادي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمختلف المعلومات المتضمنة في البطاقات التي تحوزها:

ويتعلق الأمر على الخصوص ببطاقات:

- المركز الوطني للسجل التجاري.
- الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي
- الصندوق الوطني لتأمين غير الأجراء
- الإدارة الجبائية
- الديوان الوطني للإحصائيات.
- إدارة الجمارك.

⁽¹⁾ تصريح الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لووكالة الأنباء الكويتية في شهر ديسمبر 2008

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكل هيئة أخرى يمكن أن تساهم في تزويد هذا الجهاز بالمعطيات اللازمة⁽¹⁾.

من أجل تسهيل الحصول على هذه المعلومات وحسن تنظيمها⁽²⁾، يؤسس بنك معطيات خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نصت عليه المادة 24 من القانون التوجيهي إذ جاء فيها: "يؤسس بنك معطيات خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتماشى والتكنولوجيات المعلوماتية العصرية وذلك قصد توظيفه في دعم هذه المؤسسات تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم"⁽³⁾.

صدر التنظيم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 09-05 المؤرخ في 7 محرم عام 1430 الموافق لـ 2009/1/4 ليحدد كفاءات وضع بنك معطيات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽⁴⁾.

مقر البنك يكون لدى الوزارة المعنية، يمكن تحويله إلى الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب قرار من الوزير المكلف بالقطاع بحسب نص المادة 6 من المرسوم، الهدف من إعداد بنك المعطيات هو إنشاء نظام إحصائي له فائدة على الصعيد الخارجي، بإعطاء صورة حقيقية عن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للمنظمات والهيئات الدولية والأسواق الخارجية.

وله فائدة على المستوى الوطني لتشجيع بروز مثل هاته المؤسسات من أجل إرساء نظام اقتصادي وتجاري قوي، في هذا السياق نصت المادة 2 من المرسوم على: "يهدف

(1) ج.ر رقم 77 بتاريخ 2001/12/15، ص 8.

(2) جعلها أحد المهتمين بهذا القطاع من البدائل للخروج من العراقيل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للخروج من هذه العراقيل والصعوبات التي تعترضها مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة فإنه لا بد من ضرورة إيجاد حل لإشكاليات هذه المشروعات التي تحتاج لقوة كبيرة تساندها وتشجعها وتدعمها في تطورها، وذلك انطلاقاً من إيجاد مؤسسات لتنمية وتمويل هذه المؤسسات مؤيدة بقوانين وتشريعات وعليه فإننا نوصي بضرورة الاستفادة من الأساليب العالمية ودراسة أسباب وعوامل نجاحها والتي تلخص فيما يلي: 1- إنشاء بنك للمعطيات"، عبد الرحمان بن عنتر، المرجع السابق، ص 167.

(3) ج.ر رقم 77 بتاريخ 2001/12/15، ص 8.

(4) ج.ر رقم 02 بتاريخ 2009/01/11، ص 10 و 11، صدر النص بعد ثماني سنوات من تشريعه.

بنك معطيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى جمع المعلومات المرتبطة بنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعالجتها ونشرها وبهذه الصفة يهدف إلى تحقيق ما يأتي:

- إنشاء نظام إحصائي ناجح لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- وضع تحت تصرف المؤسسات والإدارات العمومية والهيئات والمؤسسات الاقتصادية المعلومات الملائمة حول وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في الجزائر.
- إثراء المنظومة الإحصائية الوطنية⁽¹⁾.

توضّح المادة 4 من المرسوم الفائدة من نظام الإحصاء: "تمكن المعلومات المحصل عليها والمركزة في بنك معطيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يأتي:

- إظهار القدرات والموارد وفرص الاستثمار لأجل، على مستوى كل منطقة.
- تقييم أداءات القطاع على المستوى الوطني والجهوي والمحلي.
- توفير المعلومات الضرورية عند تقييم مشاريع تطوير القطاع"⁽²⁾.

يعتبر نظام المعلومات الإحصائية: "النواة الأساسية التي يمكن من خلالها تجسيد النظام الوطني للمعلومات الاقتصادية، وهذا النظام هو عبارة عن مجموعة من عمليات جمع ومعالجة وتخزين ونشر المعلومات المرتبطة بمجال معين، والذي يعتبر كأداة لاتخاذ القرار"⁽³⁾.

طبعاً يجب على كل مؤسسة تقديم المعلومات الخاصة بها ليتمكن بنك المعطيات من جمع المعلومات المطلوبة.

نصت على ذلك المادة 3 من المرت رقم 05-09: "يتشكل بنك معطيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مجموع المعلومات المحصل عليها من مختلف بطاقيات

(1) ج.ر رقم 02 المؤرخة في 11 يناير 2009، ص 10.

(2) ج.ر رقم 02 المؤرخة في 11 يناير 2009، ص 10 و 11.

(3) رحيم حسين، دريسي يحيى، أهمية إقامة نظام وطني للمعلومات الاقتصادية في دعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حالة الجزائر، المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أفريل 2006، المرجع السابق، ص 581.

الإدارات والهيئات والمؤسسات المذكورة في المادة 22 من قانون 2001 والمذكور أعلاه وتعلق على الخصوص بما يأتي:

- مختلف المكونات الاقتصادية التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تعريف المؤسسات وتحديد توقعها.
- حجمها وفق المعايير المحددة في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- قطاع نشاطها وفق المدونة المعمول بها.
- ديمغرافيتها بمفهوم التأسيس وانتهاء نشاطها وتغييره.
- المعلومات ذات الطابع القانوني والاقتصادي والاجتماعي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽¹⁾.

طبعا لهذه المعلومات أهمية مثلما تم ذكره: "لا شك في أن توافر المعلومات بالمكان وفي الزمان المناسبين يشكل عاملا إيجابيا بالنسبة لمراكز القرار، وهذا ما يجلي قيمة المعلومات وأهميتها، سواء على مستوى اتخاذ القرار أو على مستوى التخطيط واستشراف المستقبل، وعليه فإن وجود نظام على المستوى الوطني ينسق ويوفر هذه المعلومات يعتبر ضرورة تستدعي الاهتمام بها وجعلها ضمن الأولويات، وتكمن أهمية هذا النظام بالنسبة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال مستويين اثنين: الأول على المستوى الجزئي وذلك من أجل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعلومات اللازمة، حيث المعلومة تمثل السراج المضيء لمسارها.

أما الثاني فيكون على المستوى الكلي وذلك من أجل تأهيل هذا القطاع ككل والوصول به إلى مصاف المؤسسات العالمية⁽²⁾. طبعا هذا النظام يوفر معلومات تخص

⁽¹⁾ ج.ر رقم 02 المؤرخة في 11 يناير 2009، ص 10.

Haddad Said. op-cit, p 9.

⁽²⁾ رحيم حسين ودريسي يحيى، المرجع السابق، 581.

عبد المجيد تيماموي، مصطفى بن نوي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري. الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 244.

فرص الاستثمار والمنافسة، كذا يوفر المعلومات حول السوق من إمكانية التوسع وكميات الإنتاج⁽¹⁾.

نص المادة 3 المذكورة جاء وفقا لنص المادة 23 من القانون رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: "تتعلق المعطيات المذكورة في المادة 22 أعلاه على الخصوص بما يأتي:

- تعريف المؤسسات وتحديد موقعها.

- حجمها وفق المعايير المحددة في المادة 4 أعلاه.

- قطاع النشاط الذي ينتمي إليه وفق القائمة المعمول بها.

- ديمغرافيتها بمفهوم التأسيس وانتهاء النشاط وتغييره.

- مختلف المكونات الاقتصادية التي تميزها... " (2).

لتسهيل الحصول على المعلومات الإحصائية يجب على كل مؤسسة تقديم تصريح تشخيصي نصت عليه المادة 19 من القانون 01-18: "تقتضي الاستفادة من أحكام هذا القانون تقديم تصريح تشخيصي من طرف المؤسسات المعنية لدى مصالح الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم".

صدر التنظيم بموجب المرات رقم 03-374 المؤرخ في 2003/10/30 يتعلق بالتصريح التشخيصي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽³⁾.

نصت المادة 2 منه على: "يودع التصريح التشخيصي للمؤسسات المعنية لدى مصالح الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النموذج الملحق بهذا المرسوم".

(1) رحيم حسين ودريسي يحي، المرجع السابق، ص 581.

Nacer Eddine Hammouda, Hamid Zidouni, quelques données de base sur les entreprises privées algériennes in Abderrahmane Abdou, Ahmed Bouyakoub, Michel Lallement, Mohamed madaoui (eds) de la gouvernance des PME, PMI regards croisés France, Algérie, l'harmattan, paris 2006, p 67.

(2) ج.ر رقم 77 المؤرخة في 2001/12/15، ص 8.

(3) ج.ر رقم 67 المؤرخة في 2003/11/05.

الفائدة من إيداع التصريح هي الاستفادة من تدابير الدعم، الدليل على هذه الفكرة هو نص المادة 3 من المرت رقم 03-374: "لا تستفيد من تدابير الدعم المنصوص عليها في أحكام القانون رقم 01-18 والمذكور أعلاه إلا المؤسسات التي تودع تصريحاً تشخيصياً مطابقاً لهذا المرسوم"⁽¹⁾.

في حالة تغيير النشاط أو المقر يجب على المؤسسة أن تودع تصريحاً تشخيصياً جديداً⁽²⁾. في أجل شهر واحد بعد استيفاء الإجراءات.

من بين المعلومات الواجب تدوينها: تاريخ بدء التصدير، وقيمة الصادرات بالمليون دج⁽³⁾. فالمعول من هذه المؤسسات أن تحقق وتثبت نسبة من الصادرات.

إن الهيئات المكلفة بإعداد الإحصائيات والإشراف عليها عديدة:

أولاً هي وزارة التنمية الصناعية وترقية الاستثمار من صلب اهتماماتها هي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حدد صلاحيات الوزير المرت رقم 11-16 المؤرخ في 20 صفر عام 1432 الموافق لـ 2011/01/25⁽⁴⁾، تنص المادة 10 منه: "يتولى الوزير في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يأتي: يسهر بالاتصال مع الهيئات المعنية، على إعداد نظام إعلامي اقتصادي ملائم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة". لأنه من البديهي، أي شخص سواء أكان وطنياً أو أجنبياً إذا أراد الحصول على معلومات تخص قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يضطلع عليها من الوزارة المنظمة له.

يقوم بذلك قسم دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المديرية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تنص المادة 6: "2- قسم دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويكلف بما يأتي:

(1) ج.ر رقم 67 المؤرخة في 2003/11/5، ص 6.

(2) المادة 4، ج.ر رقم 67 المؤرخة في 2003/11/5، ص 6..

(3) ج.ر رقم 67 المؤرخة في 2003/11/5، ص 7 و 9.

عن أهمية الإحصائيات:

Véronique Coggia, intelligence économique et prise ,de décision dans les PME, l'harmattan, paris, 2009, p 27.

(4) ج.ر رقم 05 المؤرخة في 2011/01/26، ص 9.

- السهر على وضع نظام إعلامي اقتصادي مكيف مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاتصال مع الهيئات المعنية⁽¹⁾.

فمن بين هذه المهام إعداد إحصائيات جديدة.

بتخصيص أكثر، تنص المادة 7 على تكليف المديرية العامة لليقظة الإستراتيجية والدراسات الاقتصادية والإحصائيات بـ: "السهر على تكوين بنك معطيات خاص بالقطاع الصناعي وبالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"⁽²⁾.

أسندت هذه المهمة لقيم الإحصائيات والتحقيقات والتقييم، إذ يعمل على إنشاء بنك للمعطيات، جمع ونشر المعطيات الإحصائية وإعداد نشرة إحصائية تضبط جميع المعلومات الإحصائية.

أعدت حقيقة وتسمى بنشرية المعلومات الاقتصادية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽³⁾.

تنظم هذه الأفكار بالمادة 7 الفقرة 3:

"3- قسم الإحصائيات والتحقيقات والتقييم، ويكلف على الخصوص بما يأتي:

- إنشاء بنك للمعطيات خاص بالقطاع الصناعي وبالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، بالاتصال مع الهيئات المعنية"⁽⁴⁾.

إن الإحصاء هو عمل جميع الهيئات المساعدة والمذكورة في المادة 22 من القانون التوجيهي والمتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى جانب ما تقوم به المديرية الولائية للصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار لأنها هيئة محلية قريبة

(1) ج.ر رقم 05 المؤرخة في 26/01/2011، ص 17.

(2) ج.ر رقم 05 المؤرخة في 26/01/2011، ص 18.

(3) جاء في مقدمتها عن أهمية الإحصائيات: "لقد أصبح من المفيد استخراج المؤشرات من خلال المعلومات الاقتصادية التي تضمنتها نشرات السنوات الخمس الأخيرة، أين برز مؤشر جديد في الحياة الاقتصادية للبلاد، يتعلق بمعدل نمو تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي أصبح يستقطب الملاحظين وأصحاب القرار من السياسيين تدريجيا حيث منحوه اهتماما خاصا باعتباره مقياسا على توجهات العملية الاقتصادية"، نشرة المعلومات الاقتصادية لسنة 2006، ص 1

(4) ج.ر رقم 05 المؤرخة في 26/01/2011، ص 19.

من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تضيف المادة بخصوص قسم الإحصائيات والتحقيقات والتقييم على أنه يكلف بـ:

" - إعداد وضعيات دورية وظرية حول القطاع الصناعي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- جمع ونشر المعطيات الإحصائية الخاصة بإنتاج وتسويق المنتوجات الصناعية وكذا تلك الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- إنجاز تحقيقات دورية حول القطاعات الصناعية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لها عند الاقتضاء مع الهيئات المعنية.

- إعداد نشرة إحصائية ظرفية تتضمن وضعية وتطور القطاع الصناعي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ..".

- يقوم بذلك رئيس قسم ومدير الدراسات ليتكلفا بما يأتي:

"- السّهر على جمع المعلومات الإحصائية الضرورية لهياكل الوزارة والإدارات والمتعاملين الاقتصاديين فيها فائدة للمتعاملين الاقتصاديين على الصعيد الداخلي أو الخارجي وتحليلها وطبعها ونشرها".

أيضا: " - إنجاز وتحيين خارطة تموقع أنشطة المؤسسات ذات الطابع الصناعي".

تفيد في معرفة تموقع النشاط الاقتصادي في كل منطقة من البلاد.

ثالثا: " - تنسيق عمليات إنجاز التحقيقات الإحصائية لدى المؤسسات الصناعية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الهياكل المعنية".

تمثل الفائدة في ضبط إحصائيات دقيقة وغير متناقضة، كما كان حالها في

السابق⁽¹⁾.

(1) مثلما ذكر الوزير: "إن التحدي المطروح بحدة يبقى بلا ريب إنشاء منظومة للمعلومات والإحصائيات ذات مصداقية" والمصدقية هي

بوابة الانضمام لأهم منظمة تحكم مقاييس التجارة العالمية. www.pmeart.dz.org

رابعا: " - إعداد تقارير تقييم برامج القطاع للتطور الصناعي وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاتصال مع الهياكل المعنية للوزارة، والهيئات تحت الوصاية والهيئات الوطنية المعنية.

- إعداد مذكرة ظرفية دورية حول وضعية وتطور القطاع الصناعي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة".

الملاحظ أن عملهم تحليلي، تقني من أجل تسهيل الحصول على المعلومات التي تفيد المتعاملين الاقتصاديين على المستوى الداخلي والخارجي⁽¹⁾.

كما أن للمفتشية العامة في الوزارة دور في دعم المنظومة الإحصائية بموجب المرت رقم 11-18 المؤرخ في 25/01/2011⁽²⁾. إذ نصت المادة 2 منه: "طبقا لأحكام المادة 17 من المرت رقم 90-188 المؤرخ في 23 يونيو 1990 ...، تكلف المفتشية العامة، تحت سلطة الوزير بتنفيذ التدابير اللازمة لتقييم نشاطات قطاع الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار ومراقبتها".

ونصت المادة 3 في الفقرة ما قبل الأخيرة: " - القيام بواسطة عمليات التفتيش لحساب الإدارة المركزية بتزويد بنك المعطيات بالمعلومات التي لها علاقة بمهامها" حتى تتفادى كل لبس في المعلومات.

إلى جانب المفتشية توجد المديريات التي نظمت بموجب المرت رقم 11-19 المؤرخ في 25/01/2011 يتضمن إنشاء مديرية الولاية للصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار ومهامها وتنظيمها⁽³⁾.

نصت المادة 2 منه: "تقوم مديرية الولاية ... لاسيما بالمهام التالية:

- السهر على جمع ونشر المعلومة الخاصة بالنشاطات الصناعية".

(1) مثلما ذكر الوزير: "إن المعلومة الاقتصادية والإحصائية الدقيقة والحينة تعد حجر الزاوية في تعزيز سياسات القطاع كما تسهل اتخاذ القرارات اللازمة لتطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما توضح الرؤية في مجال الاستثمار وإنشاء المؤسسات"، لقاء الوزير مع مديري الولايات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتاريخ 2005/05/09 بفندق المنار بسيدي فرج www.pmeart.dz.org.

(2) ج.ر رقم 05 المؤرخة في 26/01/2011، ص 22 و 23.

(3) ج.ر رقم 05 المؤرخة في 26/1/2011.

وجاء في المادة 8 من نفس المرسوم على أنه: "في ميدان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإن مديرية الولاية - تساهم في إنجاز وتحيين خارطة تموقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة".

يعول على المديرية كثيرا في جمع الإحصائيات لأنها هيئات محلية وقريبة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولاية، فالمطلوب هو المبادرة والعمل الجوارى على المستوى المحلي لجمع المعلومات الاقتصادية والإحصائية باعتبار ذلك عاملا أساسيا وفعالا من أجل تحديد أولويات التنمية وتوظيف الموارد المحلية والوطنية المتاحة، وضرورة إسهام المديرية في عملية تشخيص وتحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتواجدة عبر كل الولايات عن طريق البطاقة التشخيصية، حيث تعد هذه الخطوة نقطة انطلاق لتدعيم الإحصائيات ذات الصلة بالقطاع محليا.

إن إنشاء خريطة لتواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى المحلي والوطني يعد هدفا إستراتيجيا ضمن أولويات الوزارة⁽¹⁾.

للتذكير، إن عمل الوزارة والمديرية قبل المرة رقم 11-16 والمرم رقم 11-19 كان منظما بموجب المرم رقم 03-81 المؤرخ في 26/02/2003 وتضمن نفس الصلاحيات إذ نصت المادة الأولى والثانية على الصلاحيات المخولة له في مجال الإحصاء، فهو يقوم بنشر الإحصائيات الخاصة بهذا القطاع، تجهيز المنظومات الإعلامية لمتابعة نشاطاته ونشر المعلومات الاقتصادية⁽²⁾.

إلى جانب المديرية تعمل الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أنشئت بموجب المرم رقم 05-165 المؤرخ في 3 ماي 2005 على تطوير المنظومة الإحصائية فهي أداة الدولة من أجل تنفيذ السياسة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

(1) محتوى كلمة الوزير في لقاء له مع مديري الولايات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتاريخ 2005/5/9 (بفندق المنار بسيدي فرج)

www.pmeart.dz.org

(2) رحيم حسين، ودريسي يحيى، المرجع السابق، ص 582.

أشار الوزير إلى هذا الدور في تدخله: "بمذه المناسبة أود أن أتقاسم معكم بعض المعطيات والإجراءات التي بادرننا بها واستفاد منها القطاع وعلى رأسها إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يعد في حد ذاته مؤشرا قويا للاهتمام الذي توليه السلطات العليا للبلاد لترقية القطاع وإمداده بالأدوات التي تمكنه من إنجاز سياسته، وستتطلع هذه الوكالة بمهمة وضع حيز لتنفيذ السياسة القطاعية عبر العمليات الأساسية: - جمع واستغلال ونشر المعلومة الخاصة بمجالات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"⁽¹⁾.

بالإضافة لهذه الهيئات يوجد الديوان الوطني للإحصاء الذي يعمل على:

- إنتاج ونشر المعلومات الإحصائية.
 - المساهمة في تزود الأعوان الاقتصاديين بالمعلومات الإحصائية.
 - إعداد الدراسات الإحصائية.
 - إعداد الحسابات الوطنية وتتبع النشاط الاقتصادي والاجتماعي للبلد.
 - تنظيم دورات تكوينية وندوات ولقاءات علمية في مجال المعلومات الإحصائية⁽²⁾.
- كذا يقوم المركز الوطني للمعلومات الإحصائية الجمركية على إعداد الإحصائيات الخاصة بالتجارة الخارجية للجزائر والتي تعد حجر الزاوية وتبين مركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات الجزائرية.
- تعتمد النشرة أيضا على الإحصائيات الواردة من الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وعن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب للمؤسسات المصغرة.
- الفائدة من الإحصائيات كبيرة مهما كانت الهيئة التي تتقدم بها، تتمثل في عدة صور: تمكين السلطات العمومية من معرفة الإحصائيات الحقيقية لعرضها على المتعاملين الدوليين، المستثمرين، والمنظمات الدولية خاصة المنظمة العالمية للتجارة، التكتلات الدولية، كالاتحاد الأوروبي والذي ترتبط معه الجزائر باتفاق شراكة.

⁽¹⁾ لقاء الوزير مع مديري الولايات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتاريخ 9 ماي 2005 www.pmeart.dz.org.

⁽²⁾ رحيم حسين ودريسي يحي، المرجع السابق، ص 583.

- الفائدة الثانية تتمثل في رسم سياسة لتكثيف المنافسة بين المؤسسات بوضع إستراتيجية للتقريب فيما بينهم وإنشاء مجتمعات خاصة بهم يكون الغرض منها نقل طرق التسيير والتكنولوجيا⁽¹⁾.

- الفائدة الثالثة تخص إقامة نظام متخصص لتوفير المعلومات يرفع من كفاءة وفعالية وأداء قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽²⁾.

بدأت بوادر هذا النظام تظهر، صدر ما يدعي بـ: "الدلائل الاقتصادية الجزائرية" هو دليل⁽³⁾ يتضمن 13 ألف مؤسسة جزائرية وطنية بمعلومات دقيقة ومحيطة تشكل بنك معلومات للمتعاملين والمستثمرين الوطنيين والأجانب، إذ وضعوا المتعاملين الاقتصاديين في الدليل 600 إشهار للتعريف بمنتجاتهم ونشاطاتهم المختلفة، فريق العمل القائم على الدليل يبلغ 20 مختصا في الإحصائيات، الاتصال، الفنون التشكيلية، التسويق. من خصائص الطبعة أنها منظمة بطريقة تسهل البحث عن معلومات كل المؤسسات المقسمة إلى 13 قطاع نشاط.

المطلب الثاني: التدابير الاستشارية المنصوص عليها في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تأثرت الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر سلبا بالتغيير الجذري للنظام الاقتصادي الذي كان سائدا، من الاشتراكية إلى الانفتاح الغير متحكم فيه إثر تحلي

⁽¹⁾ - Katherine Gundolf, Annabelle Juvuen, les relations inter organisationnelles des PME, lavoisier, paris 2008, p 108-109.

جمعي عماري، راجح عرابة، دور الشراكة الإستراتيجية في إنتاج المعرفة وتوسيع الملكية الفكرية في الدول العربية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و18 أفريل 2006، المرجع السابق، ص 751.
بن عزة محمد الأمين، التحالف الإستراتيجي كضرورة للمؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ع 2 ماي 2005، المرجع السابق، ص 32 إلى 35.

⁽²⁾ بوزيان عثمان، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، متطلبات التكيف وآليات التأهيل الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و18 أفريل، المرجع السابق، ص 775.

⁽³⁾ يحتوي على 650 صفحة، الطبعة الخامسة يرفع دائما شعار "استمرارية، وفاء، ابتكار". كان الدليل في طبعته الأولى يقتصر فقط على المؤسسات التي تنشط في الغرب من الوطن، جريدة الخبر، الأحد 8 ديسمبر 2013، www.alkhabar.com

الدولة عن احتكارها للتجارة الخارجية⁽¹⁾، ورغبتها في الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وإبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، أدى ذلك إلى خلق بيئة تنافسية غير صحيحة، انعكست سلبا على الاقتصاد الوطني، رافقه النقص في التنظيم من طرف الهيئات المعنية، خاصة وأن الدولة أصبحت ترى في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحل الوحيد للكثير من المشاكل العويصة والمتشابكة الناجمة عن حل وتصفية أغلب المؤسسات الصناعية الكبرى في القطاع العام⁽²⁾. فكان لزاما عليها إيجاد وسائل قانونية لدعم وتأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أصبح حتمية مطلقة والجزائر ستضم لمنطقة التبادل الحر الأورو متوسطة في أفق سنة 2020 حتى يعمل على إنقاذ وتنمية النسيج الصناعي وليقضي على عدة أعراف واعتقادات كانت موجودة سابقا، على سبيل المثال حياد المؤسسة عن نشاطها الحقيقي فعوض أن ينصب الاهتمام على الجانب الاقتصادي لها للرفع من قيمة الإنتاج وهو المهم، نجد المسيرين يهتمون بالجانب الاجتماعي للعمال (الإطعام، النقل، السكنات الاجتماعية، الخدمات...) وتحقيق أهدافهم الشخصية لا أهداف المؤسسة.

الفرع الأول: حتمية اللجوء إلى التدابير الاستشارية.

واجهت وتواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نقائص كان لابد من استدراكها بإيجاد الوسائل القانونية لمساعدتها وإبداء الرأي فيها، فلا يمكن أن تبادر بأي نشاط اقتصادي دون الرجوع إلى هذه الهيئات التي لها كفاءة قد تغيب على مسيري المؤسسات، خاصة، أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ترسخ حديثا وتم الاعتراف به منذ سنة 2000 فيلزم وجود هيئات مرافقة له تساعد أمام ضعف الخبرة والمعرفة لدى مكوناتها.

(1) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 117.

(2) عبد السميع رويبة، مساعدة المؤسسات التي تواجه صعوبات، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، مجلة علمية محكمة سداسية تصدر عن جامعة باتنة، ع 11 ديسمبر 2004، ص 77.

تماشيا مع القاعدة الدولية السائدة « Small is Beautiful » فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعول عليها عالميا خاصة في مجال نقل التكنولوجيا GUST HERRE WIJN maîtriser la croissance des PME, de boeck et larcier, Belgique 2003, p 152.

"وللصناعات الصغيرة والمتوسطة مشاكلها التقليدية، معظمها اقتصادية وفنية ذات طابع تكنولوجي، تتلخص في ضعف إمكانيات هذه الصناعات في التمويل والافتقار إلى المعرفة التكنولوجية والتنظيمية والنقص الدائم في المهارات والكفاءات والخبرات سواء في مجال الإنتاج أو التسويق، ولذلك فإن هذه الصناعات، بمقدار ما تكون أداة تكامل وترابط بين الصناعات، فهي بحاجة دائمة إلى المعونات والمساعدات المالية والخدمات الاستشارية والتدريبية والتسويقية"⁽¹⁾.

إذا أشرنا مثلا إلى التجربة الفرنسية فإن المقاول يستفيد من دفتر شيكات استشارة (chequiers – conseil)، التي تتيح لصاحبها الاستفادة من ساعات استشارة لدى هيئات معتمدة من طرف الولاية⁽²⁾.

تعمل هاته التدابير الاستشارية على التغيير من نمط التسيير والتنظيم الذي قد لا تتوفر عليه أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للدخول في أبسط الشروط التي يتطلبها الاقتصاد التنافسي على الصعيد الداخلي وكذا على الصعيد الخارجي الذي تهتم الجزائر بالانضمام إليه، وتعمل على مساعدة هذا القطاع الذي "لا يزال هشاً وغير جاهز بالشكل اللائق والكافي في سوق يزداد التنافس فيه شراسة يوما بعد يوم"⁽³⁾.

عملت سياسة الدولة على إنشاء هيئات وفضاءات للتشاور: "وتتويجا للمجهودات التي بذلتها الدولة الجزائرية لصالح ترقية ودعم القطاع يأتي تنظيم هذه الجلسات الوطنية التي تعتبر نقطة تحول أساسية وذات دلالة كبيرة تؤكد سلسلة التغييرات التشريعية والتنظيمية المحفزة والمشجعة على استقطاب الاستثمار الأجنبي وترقية الاستثمار الوطني، إنشاء هيئات دعم متعددة لمساعدة ومرافقة المستثمرين وهيئة الظروف الملائمة لخلق فضاءات للتشاور والحوار بين مختلف الشركاء الاقتصاديين والاجتماعيين ... إن التحديات والرهانات التي تفرضها العولمة وتأثيراتها على المؤسسات لاسيما بعد توقيع

(1) عود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 120.

(2) رحيم حسين، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، ص 124.

(3) كلمة الوزير أثناء عرض مشروع المرسوم التنفيذي المتعلق بإنشاء وكالة وطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال انعقاد مجلس

الجزائر على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي وتوجهها نحو الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، يدعونا للتفكير بعمق في الآليات والأدوات التي من شأنها تحصين المؤسسات ومحيطها من كل العوارض وذلك عن طريق:

- تكريس الحوار والتشاور بين السلطات العمومية والشركاء الاقتصاديين والاجتماعيين... ويعتبر تنظيم هذه الجلسات الوطنية أحسن دليل على ذلك إذ تعد ترجمة وتجسيدا للثقة القائمة بين الدولة وشركائها مع إشراك الجامعيين والباحثين والخبراء بغرض دفع عجلة التنمية الاقتصادية بواسطة تشجيع ورفع حجم الاستثمارات الوطنية والأجنبية التي تساهم في خلق الثروة... وتقليل فاتورة الواردات بتنوع وزيادة حجم الصادرات خارج المحروقات".

الغاية الدائمة هي ترقية المنتج الوطني، وترقية التجارة الخارجية للجزائر. "إن سعينا لتنظيم هذه الجلسات يهدف إلى رسم الخطوط العريضة لإستراتيجية متكاملة ومنسجمة لتطوير وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعبئة كل الوسائل المادية، المالية والبشرية الملائمة لتجسيدها ميدانيا بحيث ستعكف الورشات على معالجة ثلاثة محاور جوهرية مرتبطة بالمحيط التي تنمو فيه المؤسسة وبتدابير الدعم الضرورية واللازمة لترقيتها وبالآفاق المستقبلية لتنميتها"⁽¹⁾.

على رأس هذه الهيئات شرّع ما يسمى بالمجلس الوطني الاستشاري⁽²⁾. والوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إضافة إلى جمعيات أرباب العمل والجمعيات المهنية.

(1) مداخلة الوزير بمناسبة افتتاح الجلسات الوطنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هذه المداخلة تفسر لموقف السياسة الجزائرية الداعمة لمساعي الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وتطبيقا لما جاء في اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي www.pmeart.dz.org.

(2) بوقنة عبد الفتاح، المرجع السابق، ص 07.

صالح صالح، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 33.

برجي شهرزاد، المرجع السابق، ص 200.

الفرع الثاني: الهيئات المكلفة بترقية التشاور.

إن الهيئة الرئيسية المكلفة بترقية الحوار والتشاور هو المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي شرّع بموجب المادة 25 من القانون رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: "في إطار الإعلام والتشاور وقصد تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هيئة استشارية تتكون من تنظيمات وجمعيات مهنية من ذوي الاختصاص والخبرة. تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم"⁽¹⁾.

صدر التنظيم بموجب مرت رقم 03-80 المؤرخ في 24 ذي الحجة عام 1423 الموافق لـ 2003/02/25 يتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله⁽²⁾، المعدل بموجب نص المرت رقم 09-71 المؤرخ في 11 صفر عام 1430 الموافق لـ 2009/2/7⁽³⁾.

نصت المادة 2 منه أن: "المجلس جهاز استشاري يكلف بترقية الحوار والتشاور بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجمعياتهم المهنية من جهة، والسلطات العمومية من جهة أخرى.

يتمتع المجلس بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي"⁽⁴⁾.

تنص المادة 3 من نفس المرسوم على المحاور الأساسية لمهام المجلس إذ جاء فيها:
"للمجلس المهام الآتية:

(1) ج.ر رقم 77 المؤرخة في 2001/12/15، ص 8.

(2) ج.ر رقم 13 المؤرخة في 2003/02/26، ص 21 إلى 24.

(3) ج.ر رقم 10 المؤرخة في 2009/02/11، ص 15 و16.

الملاحظ أن صلب التعديل سطحي يخص فقط الناحية الإدارية والتمويلية للمجلس ولا يتعدى ذلك.

(4) ج.ر رقم 13 المؤرخة في 2003/02/26.

- ضمان الحوار والتشاور بشكل دائم ومنتظم بين السلطات العمومية والشركاء الاجتماعيين والاقتصاديين حول المسائل ذات المصلحة الوطنية التي تتعلق بالتطور الاقتصادي وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة.
- تشجيع وترقية إنشاء جمعيات مهنية جديدة.
- جمع المعلومات الاقتصادية من مختلف الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل، وبصفة عامة من الفضاءات الوسيطة التي تسمح بإعداد سياسات وإستراتيجيات لتطوير القطاع⁽¹⁾.

تعكس هذه المهام تشكيلة المجلس الذي يتكون بحسب نص المادة 5⁽²⁾، من جمعية أعضاؤها هم:

- منظمة من منظمات أرباب العمل أو المنظمات النقابية.
- جمعية وطنية، محلية تمثيلية ذات علاقة بالقطاع.
- خبراء يختارهم الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. يتكون أيضا من لجان، بحسب نص المادة 16 هي أربعة:
- لجنة الإستراتيجية والدراسة وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- اللجنة المالية والاقتصادية.
- لجنة الاتصال وتحسين المنظومة الإعلامية الاقتصادية.
- لجنة الشراكة وترقية الصادرات.

هناك ارتباط وثيق ما بين نص المادة 5 والمادة 16، إذ أن الانشغال المتمثل في ترقية الصادرات لا يخص فقط الدولة وإنما تشترك فيه جميع الشخصيات المعنوية المرتبطة بقطاع التصنيع والهيئات المساعدة له كالخبراء.

(1) ج.ر رقم 13 المؤرخة في 26/02/2003، ص 22.

(2) ج.ر رقم 13 المؤرخة في 26/02/2003، ص 22.

لكي يتمكن المجلس من أداء مهامه يجب أن تتوفر لديه المعلومات والتقارير والمعطيات الإحصائية اللازمة، تبليغ إليه من المنظمات والجمعيات والمؤسسات⁽¹⁾. فضلا عن ذلك يمكن للمجلس أن يستشير كل شخص يراه مفيدا نظرا لكفاءته أو يستعين به أو يشركه في أشغاله⁽²⁾.

كل هذه الآراء تبليغ للوزير، على أساسها يقترح ويسن النصوص القانونية من أجل ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسبب أولي هو ترقية التجارة الخارجية للجزائر بزيادة الصادرات خارج المحروقات.

في هذا الإطار صرح الوزير: "لذا يجب تسطير البرامج وتحديد الأولويات والتخطيط للتنفيذ بما يتماشى وإستراتيجيات القطاع والعمل على إيجاد جسور للتنسيق والتشاور مع المديريات الولائية التابعة للقطاعات الأخرى وكل هيئة لها علاقة بعالم المؤسسة ثم مع الوزارات التي عليها واجب التنشيط والتوجيه والمتابعة والتقييم والتصحيح"⁽³⁾.

يساعد المجلس في عمله الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل: "إن عملية ترقية التشاور تعتبر من المهام الأساسية التي تضطلع بها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتفعيل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل، بدراسة ومناقشة مختلف المشاكل التي تعيق تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال لجان تقنية تجتمع دوريا لتساهم في تقديم المقترحات للسلطات العمومية قصد إعداد الخطط الإستراتيجية لترقية القطاع"⁽⁴⁾.

طبعا لهذه الجمعيات أثر في تفعيل نشاط قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ما أكده السيد الوزير أحد أعضاء الهيئة التنفيذية العاملة على ترقية القطاع: "1994-2004

⁽¹⁾ المادة 24 من المرات رقم 03-80 المتعلق بإنشاء المجلس الوطن الاستشاري ج.ر رقم 13 لسنة 2003، ص 24.

⁽²⁾ المادة 27 من المرات رقم 03-80، المرجع السابق، ص 24.

⁽³⁾ لقاء السيد الوزير مع مديري الولايات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتاريخ 2005/5/9

www.pmeart.dz.org.

⁽⁴⁾ عرض السيد الوزير www.pmeart.dz.org

عشر سنوات تمر على ميلاد هذه الوزارة لقد كانت نشأة الوزارة استجابة ملحة لطلب الحركة الجمعوية لأرباب العمل والذي كان أحد نشاطها أول وزير كلف بالقطاع ... الذي وضع الأسس الأولى للتصورات التي يقوم عليها برنامج الوزارة والتي كانت تترجم تطلعات منظمات أرباب العمل وخبراء الاقتصاد في فترة كانت تعرف فيها الجزائر إصلاحات وتحولات اقتصادية عميقة في اتجاه اقتصاد السوق تلعب فيه المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الدور الأساسي،، إن الجزائر اليوم مطالبة بمواصلة هذه الوتيرة التنموية ليس لاستدراك تأخراتها فحسب، بل كذلك للاستعداد لمواجهة تحديين كبيرين يتمثل أولهما في تكيفها مع المنافسة الاقتصادية التي سيفرضها علينا، بداية من السنوات القليلة القادمة، اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، أما التحدي الثاني، فيتمثل في تكوين ثروة كافية ومستدامة لتحضير مرحلة ما بعد البترول"⁽¹⁾.

هذه نظرة السلطات التنفيذية لمستقبل التصنيع ومساهمته في تطوير التجارة الخارجية للجزائر.

تعتبر التنظيمات المذكورة إطار تشاوريا يرمي إلى: "تعزيز انضمام المتعاملين للأهداف المسطرة من قبل الحكومة المتعلقة بالتنمية الاقتصادية"⁽²⁾.

في هذا السياق ذكر المسؤول الأول للقطاع: "... اعتبارا للتحديات الكبرى التي تنتظر اقتصادنا، آن الأوان لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إلى الخبرة والاستشارة والبحث عن الشراكة في معركة البقاء على مستوى الأسواق الدولية وحتى المحلية وتنظيم نفسها على شكل حركات جمعوية مهنية ولن يتأتى هذا أيضا إلا من خلال انخراط هذه الحركة الجمعوية في مسار العقد الاجتماعي والاقتصادي التي تنوي الحكومة صراحة على شركائها الاجتماعيين والاقتصاديين"⁽³⁾.

⁽¹⁾ مداخلة السيد الوزير بمناسبة مرور عشر سنوات على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

www.pmeart.dz.org

⁽²⁾ عبد الرحمان بن عنتر، المرجع السابق، ص 167.

⁽³⁾ www.pmeart.dz.org

تعد الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أداة الدولة في مجال تنفيذ السياسة الوطنية أنشئت بموجب المرسوم رقم 165-05 المؤرخ في 3 ماي 2005. إضافة لمهامها لها دور في مجال التشاور بموجب نص المادة 5 من المرسوم المذكور إذ جاء فيها: "وبهذه الصفة تتولى الوكالة، المهام التالية:
- ترقية الخبرة والاستشارة الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"⁽¹⁾.
ونصت المادة 22 من نفس المرسوم على أنه: "يمكن أن تستعين الوكالة، عند الحاجة:

وفي إطار التنظيم المعمول به بالخبرة والاستشارة الوطنية أو الأجنبية قصد تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"⁽²⁾.

تم تأكيد هذا الدور بموجب نص المادة 4 من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2005/10/30 المحدد لتنظيم الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

"يكلف قسم تحسين تنافسية المؤسسات بما يأتي:

- ترقية الخبرة والاستشارة الموجهة لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويضم قسم تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 3 مصالح:

1- مصلحة التأهيل وتكلف بما يأتي:

- إعطاء بطاقة للاستشارة الوطنية والدولية وترقية الخبرة لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"⁽³⁾.

تعني الوزارة بترقية دور الخبير، إذ بعد صدور القانون التوجيهي المتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظم اللقاء الوطني الأول لسوق الخبرة والاستشارة حتى تتمكن من جمع أكبر قدر ممكن ممن لهم علاقة بالموضوع من الخبراء والاستشاريين ورؤساء وممثلي عالم المؤسسات، إطارات مختلف الدوائر الوزارية، ممثلي البنوك

(1) ج.ر رقم 32 المؤرخة في 4 ماي 2005، ص 28.

(2) ج.ر رقم 32 المؤرخة في 4 ماي 2005، ص 31.

(3) ج.ر رقم 82 المؤرخة في 21/12/2005، ص 21.

ومؤسسات التأمين "من أجل الخروج بتصور موحد حول واقع وآفاق هذا السوق الذي يمكن أن يراهن عليه حتى كمصدر لترقية الصادرات فضلا عن مرافقته النوعية لمختلف منعرجات التحولات الاقتصادية وما يصاحبها من مخاطر اجتماعية وسياسية".

وعن حتمية اللجوء للخبرة: "إن التحولات الاقتصادية، التي تفرضها العولمة التي من مؤشرات الواضحة الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي ومفاوضات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، تفرض على الجزائر تعبئة وتجنيد فعاليات الاستثمار غير المادي من أهل الخبرة والاستشارة سواء العاملين من خلال مكاتب الدراسات ومكاتب الهندسة والمخابر ومؤسسات البحث العلمي أو أولئك العاملين بشكل فردي المقيمين بالجزائر أو المتواجدين في المهجر، هؤلاء هم الرهان في ربح معركة التحولات ومخاطر التحديات، لأنهم جيوش العصر في الحروب الاقتصادية التي تفرضها العولمة وتداعياتها"⁽¹⁾.
تعتبر الخبرة: "المنتوج غير المادي الذي يحتاجه جميع المتعاملين الاقتصاديين والاجتماعيين على جميع الأصعدة".

تمثلت أولويات العمل في تشخيص واقع سوق الخبرة والاستشارة ودراسة آفاقه المستقبلية، تحديد علاقة سوق الخبرة والاستشارة بالسلطات العمومية من أجل إعداد وتنفيذ البرامج الحكومية، تحديد علاقتها بالمؤسسات وكيفية الاتصال بها من أجل المراهنة على "ربح معركة التأهيل والوصول إلى مستوى مقبول من التنافسية"⁽²⁾.

المطلب الثالث: تدابير لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنصوص عليها في القانون المتعلق بترقية مؤسسات القطاع.

هي تدابير قررها القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

⁽¹⁾ عامر ولد ساعد سعود، سوق الخبرة والاستشارة، فضاءات، المرجع السابق، ص 16 و 17.

⁽²⁾ عامر ولد ساعد سعود، المرجع السابق، ص 17.

أحسن من حدوث إندثار المؤسسة في مراحل نشأتها، المشكل لا تعاني منه الدول النامية فقط، وإنما حتى المؤسسات التي تريد أن تفرض وجودها في الدول المتقدمة كفرنسا

Alain Meunier, PME les stratégies du succès dunod, paris 2007, p 2 et 3.

الفرع الأول: ضرورة اللجوء إلى تدابير الدعم.

نصت المادة 11 من قانون 01-18 المتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الفائدة من تدابير المساعدة والدعم إذ جاء في الفقرة الأخيرة: "تهدف تدابير المساعدة والدعم لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، موضوع هذا القانون إلى ما يأتي: ترقية تصدير السلع والخدمات التي تنتجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة". فالغاية من السياسة الوطنية، محاولة إبراز المنتج الوطني على مستوى الأسواق الأجنبية وترقية التعاملات التجارية من وإلى الجزائر.

من أجل الوصول لهذه النتيجة يجب العمل على بروز أكبر عدد من المؤسسات وتشجيع المحيط القانوني والاقتصادي والتقني الذي تعيش فيه، فنصت المادة 11 على 13 هدف من وراء تشريع تدابير المساعدة والدعم: "تهدف تدابير المساعدة والدعم لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موضوع هذا القانون إلى ما يأتي: - إنعاش النمو الاقتصادي".

هذه الفقرة تؤكد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي بديل عن المؤسسات الكبرى التي اندثرت، فيُعوّل عليها كنسيج صناعي من أجل تنمية الاقتصاد الوطني. في نفس السياق تنص المادة على: "- إدراج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن حركية التطور والتكيف التكنولوجي.

- تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع ميدان نشاطها.
- ترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمهني والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تشجيع كل الأعمال الرامية إلى مضاعفة عدد مواقع الاستقبال المخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة".
- تهمّت هذه التدابير بوضع النظام المالي لدعم النسيج الصناعي إذ جاء في تكملة لنصّ المادة: "-الحث على وضع أنظمة جبائية قارة ومكيفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأدوات والخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها.

- تحسين الأداءات البنكية في معالجة ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نصت الفقرتين 9 و10 على تنمية روح التقاؤل، تشجيع الإبداع والتجديد لحسن رواج المنتج الجزائري، ورد ذلك في نص المادة 11: " - ترقية إطار تشريعي وتنظيمي ملائم لتكريس روح التقاؤل وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تبني سياسات تكوين وتسيير الموارد البشرية تفضل وتشجع الإبداع والتجديد وثقافة التقاؤل.

- تشجيع بروز محيط اقتصادي وتقني وعلمي وقانوني يضمن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدعم والدفع الضروريين لترقيتها وتطويرها في إطار منسجم"⁽¹⁾.

تعكس الأهداف المنصوص عليها في المادة 11 الحلول للمشاكل التي واجهتها ولا تزال تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ميادين كثيرة، كصعوبة الحصول على العقار الصناعي، والمحيط الإداري البطيء بالنظر للعديد من الإجراءات المطلوبة سواء عند إنشاء المؤسسة أو أثناء النشاط، ورصد عراقيل في مجال ضعف القدرات التسييرية، والتقنية والتكنولوجية ومستوى تنافسية أقل من ذلك المسجل في دول الضفة الجنوبية لبحر الأبيض المتوسط إضافة إلى غياب روح الابتكار"⁽²⁾.

وصعوبة الحصول على المعلومات الاقتصادية المضبوطة والمهينة التي تمكنها من رسم مخطط تسويق منتجاتها في الأسواق الدولية"⁽³⁾.

(1) ج.ر رقم 77 المؤرخة في 2001/12/15، ص 6.

(2) مداخلة الوزير أثناء عرض مشروع المرات المتعلقة بإنشاء وكالة وطننة لتطوير المؤص وم خلال انعقاد مجلس الحكومة يوم 2005/4/20.

(3) عرض الوزير في حصة منتدى التلفزة www.pmeart.org.dz

عبد الرحمان بن عنتر، المرجع السابق، ص 161-162.

صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 40-41-42.

فهاته العراقيل: "والثقل المفرط للضرائب وأعباء الأجور والأعباء الاجتماعية بالمقارنة مع البلدان المجاورة، دفع عدد هام من المؤسسات نحو القطاع غير الرسمي وفي منع إنشاء مؤسسات أخرى كثيرة"⁽¹⁾.

لذلك وجب إيجاد الآليات والميكانيزمات وكذا المؤسسات والهيئات الإدارية والتقنية التي من شأنها تحسين محيط المؤسسة، المحيط الإداري، المحيط التقني والتكنولوجي المحيط الخدماتي، المحيط التنظيمي⁽²⁾.

فموضوع دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة أصبح أمرا مهما بالنسبة لعملية استمرار التصنيع والتنمية الاقتصادية⁽³⁾.

تجسيدا لذلك تم ذكر: "في ميدان التنمية المحلية والدعم التقني ومرافقة حاملي المشاريع تم إنشاء 14 مركز للتسهيل، و 14 مشتلة مؤسسة وفي ميدان تكتيف نسيج المؤسسات تم إنشاء مجلس وطني لترقية المناولة"⁽⁴⁾.

الفرع الثاني: إنشاء مراكز التسهيل.

تنص المادة 13⁽⁵⁾ من القانون رقم 01-18 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنه: "تم إجراءات تأسيس وإعلام وتوجيه ودعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق مراكز تسهيل تنشأ لهذا الغرض تحدد الطبيعة القانونية لهذه المراكز ومهامها وتنظيمها عن طريق التنظيم".

صدر التنظيم بموجب المرت رقم 03-79 المؤرخ في 25/02/2003 المحدد للطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها.

(1) صالحى صالح، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 26.

برجي شهرزاد، المرجع السابق، ص 199.

(2) مداخلة السيد الوزير بمناسبة مرور 10 سنوات على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة www.pmeart.org.dz

(3) عيود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية، الجزائرية، المرجع السابق، ص 104.

(4) مداخلة السيد الوزير بمناسبة مرور 10 سنوات على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق.

(5) ج.ر رقم 77 المؤرخة في 15/12/2001، ص 7.

نصت المادة 2⁽¹⁾ منه أن: "مراكز التسهيل هي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وتدعى في صلب النص المركز. تنشأ بموجب المرسوم وتوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة".

صدر التنظيم بموجب المرسوم رقم 103-07⁽²⁾ المؤرخ في 2007/4/2 المتضمن إنشاء مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نصت المادة 1 منه على: "طبقا للمرسوم رقم 79-03 المؤرخ في 2003/02/25 تنشأ مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمقار الولايات المبنية في الجدول الآتي...". وزعت على 18 ولاية قبل ذلك أنشئ 14 مركز للتسهيل على مستوى 14 ولاية. تعتبر هذه المراكز هيئات استقبال وتوجه وترافق حاملي المشاريع ومنشئ المؤسسات والمقاولين كما تعد قاطرة لتنمية روح المؤسسة التي طالما افتقدها اقتصادنا الوطني عبر مختلف مراحل تطوره إذ أنها تجمع بين كل من رجال الأعمال، المستثمرين المقاولين، الإدارات المركزية أو المحلية ومراكز البحث، مكاتب الدراسات والاستشارة مؤسسات التكوين وكل من الأقطاب التكنولوجية الصناعية والمالية، وتسعى هذه المراكز من خلال المهام الموكلة إليها إلى إقامة الدعم المالي في مجمل القطاعات الموجهة لعالم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تسهيل عملية دعم تمويل المؤسسات"⁽³⁾.

ما ذكر جسد في نص المادة 1 من المرسوم رقم 79-03 المذكور أعلاه جاء فيها: "تطبيقا لأحكام المادة 13 من القانون رقم 18-01... يمكن أن تنشأ تحت تسمية "مركز التسهيل"، هيئات تقوم بإجراءات إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة وكذا حاملي المشاريع وإعلامها وتوجيهها ودعمها ومرافقتها"⁽⁴⁾.

(1) ج.ر رقم 13 المؤرخة في 2003/02/26، ص 18.

(2) ج.ر رقم 22 المؤرخة في 2007/4/4، ص 14.

(3) أحمد حميدوش، مراكز التسهيل فضاء جديد لبعث الاستثمار ومرافقة المؤسسة، مجلة فضاءات، المرجع السابق، ص 12.

(4) ج.ر رقم 13 المؤرخة في 2003/02/26، ص 18.

تعرض المراكز خدماتها على المؤسسات حديثة النشأة والمؤسسات التي تحتاج إلى توسيع قدراتها أو في حالة استرجاع نشاطاتها.

نصت المادة 5 على طبيعة الخدمات: "تضع مراكز التسهيل تحت تصرف حاملي المشاريع والمقاولين من أجل مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التطور التكنولوجي وابتكار الخدمات المتنوعة الآتية: الاستشارة التكنولوجية المسبقة عن طريق تدخل خبير من أجل دراسة العوائق التقنية المرتبطة بالدعم التكنولوجي.

المساعدة على الابتكار وتحويل التكنولوجيا عن طريق التغطية المحتملة و/أو الجزئية للمصاريف المنفقة مع مخابر البحث لتطوير المشاريع المبتكرة"⁽¹⁾.

تنظم مراكز التسهيل إداريا بـ 3 دوائر من بينها دائرة ترقية وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تكلف بحسب نص المادة 3⁽²⁾ من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2006/4/25 المتضمن التنظيم الداخلي لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالحفاظ على إمكانيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجودة والسهر على تكثيفها، تعمل على متابعة ومرافقة حاملي المشاريع في إجراءاتهم لدى الإدارات، تدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى التنظيمي وعلى مستوى الإنتاج.

تضم مصلحتين:

- مصلحة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومصلحة ترقيتها.

فالأولى تقوم بمرافقة ودعم حاملي المشاريع والمستثمرين في إجراءاتهم لدى المؤسسات والإدارات والهيئات المعنية، تعمل على مرافقة ومتابعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حديثة النشأة في المجال المالي ومخططات التنمية ومشاريع العمل.

تتم بتكوين المسيرين وتحسين مستوياتهم، بتشجيع أعمال البحث والتطوير والابتكار والحث على استعمالها من طرف المؤسسات التي هي في طور الإنشاء.

(1) ج.ر رقم 13 المؤرخة في 2003/02/26، ص 19.

(2) ج.ر رقم 38 المؤرخة في 2006/06/11، ص 19.

أما مصلحة الترقية فتقوم باستعمال كل الوسائل المتاحة لتكثيف القدرات التقنية والتسييرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتدعيم عنصر الابتكار فيها، بتقديم خدمات في ميدان الاستشارة والخدمات، إنجاز دراسات خاصة وتنظيم دورات تكوينية وملتقيات وتظاهرات لترقية لاسيما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة على الخصوص⁽¹⁾.

تكلف دائرة التنشيط والاتصال والتعميم بإنشاء بنك للمعطيات حول فرص الاستثمار ووضعها في متناول حاملي المشاريع، وإعداد برامج للإعلام والاتصال لفائدتهم بمساعدة مكاتب الخبرة والاستشارة ومكاتب الدراسات والهندسة ومراكز البحث ومؤسسات التكوين، على ذلك يتم إنجاز بطاقات خاصة بهم ووضعها تحت تصرف رؤساء المؤسسات وحاملي المشاريع⁽²⁾.

فضلا عن ذلك تقوم مراكز التسهيل بمرافقة هذه المؤسسات للاندماج في الاقتصاد الدولي عن طريق توفير دراسات إستراتيجية وتنظيمية حول الأسواق المحلية والدولية⁽³⁾.

مما ذكر، إن مراكز التسهيل تهتم بصنفين من المستثمرين:

الصنف الأول: يكون فيها المستثمر صاحب الفكرة ولا يملك رأس المال، أو يجوز على رأس المال ويحتاج إلى الدعم والترقية.

كما يمكن أن يتوفر على العاملين معا بمعنى رأس المال والفكرة ويحتاج إلى المرافقة والمساعدة.

الصنف الثاني: يبحث المستثمر مالك المؤسسة في مجال تدعيم لوسائل إنتاجه عن التكنولوجيا الجديدة على شكل اتفاقات مع مراكز ومخابر البحث بالجامعات يشرف على دراسة الملفات مختصين اقتصاديين يمثلون في المرشد، مستشار الفروع والمستشار الخبير

(1) المادة 3 من ج.ر. رقم 38 المؤرخة في 11 يونيو 2006، ص 19.

(2) المادة 4 من ج.ر. رقم 38 المؤرخة في 11 يونيو 2006، ص 19.

(3) أ. محمد حميدوش، المرجع السابق، ص 12.

يقوم المرشد بالمرافقة والدعم في أولى مراحل إنجاز المشروع، بتقويم الأخطار في مجال الكفاءة المهنية، الخبرة الذاتية، معرفة الأسواق والقوانين السارية المفعول التي تنظم هذه القطاعات.

كما تتمثل المساعدة في تنشيط برامج الدعم والتعريف بالموارد البشرية، المادية، المالية، التكنولوجية، تقديم وثائق تطبيقية وكذا إمكانية شراء الاختراعات وتلك التي يمكن استعمالها.

يتابع عمليات تأهيل المؤسسات في إطار الشراكة مع الاتحاد الأوروبي⁽¹⁾. يعمل مستشار الفروع على تسهيل هذه المهام إذ يقوم بجمع المعلومات الخاصة بأسواق الفروع المتاحة على المستوى المحلي والعالمي ووضعها تحت تصرف المرشد مع تحديد التقديرات المستقبلية. تمكن المستثمر من معرفة تقنيات الإنتاج وسعر الماكينات الموجودة، تقدير مستوى مدى تقدم التكنولوجيا بالمؤسسة.

أما المستشار الخبير فيختص بتدعيم المشاريع التي تستخدم التكنولوجيا الحديثة أو بما يسمى "مجال الاقتصاد الجديد"، في هذا الإطار يقترح برامج الدعم والمساعدة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب التطور التكنولوجي مع مراعاة البحث عن الكفاءات الوطنية والدولية من أجل فتح فرص الشراكة⁽²⁾.

فالعنصر المشترك لما ذكر هو أن مراكز التسهيل تعمل على تطوير التكنولوجيا في المؤسسات بإرشادها إليها وإبرام الشراكة في هذا المجال، تدعيم عنصر الابتكار بالمساعدة على خلق وظائف جديدة وفعالة بالمؤسسة تضمن تحقيق هذا العنصر. الفائدة واحدة تتمثل في تطوير الإنتاج ووسائله للحصول على أحسن جودة. تعد مراكز التسهيل أولى بوادر الحلول لأهم المشاكل التي أحصيت من طرف الوزير والتي كانت تعترض تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: "كما يعد الحصول على القروض البنكية ودخول

(1) أحمد حميدوش، المرجع السابق، ص 13.

(2) أحمد حميدوش، المرجع السابق، ص 13.

الأسواق المالية من أهم هذه المشاكل بالإضافة إلى العجز الكبير في استعمال التكنولوجيا الحديثة والابتكار في جميع مجالات نشاطاتها⁽¹⁾.

أصبحت الكفاءات "تمثل الفيصل ما بين المؤسسات" في ظل اقتصاد دولي يتسم بانفتاح الأسواق وحادّة المنافسة وزيادة المعرفة والمهارات⁽²⁾.

تشارك مراكز التسهيل ومشاتل المؤسسات في أنها تعد من وسائل الدعم التقني ومرافقة حاملي المشاريع على مستوى التنمية المحلية⁽³⁾.

بالمقارنة مع الدول المتطورة يتم إنفاق ما نسبته 73% من إجمالي الإنفاق على الصناعة في الاتحاد الأوربي وحده ما نسبته 53% من مجمل الإنفاق فلم يعد نشاط البحث والتطوير حكرا على المؤسسات الكبرى بل ظهرت مؤسسات صغيرة محددة تعتمد على التكنولوجيا كرأس مال رئيسي فيها حتى أصبح يطلق عليها بمؤسسات الجيل الثالث، فالانتقال من اقتصاد المؤسسات الكبرى إلى الاقتصاد الذي يعتمد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أدى إلى ضرورة تدخل الدولة من خلال توفير فرص المراقبة والدعم.

إن هذا النوع من المؤسسات، لتطوره يحتاج إلى توفر كفاءات علمية وفنية في العديد من المجالات، والدعم يخص المؤسسات التي تعد التكنولوجيا فيها هي رأس مالها الرئيسي في مواجهة موجة الاقتصاد الحالي القائم على أساس المعرفة وما تتحمله من مخاطر كبرى⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ عرض الوزير www.pmeart.org.dz

⁽²⁾ Hocine Rahim, management des savoirs et stratégies d'innovation dans les PME algériennes, op.cit, p 236 et 237.

⁽³⁾ مداخلة السيد الوزير بمناسبة مرور عشرة سنوات على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. www.pmeart.org.dz
⁽⁴⁾ "يجب الإدراك بكل وضوح بأن لغة الكم والحجم لم يعد لها مدلول، فالمؤسسة التي كانت تشتغل بالآلاف أصبحت تشتغل بال عشرات، وليس عدد الأفراد هو الذي يبرر القدرة التنافسية للمؤسسة، وإنما عدد الكفاءات الذي تحتويه".

Hocine Rahim, management des savoirs et stratégies d'innovation dans les PME algériennes, op.cit, p 239 et 240.

الفرع الثالث: إنشاء المشاتل.

ذكر وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مداخلة له بمناسبة مرور عشرة سنوات على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنه "إن مجهوداتنا مجتمعة قد بدأت تؤتي ثمارها، في ميدان التنمية المحلية والدعم التقني ومرافقة حاملي المشاريع تم إنشاء 14 مشتلة مؤسسات".

"... قامت الوزارة بإنشاء 14 مشتلة للمؤسسات في أهم الأقطاب الصناعية الجزائرية هذه المشاتل تلعب دورا هاما في مجال استقبال واحتضان وتدريب حاملي أفكار المشاريع لتجسيدها على أرض الواقع".

يتمشى موقف الوزير⁽¹⁾ من المشاتل مع نص المادة 12 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: "تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشاتل لضمان ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"⁽²⁾.

في هذا الشأن صدر المرت رقم 78-03 المؤرخ في 25/02/2003⁽³⁾، المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، نصت المادة 1 منه: "تطبيقا للمادة 12 من القانون رقم 18-01 المؤرخ في ... والمذكور أعلاه، يمكن أن تنشأ مؤسسات تسمى مشاتل المؤسسات تتكفل بمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعمها".

المشاتل هي مؤسسات ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وتكون في أحد الأشكال التالية:

الحضنة: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات.

ورشة الربط: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية.

(1) موقف الوزير يعكس الصورة الحقيقية لسياسة الدولة بخصوص هذا القطاع الذي يجب فهمته بصورة أحسن لتعزيز ملف انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة ووجي الفوائد من اتفاق الشراكة والدخول في منطقة التبادل الحر الأوربية مع مطلع سنة 2002.

(2) ج.ر رقم 77 المؤرخة في 2001/12/15.

(3) ج.ر رقم 13 المؤرخة في 2003/11/5.

نزل المؤسسات: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المتمين إلى ميدان البحث
المشروع الجزائري يطلق عليها اسم المشاتل وفي دول أخرى تسمية الحاضنات⁽¹⁾.
فهي آلية من الآليات المعتمدة لخفض معدلات فشل المشروعات الجديدة والمبتدئة
وتوفر لها مقومات الانطلاق.

عرّفت على أنها: "مجموعة متكاملة من الخدمات والتسهيلات وآليات المساندة
والاستشارة توفرها مؤسسة ذات كيان قانوني لديها الخبرات اللازمة والقدرة على
الاتصالات والحركة الضرورية لنجاح مهامها، وتقدم هذه المؤسسة خدمات للأفراد
الذين يملكون مواهب العمل الحر والذين يرغبون البدء بإقامة مؤسساتهم الصغيرة بهدف
تخفيف أعباء مرحلة الانطلاق ويشترط على المؤسسات المحتضنة ترك الحاضنة بعد إنتهاء
الفترة الزمنية المحددة والتخرج من الحاضنة لإفساح المجال أمام مؤسسات صغيرة أخرى
في مراحل التأسيس الأولى"⁽²⁾.

في تعريف آخر: هي مؤسسة قائمة بذاتها تعمل على توفير جملة من التسهيلات
والخدمات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون بإقامة مؤسسات صغيرة لتجاوز مرحلة
الانطلاق، يمكن أن تكون هذه المؤسسات تابعة للدولة أو خاصة أو مختلطة، غير أن
تواجد الدولة في مثل هذه المؤسسات يعطي دعما قويا لها"⁽³⁾.

كما تعرّف على أنها: "منظومة متكاملة تعتبر كل مشروع صغير وليد يحتاج إلى
الرعاية الفائقة والاهتمام الشامل، ولذلك يحتاج إلى حضانة منذ مولده لتحميه من

(1) عبد السميع روية، المرجع السابق، ص 94.

(2) نفس المفهوم في محمد بن بوزيان، الطاهر زباني، دور تكنولوجيا الحاضنات في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي،
متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 529.

عبد الرزاق خليل، نور الدين هناء، دور حاضنات الأعمال في دعم الإبداع لدى المؤسسات الصغيرة في الدول العربية، الملتقى الدولي،
متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 612.

(3) رابع خوني، ترقية أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية
الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة العقيد الحاج لخضر باتنة، الجزائر، السنة الجامعية، 2002-2003، ص 232.

منصوري سعدان، مهدي حمودي الشراكة الأوربية الجزائرية وإستراتيجية التأهيل الإنتاجي للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية، الملتقى الدولي،
آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري الملتقى الدولي المنعقد خلال الفترة 13-14 نوفمبر 2006، المرجع السابق،
ص 473.

المخاطر التي تحيط به، وتمده بطاقة الاستمرارية، وتدفع به تدريجيا بعد ذلك قويا قادرا على النماء ومؤهلا للمستقبل ومزودا بفعاليات وآليات النجاح⁽¹⁾.

مفهوم الحاضنة مستعار من الحضانة للأطفال فالكثير من المؤسسات الصغيرة تحتاج إلى دعم أولي لتتمكن من "تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق" لسنة أو سنتين مثلا⁽²⁾. تزايد العمل بالحاضنات في البلدان الصناعية أكثر منه في البلدان النامية، بلغت في الولايات المتحدة الأمريكية أكثر من 800 حاضنة طبقا لإحصائيات سنة 1995، في حين في دول أوروبا الشرقية والدول النامية الأخرى يوجد قرابة 200 حاضنة. ذلك ما يعكس المقولة التالية: "... ينبغي أن ندرك أن تشييد اقتصاد قوي يمر حتما عبر بناء مؤسسات اقتصادية قوية"⁽³⁾.

إذا رغبت الجزائر في الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة عليها أن تعزز من أساليب الدعم لمرافقة المؤسسات الناشئة.

الحاضنات أو المشاتل يمكن أن تكون تابعة للدولة أو مؤسسات خاصة أو مؤسسات مختلطة غير أن تواجد الدولة في مثل هذه المؤسسات يعطي لها دعما أقوى⁽⁴⁾. أخذ المشرع الجزائري بهذه الفكرة في نص المرت رقم 03-375 المؤرخ في 4 رمضان عام 1424 الموافق لـ 2003/10/30 المتضمن إنشاء مشتلة المؤسسات المسماة "محفظة الأغواط" في مادته 3: "توضع المشتلة تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"⁽⁵⁾.

(1) قاسم كريم، مرزوق عدمان، دور حاضنات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أفريل 2006، المرجع السابق، ص 550.

(2) مثلا في فرنسا، ضمن حوالي 200.000 مؤسسة تنشأ سنويا، ثلثها يزول بعد 3 سنوات نصفها بعد 5 سنوات، كان ذلك مدعاة للتفكير في إيجاد شبكات دعم تساعد المقاول المبتدئ في السنوات الأولى من نشاطه.

محمد بن بوزيان، الطاهر زيان، المرجع السابق، 529.

(3) رحيم حسين، "نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي"، المرجع السابق، ص 173.

(4) عبد السميع رويبة، المرجع السابق، ص 94.

(5) ج.ر رقم 67 المؤرخة في 2003/11/5، ص 11.

تجسيدا لنص المادة 2 من المرت رقم 78-03 المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات في فقرتها الأخيرة: "وتنشأ هذه المشاتل بموجب مرسوم تنفيذي وتوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"⁽¹⁾.

يسير المشتلة مدير ومجلس إدارة، يضم هذا الأخير: ممثل عن الوزير الوصي، ممثل عن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، ممثل عن غرف التجارة والصناعة، كل ذي كفاءة آخر في هذا المجال، يعين أعضاء المجلس ومدير المشتلة بقرار من الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽²⁾.

تعمل المشاتل على تشجيع بروز المشاريع المبتكرة وتقييم الدعم لمنشئي المؤسسات الجدد لضمان ديمومة المؤسسات المرافقة، وتشجيع المؤسسات على تنظيم الأفضل حتى تصبح على المدى المتوسط عاملا إستراتيجيا في التطور الاقتصادي في مكان تواجدها⁽³⁾. في هذا الإطار تقوم المشاتل باستقبال واحتضان ومرافقة المؤسسات حديثة النشأة لمدة معينة وكذا أصحاب المشاريع.

- تعمل على تسيير وإيجاد المحلات بوضعها تحت تصرفهم.
- تقدم الخدمات فيما يتعلق بالتوطين الإداري والتجاري للمؤسسات حديثة النشأة وللمتعهدين بالمشاريع⁽⁴⁾.

تبدي المشتلة استشارات للمؤسسات المحتضنة قبل مرحلة إنشائها وبعدها، وفقا لما تم النص عليه في المادة 8 من المرت رقم 78-03⁽⁵⁾، هذه الاستشارات تخص الميدان القانوني والمحاسبي والتجاري والمالي، وتعمل على تلقينهم مبادئ تقنيات التسيير خلال مرحلة إنضاج المشروع.

(1) ج.ر رقم 13 المؤرخة في 2003/2/26، ص 14.

(2) المادتين 10 و 16 من ج.ر رقم 13 المؤرخة في 2003/02/26، ص 15.

(3) المادة 3 من ج.ر رقم 13 المؤرخة في 2003/02/26، ص 14.

(4) المواد 4، 5، 6 من المرت رقم 78-03 ج.ر رقم 13 المؤرخة في 2003/02/26، ص 14.

(5) ج.ر رقم 13 المؤرخة في 2003/02/26، ص 14.

بن جيمة عمر، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التخفيف من حدة البطالة بمنطقة بشار. مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير عن مدرسة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011، ص 46.

تشارك هذه الالتزامات في هدف واحد هو مرافقة المؤسسات المحتضنة عن طريق الإرشاد وفحص مخطط الأعمال والمساعدة من أجل قهر العراقيل والصعوبات التي تعترضها فحتى تتمكن الدولة من حصد نتائج نجاح حاضنات الأعمال يكون عليها أن تمدّها بالتكنولوجيا الحديثة والملائمة، أن تطور مهارات العاملين فيها، تعمل على تدريبهم وتوسيع قدراتهم العلمية والعملية، تهيئة وتوفير المحيط الملائم لعمل الحاضنات كتطوير المناخ الإداري، التشريعي والتنظيمي ومجالات البحث والإنماء لأنها مؤسسات اقتصادية تحتكم لمعايير اقتصادية⁽¹⁾.

إن الحاضنة منظومة عمل متكاملة توفر كل السبل، من مكان مجهز مناسب، به كل الإمكانيات المطلوبة لبدء المشروع وشبكة من الارتباطات والاتصالات. بمجتمع الأعمال والصناعة، تدار من قبل إدارة محدودة، متخصصة توفر كل أنواع الدعم لزيادة نسب نجاح المشروعات المتحققة بها والتغلب على المشاكل التي تؤدي لفشلها وعجزها عن الوفاء بالتزاماتها⁽²⁾.

من صور الدعم التي تقدمها، تشجيع روح المبادرة، مساعدة المشروعات في مواجهة المعوقات التي قد تواجههم عند مرحلة البدء، مساندة المشروعات في بداية إنشائها حتى الوصول إلى مرحلة الاستقرار والاعتماد على الذات، تطوير الأفكار القائمة على التكنولوجيا والأبحاث لتحويلها إلى منتجات قابلة للتسويق، وتقديم مجموعة متكاملة من الخدمات كقياس الجودة، المواصفات...⁽³⁾، وغيرها من الأنواع الأخرى كالخدمات الإدارية (إعداد الفواتير، تأجير المعدات)، الخدمات المتخصصة (استشارات تطوير المنتجات، الخدمات التسويقية...) الخدمات التمويلية (الإرشاد على كيفية

(1) حققت الحاضنات أرباح مالية كبيرة في البلدان المتقدمة لأنها تابعة للقطاع الخاص، هدفها الأولي هو تحقيق الربح ومراعاة عنصر التكلفة والمردودية، رابع حوي، المرجع السابق، ص 237.

برودي نعيمة التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية المنتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 123.

أيمن علي عمر، الصناعات والمشروعات الصغيرة، مدخل تطبيقي معاصر منشأة المعارف بالإسكندرية، 2009-2010، ص 226.

(2) أيمن علي عمر، إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل بيئي مقارنة، الدار الجامعية الإسكندرية، 2007، ص 94.

(3) أيمن علي عمر، إدارة المشروعات الصغيرة، المرجع السابق، ص 95 و 96.

الحصول على التمويل (...). المتابعة والخدمات الشخصية كتقديم النصح، المعونة السريعة والمباشرة.

هذه المهام تمكن من إنتاج منتجات موجهة مباشرة للتصدير وتنمية التجارة البينية بين الدول⁽¹⁾، فيجب العمل على تطبيقها بجدية وتمكين المؤسسات من تجاوز الفترة المتبقية للانضمام لمنطقة التبادل الحر الأورو متوسطية.

كإحصائيات أولية في الجزائر تخرج المؤسسة المحتضنة بعد 18 إلى 36 شهر، ويحدد عددها داخل الحاضنة ما بين 20 إلى 50 مؤسسة⁽²⁾.

مثلا في الفترة 2005-2009 تم وضع البرنامج التكميلي لدعم النمو الخاص بوجه جزء منه لإنجاز المشاتل⁽³⁾، وكانت أيضا، موضوع اهتمام برنامج تعاون جزائري إيطالي⁽⁴⁾.

الفرع الرابع: نظام المقاوله من الباطن.

كثيرا ما تحتاج المؤسسات الكبيرة إلى مؤسسات صناعية من قبيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لتعتمد عليها في تصنيع جزء من منتجاتها أو في طلب بعض الخدمات الأخرى كالصيانة مثلا، يدعى هذا النظام بالمناولة أو المقاوله من الباطن، تتمثل أهميته بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أنه يمكنها من فرص للنشاط ويتيح لها مشاريع للصناعة والازدهار⁽⁵⁾.

(1) أيمن علي عمر، الصناعات والمشروعات الصغيرة، المرجع السابق، ص 227.

(2) عبد الرزاق خليل، نور الدين هناء، دور حاضنات الأعمال في دعم الإبداع لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، المرجع السابق، ص 614.

(3) سعيد عيمر، تكنولوجيا المعلومات والاتصال، حافر أم عائق أمام تأهيل المنشآت العربية الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 701.

(4) عروب رتيبة، ربحي كريمة، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 726.

(5) رحيم حسين، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، ص 127.

أنور طلبه، العقود الصغيرة الشركة والمقاوله، المكتب الجامعي الحديث، الأردن، 2004، ص 234.

اعتمده المشرع الجزائري في المادتين 20 و 21 من القانون 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 المتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽¹⁾.

المادة 20: "تعتبر المناولة الأداة المفضلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. تحظى المناولة بسياسة ترقية وتطوير بهدف تعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني".
أراد المشرع الجزائري من خلال النص ضمان بقاء هذا النوع من المؤسسات من خلال ربط حركيتها بحركة المؤسسات الكبرى، التي أصبحت تلعب دور المحرك لنشاط المؤسسات الصغرى، وتتيح لها الاستمرار في تخصصها بتوفير منتجات معينة للمؤسسات الكبيرة⁽²⁾، يضمن لها التطور التكنولوجي واستمرارها من خلال تكثيف المنتجات وفروع النشاط التي تساهم في متطلبات الاقتصادية لتمكين من تنمية القدرة التنافسية لمختلف المؤسسات⁽³⁾.

تدعيما لحركية نظام المناولة تم تأسيس مجلس وطني لترقية المناولة والشركات الصناعية الكبرى من أجل تنمية المناولة الصناعية وتعزيز عمليات الشراكة بين القطاع الوطني الخاص والعام وكذا مع الشركاء الأجانب.
يرأسه الوزير، يتشكل من ممثلي الإدارات والمؤسسات والجمعيات المعنية بترقية المناولة⁽⁴⁾.

(1) ج.ر رقم 77 المؤرخة في 2001/12/15، ص 7.

(2) المناولة تسمح للمؤسسات الكبرى بتخفيض تكاليف الإنتاج، احترام مواعيد التسليم، تقليل المخاطر أو اقتسامها مع المقاولات من الباطن.

Salem Tahar, le ministère de la PME crée un conseil national chargée de la promotion de la sous traitante, revue espace, op-cit, p 4-5.

أحمد رحومني، المرجع السابق، ص 63.

(3) ميلود تومي، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، ص 60.

جمال بلخباط، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة، المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 635.

- ميلود تومي، مستلزمات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، المرجع السابق، ص 1002.

(4) المادة 21 من القانون 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج.ر رقم 77 لسنة 2001، ص 07.

تتمثل المهام الرئيسية للمجلس في:

- اقتراح كل تدبير من شأنه تحقيق إندماج أحسن للاقتصاد الوطني
 - تشجيع التحاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية بالتيار العالمي للمناولة.
 - ترقية عمليات الشراكة مع كبار أرباب العمل سواء أكانوا وطنيين أو أجانب.
 - تنسيق نشاطات بورصات المناولة والشراكة الجزائرية في ميدان المناولة.
 - تشجيع قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ميدان المناولة.
- في هذا الإطار، المجلس مدعو إلى عقد تظاهرات ولقاءات وأيام دراسية على المستوى الوطني أو الدولي لترقية المناولة، إلى تجسيد دراسات حول ترقية المناولة على مستوى الأسواق المحلية أو الدولية وإبرام اتفاقات شراكة في هذا المجال مع منظمات مماثلة أجنبية فضلا عن الانضمام إلى منظمات جهوية ودولية التي تعمل في نفس المجال، نشر مقالات وأبحاث في هذا الموضوع وتنصيب مركز لتوثيقها⁽¹⁾.

تقوم الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعمل تحسيبي تجاه المتعاملين الاقتصاديين للانندماج في فضاءات ترقيتها كبورصات المناولة والشراكة الجهوية المتواجدة حاليا.

تعتبر عنصرا أساسيا في التنمية الاقتصادية عن طريق رفع الإنتاجية وتحسين النوعية فهذان مطلبان هامان ينبغي على الاقتصاد الجزائري الاعتناء بهما وبصفة مستعجلة لترقية تجارتها الخارجية.

إن بورصات المناولة، إحدى الأدوات الأكثر نجاعة لتنظيم علاقات المناولة بين مختلف المؤسسات المنتجة⁽²⁾.

⁽¹⁾ Salem Tahar, op-cit, p 6.

⁽²⁾ إن البلدان المصنعة لم تخطئ لما شجعت هذا النوع من التنظيمات كفرنسا، إسبانيا وبريطانيا. عبد الرحمان بن عنتر، المرجع السابق، ص166.

دمدوم كمال، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في ترمين عوامل الإنتاج في الاقتصاديات التي تمر بفترة إعادة الهيكلة، مجلة دراسات اقتصادية عن مركز البحوث والدراسات الإنسانية، البصيرة الجزائرية، ع 21 لسنة 2000، ص 191.

عبيد الله فطيمة، المؤسسات الجزائرية من التعاقد من الباطن إلى إخراج النشاطات، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، السنة الجامعية 2009-2010، ص 43.

تعد مجال الالتقاء الصناعيين الطالين والعارضين لخدمات الإنتاج، فلبورصة دورين: دور تنظيمي ودور إعلامي⁽¹⁾.

طبيعتها أنها جمعيات ذات منفعة عامة في خدمة القطاع الاقتصادي تم إنشاؤها عام 1991 تتكون من المؤسسات العمومية والخاصة من مهامها:

- إحصاء الطاقات الحقيقية للمؤسسات الصناعية لغرض إنشاء دليل مستوى لطاقات المناولة.

- ربط العلاقات بين عروض وطلبات المناولة وإنشاء فضاء للوساطة المهنية.
 - تشجيع الاستخدام الأمثل للقدرات الإنتاجية للصناعات المحلية.
 - إعلام المؤسسات وتزويدها بالوثائق المناسبة.
 - تقديم المساعدات الاستشارية والمعلومات اللازمة للمؤسسات.
 - المساهمة في أعمال تكثيف النسيج الصناعي بتشجيع إنشاء مؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة جديدة في ميدان المناولة.
 - ترقية المناولة والشراكة على المستوى الجهوي، الوطني، والعالمي.
 - تنظيم الملتقيات واللقاءات حول مواضيع المناولة.
 - تمكين المؤسسات الجزائرية من الاشتراك في المعارض⁽²⁾.
- للتذكير توجد حاليا 4 بورصات جهوية للمقاولة من الباطن في الجزائر، وهران، قسنطينة، وغرداية⁽³⁾.

يفيد نظام المناولة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بضمان قيام المصانع الكبيرة بدورها التكنولوجي، من خلال إمدادها بالمعارف التكنولوجية والمعونة الإدارية والمادية

(1) رديم حسين، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، ص 127.
برجي شهرزاد، المرجع السابق، ص 212.

(2) صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 40.

(3) بن الدين محمد، المناولة الصناعية كإستراتيجية لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية، دراسة حالة تطبيقية على عينة من المؤسسات الصناعية العاملة في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية عن كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان لسنة 2012-2013، ص 266.

اللازمة ومراقبة الجودة وتكثيف مجال التشغيل⁽¹⁾، يفيدها أيضا في مجال التصدير من خلال تكاملها مع الصناعات الكبرى حيث تزودها بأجزاء تامة الصنع أو السلع نصف المصنعة تستخدمها المنشآت الكبرى لإتمام المنتج النهائي بأسعار تنافسية تمكنها من المنافسة في الأسواق الخارجية⁽²⁾. عوض استيراد هذه السلع التي كان يمكن أن تنتجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بطريق المناولة كما هو معتاد في الجزائر إذ يتم استيراد ما قيمته 3 مليار دولار سنويا قطع المناولة موجهة في الأساس لصيانة وإصلاح آلات ومعدات الإنتاج الصناعي من 8 بلدان رئيسية مقدمتهم فرنسا بـ 422 مليون دولار، إيطاليا 189 مليون، الصين 15 مليون، ألمانيا 136 مليون، إسبانيا 122 مليون، الولايات المتحدة الأمريكية 115 مليون، اليابان 89 مليون، تركيا 85 مليون دولار.

يرجع المهتمين هاته المبالغ الثقيلة إلى ضعف اهتمام المتعاملين الجزائريين بقطاع المناولة وتراجع الاستثمار⁽³⁾.

ربما أول مشروع لمؤسسة كبرى سيحيي نظام المناولة في الجزائر هو وجود مؤسسة (Renault) لصناعة السيارات بوهران⁽⁴⁾.

أكثر من ذلك، لم يحصل الوعي لترقية نشاط المناولة في الجزائر ولا المحيط الاقتصادي الخاص بها بتوفير مؤسسات كبرى تحتاج إلى المناولة، إذ هي بحد ذاتها تتخبط في مشاكل تعيق من حركتها في الإنتاج وبالمقابل لا يمكن أن تقبل طلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتعلقة بالمناولة إضافة إلى أسباب أخرى أهمها، ضعف الوعي العام بأهمية المناولة، عدم وضوح مفهوم المناولة الصناعية في الأوساط الصناعية، غياب نصوص

⁽¹⁾ les PME et leurs salariés, op-cit, p 123.

⁽²⁾ فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، المرجع السابق، ص 71 و72.

بلغ في اليابان عدد المؤسسات الصغيرة التي تمارس المناولة في عام 1987، 75% من مجمل المؤسسات، إذ اهتمت اليابان بالتعاقد من الباطن منذ الحرب العالمية الثانية نتيجة منع استيراد بعض مستلزمات الإنتاج، فالبديل كان المؤسسات الصغيرة التي تصنع ما يمنع استيراده، كان الحافز للحكومة على تشجيع نظام التعاقد من الباطن، بحث المصانع الكبرى على التنازل للمصانع الصغيرة القيام بجانب هام في العملية الإنتاجية، من فتحي عبده أبو سيد أحمد، المرجع السابق، ص 160.

⁽³⁾ بن الدين أحمد، المرجع السابق، ص 267.

⁽⁴⁾ مقابلة شخصية لمدير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية عين تموشنت.

واضحة منظمة للمناولة وصعوبة الحصول على بيانات دقيقة حول الأنشطة القابلة للمناولة لدى المؤسسات الكبرى⁽¹⁾. للتحسيس بأهميتها، نظمت عدة ملتقيات لتحديد أهمية المناولة في الجزائر وطنية وعربية⁽²⁾.

كان موضوع تأهيل هذا القطاع محور اهتمام برنامج ميدا. وتم العمل على ربط نشاطات البورصات الأربعة على المستوى الداخلي والخارجي⁽³⁾.

على المستوى الداخلي تم إنشاء في سنة 2009 التنسيق الوطنية لبورصات المناولة والشراكة من طرف المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة.

على المستوى الخارجي تسعى الدولة لربط شبكة البورصات مع المؤسسات الأجنبية المماثلة إذ تم الاتفاق مع الطرف التونسي والمغربي بمشاركة المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين على تحقيق المراحل الأولى لإنشاء شبكية تربط بورصات المناولة والشراكة للدول المغاربية الثلاثة⁽⁴⁾.

من مهام البورصة، إحصاء الطاقة الحقيقية للمؤسسات الجزائرية للمناولة وإجراء العلاقات بين عروض وطلبات المناولة والإشراك على المستوى الوطني والدولي⁽⁵⁾.

(1) بن الدين أحمد، المرجع السابق، ص 275.

(2) غياط شريف، بوقموم محمد، التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 113.

بن منصور عبد الله، بخشي غوتي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاختيار إستراتيجي للتكيف مع مستجدات العولمة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 543.

(3) الطيب داودي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية، الواقع والمعوقات حالة الجزائر، المرجع السابق، ص 87.

(4) بن الدين أحمد، المرجع السابق، ص 283.

بن هو عبد الله، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 167.

محمد قويدري، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 287.

بريشي السعيد بلعسة عبد اللطيف، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعول ومتطلبات المأمول، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، المرجع السابق، ص 330.

نوري منير، أثر الشراكة الأورو جزائرية على تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، المرجع السابق، ص 879.

(5) نوري منير، المرجع السابق، ص 879.

اقترحت الجزائر أيضا، إنشاء بورصة أورو متوسطة في إطار المشروع الأورو متوسطي (euromids) الذي يعد أكبر مشروع أنجز من طرف اللجنة الأوروبية⁽¹⁾.
كمثال تطبيقي تتعامل شركة جنرال موتورز مع أكثر من 30000 مورد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتتعامل شركة رونو الفرنسية مع أكثر من 50000 مورد من هذه المؤسسات⁽²⁾.

ربما قد ينشط عقد المناولة في الجزائر وجود استثمارات في مجال السيارات لهذه الشركة مستقبلا.

صدر عن المدير العام لمؤسسة رونو في الجزائر أنه تم اختيار المتعامل الأول الذي توجد مؤسسته في وهران، يتعلق الأمر بشراكة "بوكتال" لأنها ستمد مركب السيارات بالمواد البلاستيكية.

تم انتقاء 80 مؤسسة تخضع لعمليات مراقبة وتدقيق في مجال كفاءتها التقنية المهنية والبشرية.

تم اختيار 40 مؤسسة تملك مؤهلات أولية، أعلن عن 4 منها، تبين أنها مؤهلة لإمداد المركب ببعض ما يحتاجه، أما العدد المتبقي فتعمل الجزائر على إدماجه بأكبر قدر ممكن من أجل كسب التقنية وتقليص فاتورة الاستيراد وخلق مشتلة لمؤسسات قطع غيار السيارات في المستقبل⁽³⁾.

يستخلص من هذا التقدير أن 4 مؤسسات جزائرية مفروض أن تمارس المناولة مع المؤسسة الفرنسية، عدد قليل جدا يعكس ضعف القطاع في الجزائر مما أدى إلى الإفصاح عن الكثير من المواقف السلبية للمتعاملين الاقتصاديين في هذا المجال، والدعوة لتأهيله.

(1) زايري بلقاسم، بلحسن هواري، أثر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بحوث الملتقى الدولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 269.

(2) بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17 و 18 أفريل 2006، المرجع السابق، ص 355.

(3) جريدة الخبر، الأربعاء 18 ديسمبر 2013. www.al khabar.com

كان الأجدر بالجزائر أن تدعم النسيج الصناعي وتطور صناعة قطع الغيار، ثم التفكير في خلق صناعة السيارات داخل البلاد، ما يسمح بنقل الخبرة، التكنولوجيا ويدر أموالاً على الخزينة العامة.

إنّ الجزائر اعتمدت مصنع رونو لتركيب السيارات دون استغلال الفرصة بتطوير سوق المناولة، وستكتفي بجلب قطع الغيار من الخارج وتركيبها في البلاد دون أدنى فائدة للاقتصاد والسوق وللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽¹⁾.

انتهزت المكسيك هذه الفرصة وأيدت اهتمامها بدخول سوق المناولة الجزائري في إطار مشروع "رونو" باعتبار أنّها تضم أهم مومني الشركة الفرنسية بقطع غيار السيارات⁽²⁾. الغريب في الاتفاق الذي وقع بين مدير وكالة ترقية صادرات "مكسيكو" وغرفة التجارة والصناعة الجزائرية أنه تمحور حول كيفية تصدير قطع الغيار من المكسيك للجزائر، في حين كان الأجدر أن يتمحور حول كيفية تكوين المؤسسات الجزائرية من أجل القيام بتصنيع قطع الغيار، ليستفيد الاقتصاد الجزائري من تقليص فاتورة الاستيراد وتطوير النسيج الصناعي في الجزائر⁽³⁾.

على الرغم من ذلك فهي تملك 34% من رأس مال مؤسسة "رونو"، تهدف إلى تلبية السوق المحلية ولا يوجد مانع عند تطوير شبكة إنتاجها بتصدير السيارات إلى الخارج⁽⁴⁾.

(1) جريدة الخبر الخميس 26 ديسمبر 2013.

(2) جريدة الخبر الأربعاء 11 ديسمبر 2013.

(3) إن نظام المناولة يمثل فائدة للمؤسسات الكبرى تتمثل في التعزيز والتوسيع من مجال نشاطها، إيمان صالح عبد الفتاح، المشروعات الصغيرة وتأثيرها على التنمية البشرية في الدول العربية، أوراق عمل، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي المنعقدة بالقاهرة في سبتمبر 2006 تحت عنوان تطوير إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2007، ص 125-126.

(4) جريدة الخبر، الأربعاء 18 ديسمبر 2013.

المبحث الثاني: البرنامج الوطني والأوروبي المتعلق بتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ذكر المسؤول الأول لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية تكريس برنامج تأهيلها لفائدة ترقية التجارة الخارجية للجزائر: "إن الجزائر اليوم مطالبة بمواصلة هذه الوتيرة التنموية ليس لاستدراك تأخراتها فحسب، بل كذلك الاستعداد لمواجهة تحديين كبيرين يتمثل أولهما في تكيفها مع المنافسة الاقتصادية التي سيفرضها علينا، ...، اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، أما التحدي الثاني فيتمثل في تكوين ثروة كافية ومستدامة لتحضير مرحلة ما بعد البترول"⁽¹⁾.

الغاية الأولى من برنامج التأهيل هي تحضير مناخ ملائم لتحسين وترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة تلك المنتجات ذات المصدر الأوروبي أو الدولي إثر انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة وإبرامها لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والنتائج المترتبة عليه⁽²⁾.

وأبرز ذات المسؤول أهمية هذا القطاع من المؤسسات والغاية من برنامج التأهيل: "إن الإصلاحات التي قادتها الجزائر منذ الثمانينات والتي أدت إلى تغيير تدريجي للسياسة الاقتصادية والاعتماد على قوى السوق قد سمحت بإعادة الاعتبار للمؤسسات الخاصة والاعتراف بالدور الهام الذي يمكن أن تلعبه في التنمية الشاملة مما أدى إلى بروز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كقاطرة حقيقية للنمو الاقتصادي"⁽³⁾.

⁽¹⁾ هاته المداخلة تعكس موقف السياسة الجزائرية.

⁽²⁾ Boughedou abdelkrim, projet du programme national de mise à niveau de la PME Algérienne, Revue espace, op-cit, p 6.

فريد كورتل، التسويق كعامل لنجاح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و18 أفريل 2006، المرجع السابق، 533.

صالح صالح، المرجع السابق، ص 42.

⁽³⁾ مداخلة السيد وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمناسبة مرور عشر سنوات على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2004

www.pmeart.org.dz

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بفضل خاصية المرونة التي تمتاز بها أداة تنسيق للنشاط الاقتصادي على المستوى الوطني، الإقليمي، والدولي ولكنها بالمقابل قد تتعرض لضغوطات تهدد استمراريتها بالمقارنة مع النقص التي تفتقدها من الموارد البشرية، المالية، التقنية الحديثة اللازمة والتي يجب أن تكتسبها لمواجهة المنافسة الدولية الجديدة "لأن أغلب الصناعات الصغيرة والمتوسطة تعاني اهتلاك وتقادم التجهيزات التي تعود إلى التسعينات الأمر الذي أدى إلى ارتفاع تكاليف منتجاتها، وانخفاض في النوعية التي تسمح لها بمنافسة المنتجات الأجنبية"⁽¹⁾. لذلك عملت الوزارة المكلفة على وضع برنامج للتأهيل على خلفية النتائج السيئة للنظام الإداري الذي كان معمولا به، كان يعتمد على ممارسات وسلوكات موروثه عن الاقتصاد المسير مركزيا ويتنافى مع نظامي اقتصاد السوق والمنافسة، القائمين على المرونة والسرعة في اتخاذ القرار وتشجيع الاستثمار.

بلغ الاستثمار الخاص عند نهاية سنة 2004 مثلا: 8,9 مليار دولار، نصيب القطاع الخاص الوطني منه بلغ 5,3 مليار دولار بمساهمة تفوق 90% من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽²⁾، فيجب تأهيل هذه الأداة الإنتاجية لتحضيرها لمواجهة المنافسة وحيازة مواقع في الأسواق العالمية، تشجيع الاستثمار وتوسيع رقعته في الجزائر، إثر الإضاء على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي وتسارع وتيرة المفاوضات للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

انطلق مسار عملية إعادة التأهيل بفضل الآليات التي وضعتها السلطات العمومية بالتشاور مع المؤسسات والاعتماد على الموارد العمومية والخارجية في إطار التعاون مع الشركاء الأجانب والاستفادة من المسيرة الدولية في هذا المجال.

ذلك ما دعا له، أحد الوثائق والمعتقدين في أن لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية لدفع حركية التصنيع وترقية التجارة الخارجية للجزائر: "هذه العملية"⁽³⁾،

(1) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 118.

نزعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 211.

(2) مداخلة السيد الوزير في فعاليات الملتقى التاسع لمجتمع الأعمال العربي قطر 13 و14 ديسمبر 2005 www.pmeart.org.dz

(3) العملية أي دفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة المنافسة الدولية الناجمة عن التحرير التجاري.

تتطلب وضع إستراتيجية مدروسة بدقة ومجهودات كبيرة لا يمكن للصناعات الصغيرة أو المتوسطة أن تقوم بها وحدها ولا أن تتحمل أعبائها وهو ما يظهر أهمية تظافر الجهود بين جميع الأطراف الفاعلة في النشاط الاقتصادي، وفي مقدمتها الدولة⁽¹⁾.

لذلك عمدت الدولة على وضع برنامج وطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأبرمت مع الاتحاد الأوربي برنامجا للتأهيل أيضا⁽²⁾.

المطلب الأول: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نصت المادة 18 من القانون رقم 18-01⁽³⁾ المتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ما يلي: "تقوم الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة في إطار تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوضع برامج التأهيل المناسبة من أجل تطوير تنافسية المؤسسات وذلك بغرض ترقية المنتج الوطني ليستجيب للمقاييس العالمية" الغرض من برنامج التأهيل هو إعطاء المؤسسات الاقتصادية كافة الوسائل المناسبة لمواجهة المنافسة الأجنبية بتطوير قدراتها وتنويع نشاطاتها⁽⁴⁾.

فأصبح برنامج التأهيل ضرورة حتمية في ظل الواقع الاقتصادي الجديد الذي تفرضه تحديات النظام العالمي الجديد المتميز بالعمولة⁽⁵⁾.

الفرع الأول: محتوى وأهداف البرنامج.

يركّز البرنامج الوطني المحسّد من طرف الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المؤسسات التي تشغل أقل من 20 عاملا، تمت الموافقة عليه من مجلس

⁽¹⁾ عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 119.

⁽²⁾ Boughedou abdelkrim, op-cit, p 7.

⁽³⁾ ج.ر رقم 77 المؤرخة في 2001/12/15.

⁽⁴⁾ سهام عبد الكرم، برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مجلة دراسات اقتصادية، المرجع السابق، ع 11، سنة 2009، ص 87.

⁽⁵⁾ تماشيا مع ما ذكره الوزير السابق لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: "إن مسألة تأهيل المؤسسات تجرنا بالضرورة: إلى الحديث عن تحسين القدرة التنافسية، ذلك أن عالمية التبادلات والتغيرات الحاصلة في الميدان الاقتصادي في ظل هيمنة التجمعات الاقتصادية الكبرى على الأسواق العالمية تفرض علينا إيجاد الطرق الحديثة والناجعة في عملية التأهيل...".

الحكومة في جلسته يوم 2003/12/10 ومجلس الوزراء بتاريخ 08 مارس 2004، يتم تنفيذه ابتداء من 2006، على مدار 6 سنوات تقدر ميزانية البرنامج بـ 6 مليار دج تمول من طرف صندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽¹⁾. تتمثل أهدافه الرئيسية في:

- تحليل فروع النشاط وضبط إجراءات التأهيل للولايات بحسب الأولوية عن طريق إعداد دراسات عامة تكون كفيلا بالتعرف عن قرب على خصوصيات كل ولاية وكل فرع نشاط وسبل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بواسطة تثمين الإمكانيات المحلية المتوفرة وقدراتها حسب الفروع وبلوغ ترقية وتطور جهوي للقطاع.
- تأهيل المحيط المجاور للمؤسسات عن طريق إنجاز عمليات ترمي إلى إيجاد تنسيق ذكي وفعال بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومكونات محيطها القريب.
- إعداد تشخيص إستراتيجي عام للمؤسسة ومخطط تأهيلها
- المساهمة في تمويل مخطط تنفيذ عمليات التأهيل خاصة فيما يتعلق بترقية المؤهلات المهنية بواسطة التكوين وتحسين المستوى في الجوانب التنظيمية وأجهزة التسيير والحيازة على القواعد العامة للنوعية العالمية (الإيزو) ومخططات التسويق.
- تحسين القدرات التقنية ووسائل الإنتاج⁽²⁾.

للبرنامج أهمية وينتظر منه تحقيق نتائج إيجابية: "ينتظر من هذا البرنامج تنمية سوسيو اقتصادية مستدامة على المستوى المحلي والجهوي بواسطة نسيج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذي تنافسية وفعالية في سوق مفتوح وإنشاء قيم مضافة جديدة ومناصب شغل دائمة وتطوير الصادرات خارج المحروقات والتقليل من الضعف التنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتقليل من حدة الاقتصاد غير الرسمي ووضع وسائل

(1) سهام عبد الكريم، المرجع السابق، ص 89.

سعيد عيمر، تكنولوجيات المعلومات والاتصال، حافر أم عاتق أمام تأهيل المنشآت العربية الصغيرة والمتوسطة الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 701.

(2) فراحي بلحاج المرجع السابق، ص 3، 7، 19.

عروب رتيبة، رنجي كريمة، المرجع السابق، ص 726.

تسيير جوارية في خدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفير منظومة معلومات معتمدة لتتبع عالم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خدمة الدولة والاقتصاد الوطني"⁽¹⁾.

يستخلص، أن الهدف الرئيسي من اعتماد برنامج التأهيل هو الارتقاء بالمستوى التكنولوجي والتسييري والتنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنها تلعب دورا بالغا في الاقتصاد الوطني وفي ترقية التجارة الخارجية للجزائر⁽²⁾.

تعود فكرة التأهيل لتوصيات المنظمة العالمية للتنمية الصناعية (ONUDI) في سنة 1995 حيث قدمت برنامجا للدول السائرة في طريق النمو والتي تمر بمرحلة انتقالية نحو الاقتصاد العالمي⁽³⁾ الجديد قائم أساسا على مبدأ التنافس.

إن ما يسمّى بالتنافسية يعد سببا لجذب الاستثمار الأجنبي خاصة عندما يتعلق بتنافسية صادرات الدولة إلى البلدان الأجنبية، فتساهم هذه الاستثمارات في الارتقاء بمستوى الصادرات وتحسين الإنتاج، لا شك بأن لهذا الأمر أهمية بالغة بالنسبة للدول النامية، منها الجزائر في إدراك تأخرها والمساهمة أكبر للاندماج في الاقتصاد العالمي⁽⁴⁾.

على سبيل التمييز يطرح تساؤل، هل أن مصطلح التنافسية المذكور في نص المادة 18 أعلاه هو من المنافسة⁽⁵⁾؟ للإجابة يجب التعريف بكلا المفهومين.

تعرف المنافسة أنها مزاحمة بين التجار أو أرباب الصناعات يحاولون جلب الزبائن نحوهم باستعمال بعض الوسائل منها جودة السلعة مع السعر المعقول ومكان المحل التجاري... الخ، تعتبر حرية المنافسة مظهرا من مظاهر حرية التجارة والصناعة، فالتجار أحرار في منافسة بعضهم بعضا إلا أن لهذه الحرية حدود⁽⁶⁾.

(1) تصريح الوزير www.pmeart.org.dz

(2) سهام عبد الكريم، المرجع السابق، ص 89.

(3) فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 3.

(4) فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 49.

(5) عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دار المحمدي العامة، الجزائر، 2008، ص 84.

(6) ابتسام القرام، المصطلحات القانونية في التشريع الجزائري، قصر الكتاب البليلة الجزائر، سنة 1998، ص 59.

أما التنافسية، عرفها المجلس لسياسة التنافسية الأمريكية على أنها: "قدرة الدولة على إنتاج السلع والخدمات التي تقابل الأذواق في الأسواق العالمية وفي نفس الوقت تحقيق مستوى معيشة متزايد على المدى الطويل"⁽¹⁾.

بينما تقرير التنافسية العالمية في العالم الذي يصدر عن المعهد الدولي لإدارة التنمية في سويسرا عرّف التنافسية على أنها: "قدرة الدولة والمنشأة على توليد الثروة أكبر من منافسيها في الأسواق العالمية".

وعرفتها الأنكتاد على أنها: "الوضع الذي يمكن الدولة في ظل شروط السوق الحرة والعدالة من إنتاج السلع والخدمات التي تلائم الأذواق في الأسواق العالمية في نفس الوقت تحافظ على وتزيد من الدخول الحقيقية لأفرادها خلال الأجل الطويل"⁽²⁾.

يتضح مما ذكر أعلاه بأنه لا يوجد معيار موحد وتعريف مبسط وشامل للتنافسية فهو يشمل مفاهيم متعددة: منها القدرة على التصدير، الاستخدام الكفء لعوامل الإنتاج في الدولة وزيادة الإنتاجية⁽³⁾.

هي تقوم على ثلاثة عوامل:

1- البيئة الاقتصادية الكاملة أو المهينة.

2- القدرة على الاستيعاب واستخدام وتطوير التكنولوجيا لتخفيض تكاليف الإنتاج وتحسين جودة المنتج وابتكار منتجات جديدة.

3- تطبيق واستخدام ترتيبات وإستراتيجيات تتضمن عوامل عديدة مثل التعبئة، التغليف، قنوات التوزيع وخدمة ما بعد البيع⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ نوري منير، تحليل التنافسية العربية في ظل العولمة الاقتصادية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المرجع السابق، ع 4 جوان 2006، ص 23.

⁽²⁾ عمر صقر، المرجع السابق، ص 92.

⁽³⁾ بدأ شيوع هذا المصطلح عند الاقتصاديين والسياسيين خاصة في عهد الرئيس الأمريكي "ريجان" بتكوين لجنة لبحث تنافسية الصناعات الأمريكية وأمام تدهور قدرتها التنافسية أمام مثيلاتها اليابانية أنشئ مجلس لسياسة التنافسية الأمريكية. بن الدين أحمد، المرجع السابق، ص 37.

⁽⁴⁾ التحليل للدكتور عمر صقر، المرجع السابق، ص 92.

برجي شهرزاد، المرجع السابق، ص 188.

تسعى كل الدول مهما كانت درجة تقدمها الاقتصادي إلى تحديد معايير القدرة التنافسية التي يجب أن تستجيب للتغيرات في البيئة الدولية.

أرجعت الميزة التنافسية في أية صناعة إلى 4 محددات رئيسية:

1- أوضاع عوامل الإنتاج:

الأساس أنها تقوم على العمل ورأس المال وعلى كافة العوامل المحيطة من المواد الطبيعية والبشرية أخذا بعين الاعتبار درجة التطور التكنولوجي، موقع الإنتاج والكفاءة المطلوبة في مدى استخدام عوامل الإنتاج.

2- أوضاع الطلب المحلي:

يتمثل في مدى توافق هذا الطلب مع الطالب العالمي باحترام معايير التطور التكنولوجي لأنه يطور المنتجات ويرفع من مستوى جودتها مع تحقيق الميزة التنافسية لها في السوق العالمية⁽¹⁾.

3- الصناعات المكتملة والمغذية:

يجب أن تتميز الصناعات بالسرعة والمرونة كالصناعات الصغيرة التي تتيح فرص لتبادل المعلومات والأفكار وسبل التكنولوجيا مما يزيد من خلق مهارات إنتاجية وإدارية أفضل، هناك من أطلق عليها اسم الميزة التنافسية الداخلية⁽²⁾.

4- إستراتيجية المنشأة وهيكلها ودرجة المنافسة:

عبد الرزاق بن صالح دور تطبيق مفهوم التسويق بالعلاقات في بناء وتدعيم المزايا التنافسية للمؤسسة. الميعار مجلة دورية تصدر عن المركز الجامعي تيسمسيلت، ع2، ديسمبر 2010، ص 285.

بارك نعيمة تنمية الموارد البشرية وأهميتها في تحسين الإنتاجية وتحقيق الميزة التنافسية مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المرجع السابق، ع7، السادس الثاني 2009، ص 284.

تبقاوي العربي، واقع بناء القدرات التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية يومي 08 و 09 نوفمبر جامعة الشلف، الجزائر.

Labocollogue S.voila.net / 117 Tikhaoui Larbi, PDF, p 9.

⁽¹⁾ قوراري مريم، صوفي إيمان، جناس مصطفى، أثر إرادة الإبداع على الميزة التنافسية للمؤسسات، دفاتر MECAS مخبر البحث، إدارة المؤسسات وتسيير رأس المال الاجتماعي، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، ع7، لسنة 2011، ص 80 إلى 84.

⁽²⁾ نصر الدين شريف، عبد اللطيف أولاد حمودة، فعالية التسويق في بناء الميزة التنافسية دفاتر MECAS، المرجع السابق، ص 70.

يتضمن هذا المحدد الأهداف والإستراتيجيات، طرق وأساليب تنظيم المنشأة (المؤسسة) بالإضافة إلى درجة تطور المنافسة المحلية التي تشجع على الاختراع وتشجع للنجاح على المستوى العالمي، فالاختلاف في المناهج الإدارية والمهارات المحلية، وخلق مزايا لعدد من الدول في مختلف الصناعات تؤدي إلى التطوير والابتكار في المنشآت.

لتكتمل الميزة التنافسية يجب أن تمر بعدة مراحل:

- 1- قيادة عوامل الإنتاج التي تعتمد على الموارد الطبيعية وظروف العمل.
- 2- قيادة الاستثمار يعتمد فيها على مدى قدرة الدولة وسياستها على زيادة معدلات الاستثمار.
- 3- قيادة الابتكار وهو أشمل مرحلة لتكوين القدرة التنافسية، تدعو وتسمح بابتكار المنشآت التكنولوجية وطرق الإنتاج الجديدة والمختلفة للتنافس بها في قطاعات صناعية متنوعة.
- 4- قيادة الثروة⁽¹⁾:

تظهر أهمية القدرة التنافسية بالنسبة لصانعي السياسة أو متخذي القرار بشأن مواجهة تحديات النمو وزيادة الإنتاجية في:

- * تبيان حالة الاقتصاد ومدى تطوره بالمقارنة مع اقتصاديات الدول المختلفة.
 - * تحديد العوامل التي تعيق النمو والكفاءة الاقتصادية.
 - * بتقدير درجة التنافسية تتحرك سياسة الدولة نحو الإصلاحات الاقتصادية.
 - * تعتبر أداة مفيدة لتعريف المستثمر الدولي بالبيئة العملية التي يرغب في دخول مجالها.
- كتلخيص تذكر المقولة التالية: "إن بناء الميزة التنافسية وإدامتها يعتمد أساسا على الموجودات الفكرية تحديدا على الأصول المعرفية والاستثمار فيها، بما يعزز الإبداع

(1) محمود أبو بكر، إدارة التسويق في المنشآت المعاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003-2004، ص 270 إلى 279.

عمر صقر، المرجع السابق، ص 97.

المستمر، سواء على صعيد المنتج أو على صعيد العمليات ... قد دلت الدراسات إلى أن 34% من النمو الاقتصادي يعزي إلى معارف جديدة⁽¹⁾.

يتعلق برنامج التأهيل أساسا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تشغل أقل من 20 عاملا، تعد الشريحة الهامة من هذا القطاع لأنها تمثل نسبة 97% من إجمالي المؤسسات التابعة للقطاع. يرتكز البرنامج على أربعة محاور:

1- الجانب الأول متعلق بتحليل قطاع النشاط الذي تنتمي له المؤسسة المعنية بالتأهيل ودراسة خصوصيته لتقييم نقاط القوة فيه.

2- الجانب الثاني يخص الجانب الإقليمي الذي يمس في المرحلة الأولى عشرة ولايات يتمركز فيها أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويجب توحيد المعايير والمقاييس للولايات ذات الأولوية.

3- الجانب الثالث، يعمل البرنامج من خلاله على تحسين المحيط الذي يدور بالمؤسسة وهياكل الدعم المقررة لها، فبرنامج التأهيل لا يتعلق بالمؤسسة وحدها بل بمحيطها القانوني، التنظيمي والمصرفي.

4- أما الجانب الرابع فيهدف إلى تحسين تنافسية المؤسسة وجعلها في المستوى المطلوب بهدف ترقية المنتج الوطني ليتوافق مع المعايير الدولية⁽²⁾.

(1) علي سالم أرميص، مدى تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006 المرجع السابق، ص 104.

فلاح حسن الحسيني، إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل إستراتيجي للمنافسة والتميز، الطبعة العربية الأولى، دار الشروق للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 66. إلهام طلمية، المرجع السابق، ص 94-98.

يوسف أبو فارة، تطبيقات الأنترنت في منظمات الأعمال الصغيرة، مدخل للتأهيل نحو الميزة التنافسية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 624.

بن نافلة قدور، المعلومات مدخل لتحقيق الميزة التنافسية الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 1223.

(2) سهام عبد الكريم، المرجع السابق، 91.

بوعلبي هشام، الشراكة الأورو متوسطية وإعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تجربة الجزائر، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير عن كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، السنة الجامعية، 2007-2008، ص 205-206.

إن عملية التأهيل تخص المؤسسات التي لديها إمكانيات مقبولة تساعد على النمو ولها حصة في الأسواق المحلية أو الإقليمية⁽¹⁾، حتى تكون لها القابلية بشأن تطوير قوة الابتكار فيها لتحسين نظامها الإنتاجي والقيام بنقل التكنولوجيا الجديدة المستحدثة واستعمالها⁽²⁾، البرنامج لا يمنح الفرصة لجميع المؤسسات وإنما هو موجه لتلك التي تتوافر على مقومات النجاح، فيجب أن يستوفي الشروط التالية:

- أن تكون المؤسسة جزائرية وتنشط منذ سنتين.
- أن تنتم إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- أن تتميز بوضع مالي متوازن.
- أن تكون لها القدرة على تصدير منتجاتها أو خدماتها.
- أن تملك قدرات تنموية ولها معايير التنمية التكنولوجية⁽³⁾.

مما تقدم يهدف برنامج التأهيل إلى إعطاء المؤسسة مكانة في السوق المحلي وإدماجها في السوق العالمي، بتحسين وضعيتها في إطار الاقتصاد التنافسي وتحقيق هدفها الاقتصادي والمالي على المستوى الدولي⁽⁴⁾، خاصة في ظل الظروف التي تميز الاقتصاد الدولي الحالي الذي ترغب الجزائر الالتحاق به بدخولها منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي في آفاق سنة 2020 وانخراطها المرتقب في المنظمة العالمية للتجارة.

في هذا السياق، يرصد مشكل يواجه المؤسسة الجزائرية هو طريقة التسويق وإن تحققت لديها القدرة على التصدير، لذلك أقحم هذا الموضوع ضمن محاور برنامج التأهيل، يعد التسويق عامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فكما هي بحاجة إلى مساعدات مالية واستشارية تحتاج أيضا إلى برنامج في مجال التسويق، على الدولة أن تعدّه وتوفر المعونات بشأن ذلك.

(1) فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 180.

(2) حمدي الحناوي، تنظيم المشروعات الصغيرة، مركز الإسكندرية للكتاب، الإسكندرية، 2006، ص 118 إلى 124.

(3) فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 180.

بوعللي هشام، المرجع السابق، ص 206.

(4) فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 213 و 214.

الهدف الأساسي من تنمية هذا النوع من المؤسسات هو الرفع من الكفاءة الإنتاجية وتحديث الأساليب في مجال التسويق لتشجيع إمكانياتها التصديرية.

على أنه يمكن لكثير من الصناعات الصغيرة والمتوسطة أن تنافس بنجاح في سوق التصدير، على الرغم من نجاحها في السوق المحلية إذا ما سعت الدولة لمساعدتها وتقديم الخدمات التسويقية لها على نحو ملائم من خلال:

- تطوير المنتجات، لضمان تسويقها على أسس علمية يتلاءم مع حاجات ورغبات المستهلكين.

- الاهتمام بالدعاية والإعلان أو الترويج لمنتجات الصناعات الصغيرة والمتوسطة.

- تنشيط وتجميع مبيعات منتجات الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق المحلية والخارجية⁽¹⁾.

مفهوم التسويق لا يقتصر فقط على البيع وإنما الأصح هو العمل على إشباع حاجات ورغبات المستهلك ووضع برنامج لذلك⁽²⁾.

تم عملية الإنتاج أولاً ثم التوزيع، ويليهما ترويج المنتج بما في ذلك ضمانات الخدمة وتنتهي عملية التسويق باستهلاكه، فلا يجب الخلط ما بين التسويق والبيع لأن الأول أشمل من الثاني، فضلاً عن ذلك يعتبر عاملاً مهماً لولوج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى السوق وتمكينها من رفع قدرتها على المنافسة⁽³⁾.

(1) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية، الجزائرية، المرجع السابق، ص 123. محمد يعقوبي، مكانة وواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 553.

(2) التسويق حسب فليب كوتلر هو "عبارة عن نشاط بشري يهدف إلى إشباع الحاجات والرغبات من خلال عمليات التبادل". فريد كورتل، التسويق كعامل نجاح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006 المرجع السابق، ص 553.

عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الفجر للنشر والتوزيع، مصر، الطبعة الأولى، 2002، ص 200-201. (3) حسب ما قاله Peter Drucher "اصنع ما تستطيع بيعه بدل محاولة بيع ما تستطيع صنعه" فالمؤسسة تصنع ما يحتاجه المستهلك وليس عليها فرض إنتاجها عليه خاصة وأن إرادته أصبحت السيدة في ظل اقتصاد عالمي يتميز بالمنافسة الحرة. فريد كورتل، المرجع السابق، ص 554.

السياسة التسويقية تقوم على أربعة دعائم:

- سياسة المنتجات بموجبهما يحترم المنتج بشكل جيد متطلبات المستهلك على أن يتميز بدرجة من الجودة.

- سياسة الأسعار هي متعلقة بتسعير المنتج أو الخدمة أخذته بعين الاعتبار مصلحة المؤسسة ورضا المستهلك.

- سياسة التوزيع التي تهتم بكيفية إيصال المنتج أو الخدمة إلى المستهلك باعتماد قناة من قنوات التوزيع مع التركيز على التقليل من تكاليف التوزيع إلى أدنى المستويات قصد تخفيض السعر.

بعد أن تصل البضاعة إلى السوق تأتي مرحلة الاتصال بالمستهلك وإعلامه بتوفر المنتج ومحاولة جذبه للشراء.

- سياسة الترويج تتحقق بالتأثير على المستهلك وجذبه للشراء من خلالها يتم تحديد وتحسين صورة المؤسسة في محيطها الإنتاجي⁽¹⁾.

فعلى كل مؤسسة ترغب في البقاء، في ظل مناخ المنافسة الذي أصبح يسود سواء على المستوى المحلي أو العالمي، - والجزائر معنية به - عليها أن ترتقي بسياساتها وإدارتها في مجال التسويق إلى المستوى المطلوب من النظام الاقتصادي العالمي الجديد الذي يضع مصلحة الزبون ضمن عوامل نجاح المؤسسات لتحقيق متطلبات المنافسة المحلية أو الدولية،

إسماعيل مناصرية، نصيرة عقبة، أثر أساليب التدريب الحديثة في تفعيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجلة العلوم الإنسانية، عن جامعة محمد خيضر بسكرة، ع 15 السنة 2009، ص 13.

(1) حوشين كمال، بعداش عبد الكريم، إستراتيجية التوزيع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر والممارسة التسويقية يومي 20 و 21 أبريل 2004، ص 9.

مروة أحمد، نسيم برهم الريادة وإدارة المشروعات الصغيرة، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2008، ص 148-149.

سعاد نائف برونوطي، إدارة الأعمال الصغيرة، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، الأردن، سنة 2005، ص 340 إلى 349.

جهاد عبد الله عفانة، قاسم موسى أبو عيد، إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع الأردن، الطبعة العربية، 2004، ص 180.

وتثبت مكانتها في ظل النظام التجاري العالمي الجديد المحتتم على الجزائر إتباعه والانضمام إليه والذي أصبح يفرض على المؤسسات ضرورة "التميز والامتياز"⁽¹⁾.

هناك من يدعو المؤسسات⁽²⁾، إلى العمل على بعث مصالح خاصة بالتسويق والسعي للنهوض بالسياسات التسويقية بما يتماشى والظروف المستجدة في الاقتصاد الوطني، واستخدام مختصين في التسويق، مع ضرورة توفير الإمكانيات للمشرفين على التسويق بالمؤسسات، قصد القيام بالدراسات والأبحاث المطلوبة خاصة تلك المتعلقة بالسوق وسلوك المستهلك.

أمام هذه المتطلبات أصبح على الدولة لزاما مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال الإنتاج بالمشاركة فعليا في وضع سياسة تسويقية تتماشى مع مستلزمات النظام التجاري القائم على تحرير المنافسة، وتنفيذا لهدفها المتمثل في تنمية هذه المؤسسات، لتحقيق عدة غايات ونتائج من أشملها تعزيز الصادرات الجزائرية خارج المحروقات⁽³⁾.

ولا يمكن تحقيق تطور في التجارة الدولية وترقيتها بدون اتباع سياسة تهتم بالحصة السوقية للمنتوج، ليس على المستوى المحلي فقط وإنما على المستوى الدولي وبدون خطة للتسويق واحترام للمزيج التسويقي⁽⁴⁾.

(1) فريد كورتل، المرجع السابق، ص 555.

(2) حتى لا يلقى العبء فقط على الدولة.

فريد النجار، الصناعات والمشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006-2007، ص 136.

محمد أمين زويل، دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية، 2000، ص 65.

(3) فريد كورتل، المرجع السابق، ص 555.

فرطاسي حفيظة، إستراتيجية تطوير المنتجات كأداة لتحقيق التميز للمؤسسة، مجلة المعيار، دورية عن المركز الجامعي تيسمسيلت، ع 2، ديسمبر 2010، ص 321.

مرودة أحمد، نسيم برهم، المرجع السابق، ص 119 و 127 إلى 140.

عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون، المرجع السابق، ص 96-97.

عبد الرزاق بن صالح، المرجع السابق، ص 309.

(4) المزيج التسويقي هو توليفة من المنتجات أو الخدمات وطرق تسعيرها وأساليب ترويجها وتوزيعها وجوانب أخرى، تهدف هذه التوليفة إلى إشباع سوق معين أو جزء من السوق. طاهر محسن منصور الغالي، إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر بلد الأردن، الطبعة الأولى، 2009، ص 222.

تفطنت الجزائر إلى وجوب معالجة كافة المشاكل والصعوبات والعراقيل التي واجهت ولازالت تواجه عمل وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ضعف في التسيير لقلة الكفاءات وأخرى متعلقة بمحيط هذا القطاع من المؤسسات المتمثلة في العراقيل الإدارية المالية، الجبائية، الخدماتية.

فعملت على الإنقاص منها قدر الإمكان بموجب برنامج التأهيل. هاته الخطوات تمثل تأشيرة لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة والانخراط في النظام التجاري العالمي الجديد.

الفرع الثاني: المؤسسات المكلفة بتطبيق برنامج التأهيل.

تنفيذا لبرنامج التأهيل وسعيا لنجاحه تُنصَّب هيئات وطنية لهذا الغرض تسعى من خلال البرنامج إلى رفع الكفاءة الإنتاجية للمؤسسات باستحداث أساليب وطرق التسيير والإنتاج بالاستخدام الأمثل للقدرات الإنتاجية المتاحة، بتنمية الكفاءات البشرية، البحث في سبل التسويق والعمل على تنمية مشاريع الشراكة مع المؤسسات الخارجية. أيضا ترقية الابتكار التكنولوجي وتحفيز المؤسسات على الاستخدام الأمثل للتكنولوجيا الحديثة، في هذا الإطار يجب تفعيل مشاريع البحث وتكريس التعاون بين الجامعات ومخابر البحث المتخصصة وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحسين الجودة⁽¹⁾ أو النوعية وللحيازة على المعايير العامة للنوعية العالمية للإيزو.

شريف شكيب أنوار سعدي طارق، التسويق ودوره في تأهيل المؤسسات العربية الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة وما تحويه من منافسة، المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 646.

براق محمد، عسيلة محمد، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقاربة التسويق الدولي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المرجع السابق، ع 4، جوان 2006، ص 139.

⁽¹⁾ عرف جوران الجودة على أنها: "ملاءمة المنتج للمستخدم" ويعرفها مقياس إيزو 9000 الإصدار 2000 بأنها: "حالة خدمة أو سلعة موجهة لتلبية حاجات المستعملين" إن هذا التعريف يركز على ضرورة الاهتمام بالمتطلبات الظاهرية التي يرغب الزبون في ملاحظتها في السلع والخدمات فضلا عن تلمسه للمنافع المحققة من استخدام هذه السلع بما يلي حاجيات المستعملين. عياش قويدر، إدارة الجودة الشاملة كأسلوب لتحقيق تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 710.

هذه الهيئات التابعة للدولة تعمل بآلياتها المختلفة على دعم ودفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مدة قصيرة⁽¹⁾. من حياتها إلى ضرورة التأثير إيجابيا والتأقلم مع المتغيرات الجديدة للمحيط العالمي الجديد، الذي يجب عليها الانخراط فيه دون امتلاكها بعد القدرة والأدوات الفعلية الضرورية.

البند الأول: الوزارة المكلفة بالقطاع.

نصت المادة 2⁽²⁾ من المرسوم التنفيذي رقم 11-16 المؤرخ في 25/01/2011 المحدد لصلاحيات وزير الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار على أنه: "... وبهذه الصفة يتولى على الخصوص الصلاحيات التالية:

- يشجع التنافسية الصناعية بوضع نظام وطني للابتكار وبرنامج وطني لتأهيل المؤسسات يهدف إلى رفع كفاءة الموارد البشرية وترقية الحصول على التكنولوجيا بالاتصال مع القطاعات والهيئات المعنية.

- ينظم إطار ترقية اليقظة التكنولوجية والاستشراف في مجال الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- يشجع بروز محيط اقتصادي وتقني وعلمي وقانوني ملائم لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- يوفر الشروط الضرورية لبروز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جديدة ويسهل تكيفها مع التكنولوجيا الجديدة.

- يشجع تحسين مردودية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنافسيتها".

طبعاً، الوزير هو المسؤول الأول على القطاع، يعد برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويتأكد من تنفيذه، في هذا السياق يقترح سياسات تكوين وتسيير الموارد البشرية في إطار عصرنه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽³⁾.

(1) بوعلي هشام، المرجع السابق، ص 186.

(2) ج.ر رقم 05 المؤرخة في 26/01/2011، ص 09.

(3) م 10 من المرات رقم 11-16 المؤرخ في 25/01/2011 المحدد لصلاحيات وزير الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار. ج.ر رقم 05 المؤرخة في 26/01/2011، ص 10.

تساعده الهياكل الإدارية المكونة للوزارة منها: المديرية العامة للتنافسية الصناعية⁽¹⁾، تكلف على الخصوص بإعداد البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات والسهر على تنفيذه واقتراح كل تدبير من شأنه تسهيل وتمكين المتعاملين من الحصول على التكنولوجيات الجديدة.

تتكون هذه المديرية من قسمين: قسم التأهيل وقسم الجودة والأمن الصناعي. يعمل القسم الأول على الخصوص:

- السهر على تدعيم القدرات الإنتاجية للمؤسسات الصناعية، على تحسين الإنتاجية ودفع المؤسسات الصناعية على تبني المقاييس المتعلقة بذلك.

- ترقية تطوير التكنولوجيا وتسهيل حصول المؤسسات الصناعية عليها.

في هذا السياق يعتمد القسم على المراكز التقنية الصناعية لتعزيز تنافسية المؤسسات الصناعية وتعزيز قدراتها في مجال البحث والتطوير أيضا ترقية استعمال المؤسسات الصناعية لتكنولوجيات الإعلام والاتصال.

- وضع البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات والسهر على تطبيقه واقتراح كل تدبير من شأنه تعزيز القدرات الإنتاجية للمؤسسات الصناعية وإنتاجيتها⁽²⁾.

يكلف قسم الجودة بتشجيع ترقية الإشهاد على مطابقة وجودة المنتوجات الصناعية وضبط المقاييس لذلك.

في هذا السياق أقرت "الجائزة الجزائرية للجودة". بموجب المرات رقم 05-02 المؤرخ في 2002/01/06⁽³⁾.

(1) م 3 من المرات رقم 11-17 المؤرخ في 2011/01/25 المتعلق بتنظيم الإدارة المركزية في وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار ج.ر رقم 05 المؤرخة في 2011/01/26، ص 14.

(2) م 3 من المرات رقم 11-17 المرجع السابق، ص 14.

(3) المرات رقم 05-02 المؤرخ في 2002/01/6، الذي يتضمن إنشاء الجائزة الجزائرية للجودة، ج.ر رقم 02 المؤرخة في 9 يناير 2002، ص 7-8.

تكون الجائزة سنوية في شكل مكافأة مالية وشهادة شرف وهدية شرفية، تمنح بناء على قرار من لجنة التحكيم⁽¹⁾.

تتشكل اللجنة من هيئات تابعة للدولة⁽²⁾. وتحدد مصاريف المكافأة ضمن ميزانية الدولة.

أبدى المشرع الجزائري نيته في دعم احترام الجودة للمنتوج في سنة 2002، إلا أن أول نص تطبيقي لهذه الفكرة كان بعد 5 سنوات أي حتى سنة 2007، فتيقنت الدولة بأنه لتحسين التنافسية يجب على المنتوج الجزائري أن يكون ذا جودة عالية أو مقبولة. تحدد معيارها لجنة التحكم المكلفة بمنح الجائزة حول الجودة ليشمل أغلب المؤسسات حتى يعد المنتوج الجزائري مهيناً للتصدير، حتى تعدّل الجزائر من ميزان وارداتها وصادراتها فلا تعتمد تجارتها الخارجية، فقط على الاستيراد، في حين النسبة الأقل منها هي من الصادرات أو لتتغلب المحروقات عليها.

فإذا احترم المنتوج الجزائري معايير الجودة المعمول بها عالمياً⁽³⁾. منحت له فرص التصدير أكثر ويوضع في قائمة سوق الطلب.

في هذا المجال أقرت، جائزة أخرى وهي: "الجائزة الوطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة". تطبيقاً لنص المادة 11 من القانون رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 والمتعلق بالقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. استحدثت الجائزة بموجب المرات رقم 08-323⁽⁴⁾ المؤرخ في 2008/10/14 المحدد لشروط وكيفيات منحها.

⁽¹⁾ أول تشكيلة للجنة التحكيم للجائزة الجزائرية للجودة نصبت في 2007/10/24 تم إلغائها بموجب القرار المؤرخ في 2008/10/11 المنشور في ج.ر. رقم 07 المؤرخة في 2009/01/28.

⁽²⁾ هي منصوص عليها في القرار المؤرخ في 11 أكتوبر 2008، ج.ر. رقم 07 المؤرخة في 2009/01/28.

⁽³⁾ "المؤسسة التي تقوم بأعمال الابتكار، والتي تنشأ في قطاع يشهد استعمال تكنولوجيا متطورة يكون لها الفرصة أكثر للتصدير"، بن حمد عبد الله، المرجع السابق، ص 53.

عاشور مزريق، محمد غربي، تسيير وضمان جودة منتجات المؤسسات الصناعية الجزائرية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا ع 2 ماي 2005، المرجع السابق، ص 235.

⁽⁴⁾ ج.ر. رقم 60 المؤرخة في 2008/10/19.

تخصص الجائزة لمكافحة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة وتشجيعها، تسلم سنويا من طرف الوزير المكلف وباقتراح من لجنة تدعى "لجنة الجائزة".

يوضع على رأس اللجنة شخصية ذات كفاءة عالية في مجال البحث العلمي والتكنولوجيا يعينها الوزير المكلف بالقطاع، تتشكل من ممثلي مختلف الإدارات ذات العلاقة⁽¹⁾ بمجال البحث العلمي والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والباحثين، ذوي الكفاءة العالية في ميدان التكنولوجيات المتقدمة، ويمكن للجنة أن تستعين بكل شخص قادر حسب كفاءته لمساعدتها في أشغالها.

يعين الأعضاء لمدة 3 سنوات قابلة للتجديد يكون للجنة دورا في قبول أو عدم قبول الترشيحات المقترحة إثر الملفات المقدمة، كما يمكن لها أن تشير على الوزير المكلف بالقطاع بعدم منح الجائزة في مجال أو عدة مجالات في حالة ما إذا لم تكن الأعمال المقدمة في المستوى المطلوب.

أقرت الجائزة تبعا لمهمة الوزير المتعلقة بتشجيع التنافسية الصناعية ووضع نظام وطني للابتكار.

يوجد قسم الابتكار على مستوى المديرية العامة للتنمية الصناعية في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون من أهدافه على الخصوص تطوير قدرات الابتكار الصناعي واقتراح سياسة وبرامج لتطوير قدرات الابتكار، والمساهمة في وضع نظام وطني للابتكار في الميدان الصناعي. فيقوم القسم بتنفيذ سياسات وبرامج الابتكار وترقيته بصفة عاملا لتطوير المؤسسات وإعداد برامج لترقية الأنشطة الصناعية الجديدة وتنفيذه، ونشر نتائج البحوث باتجاه المؤسسات ذات القدرة الابتكارية الكبيرة، ويضع لفائدتها ومراكز تقنية صناعية بتدعيم ميدان البحث والتطور⁽²⁾.

تيقنت الجزائر عندئذ بأن الانفصام الموجود بين قطاعي الصناعة والبحث العلمي يعد من أهم العوائق التي تعرّض التنمية الصناعية إلى الأسوء، خاصة قبل المؤسسات

(1) م 5 من المرات رقم 08-323 المؤرخ في 14/10/2008، المتضمن إحداث الجائزة للابتكار، جر رقم 60 لسنة 2008، ص 6.

(2) م 2 من المرات رقم 11-17 المؤرخ في 25/01/2011 ج.ر رقم 05 المؤرخة في 26/01/2011، ص 14.

الصغيرة والمتوسطة المفتقرة للمعرفة التكنولوجية والتنظيمية والتي تعاني من النقص الدائم في المهارات والكفاءات والخبرات. يكون عليها التصدي لذلك، على غرار أغلب الدول الصناعية التي تعتمد أنظمتها الصناعية على المعرفة وتنمية المهارات إذ أصبحت تشكل المعرفة العلمية والتكنولوجية 80% من اقتصاديات العالم⁽¹⁾.

هناك من يسمي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "بالمؤسسات المجددة" أو "مؤسسات الاقتصاد الجديد" في نفس السياق ذكر الوزير الأول الفرنسي "إن إجابة فرنسا عن العولمة لا تكمن في ضخامة المؤسسات أو التركيز ولكنها تكمن في التجديد والجودة"⁽²⁾.

تبعاً للجهود الجزائرية لدعم الابتكار في المؤسسات تم تسجيل أعلى نسبة له للفترة الممتدة ما بين 1995 إلى 2009 قدرت بـ: 20,4%⁽³⁾.

إن الابتكار يؤدي إلى تطوير عنصر التنافسية خاصة وأن الجزائر أبرمت اتفاقاً مع أهم فاعل دولي في هذا المجال هو الاتحاد الأوروبي، لذا يجب أن لا تقتصر سياسة الدولة

(1) حسين رحيم، نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي، المرجع السابق، ص 164.

اسماعيل مناصرية، نصيرة عقبة، المرجع السابق، ص 16

Boughedou Abdelkrim, op-cit, p 6.

عبد الرحمن بن عنتر، المرجع السابق، ص 165.

سامر مظهر قنطقجي، المكاملة الإدارية والتقنية والتسويقية للمشروعات في المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 838.

(2) رحيم حسين، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، 125.

(3) للتحميل: إن إزدهار اقتصاد المعرفة في أي بلد يحتاج إلى أربعة ركائز: نظام اقتصادي ومؤسسي قوي، نظام تعليمي سليم، بنية تحتية معلوماتية، نظام للابتكار.

صغير عبد الصمد، واقع مؤشرات اقتصاد المعرفة في الجزائر، المعيار مجلة تصدر عن المركز الجامعي تيسمسيلت، الجزائر، ع 3 جوان 2011، ص 246.

فريد النجار، المرجع السابق، ص 259.

ضحاك نجمة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الأمل واليوم، آفاق تجربة الجزائر، المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 145.

على دعم الصادرات الجزائرية فحسب وإنما تشجيع الصادرات في المنتوجات المصنعة ذات المحتوى التكنولوجي الرفيع⁽¹⁾.

يتم ذكر ذلك أمام المفارقة التي تحدث، حصد في سنة 2002 مثلا 215 مؤسسة ذات طابع خاص و87 مؤسسة تابعة للقطاع العام التي تقوم بالتصدير.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تحتل المرتبة عشرين في القارة الإفريقية في مجال ترقية الصادرات حصة هذه المؤسسات في الصادرات الجزائرية من سنة 1999 إلى 2002 بلغت 4% أي ما يعادل 600 مليون دولار⁽²⁾.

يجب التخطيط الدقيق لتدارك النقائص وحل هذه المشاكل وتعدي القاعدة أن 97% من الصادرات الجزائرية هي المحروقات. إن المؤسسات الجزائرية لم ترق إلى المستوى المطلوب في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

هذا ما أدى بالدولة إلى وضع عدة سياسات للنهوض بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محلا لمواجهة التكتلات الدولية.

البند الثاني: الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أنشئ الصندوق عملا بنص المادة 71 من قانون 05-16 المؤرخ في 2005/12/31 المتضمن قانون المالية لسنة 2006⁽³⁾.

إثر ذلك صدر المرات رقم 06-240 المؤرخ في 4 يوليو سنة 2006 المحدد لكيفيات سير حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 عنوانه: "الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"⁽⁴⁾.

(1) خليف عيسى، كمال منصوري مقومات التميز في أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 822.

أوسري منور، سعيد منصور فواد، الابتكار والإبداع كعنصرين أساسيين في عملية التأهيل، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 859.

(2) ضحاك نجية، المرجع السابق، ص 152.

(3) ج.ر رقم 85 المؤرخة في 31 ديسمبر 2005.

(4) ج.ر رقم 45 المؤرخة في 9 يوليو 2006.

طبقا للمادة 3 منه يعمل الصندوق على تمويل نشاطات البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسط لاسيما تلك المتعلقة بالمصاريف المرتبطة بدراسات الشعب والفروع ونشر المعلومة الاقتصادية.

تم تعداد هذه الدراسات في المادة 3 من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2007/2/7⁽¹⁾. لتتنوع حول نوعين من النشاطات:

- نشاطات التأهيل لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - نشاطات التأهيل لفائدة محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تمثل نشاطات التأهيل الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في:
- 1- إعداد الدراسات المتعلقة بالتشخيصات القبلية والتشخيصات الإستراتيجية.
 - 2- إعداد وتنفيذ مخططات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - 3- إعداد دراسات السوق.
 - 4- المرافقة قصد الحصول على الإشهاد على مطابقة الجودة
 - 5- مرافقة المؤسسات قصد الحصول على شهادة المطابقة للجودة.
 - 6- دعم مخططات تكوين موظفي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - 7- مرافقة أنشطة دعم في مجال التقييس والقياس والملكية الصناعية.
 - 8- دعم الابتكار التكنولوجي والبحث والتطوير على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما بخصوص نشاطات التأهيل الموجهة للمحيط المتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فالصندوق يقوم بما يلي:

- 1- إنجاز دراسات عن شعب النشاطات.
- 2- إعداد دراسات حول الموقع الإستراتيجي لشعب النشاطات.

⁽¹⁾ القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2007/2/7 الذي يحدد مدونة إيرادات ونفقات حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 عنوانه: "الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" ج. ر رقم 18 المؤرخة في 2007/3/18، ص 11. فرحي محمد، المشاكل والتحديات الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي المنتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، المرجع السابق، ص 749.

- 3- إنجاز دراسات عامة لكل ولاية.
- 4- تدعيم القدرات غير المادية لتدخلات الجمعيات المهنية من أجل تعميم فهم وتأطير برنامج التأهيل.
- 5- تسهيل الحصول على قروض بنكية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتطوير الوساطة المالية بين المؤسسات المالية والبنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- 6- إعداد وتنفيذ مخطط إعلامي وتحسيبي حول البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بوضع دليل إجراءات، تنظيم أيام تقنية، ورشات أو ملتقيات.
- 7- العمل على المتابعة والتقييم والسهر حول ملاءمة وأثر البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يسند تنفيذ هذه الأنشطة إلى الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المؤسسات المستفيدة من الصندوق الوطني للتأهيل هي مؤسسات القانون الجزائري ص أو م الناشطة منذ سنتين وتلك التي لا تعترضها صعوبات مالية⁽¹⁾. ولا تكون قد استفادت من عمليات برامج التأهيل الأخرى⁽²⁾.

غير أن المشرع أضاف في التعديل فكرة أن تتمتع المؤسسة بمؤشرات اقتصادية إيجابية⁽³⁾. بخصوص نشاطات معينة⁽⁴⁾، وأضاف في المرسوم التنفيذي رقم 134-12 المؤرخ في 21 مارس 2012 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 06-240 أن المؤسسة

(1) المادة 4 من المرسوم التنفيذي رقم 06-240 المؤرخ في 4 يوليو 2006 والمحدد لكيفيات سير حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 عنوانه "الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" ج.ر رقم 45 لسنة 2006، ص 17.

(2) المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 06-240، المرجع السابق، ص 18.

(3) المادة 4 من المرسوم رقم 11-264 المؤرخ في 30 يوليو 2011، يعدل ويتمم المرسوم رقم 06-240 المؤرخ في 4 يوليو 2006 يحدد كيفية تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 الذي عنوانه "الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" ج.ر رقم 43 المؤرخة في 3 غشت 2011.

(4) الصناعة الغذائية، البناء والأشغال العمومية والري، الصيد البحري، السياحة والفندقة، الخدمات، النقل، خدمات البريد وتكنولوجيات الإعلام والاتصال في حين المرسوم رقم 06-240 لم يحدد هذه النشاطات.

حتى تستفيد من برنامج التأهيل عليها توظيف 5 عمال كحد أدنى وأن عليها أن تتمتع بمؤشرات اقتصادية وأصول صافية إيجابية⁽¹⁾.

تجدر الإشارة إلى أن تمويل تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية وخدمات الدعم التابعة لها تكون بموجب اتفاقية تبرم بين الوزارات⁽²⁾. بعدما كانت تسند فقط للوزير المكلف بهذا القطاع⁽³⁾.

إضافة لذلك يعد البرنامج العملي السنوي الذي يضبط فيه الأنشطة التي ستمول ويحدد الأهداف وكذا آجال التنفيذ والمبالغ المخصصة، يتم تحيين البرنامج في نهاية كل سنة مالية⁽⁴⁾. فالصندوق يتم تسييره من طرف الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أما بموجب القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2008/04/30 أصبح الوزير بعد برنامجا سنويا تقديريا⁽⁵⁾.

وبموجب المرسوم التنفيذي رقم 11-264 المتعلق بتعديل المرات رقم 06-240 أصبح برنامج التأهيل يتعدى حدود الوزارة المكلفة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مختلف الوزارات ذات الصلة بها بإنشاء ما يسمى "اللجنة الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" يرأسها الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إضافة إلى

(1) مادة 4 من ج.ر رقم 18 المؤرخة في 28 مارس 2012، ص 16.

(2) المرسوم التنفيذي رقم 07-101 المؤرخ في 29 مارس 2007 يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 06-240 الذي يحدد كفيات سير حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 الذي عنوانه الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" ج.ر رقم 22 لسنة 2007.

(3) مادة 71 من قانون المالية لسنة 2006 ج.ر رقم 85 لسنة 2006، ص 27.

(4) مادة من 8 من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2007/02/07 يحدد كفيات متابعة وتقييم حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 الذي عنوانه: "الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" ج.ر رقم 18 المؤرخة في 18 مارس 2007، ص 17.

(5) قرار وزاري مشترك مؤرخ في 2008-04-30 يعدل ويتم القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2007/02/07 الذي يحدد كفيات متابعة وتقييم حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 الذي عنوانه: "الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة".

ممثلين عن 13 وزارة⁽¹⁾، فضلا عن ممثلي مختلف الإدارات التابعة للقطاع، أعضاء اللجنة يعينون بناء على اقتراح من الوزارات والهيئات التي يمثلونها⁽²⁾.

لكن بعد التعديل تقلص عدد الوزارات المكونة للجنة إلى 9 وزارات⁽³⁾. لتتوسع تشكيلتها إلى مختلف الجمعيات والهيئات المحيطة بالقطاع⁽⁴⁾. هي تعمل وتشارك في متابعة البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقييمه بإعطاء الدفع لتنفيذه واقتراح كل التدابير التي من شأنها تحسين سير البرنامج.

لم يعد برنامج التأهيل حكرا على وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإنما على جميع الفاعلين الاقتصاديين للمبادرة بآرائهم واقتراحاتهم من أجل تحسين القدرة الإنتاجية للمؤسسات، لأن ذلك من متطلبات النظام التجاري الدولي الجديد الذي لا يلقي العبء على إعدادة فقط على الدول والحكومات وإنما يكون حتى على المنظمات الوطنية والهيئات التي لها علاقة بذلك.

البند الثالث: الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إلى جانب الهيئة التمويلية لبرنامج التأهيل كان حتما على الدولة استحداث هيئة أخرى وسيطة ما بين الهيئة الأولى وبين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽⁵⁾، تم إنشاؤها بموجب المرسوم التنفيذي

(1) المادة 3 مكرر من المرسوم التنفيذي، عدّدت الوزارات في الجريدة الرسمية رقم 43 مؤرخة في 3 غشت 2011.

(2) ممثل عن المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، مدير إدارة الوسائل بالوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المدير العام للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رئيس المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المدير العام لصندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

(3) المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 12-134 المؤرخ في 21 مارس 2012 الذي يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 06-240 المؤرخ في 4 يوليو 2006 الذي يحدد كفاءات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 الذي عنوانه: "الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جريدة رسمية رقم 18 مؤرخة في 28 مارس 2012، ص 16.

(4) المدير العام للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ممثل عن المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ممثل على المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي ممثل عن صندوق ضمان قروض الاستثمارات الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ممثل عن جمعية البنوك والهيئات المالية، ممثل عن منتدى رؤساء المؤسسات الجزائرية ممثل عن الكنفدرالية الوطنية لأرباب العمل، ممثل عن كنفدرالية الصناعيين والمنتجين الجزائريين، ممثل عن جمعية النساء رئيسات المؤسسات، المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 12-134 المؤرخ في 21 مارس 2012، المرجع السابق، ص 16.

(5) ما ذكره الوزير كما سيتعزز قريبا بوكالة وطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

رقم 165-05⁽¹⁾ المؤرخ في 03 ماي 2005 تطبيقا لنص المادة 2 من القانون 18-01 القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تركز سياسات وتدابير المساعدة والدعم بهذه المؤسسات على دراسات ملائمة تهدف إلى ترقية تنافسية المؤسسات، تسخر السلطات العمومية الوسائل الضرورية لذلك⁽²⁾.

في هذا السياق ذكر الوزير ... "أود أن أتقاسم معكم بعض المعطيات والإجراءات التي بادرنا بها واستفاد منها القطاع وعلى رأسها إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يعد في حد ذاته مؤشرا قويا للاهتمام الذي توليه السلطات العليا للبلاد لترقية القطاع وإمداده بالأدوات التي تمكنه من إنجاز سياسته ... إن إنشاء هذه الوكالة تأتي لتضاف إلى المديرية الولائية ومراكز التسهيل ومشاتل المؤسسات وصندوق ضمان قروض المؤسسات. لإحداث التكامل بين مختلف آليات الدعم وتبوء القطاع مكانة إستراتيجية تحسبا لدخول عقد الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ وكذا الانضمام الوشيك إلى المنظمة العالمية للتجارة"⁽³⁾.

تماشيا مع ما ذكره الوزير، تقوم الوكالة في مجال التأهيل بتنفيذ البرنامج الوطني للتأهيل، بترقية الابتكار التكنولوجي واستعمال المؤسسات لتكنولوجيات الإعلام والاتصال الحديثة بالتعاون مع المؤسسات والهيئات المعنية، والتنسيق مع الهياكل المعنية بين مختلف برامج التأهيل الموجهة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأن الوكالة تعد أداة الدولة في مجال تنفيذ السياسة الوطنية لتطوير هذا القطاع من المؤسسات، وهي

في مداخلة الوزير بمناسبة مرور 10 سنوات على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

موقع الوزارة www.pmeart.org.dz

⁽¹⁾ المرسوم التنفيذي رقم 165-05 المؤرخ في 03 ماي 2005 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسيرها وتنظيمها، جريدة رسمية رقم 32 لسنة 2005.

⁽²⁾ جريدة رسمية رقم 77 المؤرخة في 2001/12/15، ص 5.

تكسر ذلك حقيقة إذ ذكر الوزير: "رصدت حوالي 600 مليون دولار لإنشاء جهاز خاص وهي الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسيقوم بعملية واسعة لإعادة تأهيل نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حديث الوزير لقناة CNBC.

⁽³⁾ لقاء السيد الوزير مع مديري الولايات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بتاريخ 9 ماي 2005، موقع الوزارة.

تتكون من ممثلي 11 وزارة ومن رئيس المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽¹⁾.

أما التكوين الإداري للوكالة فيعمل على تنسيق مختلف برامج التأهيل وعلى تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل وتحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضمان متابعته. وبشأن تشجيع الابتكار تهتم الوكالة بالعمل على ترقية ولوج المؤسسات للابتكار بالتعاون مع الهيئات المعنية وتطوير استعمالها لتكنولوجيات الإعلام والاتصال بتكثيف علاقاتها مع هيئات ومؤسسات البحث⁽²⁾، لما لمجال البحث ضرورة في تحسين إنتاج المؤسسات والحصول على جودة عالية لمجابهة المنتج الأجنبي⁽³⁾.

في هذا الإطار عمد مجلس الحكومة إلى مقارنة القطاع لدور الابتكار التكنولوجي في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تم على إثره إنشاء لجنة وزارية مشتركة تجتمع دوريا بهدف إعداد برنامج وطني، والانطلاق في إعداد دراسة تشخيصية حول واقع الابتكار التكنولوجي⁽⁴⁾، الذي سجل غيابا حقيقيا في الجزائر، فتم رصد الدور الفعلي الذي ستساهم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والتجارية للبلد، على سبيل المثال، عدد المؤسسات الذي وصل سنة 2005 إلى 225449 مؤسسة صغيرة ومتوسطة يساهم بمعدل 2434,8 مليار دج في الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات. إذ على الوكالة أن تضطلع بمهام تذليل العقبات والصعوبات التي تعترض المؤسسات، فالقطاع لازال هشاً وغير جاهز بالشكل اللائق والكافي في سوق يزداد التنافس فيه شراسة.

(1) المادة 7 من المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المرجع السابق، ص 29.

(2) المواد 3، 4، 5 من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 30 أكتوبر 2005 يحدد تنظيم الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جريدة رسمية رقم 82 المؤرخة في 2005/12/21، ص 20، 21، 22.

(3) عماري عمار، وبو سعدة سعيدة، الابتداء التكنولوجي في الجزائر، واقع وآفاق، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، عدد 3 لسنة 2004، ص 47.

(4) تصريح للوزير في لقاء له مع مديري الولايات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتاريخ 9 ماي 2005

موقع الوزارة www.pmeart.org.dz

برجي شهرزاد، المرجع السابق، ص 63 إلى 69.

وهي ترمي في الوقت نفسه إلى تزويدها بألية قادرة على تنفيذ السياسة الحكومية في مجال ترقيتها وتنميتها ومرافقتها في مسار تنافسياتها وتحديثها في خضم الظرف الدولي المفروض الذي يتميز بعولة التبادلات، فيجب وفي الوقت القصير تطوير وتنفيذ برنامج التأهيل المصادق عليه من طرف الحكومة لتحضير المؤسسة الجزائرية لقواعد التبادل الحر وتكثيف إستراتيجيتها في كافة وظائفها وفق المعايير الدولية⁽¹⁾.

وفي هذا الشأن نصت المادة 7⁽²⁾ من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2007/02/07 على أن الوكالة تقوم بتقديم حصيلة ثلاثية للأنشطة المنجزة وكذا الوثائق والبيانات التبريرية المرتبطة بالإعانات الممنوحة، كما تقوم بتنفيذ عمليات التأهيل⁽³⁾.

للتذكير أنشأت أول وكالة وطنية لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التسعينات بموجب المرسوم التنفيذي رقم 92-283⁽⁴⁾. ولكن أمام عدم استقرار قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة حلت بعد 4 سنوات بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-152 وتحويلها إلى وكالة ترقية الاستثمارات⁽⁵⁾.

المطلب الثاني: برامج التأهيل ذات الصبغة الدولية.

أهمها البرنامج الأوروبي وغيرها من البرامج المنفردة لعدد من الدول.

(1) مداخلة الوزير أثناء عرض مشروع المرسوم التنفيذي المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال انعقاد مجلس الحكومة يوم 20/04/2005.

(2) القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2007/02/07 الذي يحدد كفاءات متابعة وتقييم حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 الذي عنوانه الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جريدة رسمية رقم 18 لسنة 2007، ص 18.

(3) مادة 4 من القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2007/02/07 المحدد لكفاءات متابعة وتقييم حساب التخصيص الخاص رقم 124-302، المرجع السابق، ص 18.

تتولى الوكالة أيضا الأمانة التقنية للجنة الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 12-134 المؤرخ في 21 مارس 2012، المرجع السابق، ص 15.

(4) مرسوم تنفيذي رقم 92-283 المؤرخ في 6 يوليو 1992، المتضمن إحدات الوكالة الوطنية لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة وقانونها الأساسي، ج ر رقم 53، المؤرخة في 12 يونيو 1992.

(5) مرسوم تنفيذي رقم 96-152 مؤرخ في 27/04/1996 يتضمن حل الوكالة الوطنية لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة وتحويل ممتلكاتها إلى وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها، جريدة رسمية رقم 27 مؤرخة في 17 ذي الحجة عام 1416، ص 21-22.

الفرع الأول: البرنامج الأوربي.

يعدّ البرنامج مجموعة من الإجراءات التي تتخذها الدولة بالاتفاق قصد تحسين موقع المنافسة في ظل الاقتصاد التنافسي باتخاذ إصلاحات داخلية على المستوى التنظيمي، الإنتاجي، الاستثماري والتسويقي للمؤسسة، فالانضمام المرتقب للمنظمة العالمية للتجارة يحتم الإسراع في تأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف الرفع من الكفاءة الإنتاجية والقدرة التنافسية وفق المقاييس المعمول بها عالميا للصمود أمام المنتجات العالمية ذات الجودة العالية وإمكانية اكتساب أسواق جديدة⁽¹⁾، خاصة وأن الاتحاد الأوربي يملك نسيجاً يحتوي على 17,6 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة⁽²⁾.

يعوّل على هذا البرنامج كثيراً من أجل استقطاب الخبرات والمعارف ورصد التمويلات وتحسين القدرة التسييرية لأصحاب المشاريع وتأهيل مؤسساتهم على ضوء مستجدات الساعة الدولية في ظل العولمة ولأجل ضمان تموقع جيد للجزائر في خارطة الاقتصاد العالمي⁽³⁾. فيمكن أن تصبح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أداة تنسيق للنشاط الاقتصادي ليس على المستوى الوطني فحسب وإنما على المستوى الإقليمي والدولي⁽⁴⁾. فضلاً عن ذلك "فإن التطور الحاصل في الاقتصاد العالمي وما يحمله من انفتاح على الأسواق سلاحاً ذا حدين فإما أن تنافس أو تنسحب ولن تتسنى المنافسة والصمود لهذا القطاع إلا عن طريق تأهيل مؤسساته والنهوض بها إلى مستوى المنافسة العالمية..."⁽⁵⁾.

يعتبر البرنامج الأوربي للتأهيل شرطاً ضرورياً لإنجاح الشراكة الأورو جزائرية، فهذا الاتفاق يترك للجزائر مهلة 6 إلى 7 سنوات قبل دخول المنافسة بصفة ملموسة،

(1) بوقنة عبد الفتاح، المرجع السابق، ص 6.

(2) غراب رزيقة، رفاة سليمة، آثار اتفاق الشراكة على القطاع الصناعي ومؤسساته الصغيرة والمتوسطة، بحوث وأوراق عمل المنتدى الدولي المنعقد خلال الفترة 13-14/11/2006، تحت عنوان "آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، ص 390.

(3) محمد نعمان بتيش، الاستثمار بوابة الازدهار، مجلة فضاءات، المرجع السابق، ص 11. بوغلي هشام، المرجع السابق، ص 184 و185.

(4) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 118.

(5) رحيم حسين، دريسي يحيى، المرجع السابق، ص 582. فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 15.

يتعين استغلالها بحكمة عن طريق توسيع السياسة الصناعية، يمكن المؤسسات الجزائرية من احتلال كل أنواع النشاط الممكنة والمتاحة بالسوق الجزائرية⁽¹⁾.

وسيؤدي الاتفاق إلى تغيير عميق للمحيط الاقتصادي للمؤسسة ومنافسة حادة مع المنتجين الأوروبيين والتي تجري داخل الأسواق الجزائرية في إطار الالتزام طويل المدى ليربطها بالقوى الاقتصادية الأوروبية⁽²⁾، فيهدف برنامج التأهيل إلى التقليل من مخاطر الاندماج الاقتصادي على المدى البعيد وإفرازاتها على المؤسسة الجزائرية⁽³⁾.

البند الأول: الشروط التي يجب توفرها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من البرنامج.

هي كالتالي:

- أن تمارس إحدى قطاعات النشاط التي أشار إليها البرنامج.
 - أن يكون لها نشاط لثلاث سنوات على الأقل.
 - أن يبلغ عدد العمال ما بين 20 إلى 250 عاملا.
 - أن تحتفظ على الأقل 60% من رأس مالها الإجتماعي باسم شخص طبيعي أو معنوي جزائري الجنسية.
 - أن تكون منظمة على الصعيد الجبائي خلال ثلاث سنوات الأخيرة.
 - أن تكون منخرطة في صندوق الضمان الاجتماعي خلال ثلاث سنوات الأخيرة.
 - أن تلتزم بدفع مشاركة قدرها 20% من التكلفة الكلية للتدخلات المتوقعة.
- لأجل التأهيل التنافسي⁽⁴⁾. فيهدف برنامج التأهيل إلى التقليل من مخاطر الاندماج الاقتصادي على المدى البعيد وإفرازاتها على المؤسسة الجزائرية⁽⁵⁾.

(1) لوتشيو غيراتور (رئيس بعثة اللجنة الأوروبية - الجزائرية) كلمة افتتاحية، عدد مهدي إلى المقاولين الجزائريين، مجلة بعثة اللجنة الأوروبية بالجزائر، عدد 1 يناير - فبراير 2004، ص 4.

(2) عمر رمضان (رئيس منتدى رؤساء المؤسسات) بناء منطقة ازدهار مشترك، مجلة بعثة اللجنة الأوروبية بالجزائر، المرجع السابق، ص 6.

(3) بوقنة عبد الفتاح، المرجع السابق، ص 6.

(4) نزعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 195.

(5) بوقنة عبد الفتاح، المرجع السابق، ص 6.

البند الثاني: محتوى البرنامج.

حظي قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحصة الأسد من التمويل والدعم والإرشاد من طرف الاتحاد الأوروبي فكان مشروع اللجنة الأوروبية بالجزائر هو الدعم لإعادة تأهيل هذا النوع من المؤسسات.

يستنتج الهدف ووسائل الدعم مما جاء في مقطع مقال لرئيس اللجنة: "... نحاول دعم هذا المسار على عدة مستويات بتقديم المساعدة التقنية للمؤسسات والتسهيلات الضرورية للبحث عن رؤوس الأموال الموجهة للاستثمار والعمل داخل البنوك لتمكينها من معالجة الخطر الصناعي بصفة على المدى المتوسط والتكوين المهني..."⁽¹⁾.

بالمقابل يجب أن تتعاون الوزارة المعنية بالقطاع لتكريس البرنامج فستركز وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على عمليات إعادة تأهيل الطاقة الإنتاجية وتحسين القدرات التقنية والتكنولوجية والإدارية وإدخال تقنيات حديثة للتسويق وإدماج أنظمة تأمين النوعية أي التكفل الشامل بكل مستلزمات التنمية المستدامة عبر برامج عملية وتكوينية ناجعة⁽²⁾.

وسيقوي ويعمق التشاور مع عالم المؤسسة ليصبح شريكا معنيا كليا بالخيارات الاقتصادية بما فيها تحديد العوامل الأساسية لإستراتيجية وطنية حقيقية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تساهم أكثر فأكثر في تشكيل الناتج الداخلي الإجمالي والنمو الاقتصادي بالجزائر⁽³⁾.

على هذا الأساس يهتم البرنامج بالمؤسسات التي تشغل أكثر من 20 عامل والتي تنشط في القطاع الصناعي أو قطاع الخدمات الصناعية للتمكن من الصمود أمام

(1) لوتشيو غيراتو، المرجع السابق، ص 4.

(2) نزعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 193.

بوهزة محمد، بن سديرة عمر، واقع ومستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل اتفاق الشراكة الأورو جزائرية، بحوث وأوراق عمل المنتدى الدولي المنعقد خلال الفترة 13 و 14 نوفمبر 2006، تحت عنوان "آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 296.

(3) تقرير عن وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر عامل محرك للنمو الاقتصادي مجلة بعثة اللجنة الأوروبية بالجزائر، المرجع السابق، ص 05.

المؤسسات الأوروبية، والشريحة الأهم من المؤسسات التي تشغل أقل من 20 عاملا لا تدعم من طرف البرنامج الأوروبي لذلك وضع برنامج وطني للتأهيل المذكور سابقا⁽¹⁾. لتدارك ميزان التنمية الصناعية في الجزائر.

تقدر الميزانية المخصصة لتمويل برنامج ميذا بمبلغ 62,9 مليون يورو، 57 مليون يورو⁽²⁾، مقدمة من الاتحاد الأوروبي تحدد مدته بـ 5 سنوات بداية من شهر سبتمبر 2002 إلى غاية ديسمبر 2007.

تتمثل أهدافه في:

- تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- دعم تطوير الأدوات والوسائل الجديدة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تغطية ضمانات صندوق الضمان.
- تعزيز قدرات جمعيات أرباب العمل⁽³⁾.

بدأ البرنامج نشاطه في أكتوبر 2002 وينتهي في سبتمبر 2007 مع إمكانية تمديده⁽⁴⁾. يركز البرنامج على ثلاثة محاور أساسية:

1- القيام بعمليات التشخيص الإستراتيجي للمؤسسات قصد تحسين تنافسيتها ودعمها في نشاطات التأهيل والتطوير والاندماج ضمن اتفاق التبادل والشراكة، إضافة إلى دعم تكوين مسيري هذا النوع من المؤسسات⁽⁵⁾. الذي حظي بـ 75% من قيمة البرنامج.

(1) صفحة 347 من هذه الرسالة.

(2) نزعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 192.

Taous Hamdaoui, Accord d'association euro méditerranéen, quel impact sur la PME / PMI Algérienne, revue économique et management sous titre, accords d'association euro méditerranéens expérience et perspectives, université Abou Bakr Belkaid, faculté des sciences économiques n° 04 mars 2005, p 264.

(3) سهام عبد الكريم، المرجع السابق، ص 87-88.

ما ذكره الوزير في مقابلة خاصة لقناة CNBC موقع الوزارة. www.pmeart.org.dz

(4) بقعة الشريف، العايب عبد الرحمن، المرجع السابق، ص 323.

(5) - Kamel Bouadem, op-cit, p 87.

2- وضع وتنفيذ عقود الشراكة مع المؤسسات المالية من أجل دعم المؤسسات التي تدخل في نشاطات التأهيل، إضافة إلى دعم المؤسسات المالية في نشاطاتها⁽¹⁾.

3- يراعى دعم محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال مساعدة جمعيات أرباب العمل، الجمعيات الحرفية والمهنية في إعداد إستراتيجية لتطويرها، وكذا الدعم التقني المتخصص من أجل التكوين وإنجاز الدراسات وتنظيم الندوات والملتقيات من أجل تحسين المحيط المؤسسي.

للإشارة فإن البرنامج لا يمول الاستثمارات المادية بل يقتصر فقط على الاستثمارات غير المادية (التكوين، الدعم التقني).

كما أن المساعدات المقدمة لا تتجاوز 80% من إجمالي التكاليف التي كانت ستتحملها المؤسسات⁽²⁾. و20% تتكفل بدفعها المؤسسة.

يرتقب من خلال برنامج ميذا تحسين القدرة التنافسية لحوالي 3000 مؤسسة والسماح لها بالتأقلم مع متطلبات اقتصاد السوق من خلال 80 مشروع نموذجي و75 مشروع مشترك مقترحة من طرف هيئات الدعم أو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. العمل على تحسين المعلومات المهنية لمدراء المؤسسات والمتعاملين الاقتصاديين من خلال 25 مشروعا.

المساعدة على تلبية الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدعم إنشاء 14 شركة مالية متخصصة للتكفل بالدعم المالي لها.

العمل على تحسين المحيط المؤسسي لدعم المؤسسات وتنظيمها.

مادام أن الهدف الأساسي لبرنامج التأهيل هو تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق تأهيل محيطها تم تحقيق إلى غاية جوان 2004 حوالي 400 عملية تأهيل وتشخيص وتكوين في إطار الدعم المباشر، عرض للوزير في حصة منتدى التلفزة، موقع

الوزارة www.pmeart.org.dz

⁽¹⁾ إنجاز جهاز لتغطية الضمانات المالية، بقيمة 20 مليون أورو سيحسن ظروف حصول المؤسسات على قروض. عرض للوزير في حصة

منتدى التلفزة، موقع الوزارة www.pmeart.org.dz

⁽²⁾ سهام عبد الكريم، المرجع السابق، ص 88.

بوعللي هشام، المرجع السابق، ص 211.

فراجي بلحاج، المرجع السابق، ص 154.

تأهيل أنظمة جديدة للدعم تتولى تقديم خدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفير شبكة وطنية للإعلام والخدمة في جانب التسيير وبث المعلومات الاقتصادية المالية والتقنية لصالح هذه المؤسسات.

حقق فعليا ما يلي، من بين 445 مؤسسة خضعت للتأهيل يلاحظ أن 92% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تخطت على الأقل عمليتين للتأهيل، من بينها 36% من مجموع العمليات تعدت 5 عمليات للتأهيل، 18% أنجزت 4 عمليات، 38% أنجزت 3 عمليات، بينما 8% لم تتعدّ عمليتين للتأهيل⁽¹⁾.

فأغلب المؤسسات التي دخلت في مسار التأهيل هي مهتمة بالبرنامج دون النظر إلى المؤسسات التي تخلت عنه والتي بلغت 263 مؤسسة⁽²⁾.

مسّ برنامج التأهيل العمليات المتعلقة بالتسيير، فالهدف الرئيسي هو تهيئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للانتقال من التسيير القديم إلى التسيير الحديث، تعرض أيضا للعمليات المؤهلة المتعلقة بالإنتاج، كان الهدف هو تعزيز وتحسين الإنتاجية من الطاقة الصناعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فساهم في إنشاء مؤسسات صناعية جديدة، إدخال وتنفيذ تقنيات الإدارة الجديدة وتخطيط المنتجات والعمل على تطوير القدرات من أجل التنويع والابتكار.

تعرض البرنامج في هذا الإطار إلى تحديد طرق جديدة لتكاليف الإنتاج وإلى وضع نظام للصيانة.

(1) نزعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 215.

فراجي بلحاج، المرجع السابق، ص 157 و 158.

(2) سهام عبد الكرم، المرجع السابق، ص 89.

الإحصائيات خاصة إلى سنة 2007.

ترجع الأسباب الرئيسية إلى:

- تردد صاحب المؤسسة في مواصلة عملية التأهيل.

- عدم وجود شخص ذا كفاءة وقادر على إتمام أول عملية تأهيل.

- صعوبة أو استحالة تمويل المؤسسة لعملية التأهيل. نزعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 215.

تعرض البرنامج إلى الجانب التسويقي للمؤسسة وإلى عنصر الجودة في المؤسسة هو الأساس، بتعزيزه وتحسينه لدخول أسواق جديدة خاصة من حيث التصدير⁽¹⁾.

البند الثالث: الهيئة المكلفة بتطبيق البرنامج.

وحدة تسيير البرنامج هي الوكالة الأوروبية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاستعانة بفرقة من خبراء دائمين أوروبيين وجزائريين.

فالمؤسسة التي ترغب في الاستفادة من البرنامج عليها الاتصال بمقر الوكالة، يقوم الخبير المعين من طرفها بزيارة ميدانية، يقوم بتقييم بالأرقام تكلفة الإجراءات المتوقعة والمطلوبة من طرف المستفيد ووضع شروط مرجعية للإجراءات المطلوبة، ويتم أخيرا دراسة ملف طلب التدخل من طرف اللجنة وبعد الموافقة يوجه إلى مكاتب الاستشارة الأوروبية بقصد تقييم عروض خدمات ملائمة للشروط المرجعية، ثم تقوم اللجنة بحفظ أحسن عرض واستقبال الخبراء من أجل الشروع في عرض الالتزام⁽²⁾.

فضلا عن ذلك قامت الوكالة الأوروبية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بجمع المعلومات المحددة لطبيعة هذه المؤسسات وسلوك مسيرتها لتثبت قدرتها على التدخل على مستوى كافة التراب الوطني وبكل فروع الصناعة وأصناف المؤسسات. بعد عمليات التشخيص الأولية تجلى العجز الرئيسي للمؤسسات الصناعية خاصة، فلاحظت الوكالة غياب الرؤية والإستراتيجية التنموية للمؤسسة ونقص في

(1) فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 164 إلى 167.

أعلى نسبة لعمليات التأهيل المتعلقة بالمؤسسات هي خاصة بالتسيير بلغت 35% على مستوى 445 مؤسسة، تليها 35% عمليات الإنتاج، 15% للجودة، 11% للتسويق، 1% للمالية والمحاسبة.

نزعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 217.

(2) فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 156.

تم إمضاء اتفاقية للتمويل في سبتمبر 1999 ونصبت فرقة خبراء دائمين أوروبيين وجزائريين في أكتوبر 2000 لكن تنفيذ البرنامج عرف تأخرا كبيرا نظرا للصعوبات المترتبة عن فرضيات العمل، الأمر الذي عطل انطلاق النشاطات الفعلية للبرنامج إلى غاية جويلية 2002، من جويلية 2002 إلى ديسمبر 2003 خاضت وحدة تسيير البرنامج المسماة الوكالة الأوروبية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (EDPME) 285 عملية منها 131 للتشخيص، 64 لإعادة التأهيل، 80 للتكوين، 10 للدراسات والاستشارة استفادت منها المؤسسات المالية المتابعة لها وهيكل التمثيل والدعم. أوليفي دي فيليب، مسار تعلم متواصل، مجلة بعثة اللجنة الأوروبية، المرجع السابق، ص 08.

التنظيم يتعلق بتسيير المؤسسة وجهل بالأسواق⁽¹⁾، الوظيفة التجارية تعرف عجزا هاما في مجالي التسويق والاتصال، الوظيفة المالية أيضا غائبة تماما وتحسب خطأ مع المحاسبة، أما عن وظيفة الإنتاج فهي غير منظمة مع ضعف في متابعة النوعية والصيانة وغياب السيطرة على التكاليف، ووظيفة الموارد البشرية لا تقوم على نظام تسيير مع غياب سياسة للتكوين وضعف في الإنتاجية.

هذه المعطيات والمعلومات ستؤدي إلى إرساء برنامج يستجيب أكثر لمتطلبات الصناعيين ولإرساء مصداقية له.

طبعاً هو لا يتدخل على مستوى كل المؤسسات بل يستهدف تلك التي تتمتع بالشهرة والريادة في عملها وتمثيل قدوة لغيرها.

عاينت الوكالة بعد 16 شهرا من النشاط أن المؤسسات التي يقتدى بها في فرع نشاطها، أو في منطقتها، لما تدخل في إعادة التأهيل تحفز نظائرها لاتباعها فالغالب لدى رؤساء المؤسسات هو اعتقادهم أن عملية إعادة التأهيل هي تغيير في نظام الإنتاج والعتاد والتجهيزات المرافقة له في حين أن ذلك يحتل النسبة الأقل منه.

فـ "يتطلب الدخول في إعادة التأهيل جهدا متواصلا من طرف رؤساء المؤسسات وهو قبل كل شيء مسار لتعلم المتواصل وللتفكير والإعلام والتثقيف لاكتساب مواقف جديدة وردود أفعال وسلوكات ذكية في مراحل لاحقة، وقد أثبتت الوكالة الأوروبية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنجاحتها وحظيت بقبول واسع"⁽²⁾.

اقترحت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار المشروع الأورو متوسطي (Euramids) على اللجنة الأوروبية من أجل تنمية المجتمع الدولي إنشاء بورصة أورو متوسطة للتعاون ومعالجة المعلومات لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال

⁽¹⁾ يكون الدور الأساسي للشركات التي تمارس عقد تحويل الفاتورة لو كانت قد أسست رغم أن النص القانوني موجود منذ سنة 1993.

⁽²⁾ أوليفي دي فيليب (مدير وحدة تسيير برنامج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) مسار تعلم متواصل، المرجع السابق، ص 08.

المناولة⁽¹⁾، لمعرفة نتائج البرنامج أقيمت عدة دراسات تحليلية أهمها الدراسة المعدة من طرف الخبيرين الأوروبيين M^r philippe grille و M^r Michel boidin برعاية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية الجزائرية واللجنة الأوروبية والوكالة الوطنية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نهاية سنة 2006 التي تعلقت بما يقارب 609 مؤسسة مستهدفة عملية التأهيل، حيث تم طرح حوالي 716 سؤال في صورة مقابلة مباشرة، أسئلة مفتوحة، أسئلة مغلقة محدودة وغير محدودة.

تمت الإجابة بنسبة 100% بالنسبة للمقابلات المباشرة، الأسئلة المتبقية كانت الإجابة عنها بنسبة 70% من المؤسسات، 30% الأخرى منها لم تجب على كافة الأسئلة ومنها من امتنعت⁽²⁾.

كان الهدف هو دراسة تأثيرات عملية التأهيل والقيام بتحليل أولي الذي سمح باستخلاص أهم النتائج:

- تبين التأثير الإيجابي الذي كان ملموسا بالخصوص في التطور التسييري لتنظيم المؤسسة، فالزام الأفراد بقرارات التأهيل يساهم في جعل المؤسسة أكثر ديناميكية
- من خلال تطبيق برنامج التأهيل تبين بأن العديد من رؤساء المؤسسات لم يدركوا إلى حد كبير تطبيق مفهوم الجودة الشاملة⁽³⁾.
- إن تنافسية المؤسسات تبقى صعبة إذا ما تم ربطها بفوائد التأهيل.
- الانشغالين الكبيرين المعبر عنهما من طرف جميع المؤسسات يتعلقان بالآجال والتمويل، لذا فبعض المؤسسات ترى بأن برنامج التأهيل المقترح لا يلي أهم الانشغالات⁽⁴⁾.

(1) أنشفت 4 بورصات للمناولة في الجزائر لتقدم المعلومات التقنية فهي بمثابة وسيلة تنظم عروض وطلبات المناولة وهي زيادة على ذلك وسيلة لتقديم المساعدة فيما بين الشركاء. فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 172.

(2) نزعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 236.

(3) والي من شأنها خلق قيمة مضافة للمؤسسات.

(4) برجى شهرزاد، المرجع السابق، ص 194-195.

بالمقابل أجريت دراسات من طرف (euro developpement) حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر سنة 2006 وتوصلت إلى ثلاث أصناف هي المؤسسات في الجزائر:

1- مؤسسات صغيرة في وضعية سلبية والتي تمثل الغالبية العظمى من العدد الإجمالي للمؤسسات إذ تفكر في حل مشاكلها المالية.

2- مؤسسات في حالة نمو، لا تعاني مشاكل مالية وإنما غايتها المحافظة على مكانتها في السوق المحلية بإيجاد أساليب لمواجهة المنافسة.

3- مؤسسات في حالة امتياز، هي في وضعية مالية جيدة، طريقة تسييرها جد حديثة، تستعمل أساليب للمنافسة، تهدف إلى توسيع تواجدتها في السوق المحلي، بالأحرى تفرض مكانتها في الأسواق الأجنبية عن طريق التصدير.

من أجل التوصل لذلك تقوم هاته المؤسسات بمواكبة المستجدات باستعمال أساليب للابتكار عن طريق إحداث تغييرات تسييرية وتقنية على مستوى المؤسسة.

إحصاء المؤسسات في الجزائر يعطينا التقديرات التالية:

بعض العشرات منها تخص النوع الأخير، بعض المئات الأقل من الألف تخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حالة نمو، بعض الآلاف هي في وضعية سلبية.

طبقا لتقرير هذه الهيئة نجد أن النسبة الأعلى هي من المؤسسات التي تعاني مشاكل أغلبها مالية، فكيف لها أن تهيئ محيطها الإنتاجي من أجل ولوج الأسواق الأجنبية؟ بالمقابل تنادي الدول النامية بمساعدتها على التصدير من طرف الفاعلين الدوليين في حين كالجزائر نسيجها الصناعي ضعيف في مواجهة المنتج الأجنبي سواء في الأسواق الداخلية أو الخارجية⁽¹⁾.

لذا من شأن برنامج التأهيل أن يعمل على:

(1) بن حمو عبد الله، المرجع السابق، ص 181-182.

عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون، المرجع السابق، ص 167.

بن طلحة صليحة، معوشي بو علام، المرجع السابق، ص 358.

- تحفيز وتطوير خدمات الدعم، التي تمكّنها من مواجهة تطورات السوق لتلحق بنظيراتها الأوروبية.

- ترقية الشراكة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الأوروبية والمؤسسات المغاربية باعتبارها منفذا إلى أسواق الدول الأوروبية، وتعزيزها بعقد ملتقيات هادفة لربط علاقات الشراكات الاقتصادية بين جميع هذه البلدان من أجل تطوير تنافسيتها وقدراتها التسويقية.

- إنشاء طرق تمويل عديدة لتنشيط السوق المالي.

- تزايد عدد المؤسسات التي تتميز بكفاءة، لأن من بين شروط الاستفادة من التأهيل الأوروبي هو ارتكازه على صرامة المؤسسات فيؤدي إلى الاندماج الحقيقي لرئيس المؤسسة في العملية في التقرير النهائي عن البرنامج تبين بأن أكثر من 70% من المؤسسات التي استفادت من البرنامج حققت تقدما ملحوظا في تنافسيتها، تغيير جذري في نمط تسييرها وتحصلت على تدريب عالي⁽¹⁾.

للتنبه تم عقد برنامج آخر للتأهيل، امتد من ماي 2009 إلى سبتمبر 2013 بالتعاون مع الاتحاد الأوروبي بقيمة مالية بلغت 44 مليون أورو، إذ أعلن مدير الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن انخراط 3000 مؤسسة في هذا البرنامج وحرص على ترقية تنافسيتها وتطوير الابتكار لتمكن من التمتع الجيد بعد الانضمام

⁽¹⁾نزعي فاطمة الزهراء، المرجع السابق، ص 237 - 239.

Chakib Cherif et Mustapha Cherif, partenariat euro méditerranéen et développement de la PME en Algérie, revue économique et management sous titre, accords d'association euro méditerranéens expérience et perspectives, université Abou Bekr Belkaid, faculté des sciences économiques n° 04 mars 2005, p 260-261.

- بن يعقوب الطاهر، هباش فريد، أثر اتفاق الشراكة الأورو جزائرية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحوث وأوراق عمل الملتقى الدولي المنعقد خلال الفترة 13 و14 نوفمبر 2006، تحت عنوان "آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 344-345.

- بوحروود فتيحة، عظيمي دلال، تطبيق إدارة الجودة الشاملة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الشراكة الأورو مغاربية، بحوث وأوراق عمل الملتقى الدولي المنعقد خلال الفترة 13 و14 نوفمبر 2006، تحت عنوان "آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، المرجع السابق، ص 379 وما بعدها.

إلى منظمة التجارة العالمية في إطار برنامج التأهيل الذي يحتاج إلى إرادة قوية، وينبغي لها (المؤسسات) التحضير لدخول منطقة التبادل الحر في 2020⁽¹⁾.

في هذا الإطار تعمل الوكالة على تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على القروض البنكية فيتم الخبر الإيطالي⁽²⁾ المكلف بالإشراف على الخبراء في إطار برنامج التعاون مع الاتحاد الأوروبي العملية التي انطلقت فعليا في 2011 يرجع التأخر إلى بعض الإجراءات الإدارية، ذلك ما استدعى تمديد فترة البرنامج إلى غاية ديسمبر 2013 لاستكمال الملفات، أنها مكنت من تطوير التنافسية من خلال الاعتماد المباشر على المؤسسات الخاصة وترقية بعض مجالات النشاط على غرار الصناعات الغذائية، الميكانيك، الاتصالات، حيث تم عصنة أزيد من 200 مؤسسة خاصة في إطار عمليات توأمة دامت بين 6 إلى 24 شهرا، أكد مدير⁽³⁾ برنامج الاتحاد الأوروبي لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على خضوع مؤسسات أخرى إلى التكوين عن طريق أفواج حيث تم دعم 5 شعب صناعية معنية بالعملية بإشراك المؤسسات العمومية على رأسها الوزارات، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجمعيات المهنية واتحادات أرباب العمل.

الفرع الثاني: برنامج التعاون لكل من ألمانيا وإيطاليا.

برنامج الهيئة الألمانية للتعاون التقني (GTZ)، ينشط منذ أكثر من 25 سنة⁽⁴⁾. من أهدافه:

- محاولة الرفع من تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة من أجل الاستغلال الجيد لإمكاناتها ومنتجاتها في ميدان التشغيل أو من خلال التقليل من المنتجات المستوردة ومحاولة نفوذها إلى السوق الأجنبي أو التصدير.

⁽¹⁾التصريح ذكر في ملتقى حول ترقية دور المرشدين.

جريدة الخبر الأربعاء 11 ديسمبر 2013، al khabar.com

⁽²⁾بالوغاسترا تارو.

⁽³⁾عبد الجليل كاسوسي.

⁽⁴⁾فراجي بلحاج، المرجع السابق، ص 166.

- الاهتمام بالتوجيه والإرشاد والتكوين في ميدان التسيير.
- تحسين الطلب من خلال حث المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على طلب خدمات مراكز الدعم، يخص البرنامج أربعة صناعات: الصناعة الغذائية، الصناعات الكيماوية والصيدلانية، مواد البناء، الحديد والصلب.
ويهتم بالمؤسسات المنشأة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب المكونة من 1 إلى 10 عمال.

أساس عمل البرنامج يقوم على الاهتمام بالموارد البشرية⁽¹⁾. فيقوم بتكوين مستشارين مختصين في تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتكوين محاضرين لفائدة مسيري المؤسسات⁽²⁾. عن طريق تحضير مواضيع التكوين ومتابعة المكونين وفي نفس السياق تقوم بدعم مراكز وهيئات الدعم عن طريق تحسين كفاءات المسيرين بخصوص الطرق التسييرية، الاتصال.

امتد البرنامج على 3 مراحل: المرحلة الأولى تم بشأها تسيير البرنامج. المرحلة الثانية: انطلقت من جانفي 2000 إلى نهاية أفريل 2003 بقيمة 2,3 مليون مارك، حصة الأسد من التأهيل تمثلت في تحسين قدرات التسيير لدى مسيري المؤسسات أيضا مرافقة الشباب المشرف على المشروع في إنشاء مؤسسته والمستفيد من القرض المصغر، كما يتم متابعة مراكز إنشاء المؤسسات بإنشاء فرق مساعدة وتكوين المرشدين.

كما تم تكوين مستشارين في التسيير، بإنشاء مجموعات ذات كفاءة عالية من المستشارين بمقدار 4-5 في كل مركز دعم لوضع برنامج نموذجي ومتابعة مهام المستشارين، فانتتهت المرحلة الثانية بتكوين 30 مستشارا في إدارة أعمال المؤسسات

(1) "الموارد البشرية هي ثروة ليست فقط للشركات أو المؤسسات وإنما للدولة نفسها وكلما احتضنت ووجهت وتم الارتقاء بها وبمهاراتها وإبداعاتها، أدى ذلك إلى المساهمة في تحقيق التقدم الاقتصادي المنشود "مليود تومي، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، ص 56.

عروب رتيبة، بنجي كريمة، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية المنعقد في الفترة: 17 و 18 أفريل 2006، المرجع السابق، ص 725.

(2) 200 ساعة من المحاضرات و9 أشهر من الملتقيات فيما يخص تقنيات وطرق التسيير التفكير الإستراتيجي، ثقافة التسيير من فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 170.

الصغيرة والمتوسطة⁽¹⁾، لتستفيد منها الجمعيات المهنية كي تستطيع أن تتحكم أفضل في طرق التسيير والتكنولوجيا الحديثة والاستجابة بسرعة للاحتياجات وتغيير طبيعة التنمية في ظل المنافسة الدولية وتحرير التجارة الخارجية.

أما المرحلة الثالثة فتميزت بتوسيع البرنامج بخصوص مراكز الدعم المتواجدة في مختلف جهات الوطن بإدخال معاهد التكوين الخاصة في التسيير والجمعيات المهنية للمؤسسات ومكاتب الاستشارة الخاصة بإدارة الأعمال ومستشارين ومكونين مستقلين. إضافة إلى برامج التعاون الثنائي خاصة مع البلدان التي تكتسب خبرة واسعة ووفيرة في ميدان تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كفرنسا، إيطاليا، إسبانيا، تركيا، كندا. فمثلا خص برنامج التعاون التقني الجزائري الإسباني بتكوين تقنيين وإطارات مسيرة للمؤسسات في فرع الجلود قصد تمكينهم من اكتساب تقنيات الإنتاج والتسيير الجديدة المعمول بها في ذلك البلد، ويحتوي على مرحلة نظرية وأخرى تطبيقية⁽²⁾.

أما بخصوص البرنامج الإيطالي فقد خصص قيمة قرض قدر بـ 52,5 مليار ليرة إيطالية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ميدان اقتناء تجهيزات نقل التكنولوجيا، التكوين، المساعدة التقنية، البراءات الصناعية، تقديم مساعدة تقنية لتدعيم هياكل الدعم الموجودة كإنشاء المشاتل، مراكز التسهيل، تبادل المعلومات الخاصة بالقطاع⁽³⁾.

(1) ميلود تومي، المرجع السابق، ص 56.

(2) فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 171-174.

عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون، المرجع السابق، ص 175.

(3) حجاوي أحمد، المرجع السابق، ص 149.

كانت قد منحت إيطاليا، دعما قدره 1 مليون دولار لعشرة مؤسسات 8 خاصة و 2 عمومية وفي مرحلة ثانية انطلقت في السادس الثاني من 2001 بالشراكة مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية بمبلغ وصل 200.000 دولار لفائدة 11 مؤسسة صناعية 8 خاصة و 3 مؤسسات عمومية. تشام فاروق، تشام كمال، دور وأهمية التأهيل في رفع القدرة التنافسية للمؤسسات دراسة مقارنة (الجزائر، تونس، المغرب) في المنتدى الدولي المتعلق بمتطلبات تأهيل المؤسّس وم في الدول العربية، المرجع السابق، ص 68.

عبد المجيد أونيس، الاستثمار الأجنبي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واقع وآفاق، المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية 17 و 18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 264.

الفرع الثالث: البنك الإسلامي للتنمية.

تأسس البنك في 1973/12/16 بتوقيع 22 دولة من منظمة المؤتمر الإسلامي، بدأ العمل الفعلي للبنك في 20 أكتوبر 1975⁽¹⁾.

هدف البنك هو دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي للدول الأعضاء، في هذا الإطار أبرم اتفاق المساعدة الفنية بتاريخ 29 يونيو سنة 2003 بجدة بين الجزائر والبنك الإسلامي للتنمية لتمويل برنامج تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تمت الموافقة عليه بموجب المرسوم الرئاسي رقم 308-03 المؤرخ في 2003/09/11⁽²⁾. ويتكفل المشروع بدراسة وإنجاز نظام المعلومات الاقتصادية والإحصائية، بدراسة وإنجاز حاضنة نموذجية لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، القيام بدراسة جدوى إنشاء شركات مالية متخصصة في رأس مال المخاطرة، بإعداد برنامج تأهيل مستوى المؤسسات، وورشات عمل لتعميم ومناولة المشاريع في ميدان الصناعات الصغيرة والمتوسطة⁽³⁾.

إضافة لتطوير التعاون مع الدول الأعضاء والتي تملك تجارب متقدمة في الميدان كماليزيا، أندونيسيا وتركيا⁽⁴⁾.

ففي إطار تنفيذ المشروع تقوم وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بضمان تنفيذ أعمال التصميم والتنسيق والمتابعة والتنفيذ والمراقبة المتعلقة بالعمليات المقررة، تطبيقا لذلك تتكفل بإعداد برامج تفتيش ومراقبة وإعداد تقرير سنوي حول البرنامج إلى غاية إعداد التقرير النهائي حول مدى تنفيذ المشروع المنصوص عليه في اتفاق القرض⁽⁵⁾،

(1) فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 212.

(2) جريدة رسمية رقم 56 المؤرخة في 2003/09/09.

(3) المادة 1 من الملحق الأول الوارد في ج.ر رقم 56 المؤرخة في 2003/09/17، ص 15.

(4) ما ذكره الوزير في حصة منتدى التلفزة، موقع الوزارة. www.pmeart.org.dz

(5) ج.ر رقم 56 المؤرخة في 2003/09/17، ص 16.

القرض قيمته 1,5 مليون دولار في إطار التوقيع عن اتفاقيتين يقدم بموجبهما مبلغ 9,9 ملايين دولار للمساهمة في تمويل المشروعات الإنمائية في الجزائر.

فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 212.

حيث أن إحدى الاتفاقيتين تنص على تقديم قرض بقيمة 5,1 مليون دولار لصالح وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمساهمة في دراسة وتنفيذ نظام جديد للمعلومات الاقتصادية، بهدف دعم وتعزيز قدرات الوزارة في إنجاز دراسات الجدوى وتطوير طاقات هذه المؤسسات والنهوض بالاستثمارات الخاصة⁽¹⁾.

الفرع الرابع: التعاون مع البنك العالمي ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

مع البنك العالمي وبالخصوص مع الشركة المالية الدولية (SFI) تم إعداد برنامج تعاون تقني مع برنامج شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات (NAED) لإعداد ووضع حيز التنفيذ "البارومتر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" قصد متابعة التغيرات التي تطرأ على وضعيتها ويتدخل البرنامج أيضا في إعداد دراسات اقتصادية لفروع النشاط⁽²⁾.

هدف البرنامج هو الرفع من نوعية التمويل وكذا تحسين الخدمات المصرفية مثل الاعتماد الإيجاري، عقد تحويل الفاتورة مع التكوين في الميدان⁽³⁾.

وتم الاتفاق مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية على مساعدة فنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرع الصناعات الغذائية والتي جسدت بإحداث وحدة لتسيير البرنامج وإحداث مكتب دراسات لإعداد تشخيص لهذا الفرع⁽⁴⁾.

للتذكير استفادت الجزائر خلال السداسي الأول من سنة 2000 من مبلغ 11,4 مليون دولار أمريكي والذي وجه للنشاطات الخاصة بالمحيط الصناعي وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اقتناء آلات جديدة للاستثمار⁽⁵⁾، لأن منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية - تأسست في سنة 1967 - لترقية التنمية الصناعية في الدول النامية عن طريق وضع برامج صناعية مدججة لكل دولة، هدفها الأساسي هو تدعيم

(1) بن طلحة صليحة، معوشي، بوعلام، المرجع السابق، ص 358.

(2) ما ذكره الوزير في حصة منتدى التلفزة، موقع الوزارة www.pmeart.org.dz

(3) فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 183.

(4) ما ذكره الوزير في حصة منتدى التلفزة، موقع الوزارة www.pmeart.org.dz

(5) فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 177.

ديناميكية إعادة الهيكلة والتنافسية، إدماج ونمو الصناعات والمؤسسات في إطار مراحل التحرير والانفتاح الاقتصادي⁽¹⁾.

المطلب الثالث: الإجراءات الإدارية على مستوى السجل التجاري والمكّملة لبرنامج التأهيل.

من خلال برامج الدعم المالي تسمح الدولة الجزائرية بتقديم إعانات مالية للمؤسسات من أجل تعزيز النسيج الصناعي في السوق المحلية والرفع من قدراتها التصديرية، لتحقيق ذلك يكون على الدولة الجزائرية فرض سياسة عدم مواجهة المنتج الوطني بالمنتج الأجنبي في السوق الجزائرية، على الأقل حتى تتمكن الصناعة الناشئة من فرض كيانها في السوق الوطنية، ولتكتسب مهارات وجودة تمكّنها من منافسة المنتج الأجنبي في الأسواق الدولية، فانتهدجت إجراءات إدارية تخص المؤسسات المستوردة وتمس بالأخص تلك المتعلقة بالسجل التجاري.

فمستخرج السجل التجاري هو الذي يسمح للتاجر بممارسة الأعمال التجارية. هذه الإجراءات تقطع أصول المشكلة من جذورها، تريد عرقلة نظام الاستيراد في الجزائر سواء كانت المؤسسات المستوردة أجنبية أو وطنية. لأنه يجب الاعتراف بأن البلاد أمام تساؤلين هامين:

- باتت السوق الجزائرية سوق بازار، حتى أحكام الاستيراد لم تحترم لا من الشركات الوطنية أو الأجنبية، فالمستهلك الجزائري تباع له مواد هو في غنى عنها ولا يحتاجها بتاتا. فكيف للمنتج الجزائري أن يرقى في عقر داره؟
- وأغلب المؤسسات التجارية الجزائرية أصبحت مؤسسات للاستيراد نظرا للربح السهل فكيف للنسيج الصناعي الوطني أن يتطور؟ وما مكانة المؤسسات المصدّرة عندئذ؟

(1) فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 211.

حجاوي أحمد، إشكالية تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلاقتها بالتنمية المستدامة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011، ص 148.
عبد الرحمن بابنات، ناصر دادي عدون، المرجع السابق، ص 174.

لذا عمدت الجزائر إلى فرض قيود من خلال السجل التجاري، لأنه لا يمكن لأية مؤسسة تجارية أن تباشر ممارسة مهامها بدون الحصول على مستخرج من السجل التجاري.

الفرع الأول: إجراءات القيد في السجل التجاري.

إذا ما اكتسب الشخص طبيعياً كان أو معنوياً صفة التاجر، ترتبت عليه آثار من أهمها التزامه بالقيد في السجل التجاري، تتمثل أهمية القيد في دعم الائتمان التجاري. يكون بشهر المركز القانوني للتاجر والعناصر المختلفة التي يتألف منها نشاطه التجاري لبعث الثقة والاطمئنان في نفوس المتعاملين معه، وتسهيل عمله، لهذه الاعتبارات أنشأ السجل التجاري.

يتمثل الغرض من القيد في نقطتين:

- أن يكون مرجعاً لعدد المتاجر ومدى نشاطها.
- أن يتمكن كل صاحب مصلحة من معرفة البيانات التي يريدها عن التاجر الذي يرغب في التعامل معه⁽¹⁾.

أول تنظيم للسجل التجاري كان بموجب القانون الألماني، رغم ظهور بوادر له في المدن الإيطالية والمجتمع الفرنسي.

(1) - عمورة عمار، الوجيز في شرح القانون التجاري الجزائري، دار المعرفة، الجزائر، 2000، ص 127.
علي بن غاتم، الوجيز في القانون التجاري وقانون الأعمال، موفم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2005، ص 155.
فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري الجزائري، النشر الثاني، نشر وتوزيع بن خلدون، الجزائر، 2003، ص 368.
مصطفى كمال طه، أصول القانون التجاري، الدار الجامعية، مصر، 1994، ص 161.
جلال وفاء البدري محمد، المبادئ العامة في القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1995، ص 116.
شاذلي نور الدين، القانون التجاري، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2003، ص 100.
علي فتاك، القانون التجاري الجزائري في السجل التجاري، دراسة مقارنة، بن خلدون للنشر والتوزيع، تيارت، الجزائر، الطبعة الأولى، 2004، ص 41.
المعتصم بالله الغرياني، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007، ص 82.
محمد فريد العربي، جلال وفاء محمد، القانون التجاري، دار المطبوعات الجامعية الإسكندرية، 1998، ص 272.
عبد الحميد الشواربي، القانون التجاري، الأعمال التجارية، منشأة المعارف، الإسكندرية، سنة 1993، ص 52.
محمد السيد الفقهي، دروس في القانون التجاري الجديد، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 239.
عزيز العكيلي، شرح القانون التجاري، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 1998، ص 181.

تم تقنينه في سنة 1897، أوكلت مهمة القيد في السجل التجاري الألماني للسلطة القضائية، ترتبت عليه آثار قانونية هامة لأنه يعتبر قرينة قانونية قاطعة على اكتساب الشخص صفة التاجر، في حين أن التشريع الفرنسي يجعل القيد مجرد إجراء إداري وإحصائي لا إلهاري، ويعتبره قرينة بسيطة لاكتساب صفة التاجر⁽¹⁾.

مزج المشرع الجزائري ما بين الفكرتين كان الفاصل هو الأمر رقم 96-27 المؤرخ في 28 رجب عام 1417 الموافق لـ 9/12/1996⁽²⁾، يعدل ويتمم الأمر 75-59، المتضمن القانون التجاري⁽³⁾. جاء في المادة 21 من هذا الأمر: كل شخص طبيعي أو معنوي مسجل في السجل التجاري يعد مكتسبا صفة التاجر إزاء القوانين المعمول بها ويخضع لكل النتائج الناجمة عن هذه الصفة". اتبع المشرع الجزائري هنا نظرة المشرع الألماني، أما في ظل الأمر 75-59 المتضمن القانون التجاري وفي مادته 21 يجعل اكتساب السجل التجاري قرينة بسيطة "كل شخص طبيعي أو معنوي مسجل في السجل التجاري يعد مكتسبا صفة التاجر إزاء القوانين الجاري بها العمل، إلا إذا ثبت خلاف ذلك، ويخضع لكل النتائج الناجمة عن هذه الصفة".

إجراءات القيد تكون تحت رقابة وزارة التجارة. بموجب المرسوم رقم 97-39 لسنة 1997 المتعلق بمدونة النشاطات الاقتصادية الخاضعة للقيد في السجل التجاري، بعدما كانت خاضعة لوزارة العدل، وكان كاتب الضبط لدى المحكمة هو المكلف بهذه الإجراءات⁽⁴⁾.

(1) - عبد القادر البقيرات، مبادئ القانون التجاري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، سنة 2012، ص 55.

علي بن غانم، المرجع السابق، ص 155. عمورة عمار، المرجع السابق، ص 127. مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 161. محمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص 239. محمد فريد العريبي، جلال وفاء محمد، المرجع السابق، ص 272-273. علي فتاك، المرجع السابق ص 9-10. نادية فضيل، القانون التجاري الجزائري، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، 2006، ص 182.

(2) - ج ر رقم 77 المؤرخة في 30 رجب عام 1417.

(3) - ج ر رقم 101 المؤرخة في 21/12/1975، ص 1306.

(4) - نادية فضيل، القانون التجاري الجزائري، المرجع السابق، ص 184-185.

علي بن غانم، المرجع السابق، ص 158-159.

نور الدين شاذلي، المرجع السابق، ص 104-105.

تناول التقنين التجاري الجزائري في المادتين 19 و 20 الأشخاص الملزمين بالقيود في السجل التجاري يلزم توافر شرطين:

- أن يكون تاجرا.

- والثاني أن يمارس النشاط التجاري في التراب الجزائري نص م 19: "يلزم بالتسجيل في السجل التجاري:

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

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

أخضعت المادة كل التجار سواء كانوا أشخاصا طبيعيين أو معنويين، وكذا الشركات التجارية بحسب الشكل أو الموضوع والفروع التجارية الممارسة في الجزائر والوكالات والممثلات التجارية إلى إلزامية القيد في السجل التجاري، ولا يهم إن كان التاجر جزائريا أو أجنبيا، بل يجب أن تتوفر في التاجر الأجنبي نفس شروط التاجر الوطني⁽¹⁾.

إن هذه الإجراءات تخضع لمبدأ إقليمية القوانين وتجعل بالمقابل اكتساب صفة التاجر قرينة قاطعة لمنع التحايل على القانون باللجوء لممارسة التجارة باسم مستعار أو بصفة خفية.

فضلا عن الشرطين السابقين يجب توافر شرط آخر هو خلو صحيفة السوابق القضائية للتاجر من الجرائم في مجال:

(1) - فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص 432-433.

نور الدين شاذلي، المرجع السابق، ص 102.

عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص 56.

علي بن غانم، المرجع السابق، ص 157.

عمورة عمار، المرجع السابق، ص 130-131.

نادية فضيل، القانون التجاري الجزائري، المرجع السابق، ص 185.

- حركة رؤوس الأموال من وإلى الخارج.
- إنتاج و/أو تسويق المنتجات المزورة والمغشوشة الموجهة للاستهلاك.
- التفتيس.
- الرشوة.
- التقليد و/أو المساس بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة.
- الاتجار بالمخدرات⁽¹⁾.

تم عملية مباشرة القيد بملئ التاجر لمطبوعات تعدها مسبقا الجهة المختصة بالسجل التجاري على مستوى الجزائر العاصمة: المركز الوطني للسجل التجاري، وعلى مستوى كل ولاية: المركز المحلي للسجل التجاري.

تنوع إلى مطبوعات متعلقة بالتسجيل، إعادة التسجيل، التعديل والشطب، ترفق بجميع الوثائق التي تؤكد طلب التاجر من اسم ولقب، عقد الإيجار والملكية لتسجل كلها في مستخرج السجل التجاري ويسلم لصاحبه سواء كان فردا أو شركة فتظهر البيانات التالية.

نص المر ت رقم 06-222 المؤرخ في 25 جمادى الأولى عام 1427 الموافق ل 21 يونيو 2006 على نموذج مستخرج السجل التجاري ومحتواه⁽²⁾.

تنتهي فاعلية السجل التجاري بانتهاء ممارسة النشاط أو بوفاة التاجر⁽³⁾ ولا اعتبار لصلاحيته بمدة معينة، استثناءا يحق لوزارة التجارة قيد ممارسة النشاطات التجارية لأصناف معينة بفترات زمنية محددة.

(1) - المادة 02 من القا رقم 13-06 المؤرخ في 14 رمضان عام 1434 الموافق ل 23 يوليو 2013 المعدل والمتمم للقانون رقم 04-08 المؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1425 الموافق ل 14 غشت سنة 2004 والمتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية. ج.ر رقم 39 المؤرخة في 31 يوليو 2013، ص 34. للتذكير هذه المادة أنقصت من عدد الجرائم إلى 06 في حين القانون 04-08 جعلها 14 جريمة ربما: غاية المشرع الجزائري هي التسهيل قدر الإمكان في حصول الممارسين للأعمال التجارية على مستخرجات السجل التجاري وتفاذي قيامهم بالممارسات التجارية غير المشروعة.

(2) - ج ر رقم 42 لسنة 2006، ص 08.

(3) - عمورة عمار، المرجع السابق، ص 132.

نور الدين شاذلي، المرجع السابق، ص 106.

إن أهم وظيفة للسجل التجاري هي الوظيفة الإحصائية، يعتبر أداة لجمع البيانات الإحصائية على المشاريع التجارية، بواسطتها يمكن معرفة عدد المشاريع التجارية الفردية أو الجماعية، فما كان يفيد التجارة الجزائرية تشرع بشأنه تحفيّزات وما كان يضر بها تفرض عليه العوائق.

تبين من خلال الأرقام الأولية بأن العدد الأعلى من المؤسسات التجارية في الجزائر هي تلك التي تمارس عمليات الاستيراد فلم تستطع وزارة التجارة استئصال المشكلة من جذورها وإنما فرضت إجراءات من شأنها الحد من تسرب المنتج الأجنبي للجزائر بفرض مدة عامين قابلة للتجديد كمدة صلاحية لمستخرج السجل التجاري⁽¹⁾.

كل من لا يلتزم بإجراءات القيد أو يصرح ببيانات كاذبة يتعرض لعقوبات على غرار أغلب التشريعات⁽²⁾. نصت عليها المواد من 31 إلى 41 من القا رقم 04-08 المؤرخ

-
- مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 176.
- (1) - فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص 369.
- عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص 57.
- أحمد محمد محرز، المرجع السابق، ص 181.
- عزيز العكيلى، المرجع السابق، ص 183.
- (2) - عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص 57.
- نادية فضيل، القانون التجاري الجزائري، المرجع السابق، ص 199.
- المتصم بالله الغرياني، المرجع السابق، ص 90.
- محمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص 260.
- محمد فريد العربي، المرجع السابق، ص 288.
- أحمد محمد محرز، المرجع السابق، ص 183.
- شاذلي نور الدين، المرجع السابق، ص 110.
- جلال وفاء البدري محمددين، المرجع السابق، ص 122.
- نور الدين قاستل، القيد في السجل التجاري وفي سجل الصناعة التقليدية والحرف، منشورات بغدادى، الجزائر، بدون سنة، ص 310.
- فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص 461.
- عبد الحميد الشواربي، المرجع السابق، ص 57.
- مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 178-179.
- عزيز العكيلى، المرجع السابق، ص 191.

في 27 جمادى الثانية عام 1425 الموافق ل 14 غشت سنة 2004 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية⁽¹⁾.

تم المتابعة من طرف ضباط وأعوان الشرطة القضائية المنصوص عليها في قانون الإجراءات الجزائية يضاف إليهم الموظفون التابعون للأسلاك الخاصة بالمراقبة التابعة للإدارات المكلفة بالتجارة والضرائب.

فينحول لهم غلق محل كل شخص طبيعي أو اعتباري يمارس نشاطا تجاريا دون التسجيل في السجل التجاري إلى غاية تسوية مرتكب الجريمة لوضعيته، زيادة على ذلك يعاقب مرتكب الجريمة بغرامة من 10000 دج إلى 100000 دج⁽²⁾.

ونص م 31 مكرر من القا رقم 06-13 على معاقبة التاجر الذي يمارس نشاطا تجاريا بمستخرج سجل تجاري منتهي الصلاحية بغرامة من 10000 دج إلى 500000 دج ويصدر الوالي زيادة على ذلك الغلق الإداري للمحل التجاري، وفي حالة عدم التسوية في أجل 3 أشهر ابتداء من تاريخ معاينة الجريمة يحكم القاضي بالشطب من السجل التجاري⁽³⁾. تفرض هذه العقوبات على الأجانب الذين يمارسون نشاطات الاستيراد والتي تفوق مدة صلاحية مستخرج السجل التجاري أكثر من 4 سنوات.

أما من يقوم عن سوء نية بالإدلاء بتصريحات كاذبة أو معلومات غير كاملة بغرض التسجيل في السجل التجاري يعاقب بغرامة من 50000 دج إلى 500000 دج⁽⁴⁾.

كذا يعاقب كل من يقوم بتقليد أو تزوير مستخرج السجل التجاري أو الوثائق المرتبطة به بعقوبة الحبس من 6 أشهر إلى سنة وبغرامة من 100000 دج إلى 1000000 دج، فضلا على علق المحل التجاري المعني كما يمكن للقاضي أن يقرّر منع القائم بالتزوير من ممارسة أي نشاط تجاري لمدة أقصاها 5 سنوات⁽⁵⁾.

(1) - ج ر رقم 52 المؤرخة في 18 غشت سنة 2004، ص 08.

(2) - م 31 من قا 08-04 لم تكن محل تعديل.

(3) - ص 35 من ج ر رقم 39 لسنة 2013.

(4) - م 33 من القا 08-04، المرجع السابق ص 8، هذا النص لم يكن محل تعديل.

(5) - م 34 من القا 08-04، المرجع السابق ص 8، هذا النص لم يكن محل تعديل.

يفرض على مزور السجل التجاري أقصى العقوبات المنصوص عليها في قا 04-08 و قا 13-06. تمتد العقوبات أيضا إلى التاجر الذي لا يعدل من بيانات مستخرج السجل التجاري، وإلى كل من يمنح وكالة لممارسة نشاط تجاري، إلى من يمارس نشاطا مقننا دون الحصول على رخصة، وإلى التاجر الذي يمارس تجارة خارجة عن موضوع السجل التجاري⁽¹⁾.

الفرع الثاني: الإجراءات الحمائية من خلال عملية القيد في السجل التجاري.

نظرا للمساوئ التي نجمت عن الإفراط في الاستيراد اتبعت السياسة الجزائرية إجراءات لوقف التدفق المستمر للمنتوج الأجنبي، فكّرت في وسيلة قانونية جديّة وهي حصر مدة نشاط الاستيراد لتاجر معين (سواء كان طبيعيا أو معنويا) في سنتين قابلة للتجديد يؤشر عليها في مستخرج السجل التجاري فيصبح سجلا تجاريا محدد المدة. أما الإجراءات الثاني، يتعلق بإشراك المؤسسة الجزائرية مع أي مؤسسة أجنبية مستوردة تمارس نشاطها في الجزائر بنسبة 30 % من رأسمالها.

هذا ما يمثل عائقا أمام المؤسسات الأجنبية، أدى بالنتيجة إلى عزوفها عن ممارسة نشاطاتها الاستيرادية في الجزائر، يتسم كلا الإجراءات بالحماية لفائدة المنتج المحلي. فيما يخص الإجراءات الأول نصت م 58 من قا المالية التكميلي لسنة 2010⁽²⁾ بأنه "يمكن أن تكون مدة صلاحية مستخلص السجل التجاري موضوع تحديد بالنسبة لبعض الأنشطة، تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة بموجب قرار من الوزير المكلف بالتجارة".

صدر القرار بتاريخ 11 رجب عام 1432 الموافق ل 13 يونيو سنة 2011⁽³⁾. يحدد مدة صلاحية مستخرج السجل التجاري الممنوح للخاضعين لممارسة بعض الأنشطة، قررت المدة بسنتين قابلة للتجديد تسري ابتداء من تاريخ التسجيل في السجل التجاري،

(1) - م 37، 38، 40، 41 من القا 04-08 المرجع السابق ص 8-9.

(2) - الأمر رقم 10-01 المؤرخ في 16 رمضان عام 1431 الموافق ل 26 غشت 2010 يتضمن قا المالية التكميلي لسنة 2010.

ج. ر رقم 49 المؤرخة في 19 رمضان عام 1431 الموافق ل 29 غشت 2010، ص 17.

(3) - ج ر رقم 36 المؤرخة في 27 رجب عام 1432 الموافق ل 29 يونيو سنة 2011، ص 31.

بانقضاء مدة الصلاحية يكون السجل التجاري بدون أثر قانوني يتعين على التاجر المعني عندئذ طلب شطبه.

أما إذا ما أبدى التاجر رغبته في تجديده تمنح له مهلة 15 يوما قبل انقضاء مدة صلاحيته من أجل الشروع في الإجراءات الخاصة بذلك والقيام بما يلي إما:

- تمديد مستخرج السجل التجاري لنفس الفترة مع الاحتفاظ بالنشاط المذكور.
- إما تعديل مستخرج السجل التجاري من أجل تغيير النشاط بحذف الاستيراد لغرض إعادة البيع على حالتها.
- إما شطب مستخرج السجل التجاري.

أمام تغير الوضع وإضافة مهلة السنتين منحت للتجار مهلة 6 أشهر وكأنها مهلة تحضيرية لمطابقة سجلاتهم مع احكام هذا القرار الجديد، بوجوب إضافة مدة السنتين إلى البيانات العادية للسجل التجاري، الحد الأقصى إلى غاية 2 جانفي 2012، بانقضائها تقوم مصالح المراقبة بشطب التجار المعنيين من السجل.

إن الأنشطة المذكورة والمعنية بتحديد المدة تلك المتعلقة ب:

- استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها باستثناء عمليات الاستيراد التي ينجزها كل متعامل اقتصادي لحسابه الخاص في إطار نشاطاته في مجال الإنتاج والتحويل و/أو الإنجاز في حدود حاجاته الخاصة.

- تجارة التجزئة التي يمارسها التجار الأجانب سواء كانوا أشخاصا طبيعيين أم معنويين⁽¹⁾ تطبيقا لنص القرار أصدر المركز الوطني للسجل التجاري نموذجا جديدا خاصا بمستخرج السجل التجاري يحمل عبارة "مدة الصلاحية محددة بسنتين" يتم تسليمه للمتعاملين الاقتصاديين المعنيين.

فيما يخص قطاعات الأنشطة الأخرى: الإنتاج الصناعي، البناء والأشغال العمومية والري التجارة بالجملة، نشاطات الخدمات والتجارة بالتجزئة التي يمارسها التجار الوطنيين.

(1) - م 4 من القرار المؤرخ في 13 يونيو 2011، ج ر رقم 36، المرجع السابق، ص 31.

يسلم للمعنيين مستخرج السجل التجاري المعتاد مع مدة صلاحية غير محدودة وهذا هو الجاري به العمل.

الأصل أن النشاطات التجارية في الجزائر غير محددة المدة، فإذا ما حصرت في فترة زمنية تكون وجيزة بأربع سنوات، يستنتج من ذلك أنها تمثل قيда.

في حالة عدم امتثال التاجر لمثل هذه الإجراءات يتعرض للعقوبات المنصوص عليها في المواد 31 من القا 06-13 وم 33-34 من قا 04-08. فضلا على أن إجراء الشطب التلقائي يتم مطالبته من مصالح المراقبة المؤهلة.

إن الغرض من ذلك حمائي يستفيد منه المنتج الجزائري، فالسوق الجزائرية أصبحت سوق "بازار" يباع فيها من المنتوجات الأجنبية حتى ما لا يفيد المستهلك الوطني "يجب الإشارة إلى أن السلطات العمومية قد أرست مبدأ تحديد مدة صلاحية السجل التجاري فيما يخص نشاطات الاستيراد بهدف التقييم الدوري لها وكذا تطهير التجارة الخارجية وضمنان الإجراءات الجديدة، في أي حال من الأحوال، إلى الحد أو منع التجار من ممارسة هذه النشاطات بكل حرية"⁽¹⁾.

إنّ العبارة الأخيرة لا تعكس أبدا نية المشرع الجزائري بدءا من قانون المالية التكميلي لسنة 2010 وانتهاء بقرار وزير التجارة فالغاية الحقيقية تتمثل في الحد أو منع التجار من ممارسة نشاطات استيراد المنتج الأجنبي بكل حرية.

رجوعا لأحكام القانون التجاري، تتسم المعاملات التجارية بالاستقرار والثبات لمدة طويلة، حتى يجني منها التاجر أرباحا لأنه يمارس مهنة حرة. إن منحه مدة 4 سنوات غير كافية تماما لتمكينه من الاستقرار في مهنته وجني الأرباح من عملياته التجارية، وفرض مكانته في السوق.

(1) - ما ورد في إعلان المركز الوطني للسجل التجاري www.cnrc.org.dz.

فالغرض الحقيقي من القرار كان يمثل عرقلة كل تاجر يقوم بعمليات استيراد المنتوجات الأجنبية للجزائر حتى لا ينافس المنتج الجزائري وتترك مهل إضافية للمؤسسات الجزائرية من أجل تحسين التصنيع. فهل تصل المؤسسات إلى غايتها؟

أما الإجراء الثاني والذي تفاجأ به المستوردون خاصة الأجانب ما جاء في نص م2 من المرات رقم 09-181 المؤرخ في 12 ماي 2009⁽¹⁾ المحدد لشروط ممارسة أنشطة استيراد المواد الأولية والمنتوجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها من طرف الشركات التجارية التي يكون فيها الشركاء أو المساهمون أجنب: "لا يمكن الشركات التجارية المذكورة... التي يكون فيها الشركاء أو المساهمون أجنب، ممارسة أنشطة استيراد المواد الأولية والمنتوجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها، إلا إذا كان 30 % على الأقل من رأس مال الشركة بحوزة أشخاص طبيعيين من جنسية جزائرية أو أشخاص معنويين يكون كل شركائهم أو مساهمهم ذوي الجنسية الجزائرية".

عدلت المادة بموجب المرات رقم 09-296 المؤرخ في 2/9/2009⁽²⁾ فأضافت شرط الإقامة بالنسبة للأشخاص الطبيعيين أما عن الأشخاص المعنوية فيجب أن يكون مجموع أرصدهم بحوزة شركاء أو مساهمين مقيمين من جنسية جزائرية.

تتسم هذه المادة بالدقة، فلم تكتف بأن يكون الأشخاص من جنسية جزائرية، بل حتما أن يكونوا مقيمين بالجزائر لتتحقق الشراكة فعلا، جاء فيها: "لا يمكن للشركات التجارية المذكورة في المادة 1 أعلاه التي يكون فيها الشركاء أو المساهمون أجنب، ممارسة أنشطة استيراد المواد الأولية والمنتوجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها، إلا إذا كان 30 % على الأقل من رأسمال الشركة بحوزة أشخاص طبيعيين من جنسية جزائرية مقيمين أو من قبل أشخاص معنويين يكون مجموع أرصدهم بحوزة شركاء أو مساهمين مقيمين من جنسية جزائرية" نسبة المشاركة 30 % من رأس المال

(1) - ج ر رقم 30 المؤرخة في 25 جمادى الأولى عام 1430 الموافق ل 20 ماي سنة 2009، ص 18.

(2) - ج ر رقم 51 المؤرخة في 16 رمضان 1430 الموافق ل 6/9/2009، ص 43.

على الأقل، بمعنى قد تكون 30 % أو أكثر، يجب أن تركز في القانون الأساسي للشركة التجارية.

إن الشركات أو مؤسسات الاستيراد والتي هي في حالة نشاط يجب أن تعدل قوانينها الأساسية وسجلاتها التجارية لتكون مطابقة لأحكام هذا المرسوم منحت لهم مهلة، كانت أقصاها 2009/12/31 على مأموري السجل التجاري الامتثال لذلك، بعدم قبول تعديل السجلات التجارية إلا بعد تقديم القوانين الأساسية المتضمنة نسبة 30 % فأكثر، بانقضاء الأجل تعد السجلات التجارية غير المعدلة عديمة الأثر لممارسة أنشطة استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها طبقا للمواد 5، 6، 7 من المرات رقم 09-181 المؤرخ في 12 ماي 2009، المحدد لشروط ممارسة أنشطة استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها من طرف الشركات التجارية التي يكون فيها الشركاء أو المساهمون أجنب.

ألغيت الأحكام المنصوص عليها في المواد 5، 6، 7 لتفادي التكرار واكتفى بنص 4م من المرات رقم 09-181 المتعلق بشروط ممارسة أنشطة استيراد المواد الأولية والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها من طرف الشركات التجارية التي يكون فيها الشركاء أو المساهمون أجنب جاء فيها: "زيادة على الوثائق المطلوبة طبقا للتنظيم المعمول به يجب أن تكون القوانين الأساسية للشركات التجارية المذكورة في المادة 1 أعلاه مطابقة لأحكام المادة 2 أعلاه للقيام بكل عملية قيد في السجل التجاري. تطبق الأحكام ابتداء من تاريخ نشر هذا المرسوم في الجريدة الرسمية". استغنى المشرع الجزائري عن تاريخ 2009/12/31 كحد أقصى للتعديل بل جعلها مفتوحة تبدأ من 20 ماي 2009.

تشكل هذه المادة أيضا عائقا أمام الشركات الأجنبية المستوردة، بعرقلة نشاطها الذي تمارسه في الجزائر. الغاية من النص قصر عمليات الاستيراد فقط على المؤسسات الوطنية بالقيود المذكورة سابقا.

تضررت السوق الجزائرية من عمليات الاستيراد التي تمارسها المؤسسات الوطنية فكيف سيكون مصيرها في حالة ما قامت بذلك المؤسسات الأجنبية، خاصة إذا كان من وراء نشاط الاستيراد رواج المنتج الأجنبي ذات منشأ له علاقة بهذه المؤسسات.

إن المستثمر الأجنبي استثناء من قاعدة 51، 49 من رأسمال الشركة المستثمرة، المكرسة في نص م 58 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 المتضمن في الأمر 09-01 المؤرخ في 29 رجب عام 1430 الموافق ل 22 يوليو 2009⁽¹⁾ الآتي نصها: "يتم الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 1 جمادى الثانية عام 1427 الموافق ل 20 غشت سنة 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار، المعدل والمتمم بالمادة 4 مكرر 1 ويجرر كما يأتي: المادة 4 مكرر 1: تخضع الاستثمارات الأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات قبل إنجازها إلى تصريح بالاستثمارات لدى الوكالة المذكورة في المادة 6 أدناه.

لا يمكن إنجاز الاستثمارات الأجنبية، إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51 % على الأقل من رأس المال الاجتماعي، ويقصد بالمساهمة الوطنية جمع عدة شركاء بغض النظر عن أحكام الفقرة السابقة، لا يمكن أن تمارس أنشطة الاستيراد بغرض إعادة بيع الواردات على حالها من طرف الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الأجانب إلا في إطار شراكة تساوي فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 30 % على الأقل من رأس المال الاجتماعي".

هذا النص سجل عزوف الكثير من المؤسسات الأجنبية عن الاستثمار في الجزائر، كذلك الشأن بالنسبة لمؤسسات الاستيراد الأجنبية حينما يفرض عليها الاشتراك مع مؤسسة جزائرية في رأسمالها بنسبة 30 % على الأقل.

كانت غاية المشرع الجزائري من هذا الإجراء حماية المنتج الوطني وتقدير له فترة الرواج على الأقل في السوق المحلية.

(1) - ج ر رقم 44 المؤرخة في 14 شعبان عام 1430 الموافق ل 26 يونيو سنة 2009، ص 13.

لا تعد هذه التدابير الأولى من نوعها وإنما، كانت قد اتبعت الجزائر إجراءات من هذا القبيل، ما جاء في نص م 13 من الأمر رقم 05-05 المؤرخ في 18 جمادى الثانية عام 1426 الموافق ل 25 يوليو 2005⁽¹⁾ المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2005 على أنه: "لا يمكن أن تمارس نشاطات الاستيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها إلا من قبل الشركات التي يساوي أو يفوق رأسمالها 20 مليون دج محررا كليا" أقل من ذلك لا يمكن لها أن تمارس نشاطات الاستيراد والتصدير.

منحت للمتعاملين الاقتصاديين فترة انتقالية مدتها 5 أشهر للامتثال لهذه الأحكام بشطب أو تعديل مستخرجات سجلاتهم التجارية قبل تاريخ 26/12/2005، وعند انقضاء الأجل تصبح هذه المستخرجات غير المطابقة لأحكام المرسوم عديمة الأثر.

تستثنى من مجال تطبيق أحكام هذا المرسوم:

- عمليات الاستيراد التي تقوم بها الجماعات والمؤسسات والهيئات العمومية في إطار ممارسة نشاطاتها فقط.

- عمليات الاستيراد التي ينجزها كل متعامل اقتصادي لحسابه الخاص في إطار نشاطاته في مجال الإنتاج والتحويل و/أو الإنجاز في حدود حاجاته الخاصة⁽²⁾.

تشارك هاتين العمليتين في أنهما لا تمسان بالمنتوج الوطني، تخص الأولى المواد المستوردة من قبل إدارات الدولة، أما الثانية على العكس هي لا تضر بالمنتوج المحلي وإنما تساهم في ترقية عملية الإنتاج داخل الجزائر.

عدّل نص م 13 بنص م 61 من القانون رقم 07-12 المؤرخ في 21 ذي الحجة عام 1428 الموافق ل 30/12/2007 والمتضمن قا المالية لسنة 2008⁽³⁾ فاعتمدت قصر

(1) - ج ر رقم 52 المؤرخة في 19 جمادى الثانية عام 1426 الموافق ل 26 يوليو سنة 2005، ص 03.

(2) - المواد 4، 5، 8 من المرات رقم 05-458 المؤرخ في 28 شوال عام 1426 الموافق ل 30 نوفمبر سنة 2005 المحدد لكيفيات ممارسة نشاطات استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها. ج ر رقم 78 المؤرخة في 2 ذو القعدة عام 1426 الموافق ل 4 ديسمبر سنة 2005، ص 4.

(3) - ج ر رقم 82 المؤرخة في 22 ذو الحجة عام 1428 الموافق ل 31/12/2007، ص 18.

نشاطات استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها على الشركات المنشأة وفقا للقانون الجزائري والخاضعة لرقابة محافظ الحسابات. يعرض المشرع الجزائري في كل مرة نشاطات الاستيراد التي تقوم بها المؤسسات الأجنبية أو الوطنية لقيود من أجل ضبط السوق المحلية وحماية المنتج الجزائري، الذي أقرت بشأنه عدة سياسات كفيلة بتأهيله ودعمه، فيجب في المقابل تشريع السياسات للحفاظ عليه الأقل "في عقر داره".

الفصل الثاني: النصوص القانونية الكفيلة بالتدعيم المالي للتصنيع في إطار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

برز الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مع مطلع التسعينات بإنشاء وزارة خاصة بها، غير أن عدم الاستقرار في التنظيم القانوني أدى إلى أن أغلب المؤسسات التي تنشأ تزول بعد مدة، فكان يجب تشخيص الأسباب، أولها هو المشكل المالي الذي يعد الأساس لحل كل المشاكل الأخرى التي تعاني منها هذه المؤسسات، إضافة إلى وضع إستراتيجية كاملة من طرف الدولة كبرامج التأهيل، المشاتل، التشجيع على الابتكار وغيره، كل ذلك يحتاج إلى وفرة مالية لتنمية المؤسسات ص وم⁽¹⁾ في الجزائر على غرار أغلب دول العالم العربية خاصة⁽²⁾، فموضوع دعم هذه الصناعات أصبح أمرا مهما بالنسبة إلى عملية استمرار التصنيع والتنمية الاقتصادية ذلك ما يعكس اهتمام مختلف دول العالم خاصة في السنوات الأخيرة بالدور الاقتصادي المهم الذي تؤديه كما تزايد اهتمام المنظمات الدولية المتخصصة، منها منظمة العمل الدولية، اليونيدو، مؤسسة التمويل الدولية التابعة للبنك الدولي⁽³⁾.

كما هو معلوم عانت الجزائر الأمرين من أجل النهوض بالنسيج المؤسساتي السابق الذي كان يعتمد على المؤسسات الكبرى التابعة للقطاع العام، عمدت إلى برنامج لإعادة الهيكلة، للتطهير المالي، قررت استقلاليتها في التسيير، وسطرت برنامجا لإعادة تأهيلها، رغم ذلك بلغت النسبة الأكبر درجة من التدهور فلم يكن للصناعات الصغيرة أو المتوسطة نصيبا من البرنامج الوطني للتأهيل، إذ كان لها دورا ثانويا في مرحلة إرساء القاعدة الصناعية الثقيلة وكانت صناعة تابعة للصناعات الكبيرة.

(1) رحيم حسين، دريسي يحيى، المرجع السابق، ص 576.

برجي شهرزاد، المرجع السابق، ص 78.

إسحاق خديجة، المرجع السابق، ص 67.

(2) أشرف محمد الدوابة، إشكالية تمويل المؤسسات ص.وم في الدول العربية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسة ص.وم في الدول

العربية يومي 16 و 17 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 332.

(3) عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 104.

فتيقنت الدولة وأمام تدهور النسيج الصناعي التابع للمؤسسات الكبرى بالدور الجدي الذي يمكن أن تقوم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في وقت وجيز للنهوض بالصناعة الجزائرية من جهة ولمواجهة الآثار المترتبة عن إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والانضمام المقبل للمنظمة العالمية للتجارة⁽¹⁾ فالسؤال المطروح هو: بماذا ستستعد الجزائر؟ أمام العالم المعاصر الذي لم يعد يعترف بالحدود (التي تمثل الحواجز الحماية) وأصبحت فلسفة التعامل هي حرية المنافسة والبقاء للأصلح تقنيا واقتصاديا⁽²⁾. لتجاوز ذلك يجب التركيز على ضرورة تنمية المؤسسات ص.وم لأهميتها الاقتصادية والاجتماعية وغالبا ما تكون الصعوبات المالية للمؤسسة هي سبب الخلل وهي التي تعيق السير الحسن للمؤسسة على مستوى المنتج، الحالة في الأسواق الداخلية والخارجية، وسائل الإنتاج، كفاءة العمال والسياسة التسويقية⁽³⁾ بعد دراسة تقييمية للمؤسسات ص.وم تم إحصاء 19 % فقط بإمكانها الاعتماد على التمويل الذاتي وتبقى 81 % تعاني من مشكل التمويل⁽⁴⁾.

فيكون لزاما تدخل السلطات المعنية في الجزائر - على غرار أغلب دول العالم المتقدمة والنامية - لعصرنة المحيط الإداري والمصرفي وتوفير الشروط الموضوعية للمنافسة بمساعدة المؤسسات القابلة هيكليا للاستمرار والعمل، من خلال سياسة سريعة بالتعاون مع المؤسسات في حد ذاتها بتدعيمها في مجال التمويل وتكييف الأنظمة الجبائية لفائدتها⁽⁵⁾ وتسييرها، فالدولة كانت قد اتخذت سياسة لتخفيف الأعباء الجبائية لكنها لن

(1) ميلود تومي، المرجع السابق، ص 58.

(2) عبد الرحمن بن عنتر، المرجع السابق، ص 159.

(3) عبد السميع روية، المرجع السابق، ص 83.

- توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2009، ص 123.

(4) حوشين كمال، بعداش عبد الكريم، المرجع السابق، ص 14.

عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع الإسكندرية، مصر 1996، من ص 27-51.

(5) ميلود تومي، المرجع السابق، ص 59.

"فلا يمكن للمؤسسات متخلفة إداريا وتقنيا الصمود في حلبة الصراعات والمنافسات القوية"، عبد الرحمن بن عنتر، المرجع السابق، ص 159.

تصل إلى الحد الذي يسهّل ويشجّع فعلا على توسع شبكة الصناعات الصغيرة والمتوسطة.

لذلك عليها التدخل فعليا لتسهيل إجراءات التمويل، الغاية والغرض هو تكثيف نسيج الإنتاج والرفع من القدرة التصديرية، بالمقابل الرفع من استيراد المواد الأولية لتحويلها وتصنيعها⁽¹⁾.

⁽¹⁾ ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الميسرة الطبعة الثالثة، 2009، الأردن، ص 201.

المبحث الأول: دور الصناديق المنصّبة من طرف الدولة.

عادة ما تحل مشكلة التمويل التي تعترض أي شخص سواء كان طبيعيا أو معنويا بالقروض البنكية، غير أنه وأمام عدة عوامل صعّبت من مهمة البنوك بات القرض البنكي ليس هو الحل المرجو بل عدّ مشكلة أخرى، ذلك ما ينعكس على الواقع التمويلي للمؤسسات ص.وم التي تتميز عن المؤسسات الكبرى بصعوبة تقييمها وانخفاض رأس مالها ومحدودية الضمانات خاصة العينية منها كالرهون مثلا أو يمكن أن تنعدم في كثير من الحالات⁽¹⁾.

بالمقابل الأصول المالية للمؤسسة تقتصر على الأصول الشخصية للمقاول كما أن مصير المؤسسة مرتبط عضويا بالخصائص الشخصية للمقاول، ذلك ما صعب من مهمة البنوك التجارية في تقييم وتقدير المخاطر الناجمة عن نشاطات المؤسسة ما أدى بالبنوك إلى العزوف عن تمويل هذا النوع من المؤسسات⁽²⁾ نتیجته تكون "حرمان الأنشطة الإنتاجية وفي آن واحد تشجيع أنشطة المضاربة وتوسيع الدائرة التجارية المضاربية على حساب الدائرة الإنتاجية التي توفر الثروات ومناصب الشغل بسبب الانفتاح غير المضبوط للاقتصاد الوطني"⁽³⁾.

تماشيا مع هذه الفكرة يُعدّ البنك والمؤسسات المالية الشريك الفاعل للمؤسسات غير أن الفوائد المرتفعة للقروض والتصرفات المتقلبة للبنوك، تدخلاتها بطيئة وقراراتها مترددة تبتعد عن زبائنها في كثير من الأحيان وتعيق انطلاق وتنمية وتأهيل وتطوير المؤسسات ص.وم وأنها غير مساعدة في عملية التكيف مع متغيرات المحيط الجديد الذي يمتاز بالسرعة والمبادرة⁽⁴⁾.

(1) حوشين كمال، بعداش عبد الكريم، المرجع السابق، ص 14.

(2) يوسف العشاب، المرجع السابق، ص 14.

فراجي بلحاج، المرجع السابق، ص 277.

(3) صالح صالح، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 41.

(4) ميلود تومي، المرجع السابق، ص 57.

رحيم حسين، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسة ص.وم في الجزائر، المرجع السابق، ص 126.

عبود زرقين، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية، المرجع السابق، ص 117.

هذا المشكل لا تواجهه به المؤسسات ص.وم في الجزائر وإنما في كافة البلدان النامية، إذ الدراسات التي أعدها البنك العالمي تثبت بأن المؤسسات المالية لم تمد هذه المؤسسات ص.وم بأكثر 1 % من احتياجاتها⁽¹⁾ المبررات الأولية التي تركز عليها البنوك هي افتقاد أصحاب المنشآت الصغيرة إلى الكثير من الخبرة التنظيمية والإدارية، الزيادة في احتمالات الوقوع في مشاكل وربما الفشل الكامل، فبدلاً من أن تكون البنوك شريكا لهذه الصناعات أصبحت تحد من نشاطاتها وتمارس دوراً سلبياً نتيجة الحذر المبالغ فيه من طرفها فهي تتحجج بافتقار المؤسسات للكفاءة والخبرة في التعامل مع النظام المصرفي⁽²⁾ في وقت تتمتع فيه بسيولة تقدر بأكثر من 250 مليار دينار جزائري "هنا تصدق المقولة على البنوك الجزائرية التي مفادها أن البنوك مثل المطارية التي تنغلق عندما تبدأ الأمطار بالترول"⁽³⁾.

لذلك يتحتم السعي الجاد والسريع لأجل إيجاد حلول على جميع الأصعدة أولاً على مستوى البنوك بتكييف المنظومة البنكية مع متطلبات الواقع الاقتصادي الجديد⁽⁴⁾ يجعل مثلاً بنوك متخصصة لدعم المؤسسات ص.وم⁽⁵⁾ وينبغي تشجيع البنوك التجارية على تحقيق شروطها التي تضعها إثر الإقراض.

ثانياً بالدعم المالي من طرف الدولة بشكل ائتمانات وقروض ومساندة من مؤسسات التمويل الحكومي⁽⁶⁾.

(1) فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 277.

(2) عبود زرقين، المرجع السابق، ص 117.

فراحي بلحاج، المرجع السابق، ص 279.

(3) بوسف العشاب، المرجع السابق، ص 14.

(4) "تحديث الجهاز المصرفي بمساعدة المشاركة الأجنبية أو من خلال الخصخصة لدعم المؤسسات والقطاع الخاص النامي وتعميق الوساطة

المالية" ميلود تومي، المرجع السابق، ص 57.

(5) عبد الرحمن بن عنتر، المرجع السابق، ص 161. يمكن الاستشهاد ببعض التجارب السابقة كالتجربة اليابانية حيث تقوم البنوك التجارية

بدور أساسي في التمويل بجميع آجاله للمؤسسات ص.وم، عبود زرقين، المرجع السابق، ص 122.

(6) بسمان فيصل محجوب، المرجع السابق، ص 72.

- توفيق عبد الرحيم، المرجع السابق، ص 315.

في هذا الشأن يمكن الاستعانة بالتجربة اليابانية عند الأخذ بنظام هيئات الضمان التي تتولى ضمان الصناعات الصغيرة والمتوسطة لدى البنوك والمؤسسات المالية مقابل عمولات ضئيلة، إذ تقوم بدراسة شاملة عن الوحدات الصناعية، ثم تصدر الضمان اللازم للبنوك فتتحصل هذه المؤسسات على احتياجاتها من التمويل وتلتزم هيئات الضمان بسداد القرض نيابة عن المؤسسات ص.وم في حالة توقفها عن السداد⁽¹⁾ حقيقة سعت الجزائر إلى هذا النظام في الضمان بإنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات ص.وم في نفس السياق صندوق رأس مال المخاطر وصندوق ضمان الاستثمارات.

ثالثا يجب على الدولة أن تساهم بسياستها المالية في تدعيم المؤسسات ص.وم بالإعفاء الكلي أو الجزئي لفترة محددة من الضرائب والرسوم الجمركية وإنشاء صناديق دعم لاقتناء العتاد في إطار إنشاء المؤسسة أو تجديد العتاد أو توسيع قدرات الإنتاج.

التخفيض من الأعباء الاجتماعية من الضمان الاجتماعي لعدد من العمال، تبنّت الجزائر حقيقة هذه السياسة المالية خاصة بإنشاء صناديق الدعم.

رابعا الحث على إنشاء شركات متخصصة بتحويل الفواتير والتي نص عليها المرسوم التشريعي رقم 93-08 المؤرخ في 25/04/1993⁽²⁾ المتضمن القانون التجاري وبدعم عقود اليزنغ المستحدثة بموجب الأمر رقم 96-06 المؤرخ في 10 يناير 1996⁽³⁾.

الملاحظ أن الشركات التي تمارس هذه العقود موجودة وهي مؤسسات مالية في حين أن شركات تحويل الفاتورة رغم دورها الأساسي في تمويل المؤسسات ص.وم غير مؤسسة لحد الآن.

(1) عمود زرقين، المرجع السابق، ص 122 - 123.

محمد راتول، بن داودية وهيبة، بعض التجارب الدولية في دعم وتنمية المؤسسات ص.وم الدروس المستفادة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 16 و 17 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 177.

(2) جريدة رسمية رقم 27 لسنة 1993.

(3) جريدة رسمية رقم 03 لسنة 1996.

المطلب الأول: صناديق الضمان المنصوص عليها في القانون التوجيهي لترقية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

تتمثل في صندوق ضمان قروض المؤسسات ص.وم وصندوق ضمان الاستثمارات وصندوق رأس مال المخاطر، تشترك كلها في أنها صناديق مالية تأخذ على عاتقها مخاطر عدم تسديد القروض البنكية من طرف المؤسسات ص.وم المنخرطة في الصندوق.

تمثلت حتمية إنشائها أمام غياب مؤسسات مالية متخصصة تلي الحاجيات المالية للمؤسسات، كالشركات التعاضدية للكفالة، البنوك الشعبية، بنوك تنمية المؤسسات ص.وم، بنوك المقاولين، صناديق القروض، شركات رأس مال المخاطر⁽¹⁾.

الفرع الأول: صندوق ضمان القروض.

الميلاد القانوني لهذا الصندوق كان بموجب المادة 14 من القانون 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 والمتعلق بالقانون التوجيهي لترقية المؤسسات ص.وم⁽²⁾. إذ جاء فيها: "تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة صناديق ضمان للقروض، وفقا للتنظيم المعمول به لضمان القروض البنكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم"⁽³⁾.

صدر التنظيم بموجب المرسوم التنفيذي 02-373 المؤرخ في 2002/11/11 المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات ص.وم وتحديد قانونه الأساسي⁽⁴⁾ وانطلق فعليا بصورة رسمية في ممارسة نشاطه بتاريخ 2004/03/14⁽⁵⁾.

(1) يوسف العشاب، المرجع السابق، ص 14.

(2) جريدة رسمية رقم 77 لسنة 2001.

(3) ص 7 من الجريدة الرسمية رقم 77 المؤرخة في 2001/12/15.

(4) ص 13 إلى 16 من الجريدة الرسمية رقم 74 المؤرخة في 2002/11/13.

(5) موقع www.fgar.dz.

تقرير عن وزارة المؤسسات ص.وم، مجلة بعثة اللجنة الأوروبية، المرجع السابق، ص 5.

الصندوق عبارة عن مؤسسة مالية تأخذ على عاتقها مخاطر عدم تسديد القروض البنكية من طرف المؤسسات ص.وم المنخرطة في الصندوق.

البند الأول: أنظمة ضمان القروض.

حسب المختصين يوجد ما يقارب 1000 نظام لضمان القروض إذ هناك من الدول من أنشأه بمبادرة من السلطات العمومية أو بشراكة بين القطاع العام والقطاع الخاص وهناك من خص المبادرة فقط بالقطاع الخاص.

هذا لا ينفي تعدد أنظمة ضمان القروض في البلد الواحد فكل بلد يتبنى الصيغة أو الشكل لنظام صندوق الضمان الذي يتماشى والفلسفة الاقتصادية المتبعة وكذا مستوى مدى تطور وتنوع نظامه المصرفي والمالي.

تم تطبيق ميكانيزم ضمان القروض أول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1934 بعدها في ألمانيا ثم في اليابان سنة 1937 ثم انتقل إلى مختلف دول العالم المتقدم أو النامي على حد السواء.

في سنة 1957 بلغت في اليابان 52 جمعية لضمان القروض، في فرنسا سنة 1978 كان فيها 23 صندوقا للضمان، في سنة 2001، 18 صندوقا للقروض خاصا بالمؤسسات ص.وم من بين 44 صندوقا تابع لمختلف الوزارات⁽¹⁾.

البند الثاني: النظام المتبع في الجزائر.

حسب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11/11/2002 والمتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض فإن الصندوق مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي توضع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات ص.وم.

يهدف الصندوق إلى ضمان القروض الضرورية للاستثمارات التي يجب على المؤسسات ص.وم أن تنجزها كما هو محدد في القانون رقم 01-18 المتعلق بترقية المؤسسات ص.وم⁽²⁾.

(1) يوسف العشاب، المرجع السابق، ص 14-15.

(2) المواد 1، 2، 3، 4 من المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11/11/2002 جريدة رسمية رقم 74 لسنة 2002 ص 13.

لما ذكر، جعلت تبعية الصندوق للدولة إذ وضعت على عاتقها واجب مساعدة هذه المؤسسات ماليا ولم تتركه للقطاع الخاص لأن تجربة الجزائر في هذا المجال لا زالت فنية ولضمان حسن تنفيذها، والسبب الثالث يعود إلى أنه واجب على بلادنا الإسراع في وتيرة تنفيذ برنامج تنمية المؤسسات في مدة محدودة لمجابهة المنافسة الأجنبية ولتعديل ميزان التجارة الخارجية للجزائر. أمام جمود الجهاز المصرفي في تقديم المساعدة المالية للمؤسسات ص وم⁽¹⁾ من هذا الأساس تعوّل الوزارة على الصندوق لعدة اعتبارات كونه أول مؤسسة ضمان تصدر بموجب مرسوم تنفيذي في ظرف أقل من سنة بعد صدور القانون رقم 01-18 المذكور أعلاه.

يعد أيضا أول أداة مالية متخصصة لفائدة المؤسسات ص وم⁽²⁾.

يعالج أهم مشكل يواجه هذه المؤسسات المتمثل في الضمانات الضرورية للحصول على القروض البنكية إذ الشرط الأول للحصول على القروض هو تقديم رهون فالصندوق يأخذ على كاهله هذا الضمان ويريح المؤسسة منه.

ويندرج "ضمن الفعالية الاقتصادية والاستخدام الأمثل للموارد العمومية، بتحويل دور الدولة من مانحة للأموال إلى ضامنة للقروض المقدمة لقطاع المؤسسات ص وم"⁽³⁾ لتكملة الانطلاق الفعلي لعمل الدولة عملت على وضع برنامج تكويني كبرنامج التعاون الفني الكندي الذي يهدف إلى تقديم التكوين للأطراف المعنية بنظام صندوق الضمان، يبين المشرفين على الصندوق، البنوك المشاركة والمؤسسات المستفيدة من ضمانات الصندوق.

(1) بالرغم من أن البنوك العمومية ساهمت في سنة 2003 بتمويلات قدرها 555 مليار دينار جزائري أي بنسبة 40.60 % من مجموع التمويلات مقارنة بسنة 2001 حيث قدر المبلغ آنذاك ب 353 مليار دج أي ما يمثل 30.72 % من مجموع التمويلات.

عرض للسيد الوزير في حصة منتدى التلفزة، موقع الوزارة www.pmeart.org.dz.

(2) تعتزم الوزارة إنشاء أدوات مالية لأخرى.

(3) يوسف العشاب، المرجع السابق، ص 14.

البند الثالث: مهام الصندوق.

نصت المادة 5 من المرسوم التنفيذي رقم 02-373 على عدة مهام للصندوق إذ يتولى منح الضمانات لفائدة المؤسسات ص.وم التي تنجز استثمارات في المجالات المتعلقة بإنشاء المؤسسات، تجديد التجهيزات، توسيع المؤسسة وأخذ المساهمات⁽¹⁾.

فيحل الصندوق محل البنوك والمؤسسات المالية فيما يخص آجال تسديد المستحقات في حدود تغطية المخاطر ويكمل الضمان الذي يحتمل أن يمنحه المقترض إلى المؤسسات المصرفية في شكل ضمانات عينية أو شخصية⁽²⁾ لحسن تنفيذ ذلك يقوم الصندوق بإقرار أهلية المشاريع ومواضيعها والضمانات المطلوبة.

يعمل على متابعة عمليات تحصيل المستحقات المتنازع عليها ومتابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمانات الصندوق وتسليم شهادات الضمان الخاصة بكل صيغ التمويل.

أن يتلقى بصفة دورية معلومات عن التزامات البنوك والمؤسسات المالية التي تمت تغطيتها بضمانه وترقية الاتفاقيات المتخصصة التي تتكفل بالمخاطر بين المؤسسات ص.وم وبينها وإعداد اتفاقيات معها.

ومن أجل تطوير مهام الصندوق يقوم بمتابعة البرامج التي تضمنتها الهيئات الدولية لفائدة هذه المؤسسات، ويرم كل مشروع شراكة مع المؤسسات التي تنشط في إطار ترقية المؤسسات ص.وم وتطويرها.

للتنبه لا يقتصر على الجانب المالي فحسب وإنما يمتد إلى ضمان الاستشارة والمساعدة التقنية لفائدة المؤسسات ص.وم المستفيدة من الصندوق، ويتخذ كل التدابير والتحريات المتعلقة بتقييم أنظمة الضمان الموضوعة⁽³⁾، يسيّر الصندوق من مجلس الإدارة ويديره مدير عام.

(1) سهام عبد الكريم، المرجع السابق، ص 92.

جريدة رسمية رقم 74 لسنة 2002، ص 14.

(2) المادتين 7 و 8 من المرسوم التنفيذي رقم 02-373، المرجع السابق، ص 14.

(3) المواد 5، 6، 7، 8 من المرسوم التنفيذي رقم 02-373، المرجع السابق، ص 13-14.

يتكون المجلس من ممثلين عن 7 وزارات من بينها الوزير المكلف بقطاع المؤسسات ص.وم والوزير المكلف بالمالية، وممثل عن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة. يمكن للمجلس أن يستعين بأي شخص من شأنه أن يساعد بحكم كفاءته في أشغال المجلس، يعين الأعضاء لمدة 3 سنوات قابلة للتجديد الوزير المكلف بالمؤسسات ص.وم بناء على اقتراح من السلطات والهيئات التي ينتمون إليها⁽¹⁾. الملاحظ أن تشكيلة الصندوق من الحكومة ومخصصاته الأولية من مساهمات الدولة فمن الواجب عليه أن يخدم السياسة العامة وإستراتيجية الوزارة تهدف إلى خلق الثروة.

البند الرابع: كيفية عمل الصندوق.

يغطي الصندوق 80 % من مجموع القرض البنكي المحدد للمؤسسة بدون تجاوز 50 مليون يمكن أن يصل مبلغ التغطية إلى 150 مليون دج. المدة القصوى هي 7 سنوات لقروض الاستثمار العادية و10 سنوات للقروض عن طريق الإيجار (Leasing).

يسدد المستفيد علاوة للصندوق تحدد كما يلي:

0.6 % في السنة من قيمة القرض المتبقي بالنسبة لقروض الاستثمار.

و0.3 % في السنة بالنسبة لقروض الاستغلال.

فهو يهدف إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المحدية، وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك⁽²⁾.

يجب على المستثمر تقديم مخطط مشروع بدراسة تقنية واقتصادية مرفقا بالوثائق القانونية للمؤسسة.

(1) المادة 10 من المرسوم التنفيذي رقم 02-373، المرجع السابق، ص 14.

(2) موقع www.fgar.dz.

محمد زيدان، دريسي رشيد، الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات ص.وم بالجزائر، الملتقى الدولي المتعلق بمتطلبات تأهيل المؤسسات ص.وم في الدول العربية يومي 16 و17 أفريل، المرجع السابق، ص 513.

يمكن أن يقدم طلب الضمان مباشرة إلى صندوق ضمان القروض من طرف صاحب المشروع كما يمكن أن يقدم طلب الضمان للصندوق مباشرة من طرف البنك أو عن طريق برنامج ميذا على أن يكون مخصص القروض لإنشاء المؤسسة أو نقلها. فالمؤسسات المؤهلة لضمان برنامج ميذا هي تلك الخاصة بالقطاع الصناعي والخدمات المتعلقة مباشرة بالصناعة ذات 03 سنوات من النشاط على الأقل. أما عن طبيعة القروض في إطار برنامج ميذا هي: قروض الاستغلال المتعلقة بقروض الاستثمار، قروض الاستغلال، القروض المرتبطة بإعادة هيكلة الديون السابقة في حال وجود استثمار جديد.

عادة ما تكون طريقة عمل الصندوق كالتالي:

تقوم المؤسسات ص.وم بطلب القرض من المؤسسة المالية أو البنك. وتطلب من الصندوق ضمان القرض البنكي، في حالة ما إذا قبل يقوم الصندوق بتقديم شهادة ضمان القرض لفائدة المؤسسة المالية على ان تدفع المؤسسة المستفيدة من ضمان الصندوق علاوة سنوية للصندوق خلال مدة القرض وفي حالة عدم قدرة المؤسسة على تسديد المبلغ المقترض في ميعاد الاستحقاق يقوم الصندوق بتعويض البنك حسب نسبة الضمان المتفق عليها مسبقا.

إن العمل الأساسي يقع على البنوك المقرضة التي تقوم بتسيير القروض من بدايتها إلى آخر مرحلة من عملية التسديد خاصة من حيث تقييم المخاطر⁽¹⁾ ومتابعة ومراقبة القروض بعد منحها، لهذا ينتظر تحقيق مدى تجاوب البنوك مع هذا العبء الجديد الذي كلفت به بمنح قروض إضافية ومدى جدية وموضوعية دراستها لملفات طلب القروض ومتابعتها لعملية الإقراض⁽²⁾.

(1) بريش عبد القادر، جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية للبنوك، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 3 ديسمبر

2005 عن كلية العلوم الإنسانية والعلوم الاجتماعية، جامعة شلف، ص 270-271.

(2) لذلك هناك من يرى ضرورة تأهيل البنوك وإعدادها لممارسة الأساليب الحديثة للدعم المالي بدلا من النظام السائد وهو جمود الجهاز المصرفي "بمساعدة المؤسسات القابلة هيكلية للاستمرار والعمل من خلال سياسة وطنية عملية واضحة تشجع إنشاء المؤسسات ص.وم

بالمقابل يجب التأكد من عمل الصندوق إذ أظهرت التجارب في العالم أن استمراريته تكون أطول كلما كان خاضعا لوصاية محايدة ووحيدة لتفادي أي نفوذ أو دخول اعتبارات شخصية عند منح الضمان وتبديد الأموال العامة. والنقطة الثالثة الواجب ترقبها لنجاح عملية الضمان هي أن تتوفر لدى المؤسسات المستفيدة شروط نجاح المشروع من موارد بشرية، مادية وتقنية، كما يجب أن تكون على دراية بالشروط الضرورية لطلب القروض البنكية⁽¹⁾.

البند الخامس: النتائج المحققة.

بدأ عمله في مارس 2004 إلى مارس 2005 منح ضمانه فقط ل 31 مشروعا بضمان قدره 527.7 مليون دينار لقروض بقيمة 1.77 مليار دينار بنسبة 20 % من المشاريع المقدمة⁽²⁾ وارتفع عدد المشاريع المضمونة لغاية 2005/12/31 إلى 85 ملفا، يمثل معدل عدد طلب التمويل البنكي للمؤسسات ص.وم 62 %، حيث تقدر القيمة الإجمالية للضمان المقدمة من طرف الصندوق بمليار و637 مليون دج وال 12 مشروع المسجلة في إطار برنامج ميدا والتي صادق عليها الصندوق تقدر قيمتها بمليار و471 مليون دج، 70 % منها طلبت من البنوك⁽³⁾.

بعد سنة وصل عدد الضمانات الممنوحة إلى 156 مشروعا، 57 منها بإسناد ميدا، الكلفة الإجمالية للمشاريع قدر ب: 15299095105 دج.

قيمة القروض المطلوبة بلغت: 9171016588 دج بمعدل 60 %.

وتحتضنها وترعاها وتوجهها لنشاطات متكاملة سعيا لتحقيق نسيج صناعي قوي يستجيب لشروط الاتفاقيات المرمة والمحيط التنافسي الجديد ومتطلبات العولمة، ميلود تومي، المرجع السابق، ص 58-59. بريش عبد القادر، المرجع السابق، ص 266.

(1) يوسف العشاب، المرجع السابق، ص 15.

(2) عمود رزقين، المرجع السابق، ص 116.

(3) تعد التكلفة الإجمالية للاستثمارات المصادق عليها ل 85 ملفا: 5873000000 دج مع معدل استثمار قدر ب 69 مليون دج للمشروع الواحد، امتاز هذا المؤتمر بالارتفاع لكون معدل الاستثمارات لسنة 2004 قدر ب: 57 مليون دج يعود للأخذ بعين الاعتبار ملفات ميدا التي تمثل حصيلة معتبرة من الاستثمارات مع أنه سجل معدل مقبول للقروض البنكية المقدرة ب: 3 مليار و647 مليون دج، نشرية المعلومات الاقتصادية لقطاع المؤسسات ص.وم لسنة 2005، موقع الوزارة: www.pmeart.org.dz.

أما قيمة الضمانات الممنوحة وصلت إلى 3767290871 دج بنسبة 41 % من قيمة الضمان الممنوح.

منذ نشأة الصندوق إلى غاية 2008/12/31 بلغ 203 ضمان قرض قيمة 21465 مليار دينار⁽¹⁾ والمؤسسات التي هي وفقا لبرنامج ميذا 126 ليصل عددها 329 مؤسسة⁽²⁾.

ولغاية 31 أوت 2009 بلغ عدد الضمانات الممنوحة 368⁽³⁾ القيمة الإجمالية للمشاريع تقدر ب 43676785214 دج، قيمة القروض المقدمة وصلت إلى 24971019606 دج، قيمة الضمانات الممنوحة أي عمل الصندوق تقدر ب: 9461550707 دج.

لأجل تفعيل دور الصندوق يعمل على الحضور في التظاهرات الدولية، إذ شارك في النسخة 43 من معرض الجزائر الدولي الذي تنظمه الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير Safex⁽⁴⁾.

الملاحظ أن عدد الضمانات من طرف الصندوق محدودة إذ لا يمكن لأي مؤسسة أن تنجح إلا بتوفرها على رؤوس أموال كافية، فهناك من يرجع الحل إلى العمل على تطوير المنظومة المصرفية ككل وإعطاء فرص حقيقية لتشجيع روح المبادرة لدى البنوك

(1) محمد زيدان، الهياكل والآليات الداعمة في تمويل المؤسسات ص وم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 7 لسنة 2009، المرجع السابق، ص 513.

(2) علوي عمار، دور المؤسسات ص وم في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، مجلة محكمة سطيف عدد 10-2010 عن كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة فرحات عباس، الجزائر، ص 183.

(3) 106 مشروع في ولايات الشرق، 180 في ولايات الوسط، 68 في ولايات الغرب، 14 مشروع في الجنوب، www.fgar.dz.

(4) الفترة الممتدة من 02 إلى 07 جوان 2010 بقصر المعارض موقع www.fgar.dz.

للتنبية وقع الصندوق على عدة اتفاقيات في بدايتها مع البنوك: بنك التنمية المحلية، بنك البركة، البنك الوطني الجزائري، البنك الجزائري للتنمية الريفية Housing bank اتفاقية مع الصندوق الوطني للتعاضدية الفلاحية، اتفاقية بين وزارة المؤسسات ص وم واللجنة الأوروبية بمبلغ 20 مليون أورو.

بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، الدعم المالي للمؤسسات ص وم ودورها في القضاء على البطالة، المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسة ص وم في الدول العربية، المرجع السابق، ص 357.

ووكالتها ووضع الآليات الملائمة لتمويل المشاريع وتقديم القروض مع تشجيع البنوك والمؤسسات المالية خاصة تلك القادرة على المساهمة في التمويل⁽¹⁾.

في حين هناك من يرى بأن عمل الصندوق هو الذي يسمح بتزايد التمويل البنكي⁽²⁾ من خلال:

- تغطية جزء من الخسائر الناتجة عن أي حالة تعثر للعميل المقترض الذي لا يتمكن من سداد ديونه في مثل هذه الحالة فإن هذه البرامج تعمل على تشجيع البنوك والمؤسسات المالية على إقراض أصحاب المشروعات.

- تعمل هذه البرامج على توفير الضمانات للبنوك والمؤسسات المالية، واقتسام المخاطر فيما بين البنك والمؤسسة المالية وبين مؤسسة الضمان⁽³⁾.

للعلم فإن المؤسسات ص.وم الإنتاجية الجزائرية المؤهلة للاستفادة من ضمانات

الصندوق والتي تعطي لهم الأولوية منها هي:

- المؤسسات التي تساهم في خفض الواردات.
- المؤسسات التي تساهم في رفع الصادرات.
- المشاريع التي تسمح باستخدام المواد الأولية الموجودة في الجزائر.
- المشاريع التي توظف يد عاملة مؤهلة.
- المشاريع التي تسمح بتطوير التكنولوجيا الحديثة⁽⁴⁾.

(1) ميلود تومي، المرجع السابق، ص 60.

عبد الله إبراهيمي، المؤسسة ص.وم في مواجهة مشكل التمويل، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسة ص.وم في الدول العربية يومي 16 و17 أفريل 2006، المرجع السابق، ص 387.

(2) برججي شهرزاد، المرجع السابق، ص 221-223.

(3) برججي شهرزاد، المرجع السابق، ص 140.

(4) موقع www.fgar.dz.

آيت عيسى عيسى، المؤسسات ص.وم بالجزائر، آفاق وقيود، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 6 لسنة 2009، المرجع السابق، ص 282.

الفرع الثاني: صندوق رأس مال المخاطر وصندوق ضمان الاستثمارات⁽¹⁾.

أعلن⁽²⁾ عن إنشاء مؤسستين تساهمان في تسهيل الحصول على القروض البنكية برأس مال قدره 30 مليار دج لصندوق ضمان القروض الاستثمارية ولصندوق رأس مال المخاطر برأس مال قدره 3.5 مليار دج⁽³⁾ طبيعته نستشفها من شركات رأس مال المخاطر.

تم إنشاؤها بهدف التغلب على المشاكل التي تعاني منها المؤسسات في الجزائر، إذ يسمحان بتوفير التمويلات الخارجية من خلال تغطيتهما لبعض المخاطر التي تعترضها وهي توفر ضمانات لدى مؤسسات التمويل وتفتح المجال للمؤسسات أمام الاستثمار وتذليل الصعوبات التي تواجهها، حتى تكون دعامة أساسية لتطوير الاقتصاد الوطني ولتحقيق التكامل المنتظر في التجارة الخارجية.

إن الأساس الذي تقوم عليه شركات رأس مال المخاطر هو مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر، تعد تقنية في التمويل لا تقوم على تقديم النقد فحسب بل على تقديم المساعدة في إدارة الشركة بما يحقق تطور المؤسسة.

وإن رأس مال المخاطر يتم استرداده في نهاية برنامج الاستثمار بعد إدراج عائد يحسب على أساس الربح المحقق ومن دون تقديم أي ضمان عند إبرام عقد المشاركة ليتحمل المستثمر كليا أو جزئيا الخسارة في حالة فشل المشروع الممول. تركز هذه الشركات على أرباح الأجل الطويل جراء فتح أسواق جديدة وإصدار منتجات مبتكرة مع ما يتطلبه ذلك من استثمارات باهظة بمبالغ كبيرة لا تؤتي ثمارها إلا بعد مدة من الإنتاج فرؤيتها تدور حول النمو والتوسع ولا تعتمد على الأرقام المالية فهي تخاطر وتراهن⁽⁴⁾.

(1) يشتركان في أنهما لا زالوا ينتظران التفعيل القانوني والميداني لحد الآن.

(2) رئيس الجمهورية أعلن عنهما.

(3) عرض الوزير في حصة منتدى التلفزة، موقع الوزارة، www.pmeart.org.dz.

(4) رايح خواني، ترقية أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة العقيد لخضر الحاج، باتنة، سنة 2002-2003، ص 106-107 و197 إلى 208.

تبني برنامج ميذا من بين اهتماماته تطوير الهيئات المالية والبنوك التي تستخدم أدوات جديدة مثل رؤوس مال المخاطرة⁽¹⁾.

على سبيل المثال تم إنشاء شركة Sofinance في 15/04/2000 بالشراكة مع مؤسسات مالية أجنبية برأس مال قدره 5 مليار دينار، من مهامها المساهمة في إنشاء مؤسسات جديدة في إطار الاستثمار الأجنبي المباشر وتطوير أساليب تمويل الاستثمارات عن طريق القروض المباشرة أو القروض الإيجارية.

تم إنشاء أيضا شركة Finalep تحت شكل مؤسسة مالية ساهم في تأسيسها كل من القرض الشعبي الجزائري، بنك التنمية المحلية والوكالة الفرنسية للتنمية برأس مال قدره 732 مليون دينار، الهدف من إنشائها هو مساعدة المؤسسة ص.وم التي تمارس نشاطها في القطاعات الإنتاجية⁽²⁾ أما صندوق ضمان قروض الاستثمارات فقد أنشأ بمقتضى المرسوم رقم 04-134 المؤرخ في 19/04/2004⁽³⁾ هو شركة ذات أسهم برأس مال قدره 30 مليار دينار⁽⁴⁾ بدأ نشاطه الفعلي في بداية سنة 2006⁽⁵⁾.

روينة عبد السميع، حجازي إسماعيل، تمويل المؤسسات ص.وم عن طريق شركات رأس المال المخاطر، المنتدى الدولي لمتطلبات تأهيل المؤسسة ص.وم في الدول العربية يومي 16 و 17 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 307.

(1) بلالطة مبارك، بن دريمع سعيد، بلعور سليمان، الآليات المعتمدة من طرف الجزائر في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بحوث وأوراق عمل الدورة الدولية المنعقدة خلال الفترة 25-28 ماي 2003، تمويل المشروعات ص.وم وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسة ص.وم في الفضاء الأورومغاربي، جامعة فرحات عباس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، سطيف، الجزائر، 2004، ص 446.

Marie, Florence estimé, les PEM, définition, roles économiques et politiques publiques, Boek, Belgique, 2009,p 110-111.

بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، المرجع السابق، ص 357.

عبد الله إبراهيم، المرجع السابق، ص 389.

Robert Witterwoulghe, la PEM une entreprise humaine de Boech et Larcier, imprimé en Belgique 1998, p 143.

(2) محمد زيدان، دريسي رشيد، الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسة ص.وم بالجزائر، المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل

المؤسسة ص.وم في الدول العربية يومي 16 و 17 أبريل، المرجع السابق، ص 512.

(3) المنشور في ج ر رقم 27 مؤرخة في 28/04/2004.

(4) المواد 6،7،8 من المرسوم رقم 04-134 المرجع السابق، ص 31.

(5) محمد زيدان، الهياكل والآليات الداعمة لتمويل المؤسسة ص.وم بالجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ع 7 السنة 2009، المرجع

السابق، ص 129.

يهدف الصندوق إلى ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات ص.وم لتمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسات وتوسيعها، يكون المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان 50 مليون دينار، لا يغطي الصندوق للقروض المنجزة في قطاع الفلاحة والقروض الخاصة بالنشاطات التجارية وكذا القروض الموجهة للاستهلاك⁽¹⁾.

على أن تستفيد من ضمان الصندوق القروض الممنوحة للمؤسسات ص.وم من طرف البنوك والمؤسسات المالية المساهمة في الصندوق⁽²⁾.

لا يؤدي إخضاع ملفات الضمان الطابع الإلزامي وإنما يرجع التقدير النهائي للبنك دون سواه على أساس تقييمه الخاص، فتوقع اتفاقية إطارية بين البنوك والمؤسسات المالية والصندوق لتحديد مجموع النمط العملي والقواعد المنظمة لمنح الضمان وتطبيقه، طبعا هذا الارتباط يكون بموجب اتفاقيات الشراكة⁽³⁾.

المخاطر المغطاة تخص عدم تسديد القروض الممنوحة، وحالة التسوية أو التصفية القضائية للمقترض.

يكون مستوى تغطية الخسارة بنسبة 80 % عندما يتعلق الأمر بقروض موجهة لإنشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة ونسبة 60 % في الحالات الأخرى المنصوص عليها في المادة 04 من المرسوم.

يتم تسديد مبلغ الأضرار بعد 30 يوما من التصريح بهذه الأضرار طبقا لتنظيم بنك الجزائر المركزي وبنود اتفاقية الشراكة.

تدرس ملفات طلبات الضمان من طرف لجنة الضمان المنشأة على مستوى الصندوق. ويحدد مجلس إدارة الصندوق الشروط العامة لمنح الضمان، فيقوم بإرسال

(1) المادتين 4،5 من المرسوم الرئاسي رقم 04-134، المرجع السابق، ص 31.

(2) المادة 10 من المرسوم الرئاسي رقم 04-134، المرجع السابق، ص 31.

(3) المادتين 11،12 من المرسوم الرئاسي رقم 04-134، المرجع السابق، ص 31.

الجمعية العامة⁽¹⁾ كافة المشاريع التي تخضع للموافقة النهائية، لأن المجلس هو الذي يحدد كفاءات وإجراءات تسديد الأضرار المغطاة من طرف الصندوق، للإشارة فقد تم رفع سقف الضمان من 50 إلى 250 مليون دينار، حيث تسمح الإجراءات التذعيمية بضمان 80 % من قيمة أي قرض بنكي دون تفضيل.

يرجع السبب إلى أن حصيلة نشاط الصندوق خلال سنتي 2006 إلى 2008 كانت غير كافية فإجمالي ضمان الصندوق للقروض الممنوحة لم يتعد 12 مليار دينار في حين كان مسطرا تغطية و ضمان 18 مليار دينار من القروض سنويا.

حصيلة المؤسسات التي قدمت لها التغطية بلغ 189 مؤسسة في نهاية 2008 ووصل إلى 275 مؤسسة في نهاية سنة 2009، في حين كان مبرمجا تغطية 500 مؤسسة سنويا بقيمة تتراوح ما بين 18 إلى 20 مليار دينار، يرجع ذلك إلى أن البنوك لم تدمج إجراءات الضمان في تسيير ملفات منح القروض للمؤسسات ص وم⁽²⁾ يلاحظ دائما الجانب السلبي للبنوك في السعي لمنح القروض وضمانها.

لذا تدخل قانون المالية لسنة 2014 ليتضمن إجراء جديدا سيدعم من مجال عمل الصندوق بخصوص منح الضمانات للقروض الاستثمارية الممنوحة من طرف البنوك للمؤسسات ص.وم حيث تم رفع قيمة الحصيلة الإجمالية لنشاط المؤسسات المستفيدة من ضمانات الصندوق إلى مليار دج بعدما كانت تقتصر على تلك التي لا تتعدى 500 مليون دج، جاء هذا التدبير - ربما - لمعالجة المشكل العويص والمعقد الذي لا زالت تعاني منه المؤسسات ص وم، إذ في وقت تطالب فيه الجزائر بالرفع من الكفاءة الإنتاجية وتوسيعها تفاجأ بغلق الكثير من المؤسسات نتيجة التصرفات السلبية للبنوك برفض التمويل رغم إعطائها الضوء الأخضر من طرف وزارة التنمية الصناعية وترقية الاستثمار عكس ما تدعيه السياسة الجزائرية الكفيلة بالإنعاش الاقتصادي والنهوض بالمؤسسات

(1) للتذكير تتكون الجمعية العامة من: الوزير المكلف بالمالية أو ممثله، الوزير المكلف بالمؤسسات ص.وم أو ممثله، ممثل عن كل بنك أو مؤسسة مالية مساهمة في الصندوق، رئيس المجلس الوطني الاستشاري للمؤسسات ص.وم الذي يحضر كملاحظ المادة 21 من المرسوم

الرئاسي رقم 04-134، المرجع السابق، ص 32.

(2) محمد زيدان، المرجع السابق، ص 130.

الوطنية خاصة المتوسطة لتطوير الإنتاج لأنها تمثل النسبة الدنيا في النسيج الصناعي. مثلاً تخسر الجزائر سنويا ما قيمته 800 مليار دينار في شكل إعفاءات وامتيارات جبائية تقدمها لتشجيع الإنتاج الوطني⁽¹⁾.

تعرضت 100 ألف مؤسسة لغلغ أبوابها نتيجة إفلاسها وبالمقابل تنتظر الكثير من المؤسسات تجسيد برنامج إعادة تأهيلها الجمد منذ سنوات. إن معدل توقف المؤسسات عن النشاط سنويا يقدر ب 15 ألف إلى 20 ألف نتيجة المشاكل المالية⁽²⁾.

فيجب على الجزائر التكفل بتطبيق سياستها المالية وتنفيذ قوانينها بصفة جدية.

المطلب الثاني: صناديق الدعم.

أغلب صناديق الدعم ووجهت نشاطها لمساعدة المؤسسات المصغرة التي تشكل النسبة الأعلى من النسيج الصناعي في الجزائر.

تم السماح بإنشاء المؤسسات المصغرة بموجب المرسوم الرئاسي رقم 234/96 الصادر في 20 جويلية 1996⁽³⁾ والرسوم التنفيذي رقم 96-396 والرسوم التنفيذي 297-96 الصادر في 8 سبتمبر 1996. بمعنى قبل أن يعرفها القانون المتعلق بترقية المؤسسات ص و م، تنشأ في شكل شركات تجارية بحسب نص المادة 544 من القانون التجاري.

يمكن أن تنشأ من طرف شاب بمفرده أو مجموعة من الشباب أصحاب المشاريع⁽⁴⁾ تعمل على خلق التوازن الجغرافي في التنمية بين مختلف المناطق بحكم تنظيمها المصغر، قد تصل حتى إلى التقليل من الاستيراد لتحسين وضعية الاقتصاد الوطني⁽⁵⁾، رغم

(1) جريدة الخبر بتاريخ 7 جانفي 2014، Elkhber.com.

(2) جريدة الخبر بتاريخ 18 ديسمبر 2013، Elkhber.com.

(3) جريدة رسمية رقم 41 لسنة 1996.

(4) فهي تعمل على امتصاص الكثير من المشاكل خاصة مشكل البطالة، بن عبد العزيز فطيمة. القروض المصغرة وأهميتها في القضاء على

البطالة، البطالة أسبابها، معالجتها وأثرها على المجتمع، الجزء 2 بحوث وأوراق عمل ندوة عربية منعقدة خلال الفترة 26 إلى 28 أفريل

2006، طبع الكتاب بمساهمة الوكالة الوطنية لتنمية البحث الجامعي، الجزائر 2006، ص 278.

(5) بلغت صادرا 40% من مجمل الصادرات لبلدان شرق آسيا، أكثر من 90% من المشروعات الأمريكية تصنف ضمن المشروعات

الصغيرة، بن عبد العزيز فطيمة، المرجع السابق، ص 279.

التنظيم غير المعقد لهذا النوع من المؤسسات تواجهها مشاكل من أشملها مشكل التمويل، يكون على الدولة أن ترافقها من أجل تحقيق الغاية من إنشائها، أو مساندها لتصبح مؤسسة صغيرة أو متوسطة، أغلب المؤسسات الكبرى في العالم بدأت صغيرة الحجم⁽¹⁾، في هذا السياق نشير إلى المقولة التالية: "العملة لا تكمن في ضخامة المؤسسات أو التركيز ولكنها تكمن في التجديد والجودة..."⁽²⁾.

فضلا على أن المؤسسة المصغرة خاصة في الجزائر تهدف إلى توجيه الشباب نحو العمل تحت إطار المؤسسات بدلا من لجوئهم إلى الأسواق الموازية التي أصبحت في نمو متزايد وتشكل خطرا على الاقتصاد الجزائري.

الفرع الأول: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

أنشأت الوكالة الوطنية بموجب المرسوم رقم 96-296 المؤرخ في 8/9/1996⁽³⁾ للتغلب على المشاكل المالية التي تعترض المؤسسات المصغرة خاصة في مرحلة الاقتراض، يعتبر القرض مبلغا ماليا يقدمه الجهاز المصرفي للأفراد ومنشأ الأعمال بهدف تمويل نشاط اقتصادي في فترة محددة ومقابل هذه الخدمة يحصل البنك على فائدة للمبلغ المقترض. قد يواجه هذا الأخير بعدم القدرة على التسديد أمام طلب البنوك للضمانات العينية التي يمكن توافرها بالقدر الكافي والمحدود لأن المؤسسات المصغرة تنشأ عادة من طرف الشباب محدودي الدخل، لذا لا يمنح البنك قرضه بسهولة، هو يفرض شروطا جد صعبة حتى يتأكد من استرجاع قرضه.

⁽¹⁾ Kada akacem, des réformes économiques pour la promotion des PEM, op cit, p 522.

⁽²⁾ رحيم حسين، نحو ترقية شبكة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 125.

⁽³⁾ المنشور في ج ر رقم 52 المؤرخة في 27 ربيع الثاني عام 1417 المعدل بموجب المرسوم التنفيذي رقم 11-102 المؤرخ في 6 مارس 2011 المنشور في ج ر رقم 14 لسنة 2011.

البند الأول : مهام الوكالة.

حاولت الجزائر السيطرة على هذه المشاريع على غرار ما قامت به بالنسبة للمؤسسة ص.وم فعهدت إلى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب مرافقة حاملي المشاريع⁽¹⁾ للتغلب على هذه المشاكل، إذ تعمل على:

- الإفادة بالإجراءات المتبعة لإنشاء المؤسسة.
- التوجيه والمساعدة على بلورة فكرة المشروع، تضع تحت تصرفهم كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطاتهم.
- المرافقة أثناء دراسة المشروع وإعداد ملف الاستثمار، إذ تحدث بنك للمشاريع المفيدة اقتصاديا واجتماعيا، تعمل على متابعة الاستثمارات التي ينجزها الشباب ذوي المشاريع، مع الحرص على احترام بنود دفا تر الشروط التي تربطهم بالوكالة ومساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بإنجاز الاستثمارات⁽²⁾.

- المرافقة أثناء دراسة المشروع وإعداد ملف المستثمر بالإعانات والامتيازات التي تمنحها الدولة لإنجاز المشروع واستغلاله على أحسن وجه⁽³⁾، حيث تبلغ الشباب ذوي المشاريع الذين ترشحت مشاريعهم للاستفادة من قروض البنوك والمؤسسات المالية ومختلف الإعانات التي يمنحها الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب والامتيازات الأخرى التي يمكن أن يحصلوا عليها إضافة إلى مساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية لإنجاز استثماراتهم.

(1) كما فعلته فرنسا، إذ منذ سنة 1976 اعتمدت الحكومة الفرنسية برنامجا خاصا تحت شعار "البطلون أنشؤوا مؤسستكم" والذي تمّ دعمه من خلال ما يسمّى "مساعدة للبطلين المنشئين أو المستعدين لمؤسستهم" يستفيد من هذا البرنامج الشباب ما بين 16 و23 سنة والمعوقين الذي يقلّ عمرهم عن 30 سنة أو العمال أو المسرحون الذين يرغبون في استعادة مؤسستهم التي هي في طريق التصفية وكذا طالبي العمل المسجلين في الوكالة الوطنية للتشغيل منذ أكثر من ستة أشهر، وإذا ما حظي المترشح بالقبول فإنه سيستفيد من إعانة الدولة والتي تتمثل أساسا في إعفائه من الاشتراكات الاجتماعية لمدة سنة ومن دفتر شيكات استشارة والتي تسمح لصاحبها بالاستفادة من ساعات استشارة لدى هيئات معتمدة من طرف الولاية وبخصم 75% من تكلفتها وكذا من مساعدات مالية مسترجعة للشباب والمستفيدين من ذوي الطبقات المحرومة، رحيم حسين ، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المرجع السابق، ص 124.

(2) الشريف بقة، فوزي عبد الرزاق، بن فرحات ساعد، بلعة جويده، هارون حاملمة، تحليل وتقييم تجربة المؤسسات المصغرة في الجزائر (حالة المؤسسات المصغرة سطيف) بحوث وأوراق عمل الدورة الدولية المنعقدة خلال الفترة 25-28 ماي 2003، المرجع السابق، ص 220.

(3) بن عبد العزيز فطيمة، المرجع السابق، ص 287.

- تضمن متابعة المشروع فور انطلاقه.

إن مرافقة الوكالة والإعانات والامتيازات الممنوحة من طرف الدولة تساهم حتما في إنجاح المشاريع.

فيجب على المؤسسات بذل الجهود الضرورية لتحسين القدرات المقاولتية لها والتحلي بالمسؤولية بحيث يكون عليها التطلع على متطلبات المحيط من حيث المنتوجات، الزبائن، المنافسة، الأسعار لتوفير أسباب النجاح، والاستفادة بأكبر قدر ممكن من اللقاءات المهنية والدورات التكوينية زيارة الصالونات والمعارض التجارية.

في هذا الصدد تم انطلاق الدورة الثانية لتكوين المكونين المتربصين المدعمة من قبل مكتب العمل الدولي لفائدة مرافقي فروع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بخصوص إنشاء المؤسسة وتسييرها بتاريخ 2012/9/5 على مستوى المعهد الوطني النقابي للدراسات والبحوث⁽¹⁾، فالهدف من هذا التكوين السماح لـ 20 مرشحا تم اختيارهم من مختلف الفروع لمتابعة تكوين لمدة شهر حول عدة مواضيع من بينها الحسابات، التمويل، المعلومات حول جهاز الوكالة، متابعة المؤسسات، الضرائب في نهاية الشهر سينظم المترشحون 5 دورات تكوينية لفائدة مسيري المؤسسة المصغرة على مستوى ولاياتهم. خلال السنة يقوم المكون التابع لمكتب العمل الدولي بتقييم المعارف المكتسبة والأشغال المنجزة، ثم بعد التأكد من السير الحسن للتكوين تمنح شهادة مكتب العمل الدولي للمكونين المتربصين الجدد، يعمل هؤلاء على إفادة كل مستخدمي الفروع بالمعارف المكتسبة في إطار المرافقة وكذا السماح للشباب أصحاب المشاريع من الحصول على معلومات كافية، التوجيه والاستشارة فيما يخص مختلف مراحل إنجاز المشروع⁽²⁾.

(1) الذي أشرف عليها معلم مكون.

(2) تم التوقيع على اتفاقية بين اتصالات الجزائر والوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والصندوق الوطني للتأمين عن البطالة تاريخ 2011/03/21 يتمثل هدفها الرئيسي فيما يلي: المناولة من طرف اتصالات الجزائر لأشغال وضع الأسلاك، ربط خطوط الهاتف، تركيب أجهزة وتقديم دراسات لفائدة المؤسسة المصغرة المنشأة من طرف الوكالة، أعقبها توقيع 15 بروتوكول اتفاق بين المؤسسة المصغرة المختارة واتصالات الجزائر في 2012/09/04، تقتضي هذه المؤسسات متابعة تكوين يدوم 20 يوما في مركز متخصص لاتصالات الجزائر عند نهاية يتم تسليم شهادات مصادق عليها من طرف اتصالات الجزائر والتي تجعلهم وكلاء معتمدين لديها. هذه العملية رائدة ويتم تعميمها على جميع فروع الوكالة www.ansej.org.dz.

يكون عليها أيضا تطوير قدرات التسيير بإبرام علاقات مع صانعي ومستعملي المنتجات والخدمات فالمؤسسة ليست مشروعاً مبنياً على توفر المحل والتجهيزات، إذ يجب أولاً العمل على تحديد المنتج بدقة وإعداد خطة لجمع المعلومات لمعرفة المنافسين نقاط القوة والضعف، فيهمُّ التمكن من معرفة الطلب وخصائصه⁽¹⁾، تحديد المبيعات المتوقعة ووضع إستراتيجية تجارية فيما يخص الأسعار، التوزيع والاتصال.

ناهيك عن وجود برنامج تكوين خاص تقوم به الوكالة معتمدة على فكرة أن نجاح وتطور المؤسسة يتوقف على قدرة تسيير صاحبها ضمن محيط تجاري دائم التغير فجعلت تكوين الشباب أصحاب المشاريع ضرورياً قبل تمويل مشاريعهم، يستجيب للاحتياجات والصعوبات بفضل أسلوب سهل وعملي يخص المبادئ الأساسية لانطلاق المؤسسة المصغرة وتسييرها يتضمن أربعة مواد: مادة الإنشاء تتضمن إجراءات الإنشاء ذات الصلة بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي.

مادة التسويق مفادها دراسة السوق وهذا هو المفيد.

مادة الضرائب تتضمن الإجراءات والأسس الضريبية.

مادة التخطيط المالي تخص الميزانية، تسيير الخزينة، تحليل التكاليف والمنتجات.

هذه البرامج التكوينية حتمية للشباب المسير الذي يفتقر إلى الخبرة التنظيمية والإدارية حيث بين سنة 1995 إلى 1997 تم توقف 7500 مشروع استثماري في منتصف الطريق و500 مؤسسة ووحدة إنتاجية تم حلها، إن وتيرة الفعل الاستثماري تسير بمعدل 40% ولا تدخل حيز النشاط إلا بنسبة 6.6%.

الدورات التكوينية كفيلة بإزالة النقائص والوصول إلى تحقيق الأهداف المطلوبة المتمثلة في تحسين وضعيتها التنافسية والإنتاجية في السوق.

(1) مثلاً كمسار الشراء، من يشتري وبأي وتيرة.

البند الثاني: خصائص المؤسسة المصغرة في ظل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.
تنشأ عادة من طرف عدد من الشباب، تمنح الإعانات المالية بخصوص النشاطات المنتجة للسلع والخدمات.

طبعاً، همّ السياسة الجزائرية إيجاد كل الطرق الكفيلة لتكثيف الإنتاج سواء من السلع أو الخدمات، لتحقيق الاكتفاء في السوق الجزائرية وبالتالي إحلالها محل الواردات وقد تصل إلى حد التصدير⁽¹⁾.

أن تنشأ المؤسسة المصغرة وتتطور في محيط اقتصادي واجتماعي خاص، ويكون الحد الأقصى للاستثمار 10 ملايين دينار⁽²⁾ لتوسيع مقدار الدعم لأكثر عدد ممكن من المشاريع الاستثمارية على أن يقدم صاحب المؤسسة مساهمة شخصية في تمويل استثمار الإنشاء أو التوسيع التي تتغير حسب مستوى الاستثمار.

ويجب على منشئ المؤسسة إعداد مخطط يتعلق بمهام إنجاز مشروعه بشكل مفصل يبدأ أولاً بتوضيح الفكرة ثم إعداد المشروع الذي يحتوي على دراسة الاختيارات الرئيسية من دراسة السوق (العرض والطلب - إمكانية إنجازه تجارياً)، تحديد الاختيارات التقنية، الموارد البشرية، القيام بالدراسة المالية والقانونية.

أيضاً القيام بدراسة تقنية اقتصادية التي يمكن إعدادها من طرف مرافقي الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ثم تقديم ملف المشروع من أجل التمويل الذي يجب أن يكون كاملاً، مختصراً دقيقاً وواضحاً ومقنعاً.

تأتي مرحلة المشروع، بموجبها يتم جمع الأموال الضرورية للتمويل، تهيئة المحلات، اقتناء التجهيزات ووضعها، طبعاً توظيف مستخدمين.

(1) تبلغ 40 % من مجمل الصادرات لبلدان شرق آسيا، ثلاثية نوة، المرجع السابق، ص 3.

(2) في ظل المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 2 يوليو 1996 المتعلق بدعم تشغيل الشباب المنشور في الجريدة الرسمية رقم 41 المؤرخة في 17 صفر عام 1417، كان الحد الأقصى لمبلغ الاستثمار هو 4 ملايين دج. ذلك ما جاء في المرسوم التنفيذي رقم 11-103 المؤرخ في 6 مارس 2011 الذي يحدد شروط الإعانة المقدمة للشباب ذوي المشاريع، جريدة رسمية رقم 14 لسنة 2011.

بوشنافة أحمد، بوسمهيّن أحمد، سياسات الاستثمارات المصغرة عن طريق الوكالة لدعم وتشغيل الشباب في الجزائر الحد من البطالة، بحوث وأوراق عمل ندوة عربية منعقدة خلال الفترة 26 إلى 28 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 441.

ثم المرحلة النهائية هي مرحلة انطلاق النشاط بتكريس الوسائل والإجراءات التي ستسمح بمراقبة الفعالية التجارية والإدارية للمؤسسة.

عندئذ يجد المهتم لدى الوكالة الوطنية الاستقبال والإعلام والتوجيه والاستشارة خلال كل مسار إنشاء وتوسيع المؤسسة وكذا المتابعة في مرحلة الاستغلال.

يقدم الملف للوكالة من أجل تقييمه تقنيا والموافقة عليه من طرف لجنة انتقاء، اعتماد وتمويل المشاريع، بعد قبوله يستفيد المسير إجباريا من تكوين في تقنيات تسيير المؤسسات قبل تمويل النشاط، بعد اختيار الصيغة القانونية يتم الملف من أجل التمويل، تقدم الوكالة كل دعمها للحصول على القرض البنكي⁽¹⁾ بخصوص استثمار الإنشاء واستثمار التوسيع.

بالنسبة للأول توجد صيغتان للتمويل:

- التمويل الثلاثي الذي يشمل المساهمة المالية لصاحب المشروع، القرض بدون فائدة المقدم من طرف الوكالة والقرض البنكي، إذا كان مبلغ الاستثمار لا يتجاوز 5 مليون دج تكون المساهمة الشخصية 1 %، القرض بدون فائدة من طرف الوكالة يكون 29 % والقرض البنكي يبلغ 70 %.

أما إذا كان مبلغ الاستثمار من 5000001 دج إلى 10000000 دج فالمساهمة الشخصية تكون ب 2 %، القرض بدون فائدة (أي من الوكالة) يبلغ 28 % والقرض البنكي يقدر ب 70 %.

- التمويل الثنائي يخص المساهمة المالية للشباب أصحاب المشاريع والقرض بدون فائدة المقدم من طرف الوكالة، إذا كان مبلغ الاستثمار لا يتجاوز 5000000 دج تكون المساهمة الشخصية ب 71 % والقرض بدون فائدة من الوكالة ب 29 % أما إذا كان

(1) تكون معالجة البنك أو المؤسسة المالية للملف القرض في أجل أقصاه شهرين ابتداء من تاريخ إيداعه لدى مصالحها، مادة 21 من القرار المؤرخ في 15 يناير 2011 يحدد تنظيم وسير لجنة الانتقاء والاعتماد والتمويل للفرع المحلي للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وكذا كفاءات معالجة ومضمون ملفات مشاريع الاستثمارات للشباب ذوي المشاريع.

مبلغ الاستثمار من 5000001 دج إلى 10000000 دج فالمساهمة الشخصية تكون بـ 72% والقرض بدون فائدة من الوكالة تقدر بـ 28%⁽¹⁾.

كما يستفيد صاحب المشروع من امتيازات جبائية كالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للحصول على معدات التجهيز والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

تطبيق معدل مخفض نسبته 5% من الحقوق الجمركية على معدات التجهيز المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

الإعفاء من حقوق تحويل الملكية في الحصول على العقارات المخصصة لممارسة النشاط والإعفاء من حقوق التسجيل على العقود المنشأة للمؤسسات الصغيرة.

تمنح كذلك نفس الامتيازات عندما يتعلق الأمر باستثمار التوسيع للمؤسسة الصغيرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب التي تطمح إلى توسيع قدراتها الإنتاجية في نفس النشاط أو نشاط مرتبط بالنشاط الأصلي لكن يجب أن تتوفر في المؤسسة شروط: مرور 03 سنوات وتسديد نسبة 70% من القرض البنكي⁽²⁾.

حققت الوكالة الوطنية نتائج يراها البعض مقبولة إذ عملت منذ سنة 1998 على تمويل 300000 مؤسسة صغيرة.

على سبيل المثال منذ انطلاق نشاطات الدعم والتوجيه اعتبارا من أواسط سنة 1997 حتى نهاية 2001 تلقت الوكالة حوالي 146 ألف مشروع يتوقع أن يستقطب 416 ألف وظيفة⁽³⁾، سلمت خلال نفس الفترة 130 ألف شهادة تأهيل لأصحاب المشاريع الصغيرة، وافقت البنوك على تمويل حوالي 44 ألف مشروع بغلاف مالي قدره 52 مليار دج ضمن تقديرات لمخصصات استثمارية تصل إلى 81 مليار دج، بلغت الجهود الفعلية للاستثمارات المنجزة حوالي 63 مليار دج خلال نفس الفترة وعدد المشاريع الممولة 38

⁽¹⁾ المواد 3، 11، 11 مكرر من المرسوم التنفيذي رقم 11-103 السابق الذكر.

⁽²⁾ www.ansej.org.dz.

⁽³⁾ صالح صالح، المرجع السابق، ص 35.

ألف مشروع مصغر، وفي حصيلة تم تعدادها في 31 يناير 2004 بلغ عدد المشاريع 50689 مشروع بقدر 246866 مشروع في الفترة من 1997 إلى 2004. طبعاً تزايد الاهتمام بها بعد صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات ص وم. يرى أحد المهتمين بأن إنشاء المؤسسات المصغرة عن طريق جهاز دعم تشغيل الشباب ليس حلاً نهائياً للأزمة الجزائرية وإنما هو الخطوة الأولى نحو الحل، فالبنوك عادة ما تقبل تمويل المشاريع التي تحقق مردودية سريعة والربح العالي، أهملت القطاع الصناعي متوسط وطويل الأجل الذي يعتبر عماد التنمية⁽¹⁾.

الفرع الثاني: الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب.

يختص الصندوق بمنح قروض بدون فائدة لصالح الشباب ذوي المشاريع يعمل على خفض نسب فوائد الاعتمادات الممنوحة لهم ويقدم العلاوة الممنوحة بشكل استثنائي للمشاريع التي تنطوي على ميزة تكنولوجية ذات قيمة، يتغير مبلغ العلاوة حسب أهمية المشروع ومحتواه التكنولوجي وكذا أثره في الاقتصاد المحلي أو الوطني على أن لا تتجاوز نسبة 10 % من كلفة الاستثمار، يمكن الاستعانة بخبراء لتقدير عناصر تقييم الجانب التكنولوجي للمشروع⁽²⁾.

يتكفل بالدراسات والخبرات وأعمال التكوين المنجزة أو الملتزمة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، منح الضمانات لصالح البنوك والمؤسسات المالية، نص على ذلك م 16 من الأمر رقم 96-14 المؤرخ في 24 يونيو 1996 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1996⁽³⁾ صدر المرسوم التنفيذي رقم 96-295 المؤرخ في 1996/9/8 المحدد لكيفيات تسيير حساب التخصيص الخاص الذي عنوانه "الصندوق

(1) ثلاثية نوة، المرجع السابق، ص 9.

(2) بن أشنهو فريدة، نظام تمويل المؤسسات المصغرة عن طريق الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ حالة ولاية تلمسان. مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية كلية العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، السنة الجامعية 2004-2005، ص 110. وأحمد رحومني، المرجع السابق، ص 98.

(3) المنشور في ج ر رقم 39 لسنة 1996.

الوطني لدعم تشغيل الشباب" المعدل بموجب المرسوم رقم 03-74 المؤرخ في 2003/02/23⁽¹⁾.

بهذه الإعانات يعمل الصندوق على دعم تشغيل الشباب بتشجيع إحداث أنشطة إنتاج السلع والخدمات وتوسيعها من قبل الشباب ذوي المشاريع، هو على الأقل يسمح بالاستغناء عن استيراد المنتوجات التي يمكن إنتاجها في الجزائر وتخدم المستهلك محليا والخفض من فاتورة الاستيراد والتي تصرف من أجل جلب بضائع أجنبية للسوق الجزائرية هي في غنى عنها⁽²⁾ وفي المقابل هذه البضائع الأجنبية تفيد بلادها على جميع الأصعدة من حيث العملة، تطوير اليد العاملة، تحسين ميزان المدفوعات وترقية الصادرات⁽³⁾.

فعلى الجزائر أن تتفطن إلى تلك السياسات التجارية الرامية لهدم الصناعة الجزائرية أو قهرها لجعلها غير قادرة على إنتاج أدنى ما تقتضيه الحياة اليومية، وإغراق السوق المحلية بمنتجات يكون المستهلك الجزائري في غنى عنها.

الفرع الثالث: صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض.

نشأ الصندوق بموجب مرسوم تنفيذي رقم 98-200 المؤرخ في 9 يونيو 1998 والمعدل بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-289 المؤرخ في 6 سبتمبر 2003⁽⁴⁾.

يكون موطن الصندوق لدى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ويتدخل بعد إعلان عدم قدرة المؤسسة المصغرة المنخرطة فيه على تسديد القرض البنكي، إذ يوضع لتعزيز البنوك تحمُّل الأخطار الخاصة بتمويل المؤسسات المصغرة المنشأة في إطار الوكالة. يكمل ضمان الصندوق الضمانات المحددة من قبل في الجهاز والمتمثلة في:

(1) المنشور في ج ر رقم 13 لسنة 2003.

(2) ك: الكبريت، مواد التنظيف، أدوات التنظيف.

(3) عاشي كمال، عمر شريف، الشراكة الجزائرية الأوروبية على القطاع الصناعي (مع التطبيق على المؤسسة ص وم)، بحوث وأوراق عمل المنقح المنعقد خلال الفترة 13-14/11/2006، المرجع السابق، ص 280.

(4) الجريدة الرسمية رقم 54 المؤرخة في 10 سبتمبر 2003.

بن أشنهو فريدة، المرجع السابق، ص 111.

- رهن التجهيزات و/أو رهن العربات في الدرجة الأولى لصالح البنوك وفي الدرجة الثانية لصالح الوكالة.

- استبدال التأمين متعدد الأخطار لفائدة البنك.

- رهن الأجهزة المتحركة.

لا تستفيد كل المؤسسات من ضمان الصندوق بل فقط تلك التي اختارت التمويل الثلاثي فيما يخص الاستثمارات المتعلقة بالإنشاء أو التوسيع. ينخرط الشباب في الصندوق بعد تبليغ الموافقة البنكية فانخراطه يسبق التمويل وقبل تسليم قرار منح الامتيازات يحسب مبلغ الاشتراك في صندوق الكفالة المشتركة على أساس مبلغ القرض البنكي الممنوح ومدته.

يقوم صاحب المشروع بدفع الاشتراك دفعة واحدة في الحساب المحلي للصندوق، تقدر نسبة الاشتراك ب 0.35 % من مبلغ القرض الذي يمنحه البنك.

عندما يتحقق الصندوق من عدم قدرة المؤسسة المصغرة على التسديد يتم تحويل الدين عليه ويقوم بتعويض البنك في حدود 70 % من الأصول المستحقة الباقية للتسديد فيصبح دائئا للمؤسسة المصغرة، عندئذ يشرع الصندوق في عملية استرجاع القرض من المؤسسة المصغرة (المواد 4،3 من المرسوم التنفيذي رقم 03-289 المذكور أعلاه) إضافة لهذه الامتيازات المالية تمنح للشباب المقاول تسهيلات إدارية على مستوى المركز الوطني للسجل التجاري إذ أن المقاول الذي لا يجوز على محل تجاري بإمكانه التسجيل في السجل التجاري كمرحلة أولية، دون الشرط المسبق القاضي بتقديم للمركز عقد الإيجار أو عقد الملكية المثبت لوجود المحل الذي يمارس فيه نشاطه، ويعتمد في التسجيل على أساس شهادة إقامته العادية.

يكتسي هذا الإجراء طابعا مؤقتا، إذ يتعين على المقاول تعديل التسجيل فور إتمام الموقع الذي سيمارس فيه نشاطه.

لا يستفيد كل المقاولين من هذا الشرط وإنما يقتصر فقط على الذين يتمتعون بصفة شخص طبيعي، والمنخرطون في هيئات الإدماج في الشغل و/أو الاستثمار على غرار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب⁽¹⁾.

يفيد هذا التسهيل للمقاول في ربح الوقت فقد يتمكن من الحصول على المحل بمستخرج السجل التجاري، أو اقتناء الآلات والتجهيزات وتكريس فكرة المشروع في مرحلة إعداد المحل.

الفرع الرابع: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

تعتبر مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تم النص عليه في المرسوم التنفيذي رقم 01-282 المؤرخ في 24/09/2001⁽²⁾ المعدل والمتمم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-314 المؤرخ في 14/10/2002⁽³⁾ تعمل على:

- ضمان ترقية وتطوير ومتابعة الاستثمارات.

- استقبال، إعلام، مساعدة المستثمرين المقيمين وغير المقيمين في إطار تنفيذ المشاريع الاستثمارية.

- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزي.

- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار.

- ضمان احترام الالتزامات المتعهد بها من طرف المستثمرين خلال فترة الإعفاء⁽⁴⁾ هي مكلفة أيضا بـ:

- وضع أو إنشاء الشباك الوحيد.

⁽¹⁾ www.ansej.org.dz.

⁽²⁾ المنشور في الجريدة الرسمية رقم 55 المؤرخة في 26/09/2001.

⁽³⁾ المنشور في الجريدة الرسمية رقم 68 المؤرخة في 16/10/2002.

⁽⁴⁾ بن أشنهو فريدة، المرجع السابق، ص 76.

برحومة عبد الحميد، الإصلاحات الاقتصادية بالجزائر منذ 1988 وأثرها على الفضاء الاقتصادي والاجتماعي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، مجلة محكمة تصدرها كلية الاقتصادية وعلوم التسيير، سطيف، عدد 6 لسنة 2006، ص 125.

- تحديد فرص الاستثمار وتشكيل بنك معلومات اقتصادية ووضعها تحت تصرف المتعاملين.
- جمع ومعالجة والإعلان عن كل المعلومات الضرورية المتعلقة بفرص الاستثمار والاستفادة من خبرات وتجارب الدول الأخرى.
- تحديد العراقيل والعقبات التي تواجه تنفيذ الاستثمارات واقتراح على السلطات العمومية كل التدابير التنظيمية والقانونية الملائمة لمعالجتها⁽¹⁾.
- من أبرز أهداف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار هو تقديم الدعم المالي للمستثمرين بالتمويل إذ تكون التركيبة المالية كالتالي:
 - مساهمة صاحب المؤسسة ص.وم وتغير نسبة هذه المساهمة حسب قيمة الاستثمار.
 - قرض بدون فائدة تقدمه الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار يمول من طرف الصندوق الوطني لدعم الاستثمار.
 - ويكون الدعم المالي أيضا بالإعانات الجبائية في مرحلة تأسيس المؤسسة ومرحلة انطلاق المشروع.
 - تستفيد المؤسسات في مرحلة الانطلاق من:
 - تطبيق نسبة مخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، 5 % كذا الإعفاء من ضريبة الرسم على القيمة المضافة.
 - الإعفاء من دفع رسم نقل الملكية فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني.
 - الإعفاء من حقوق التسجيل.

⁽¹⁾ عمورة جمال، دور تطوير وتشجيع الاستثمارات في امتصاص البطالة في الجزائر، دراسة حالة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI، بحوث وأوراق عمل الندوة العربية خلال الفترة 26 إلى 28 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 472.

- الإعفاء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار أما عند انطلاق المشروع ولفترة تتراوح من 3 سنوات إلى 10 سنوات تستفيد المؤسسة من عدة مزايا:

- الإعفاء الكلي من الضريبة على أرباح الشركات وعلى الدخل الإجمالي.
- الإعفاء من الدفع الجزائي⁽¹⁾.

إضافة إلى تكفل صندوق ترقية الصادرات بالنفقات المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية المشاركة في المعارض، البحث عن أسواق خارجية ومصاريف النقل عند التصدير من المنتجات سريعة التلف.

- تخفيف إجراءات فتح أوراق الاعتماد بالنسبة لتموين الصناعات المحلية.
- الترخيص بالتسوية الجمركية عند استيراد تجهيزات الإنتاج المحددة⁽²⁾.

(1) أحمد رحومني، المرجع السابق، ص 58.

(2) www.andi.dz.

المبحث الثاني: دور المؤسسات المالية والشركات في تمويل المؤسسة ص.وم ضمن إطار العقود.

بعد أن تم استعراض مختلف أساليب التمويل بموجب القانون التوجيهي لترقية المؤسسة ص.وم والتي استحدثتها الدولة لفائدتها يترك نصيب منها للمؤسسات المالية والشركات لتقوم بها مباشرة مع هذه المؤسسات في إطار عقود ذات صبغة تجارية هي عقد تحويل الفاتورة وعقد الاعتماد الإيجاري.

تشارك في أنها تعد مصادر تمويلية جيدة لفائدة الصناعات الناشئة غير أن الاختلاف يتمثل في أن العقد الأول موضوعه المساعدة بسداد الفواتير والعقد الثاني يتمثل وجه التمويل في تمكين المؤسسة ص.وم من التجهيزات المطلوبة على أن تسدد خلالها مدة معينة أقساطا مقابل استئجارها وتستفيد من خدماتها وعند نهاية المدة إما تسلمها للمؤسسة المؤجرة أو تقتنيها وتسدد ثمنها.

فطبيعة التمويل في كلا العقدين لا يكون نقدا ولكنه في النهاية يساعد على بعث المشاريع الاستثمارية وتحقيق الأرباح وتنامي القدرة الإنتاجية وهي النتيجة الهامة لدعم التنمية الصناعية في الجزائر وللارتقاء بتجارها الخارجية. كثر التعامل بهذين العقدين في العالم. النشأة كانت من البلدان الأنجلوساكسونية وأمريكا. تبنتها الجزائر فأصدرت النصوص القانونية بشأنها غير أن التجسيد الفعلي كان لعقد الاعتماد الإيجاري وليس لعقد تحويل الفاتورة.

رغم أنه من بين اهتمامات برنامج ميذا لتطوير المؤسسات التي تمارس تحويل الفواتير.

المطلب الأول: دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل المؤسسة ص.وم.

كثيرا ما تبرم المؤسسة عقود التسوية التجارية في أن يكون الوفاء لأجل بأن تحرر لمشتريها فواتير مقترنة بمدة معينة لكن هذه الوسيلة القانونية (الفواتير لأجل) قد ينتج عنها عواقب وخيمة عن المؤسسة فيكون لها إما أن تطلب الوفاء الفوري للفواتير مما

يؤدي حتما إلى عزوف الكثير من المشترين عن إبرام عقود شراء منتجات هذه المؤسسة وبالتالي ركود السلع في السوق.

وإما أن تنتظر آجل استحقاق الفاتورة ولا تتحصل على أغلب أموالها في حينها فتكون لها سيولة مالية مجمدة لا تستفيد منها المؤسسة مما قد يعرضها إلى أزمة مالية ترجع بالخسارة عليها، في وضع هي بأمس الحاجة إلى أموال للوفاء بالتزاماتها اتجاه الغير ولتحقيق استثمارات جديدة وتوسيع نشاطها، في الحالتين عليها أن تبحث عن مصادر تمويل لإعادة دورتها الإنتاجية⁽¹⁾.

الحل المعتاد هو اللجوء إلى القروض البنكية قانونيا، لكن على أرض الواقع لم يعد حلا وإنما سببا للكثير من المشاكل التي تعرقل تطور المؤسسة لما يتطلبه من تكاليف تتمثل في الفوائد والعمولات الباهظة التي تفرضها البنوك.

أمام هذه العوامل التي تعثر الحركة الإنتاجية للمؤسسة ص.وم وقد تمسّ حتى وجودها أو تعرّضها لخطر التصفية تيقن المشرع بوجود إيجاد وسيلة قانونية تساعد على القيام بنشاطها وترافقها ماليا لأن لا تضطرب أعمالها، الفائدة تعود على المؤسسات وعلى الاقتصاد الوطني.

هناك من يرى في عقد تحويل الفاتورة حتمية مالية لدوام النشاط الإنتاجي والسيولة المالية للمؤسسة حديثة النشأة بوجود إنشاء المؤسسات التي تمارس تحويل الفواتير⁽²⁾.

الفرع الأول: الطبيعة القانونية للعقد.

حددت مفهومه م 543 مكرر 14 من المرسوم التشريعي 93-08 المؤرخ في 1993/04/25 المتضمن القانون التجاري "عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى (الوسيط) محل زبونها المسمى (المنتمي) عندما تسدد لهذا الأخير

(1) بليساوي محمد الطاهر، عقد تحويل الفاتورة في التشريع التجاري الجزائري، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية الاقتصادية والسياسية، تصدر عن جامعة الجزائر، كلية الحقوق، عدد 3 لسنة 2008، ص 189.

- محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، الطبعة الأولى، عن الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، سنة 2003، ص 09.

(2) Bouadam Kamel, op cit, p 88.

المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد، وتتكفل بتبعية عدم التسديد، وذلك مقابل أجر".

يتمثل عقد تحويل الفاتورة في أن الوسيط عادة هو شركة مالية تدفع للمنتمي قيمة فاتورة على أن تستحقها بعد أجل من المشتري وفي حالة إعساره لا تعود على المنتمي الذي كان قد أبرم عقد بيع بينه وبين المشتري.

فحتى يبرم عقد تحويل الفاتورة يسبقه عقد بيع بين بائع ومشتري، البائع هو صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يبيع بضاعته المنتجة للمشتري يحرر على إثرها فاتورة لأجل معين قد يطول، فتحوّل هذه المؤسسة الفاتورة على الشركة المالية من أجل أن تدفع لها قيمتها وهي بدورها تنتظر أجل الوفاء حتى تستحق ثمنها من المشتري.

عقد تحويل الفاتورة يبرم بين المؤسسة المالية التي تمارس تحويل الفواتير وبين المنتمي (الذي كان بائعا في عقد البيع) عادة ما يكون مؤسسة صغيرة ومتوسطة، يمثل فائدة لها إذ يمكنها من بيع بضاعتها المنتجة وفي الوقت نفسه تحصيل ثمن المبيع فورا حتى تعود المؤسسة إلى دورها الإنتاجية ويجوزها سيولتها المالية.

التمويل ليس الهدف الوحيد للعقد، وإنما يقف على عدة غايات من بينها مرافقة المؤسسة ص وم، فيعرف على أنه: "تقنية تسمح لبائع البضاعة أو الخدمات بنقل حقوقه التجارية على مشتريه لعضو متخصص "الوسيط" الذي يتكفل بها وذلك مقابل عمولة"⁽¹⁾، وفي تعريف آخر: "عملية تحويل الفاتورة تعمل على نقل للحقوق التجارية من صاحبها إلى وسيط يتكفل بتحصيل ويضمن النهاية الحسنة، حتى ولو في حالة التفلسة المؤقتة أو المستمرة للمدين يستطيع الوسيط تسوية كل أو جزء من مبالغ الحقوق المنقولة.

(1) محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 18.

- يوسف فتيحة، عقد تحويل الفاتورة، مجلة العلوم القانونية والإدارية، كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، رقم 02 سنة 2004، ص 74.

عقد تحويل الفاتورة إذن هو مرة إجراء لتحصيل تقنية لضمان المخاطر، وهو كذلك وسيلة تمويل الحقوق⁽¹⁾.

عقد تحويل الفاتورة تقنية حديثة لمرافقة المؤسسة ص.وم غير أن أصله يضرب في عمق التاريخ⁽²⁾ أسند البعض هذا العقد إلى عقد الوكالة، إذ كان الوكيل يقوم بتسويق بضائع الصناع والتجار ويجول بها باحثا عن مشترين لها، نظرا لمخاطر الطريق أصبح يتمركز في مكان معين فتسلم له البضائع ويبيعها للمشتريين، تطورت مهامه فيما بعد إلى أن أصبح يضمن هؤلاء المشتريين بالحلول محلهم بقيمة البضائع ودفع قيمتها للبائع وتحصيلها فيما بعد مباشرة منهم، فبات الالتزام الأساسي للوكيل هو التمويل لازمه ذلك إلى غاية الوقت الحالي، بل أكثر من ذلك وبسبب الظروف التي مر بها سوق لندن في القرن السابع عشر، اتجه الوكلاء إلى تخزين البضائع مع أداء قيمتها للبائع قصد بيعها في الوقت المناسب فلم يعد للوكلاء دورا تجاريا يقتصر على تلقي البضائع بغرض بيعها، بل أصبحوا يقومون بدور الضامن فيضمنون المشتريين ويحلون محلهم في الوفاء عند الاستحقاق بدفع قيمة البضائع للصناع والتجار وتحملهم خطر عدم الوفاء عند الاستحقاق، إضافة لتقديم قروض على البضائع المسلمة إليهم بهدف توزيعها.

في بداية القرن العشرين عرف عقد تحويل الفاتورة انتشارا وازدهارا، نظرا لتوسيع خدمات الوكلاء وإقبال العملاء عليهم بسبب فتح لهم خدمات لم يستطيعوا الحصول عليها من البنوك خاصة خلال الأزمة الاقتصادية التي عرفها العالم لاسيما التسهيلات التي قدموها للمقاولات الصغيرة والمتوسطة والتي كانت تعرف صعوبات مالية وإدارية في الحفاظ على بقائها واستمراريتها.

(1) التعريف من التعلية رقم 21 شهر أكتوبر 1973 عن بنك فرنسا. محمودي بشير، المرجع السابق، ص 17.

(2) عبد القادر البقيرات، القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، سنة 2010، ص 173.

عمورة عمار، الأهداف التجارية وفقا للقانون التجاري الجزائري، الطبعة الأولى، دار الخلدونية، الجزائر، 2008، ص 292-293.

نادية فضيل، الأوراق التجارية في القانون الجزائري الطبعة 11، دار هوم، الجزائر، 2006، ص 145.

بلعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، دار هوم، الجزائر، 2008، ص 254.

أصبح للوكيل دورا آخر إذ كان يقوم بدور ممثل الباعة الإنجليز⁽¹⁾ الذين كانوا يجهلون السوق الأمريكية، فيقدم المعلومات لعملائه في إنجلترا عن حاجات السوق المحلية الأمريكية ومدى يسر وأمانة المشتريين، كما كان الوكيل أقدر على مخاطبة المشتريين وتحصيل الثمن منهم لحساب الباعة.

بل أحيانا يقدم الوكيل إلى عملائه الباعة دفعات على الحساب مما يستحق على المشتريين وأحيانا أخرى يضمن لعملائه الباعين تنفيذ الصفقات التي يرمونها مع المشتريين الأمريكيين، بعدها انتشر العمل بها في أوروبا.

تتبين خصائص عقد تحويل الفاتورة من خلال الأسباب التي أدت إلى ابتكاره إذ الهدف الأولي هو حل مشكلة حاجات التجار للسيولة النقدية فهو يمتاز ب:

- أنه عقد مثله مثل جميع العقود التي يفرغ في ورقة رسمية حتى يسهل إثبات التزامات كل الأطراف، للتنبيه فالمشرع الجزائري لم يحدد البيانات الإلزامية⁽²⁾ بل تركها لإرادة الطرفين بشرط أن لا تكون مخالفة للنظام العام والآداب العامة.

فهو ملزم للجانبين ومعاوضة بين الوسيط والمنتمي، ويقوم على الاعتبار الشخصي فالوسيط لا يبرم العقد مع المنتمي إلا إذا درس وضعيته التجارية وإذا طرأ أي حادث يمس المنتمي (المؤسسة ص وم) فالعقد يفسخ.

- أنه عقد، لكن كثيرا ما تضع المؤسسة الوسيط جملة من الشروط مسبقا يفرضها على المنتمي فلا يحق له إلا مناقشة بعض النقاط الخاصة، ذلك بديهي لأن الوسيط مؤسسة مالية والمنتمي مؤسسة ص.وم تحتاج إلى التمويل.

(1) نادية فضيل، الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 142 إلى 144.

- يوسف فتيحة، المرجع السابق، ص 69.

-Encyclopédie juridique, droit commercial, éditions Dalloz, Paris, France, 1999 , p2

(2) المشرع الجزائري صنف عقد تحويل الفاتورة ضمن الأوراق التجارية في حين إذا رجعنا إلى خصائصه فهو عقد وليس ورقة تجارية، لم يحدد بياناته الإلزامية كما أن الأمر في السفتجة الشيك: السند لأمر فضلا عن ذلك لم يمكنه من خاصية التظهير. الأصح أنه عقد يجب إسناد مهامه إلى المؤسسات المالية شأنه شأن عقد الاعتماد الإيجاري.

- هو عقد يشتمل على ضمان، يقوم الوسيط بشراء الفواتير مقابل عمولة يدفعها المنتمي لتغطية مخاطر عدم الوفاء من طرف المشتري وخدمات أخرى⁽¹⁾.

- إذ يمكن المشاريع الاقتصادية من الحصول على الأموال اللازمة لمتابعة نشاطها بدل انتظار آجال استحقاق الديون التي تملكها⁽²⁾ وهو النشاط العادي لكل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير هي تمثل 80 % إلى 90 % من مجمل العقود⁽³⁾.

لكن أصبح العقد يؤمن خدمات أخرى على المستوى الخارجي للدولة إذ تقوم الشركة الوسيط بالاتفاق مع تاجر تصدير على إعفائه من المتاعب المالية لنشاط التصدير خاصة تحصيل الثمن من المشتريين بالدول الأخرى بحيث يتفرغ التاجر فقط للإدارة الحقيقية لمنشأته.

هو أقل انتشارا من الصيغة البسيطة لعقد تحويل الفاتورة إذ يتسم بنوع من التعقيد والصعوبة في تنفيذه⁽⁴⁾.

بموجبه تتحمل الشركة على عاتقها حقوقا في بلدان أجنبية ويصعب عليها الاستعلام حول مدى يسر المشتريين، على أن تشكل شبكة للمراسلة فيما بينهم (الوسطاء) تقبل أن تمنح معلومات كافية عنهم.

أكثر من ذلك تلزم الشركة بالضمان أو تغطية مخاطر الصرف والمصاريف البنكية للتحصيل تكون مرتفعة بالمقارنة بالسوق الداخلية، تغطي أيضا الأخطار السياسية، والكوارث.

غالبا ما يتم اللجوء إلى شركات متخصصة في تأمين وضمان الصادرات⁽⁵⁾.

(1) ثار جدل كبير حول طبيعة العقد ومدى تقاربه مع باقي العقود الأخرى. محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص

25 إلى 38. محمودي بشير الأساس القانوني لعقد تحويل الفاتورة، دراسات قانونية، مجلة شهرية تصدر عن دار القبة للنشر والتوزيع

الوادي، الجزائر، ع 3 أكتوبر 2002.

(2) عمورة عمار، المرجع السابق، ص 294-295.

(3) محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 21.

(4) بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص 255.

(5) محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 21.

يتوسع نشاطها على مستوى التجارة الخارجية، إذ كانت مواضيع العقود فيها فوائد مرتفعة وتشغل المؤسسة عددا من الزبائن مختلفين وموزعين في عدة بلدان أو التي لها عدد كبير من الزبائن ولا تتمكن من تداول الحقوق على مستوى البنوك كما أن مصلحة الوسيط تكمن في تغطية نشاط مشتريين كثيرين بمبالغ صغيرة حتى وإن كانوا موزعين على مختلف دول العالم أي تغطية مختلف المخاطر، عوض أن تقتصر التغطية على مشتري واحد كبير في بلد واحد، على هذا الشكل تغطية المخاطر يكون صعبا⁽¹⁾ وتترتب مسؤولية على المؤسسة.

إن عقد تحويل الفاتورة للتصدير يمكن المؤسسة ص.وم من عمليات التصدير ويمنح لها المساعدة بالنسبة لتلك التي ليست لديها إمكانيات إدارية قوية لتصريف منتجاتها إلى الخارج، إذ يقدم معلومات عن الأسواق الخارجية بالتعاون مع وسطاء آخرين في مجال الأسعار والأوقات المناسبة لعمليات التصدير، ومحيط المنافسة العالمية بخصوص السلع والمراكز المالية للزبائن المستوردين وقوانين بلدهم ومعرفة وسائل الوفاء المعتادة في البلد الأجنبي.

يقوم الوسطاء بعملية التخليص الجمركي لبضائع المؤسسات المصدرة إلى الخارج وكل المسائل الإدارية والضريبة الجمركية⁽²⁾.

الفرع الثاني: آليات إبرام عقد تحويل الفاتورة.

البند الأول: أطراف العقد.

1- المنتمي أو العميل:

هو "كل مقاول صغيرة أو متوسطة ليست لديها الإمكانيات اللازمة من الأموال ومن الوسائل الإدارية لتسيير أعمالها التجارية وتوسيعها لضمان استمرارها وبقائها. لذلك تلجأ إلى الشركة الوسيط أي التي تمارس تحويل الفاتورة للحصول على المساعدات والتسهيلات اللازمة، وتجنب ما يصادفها من صعوبات وعراقيل حتى لا يتوقف نشاطها

(1) محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 47.

(2) محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 62-63.

وهذا عن طريق الحصول على اعتمادات تقدمها لها الشركة الوسيط فتضمن بها بقائها والتي لم تتمكن من الحصول عليها من البنوك نظرا لما تفرضه هذه الأخيرة من قيود وتعقيدات⁽¹⁾.

إن الدور التمويلي الذي تقوم به الشركة الوسيط أدى مثلا في فرنسا في سنة 2000⁽²⁾ إلى إحصاء حوالي 20000 مؤسسة ص.وم أقيمت على عقد تحويل الفاتورة. حتى تقبل كمنتمي في عقد تحويل الفاتورة⁽³⁾ يجب ان يكون لها درجة من التطور. فالشركة الوسيط تبحث في طبيعة نشاطها أثناء مرحلة إبرام العقد ونوعية المنتجات المباعة، براءة الاختراع، العلامة التجارية ورواجها، هي عوامل تبين للوسيط مدى حاجة السوق إلى تلك المنتجات.

يتحقق أيضا من نسبة الأرباح المسجلة فهي تختلف من مؤسسة لأخرى.

2- الوسيط:

تنص م 543 مكرر 18 من المرسوم التشريعي رقم 93-08 على ما يلي: "يحدد محتوى إصدار الفاتورات لأجل محدد وشروطه وكذلك شروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة عن طريق التنظيم".

صدر النص فعلا بموجب المرسوم التنفيذي رقم 95-331 المؤرخ في 25 أكتوبر 1995 المتضمن شروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير⁽⁴⁾.

(1) نادبة فضيل، الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 146.

في حين أن المشرع الجزائري لم يضع شروطا أو قيودا معينة للقيام بوظيفة المنتمي فيجوز لكافة الأشخاص طبيعيين أو معنويين بيع ديونهم التجارية غير أنه في الواقع المنتمي يكون عادة من المؤسسات صغيرة الحجم لأن عقد تحويل الفاتورة يتلاءم مع الأعمال متوسطة الحجم بمعناها حتى الصغيرة لأنها لا تلي حاجتها. بن عمورة عمار، المرجع السابق، ص 304-305.

Encyclopédie juridique, droit commercial, éditions Dalloz, Paris, France, 1999, p2

(2) بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص 254.

(3) يجب على المؤسسة أن تحقق رقم أعمال ب 5 مليون فرنك فرنسي وأن لا يتجاوز 200 مليون فرنك فرنسي فالوسيط يتعامل مع المؤسسة ص.وم دون المؤسسات الضخمة، ومتوسط الفواتير يجب أن يصل إلى حوالي 5000 فرنك فرنسي مع أجل للوفاء أقصاه 120 يوما، استثناء 180 يوما. محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 45.

(4) ج ر رقم 64 المؤرخة في 25 جمادى الثانية عام 1416، ص 18 إلى 20.

جاء في المادة 2 منه: "تعتبر "محولة الفواتير" التي تقوم في إطار مهنتها العادية بعمليات تحويل الفواتير حسب مفهوم المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري، شركة تجارية تؤسس في شكل شركة مساهمة أو شركة ذات مسؤولية محدودة وتخضع للتشريع والتنظيم المطبقين على الشركات التجارية".

يمنح لها التأهيل من الوزير المكلف بالمالية ويمكن أن يسحب، بنفس الوسيلة القانونية على أن ينشر في الحالتين في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

لحد الآن لم تر هذه الشركات النور في الجزائر، لم تصدر أي جريدة تمنح التأهيل لهذا النوع من الشركات، هذا ما دعا البعض للتفكير إلى وجوب تغيير النص بإسناد عقد تحويل الفاتورة للبنوك والمؤسسات المالية شأنه شأن أولى شركات تحويل الفاتورة في القانون الفرنسي⁽¹⁾.

خاصة أن التشريع الجزائري مهياً لذلك فقد نصت م 116 من قانون 90-10 المؤرخ في 14/04/1990 المتعلق بالنقد والقرض⁽²⁾ على أنه يمكن للبنوك والمؤسسات المالية أن تجري العمليات التابعة لنشاطها كالعمليات التالية:

5- المشورة والإدارة المالية والهندسية المالية وبشكل عام جميع الخدمات التي تسهل إنشاء وإنماء المؤسسات مع مراعاة الأحكام القانونية المتعلقة بممارسة المهن".

للتنبية إن القانون التجاري اصطلح على هذه الشركات بالوسيط وفي المرسوم التنفيذي بمحولة الفواتير، الأصح أن التسمية الأولى هي القانونية لسببين:

1- أنها توافق التزامات الشركة فعملها ليس مقتصرًا على شراء الديون التجارية لقاء الفواتير، وإنما يكون على عاتقها عدة مهام أخرى ربما قد تطغى على الصفة المالية لدورها.

(1) عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص 175.

- عمورة عمار، المرجع السابق، ص 303.

(2) ج رقم 16 المؤرخة في 23 رمضان عام 1410، ص 533.

2- أنها ليست من تحويل الفواتير وإنما تحول عليها الفواتير.

البند الثاني: كيفية إبرام العقد.

يتطلب عقد تحويل الفاتورة مرحلة سابقة على إبرامه أي قبل فترة المفاوضات بين الطرفين، إذ تقوم الشركة بإجراء تحريات أولية عن المؤسسة ص.وم التي تريد أن تتخذ صفة المنتمي في عقد تحويل الفاتورة، بجمع معلومات حول رأس مال المؤسسة، طبيعة نشاطها، مدى معدل أرباحها...، حتى تثق وتطمئن في مركز المنتمي ووضعه المالي، فتصدر الشركة الوسيط قرارها بالقبول أو رفض التعاقد مع المنتمي.

عقد تحويل الفاتورة شأنه شأن كل العقود يخضع لنفس الشروط المنصوص عليها في الأحكام العامة من رضا، محل، سبب.

ابتداء من تاريخ إبرام العقد بين الوسيط والمنتمي، يقوم هذا الأخير بإرسال بانتظام سلسلة من الفواتير يبين فيه المبلغ المحدد لقيمتها، يبين فيها قائمة المشتريين، تاريخ تسليم البضائع، قيمة المبالغ وآجال الوفاء، فيكلف الشركة الوسيط وفقا للعقد بالحلول محله في تحصيل قيمتها من المشتري أو ما يسميه البعض "الوعد بالحلول". مفاد العقد أنه يقضي انشغالات المؤسسة ص.وم من الناحية التقنية والمالية. عندئذ يقوم المنتمي بإرسال كل الوثائق الثبوتية، الوسيط يعمل على فتح حسابين، الأول يفتح باسم المنتمي لتسجيل فيه مجموع المبالغ المالية، أما الثاني يفتح باسم المشتري ولا يقيد فيه سوى العلاقات بين المنتمي والزبون عادة ما يحدّد في العقد عمولة الوسيط، مدة العقد (هو عقد زمني)، المراجعة، الفسخ. هذه المعطيات تختلف من عقد لآخر لأن لكل مؤسسة خصوصيات تتعلق بها دون غيرها. ذلك يخضع لمبدأ سلطان الإرادة حسب ما نصت عليه م 543 مكرر 17 من المرسوم 93-08 إذ جاء فيها "ينظم الوسيط والمنتمي بكل حرية وعن طريق الاتفاق، الكيفيات العملية لتحويلات الدفعات المطابقة لحواصل التنازل".

هذه المادة تسير التحولات الاقتصادية والتجارية في الجزائر نتيجة الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى الاقتصاد الحر⁽¹⁾.

تجدر الإشارة إلى أن مجرد إبرام العقد لا يعد قبولا لكل الفواتير، بل يمكن أن لا تقبل بعضها كتلك التي لا توافق الشروط المتفق عليها بين الوسيط والمنتمي⁽²⁾ أو تلك المحررة من طرف المؤسسات التي تحقق عددا كبيرا من البيوع الصغيرة، أو البيوع التي تحتوي على عدد كبير من الفواتير وقيمتها ضئيلة في حين أن دراستها تتطلب تكلفة وعمولة مرتفعة⁽³⁾.

أما إذا قبلت الفواتير فيجب أن يحصل إقرار من المنتمي بنقل ملكية الحقوق الواردة في الفواتير إلى الوسيط، ليطلب من المشتري أداء مبالغها أو إحلال الوسيط محل المنتمي، ويكون عليه أن يبلغ المدين فورا بنقل حقوق الديون التجارية إلى الوسيط بواسطة رسالة موصى عليها مصحوبة بالسندات المثبتة⁽⁴⁾.

يقوم الوسيط بدفع قيمة الفواتير نقدا أو غالبا ما تتم بطريق القيد في الجانب الدائن للعميل في الحساب المفتوح بينه وبين الوسيط بالمقابل يقيد عمولة الوسيط والمصارف.

رغم إبرام الاتفاق بين الوسيط والمنتمي توجد فواتير لا تقبل، إلا أن لعقد تحويل الفاتورة أهمية كبرى في الجانب التمويلي للمؤسسة ص.وم إذ أن نسبة ضئيلة من الفواتير لا تضمنها الشركة الوسيط والتي لا تضر بالجانب المالي لها.

(1) محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 50-51-52.

(2) قد يقوم الوسيط بتحصيل قيمة الفاتورة على أساس عقد الوكالة وليس عقد تحويل الفاتورة فلا يتم قيدها في الحساب المفتوح إلا بعد تحصيلها. نادية فضيل، الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 154.

(3) محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 46.

- بلعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 262.

(4) م 543 مكرر 15 من المرسوم التشريعي رقم 93-08.

الفرع الثالث: حقوق والتزامات الطرفين.

حتى تتمكن المؤسسة ص.وم من معرفة مركزها القانوني في العقد يجب توضيح حقوقها والتزاماتها وبالمقابل ما يجب على الشركة الوسيط وما يكون لها. كلاهما يسعى أساسا لتحقيق الهدف الأولي من نظام الفاكترينغ وهو حاجة المشاريع إلى السيولة النقدية اللازمة لتسيير نشاطاتهم أو توسيعها أو تطويرها، بالمقابل هي تمتلك ديون مترتبة لهم بدمية مدينيهم تكون إما غير مستحقة أو ديونا على مدينين يقيمون في بلد آخر تحتاج إلى وقت وإجراءات لتحصيلها، فيقوم صاحب المؤسسة ص.وم بتقديم جميع الفواتير - التي يلزم الغير بدفعها لها - إلى الشركة الوسيط لتتمكن من تسديدها إلى المؤسسة مسبقا على أن تطالب المدين بقيمة الفاتورة في تاريخ الاستحقاق، وتعرض لمخاطر عدم التسديد هذه هي الفكرة المبسطة لعقد تحويل الفاتورة التي تدعم عمليات التصدير.

البند الأول: حقوق والتزامات الوسيط.

عدد مؤسسات الفاكترينغ في فرنسا بلغ عام 1968، 14 مؤسسة أخذت على عاتقها مليوني دين⁽¹⁾ بقيمة 26 مليار فرنك فرنسي، في نهاية عام 1994 وصل عددها إلى 23 مؤسسة وشركة أخذت على عاتقها سبعة ملايين وستمئة ألف دين بقيمة 128.7 مليار فرنك فرنسي، 7 % منها على الصعيد الدولي.

ليرتفع عددها في سنة 2000 إلى 25 مؤسسة بقيمة الديون أكثر من 60 مليار يورو⁽²⁾، 80 % على الصعيد الداخلي الفرنسي، ما تبقى على الصعيد الدولي.

(1) نادر عبد العزيز شافي، عقد الفاكترينغ، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، 2005، ص 16.

- بلعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 199.

(2) في حين في غضون سنة 1996 وصلت عدد الديون المضمونة 30 مليون فرنك فرنسي في الولايات المتحدة الأمريكية حققت 100 مليار دولار رقم أعمال. تحت شعار للشركات التي تمارس تحويل الفواتير: "Vendez, nous ferons le reste". في سنة 1993 تكلفت هذه الشركات ب: 6300000 من الديون بمقدار 104.4 مليار فرنك فرنسي لتضم 22 مؤسسة صغيرة ومتوسطة منخرطة. - Encyclopédie juridique, droit commercial, éditions Dalloz, Paris, France, 1999, p 2.

انتشر عقد الفاكوتورينغ على صعيد التجارة العالمية وأنشأت شركات فاكوتورينغ دولية، هي فروع للشركة الأم، يوجد مركزها الرئيسي في الولايات المتحدة الأمريكية، في فرنسا وإنجلترا، هدفها الرئيسي تسهيل عمليات عقد تحويل الفاتورة بشأن التصدير إلى دول أخرى. على إثر ذلك هي تعمل على الزيادة في الإنتاج، وتوسيع دائرة العلاقات التجارية والمالية، خلق فرص عمل جديدة، وتحريك الدورة الاقتصادية بشكل واسع خاصة بالنسبة للمؤسسة ص وم.

فالعقد "تقنية تمويلية مستحدثة تساعد على تجنب معوقات التمويل التقليدية"⁽¹⁾.

1- التزامات الشركة الوسيط:

كل الالتزامات تنصب حول تفعيل الدور الأساسي للعقد والمتعلق بالتمويل. * تلتزم الشركة الوسيط بالوفاء بقيمة الدين المدون في الفاتورة للمنتمي بصفة معجلة على أن تحصل قيمتها في تاريخ الاستحقاق من المشتري. يعد هذا الالتزام الأول والرئيسي الملقى على عاتق الشركة والذي يبرز الدور التمويلي للعقد. أشارت إلى ذلك المادة 1 من اتفاقية أوتاوا لعام 1988 المتعلقة بتوحيد العمليات القانونية والتنظيمية لعمليات الفاكوتورينغ الدولية أبرمت بتاريخ 28 أيار 1988 دخلت حيز التنفيذ في الفاتح أيار 1995. تقوم الشركة بتسديد قيمة الفواتير إما فور توقيع العقد أو في موعد يتفق عليه الطرفين عن طريق تدوين مباشر في حساب جار مفتوح لدى الشركة لحساب المنتمي والجانب الدائن، ويقيد في الجانب المدين مجموع العمولة والنفقات والمصاريف اللازمة للتحصيل⁽²⁾.

(1) نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 19.

أغلب المؤسسات التي تمارس تحويل الفواتير هي مؤسسات مالية.

(2) استقر الفقه والاجتهاد الفرنسيين على أن قيام الشركة الوسيط بتدوين مبلغ الفاتورة في الجانب الدائن من الحساب الجاري لحساب

المنتمي هو بمثابة إيفاء بقيمة الديون موضوع عقد تحويل الفاتورة. نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 324.

طبعا لا تقبل كل الفواتير بل للوسيط الحق في اختيار الفواتير بعد دراسته لمخاطرها وتقدير قيمتها حول قبولها أو رفضها⁽¹⁾ بسبب أن هذه الفواتير تكون خاطئة أو أن الدين محل الفاتورة لسبب معين يكون باطلا.

بالمقابل على الوسيط أن يلتزم بحسن تنفيذ العقد المبرم بينه وبين المنتمي 100 % كأن يقتصر الاتفاق فقط على الفواتير المتعلقة بالتجارة الخارجية للمنتمي أو بيوعه إلى بلد معين، أو سلع معينة أو أن يقبل فواتير دون أن تتعدى مبلغا معيناً.

الغالب أن الوسيط يقبل جميع الفواتير حتى ما كان منها عسير التحصيل، هنا يظهر الدور الحقيقي له والفائدة من تدخله لصالح المنتمي، حتى يتفادى كل مخاطرة يجب على الوسيط أن يدرس ظروف المنتمي (أي المؤسسة ص.وم المنعقدة) وسياسته الاقتصادية في التعامل بالمقابل يدرس مخاطر السوق الذي يتعامل معه، التأكد من سلامة الفواتير التي تقدم إليه⁽²⁾.

* يكون على الشركة الوسيط مراعاة قواعد الحيطة والحذر في تقييم معلومات المؤسسة المنتمي بعدم إفشاء الأسرار والتزام السرية⁽³⁾ إزاء هاته المؤسسة.

* هناك من منح عقد تحويل الفاتورة صفة أنه شكل حديث للتحويل من نوع الائتمان⁽⁴⁾ وهذا هو الدور الجدي للعقد الذي يقيد المؤسسة ص.وم إذ تدفع لها الشركة الوسيط المقابل المالي للفواتير دون أن ترجع عليها في حالة إعسار أو تخلف المشتري عن دفع مبلغ الفاتورة فيتضمن الوسيط مخاطر عدم الدفع طبقا لنص 543 مكرر 14 من القانون التجاري.

⁽¹⁾ في حالة رفضه لبعض الديون يمكن للوسيط تحصيلها لكن باعتباره مجرد وكيل عن المنتمي. - بلعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 265.

⁽²⁾ محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 78.

⁽³⁾ في هذا الإطار قضت محكمة النقض الفرنسية في حكم تجاري بتاريخ 1984/01/25 بإقرار مسؤولية الوسيط ضد أحد مديني عميله عن إهماله الجسم بإنشاء معلومات غير صحيحة عنه (طبقا لنص م 1382 من القانون المدني الفرنسي).

Encyclopédie juridique, droit commercial, éditions Dalloz, Paris, France, 1999, p 4.

هذا الالتزام لا يخص فقط الوسيط وإنما حتى المنتمي، محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 332.

- عمورة عمار، المرجع السابق، ص 306 ونادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 332.

⁽⁴⁾ عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص 174.

إن التزام الوسيط لا يكون على سبيل التبرع وإنما على سبيل المعاوضة مقابل عمولة يتلقاها من المنتمي، فبعد أن يدرس الحالة المالية لمديني المؤسسة ص.وم يكون واثقا من قدرتهم على الوفاء ومعروفا لديهم.

بالمقابل أن مخاطر عدم الوفاء تشكل نسبة ضئيلة من القيمة الإجمالية للحقوق المقبولة، لا يكون ذلك عائقا أمام قبول الالتزام بالضمان.

خاصية الضمان هي من أهم مميزات عقد تحويل الفاتورة وأساسها⁽¹⁾ إذ اعتبر الفقهاء الالتزام بضمان عدم الرجوع على المؤسسة المنتمي أنه يشكل روح عقد تحويل الفاتورة وأن نظام الفاكورتينغ يعد مفقودا في حالة عدم تحمل الشركة (الفاكتورينغ) مخاطر عدم الوفاء⁽²⁾.

* الالتزام بضمان مخاطر عدم الوفاء يجر إلى الحديث عن التزام آخر متعلق بتقديم الخدمات تتمثل جلها في إعداد دراسات لفائدة المؤسسة ص.وم أي المؤسسة المنتمي هي على صورتين:

- دراسات تفيد في معرفة القدرة المالية للمدين على تسديد الدين من خلال معرفة مركزه المالي والاقتصادي وسمعته التجارية.

- الصورة الثانية لهذه الدراسات أنها وقائية من مخاطر عدم قدرة المدين على الوفاء بتوفير للمؤسسة المنتمي معلومات على الأسواق المرعبة والاحتمالات المطروحة بشأن إبرام العقود.

*1. تقديم المعلومات:

تستطيع الشركة الوسيط (الفاكتورينغ) بما تملك من قدرات مالية وإدارية أن تحصل على معلومات تخص الأسواق المالية والتجارية سواء كانت وطنية أو أجنبية،

(1) محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 106-114.

- نادية فضيل، الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 151.

- بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص 266.

- عمار عمورة، المرجع السابق، ص 306.

(2) نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 328.

هذه الدراسات تزود بها المؤسسة المنتمي وتوضّح لها الإمكانيات المتوفرة في الأسواق لعقد صفقات جديدة والبحث عن مشترين محتملين ويمده بالمعلومات الكافية حول مراكز الزبائن المالية.

هذا ما قد يفيد في تجنب أي المؤسسة ص.وم الدائن معاملات وفواتير وديون تحتوي على نسبة مرتفعة من المخاطر.

للمذكر هذا الالتزام هو متعلق ببذل عناية لا بتحقيق نتيجة فعلى الوسيط أن يبذل كل ما في وسعه من أجل إعداد هذه الدراسات ومنح هذه المعلومات دون أن يتعدى التزاماته من إفشاء للأسرار⁽¹⁾.

*2. تقديم خدمات مالية وإدارية:

بحكم تركيبة الشركة الوسيط الغنية بالكفاءات العلمية والتقنيات المتطورة وجهازها الإداري والمحاسبي والمالي المهم يكون عليها الالتزام بإعداد دراسات واستشارات مالية وإدارية حول السوق الاقتصادي داخليا وخارجيا للتخفيف من مخاطر إبرام علاقات تجارية معها وتفادي التعامل مع زبائن معسرين او مفلسين وإبرام فواتير، بالمقابل قد تؤدي هذه الدراسات إلى إرشاد المنتمي للدخول في أسواق تجارية إقليمية أو دولية جديدة تدر أرباحا طائلة وإضافة.

تتدخل الشركة الوسيط بحكم خبرتها المالية والمحاسبية حتى في مجال تنظيم الفواتير بأسلوب علمي، عصري حديث وفعال وكيفية تحريرها، مما يساهم في إصدار نمط محدد من الفواتير لتحسين الشؤون الإدارية والمحاسبية وتسهيل مهمتها في تحصيل الديون.

كما تتولى الشركة مهام التخليص الجمركي في حالة الاستيراد لفائدة المؤسسة المنتمي ومساعدتها في حل النزاعات الإدارية والقضائية المتعلقة بالديون موضوع الفواتير في عقد تحويل الفاتورة.

(1) نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 336-340.

- نادية فضيل، الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 150.

- عمار عمورة، المرجع السابق، ص 306.

"تساهم هذه الخدمات في تحقيق جوهر نظام الفاكثورينغ الذي يساهم في تخفيف الأعباء والمتاعب الإدارية والمالية عن المنتمي، كما يساعد على تفرغ الدائن (المنتمي) للإدارة الفنية الحقيقية لنشاطه"⁽¹⁾.

2- حقوق الشركة الوسيط:

* حق انتقاء الديون التي قام المنتمي بعرضها عليه فيلتزم بتلك التي اختارها ويرفض التي فيها صعوبة في تحصيلها أو نسبة مخاطرها مرتفعة.

بالإضافة إلى عرض كافة المعلومات اللازمة التي تفيد الوسيط في معرفة الحالة المالية للمدين، طبيعة الديون وتاريخ استحقاقها⁽²⁾، يساعد ذلك في الوقوف على حقيقة الديون وعقبات تحصيلها.

تقوم الشركة الوسيط بإعلام المنتمي بالفواتير التي تمت دراستها وقبولها. تنص كافة عقود تحويل الفاتورة على احتفاظ الشركة محولة الفواتير بحق القبول أو الرفض دون أن تترتب عليه مسؤولية في حالة الرفض.

كأن يتضمن العقد حداً أقصى لمبلغ الديون التي يحق للدائن عرضها فإذا تعدها لا تقبل تلك الفواتير من طرف الوسيط، على أن لا يخرج هذا الأخير عن مضمون العقد فيكتفي بقبول عدد قليل من الديون أما إذا قبل عدد معقول من الديون المعروضة عليه، فيعتبر الممارسة الحقيقية لحق اختيار الديون⁽³⁾.

(1) نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 340-343.

- نادية فضيل، الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 150.

- عمار عمورة، المرجع السابق، ص 306.

- بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص 266.

(2) إذا كان لأكثر من 120 يوماً لا تقبل الفواتير بالنسبة لشركات تحويل الفاتورة الفرنسية. المعدل هو 90 يوماً.

Frédéric Lernoux, Vade Mecum du financement de PEM, larcier, 2010, p 262.

(3) اعتبر الاجتهاد الفرنسي أن شراء 17 ديناً من مجموع 25 ديناً المعروضة عليه يعتبر حداً معقولاً وتطبيقاً طبيعياً لأحكام عقد تحويل

الفاتورة. نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 257. عمار عمورة، المرجع السابق، ص 305.

تبني المشرع الجزائري هذا الحق في نص م 543 مكرر 17 من القانون التجاري الجزائري "ينظم الوسيط والمنتمي بكل حرية، وعن طريق الاتفاق، الكيفيات العملية لتحويلات الدفعات المطابقة لحواصل التنازل"⁽¹⁾.

* يحق للشركة الوسيط الحلول محل الدائن الأصلي في تحصيل الديون موضوع الفواتير، حتى المشرع الجزائري تبني فكرة الحلول⁽²⁾، فهي تعد موجودة بقوة القانون ورغم ذلك يجب النص عليها في العقد.

إذا قام الوسيط بتعجيل ثمن الفاتورة للمؤسسة المنتمي يصبح مالكا للدين من ذلك التاريخ، يحق له الاحتجاج تجاه المدين وتجاه الغير ويستفيد من كافة الضمانات التي كان يستفيد منها الدائن الأصلي⁽³⁾ بشرط أن ينحصر الحلول على الحقوق التي كانت تعود للمنتمي بصفة الدائن الأصلي فقط دون أن تتعدها. يحصلها باسمه ولحسابه الخاص وليس نيابة أو بالوكالة⁽⁴⁾.

كرست اتفاقية أوتاوا لعام 1988 في المادة 7 منها مبدأ الحلول فنصت عليه وعلى انتقال ملكية الدين وتوابعه من الدائن الأصلي (أي المؤسسة المنتمي) إلى مشتري الديون (أي الشركة الوسيط)⁽⁵⁾.

(1) المرسوم رقم 93-08 المؤرخ في 1993/04/25.

(2) عمار عمورة، المرجع السابق، ص 305.

- نادية فضيل، الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 148.

- بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص 265.

حاول بعض من الفقه جعل مقارنة ما بين نظرية الحلول وعقد تحويل الفاتورة، لكن وجهت له عدّة انتقادات. محمودي بشير، عقد تحويل

الفاتورة، المرجع السابق، ص 35 إلى 38.

(3) الكفالة، الرهن، حقوق التأمين، الامتياز.

(4) يقوم بذلك خروجاً عن الإطار القانوني لعقد تحويل الفاتورة وتطبيقاً لعقد الوكالة في حالة ما إذا لم يقبل الوسيط بعض الفواتير.

(5) حيث أنه يتعداه إلى مجال رفع الدعوى "إذا اعتبرت محكمة التمييز الفرنسية أنه لا مجال للتمييز بين الدعوى المقامة من الدائن الأصلي وبين تلك المقامة من الدائن الجديد الذي يحل محله إذ الحلول الاتفاقي يعطي للدائن الجديد ملكية الحق الأصلي وكافة مميزاته وتوابعه لما فيها الملكية المحتفظ بها المخصصة لخدمة الحق استثنائياً لضمان الوفاء به وكذلك كافة الدعاوى التي تلتصق بالدين من أجل ضمان استيفائه.

نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 269.

* يحق للشركة الوسيط أن تتلقى عمولة لقاء تنفيذ التزاماتها طبقا لعقد تحويل الفاتورة⁽¹⁾ المتمثلة في النفقات التي تتكبدها من اجل القيام بنشاطها، والخدمة التمويلية المنجزة لفائدة المؤسسة المنتمي والمخاطر التي تتحملها الشركة أهمها عدم تسديد المدين للمدين موضوع عقد تحويل الفاتورة.

المعمول أن العمولة تقدر حسب النسبة المئوية من قيمة الديون موضوع العقد⁽²⁾ وقد تكون جزافية بصرف النظر عن قيمة وحجم الخدمة المقدمة من طرف الشركة أو تحدد بمعدل زمني متفق عليه. الأصل أنه يخضع تحديدها لإرادة الطرفين.

على العموم نص المشرع الجزائري في القانون التجاري على حق الوسيط في الحصول على عمولة دون التفصيل في كيفية تقييمها.

* حق رجوع الشركة مباشرة على المدين بمقابل ما دفعته للمؤسسة المنتمي بتحصيل الدين باسمها ولحسابها الخاص، لأنها أصبحت مالكة لتلك الديون بموجب عقد الفاكستورينغ تبعا لذلك يكون لها أن تطالب وتقاضي المدين مباشرة مستفيدة من كل الضمانات التي تضمن لها الحق في الحصول على الدين طبقا لنص م 264 من القانون المدني⁽³⁾.

هذا الحق يمثل صورة حقيقية لفكرة حلول الشركة محل المؤسسة المنتمي بعد تاريخ الاستحقاق وكرسته م 543 مكرر 16 من القانون التجاري يترتب عن تحويل الديون التجارية نقل كل الضمانات التي كانت تضمن تنفيذ الالتزامات لفائدة الوسيط.

⁽¹⁾ يمكن أن يضاف للعمولة حتى الفوائد فهو مقابل ما تقدمه الشركة الوسيط من خدمات وليس المضاربة. نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 272.

- محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 89-90.

- نادية فضيل، الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 149.

- عمورة عمار، المرجع السابق، ص 307.

⁽²⁾ Elle varie de 0.2% à 2% par an et est calculée sur le chiffre d'affaires cédées. Cette commission est calculée et perçue annuellement sur le montant des factures payées par les débiteurs, elle est minimum 6000 euros par an. Frédéric lernoux, op cit, p 262.

⁽³⁾ القانون المدني الجزائري، منشورات بيري، الجزائر، 2000-2001.

قد يتم الرجوع بصفة ودية بإعطاء المدين مهلة للوفاء باتفاق بينه وبين الشركة الوسيط جعلته لا يستطيع الوفاء في اجل الاستحقاق السبب يرجع مثلا لصعوبات مالية مؤقتة يمر بها المدين، كما يكون الرجوع بالطريق القضائي⁽¹⁾.

البند الثاني: حقوق والتزامات المنتمي.

الزبون العادي للشركات المتعلقة بتحويل الفواتير هي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة⁽²⁾، فبقدر ما تستفيد من عقد تحويل الفاتورة يكون عليها التزامات وبالمقابل تكتسب حقوقا.

1- حقوق المنتمي:

يؤمن عقد تحويل الفاتورة حقوقا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتمية لعقد تحويل الفاتورة والتي تحقق الهدف الأساسي المتمثل في الحصول على السيولة النقدية إضافة إلى بعض الحقوق المرتبطة بهذا الهدف الرئيسي فهي تلخص في حقين أساسيين:
* حق الحصول على قيمة الدين، والتخلص من مخاطر تحصيله.

* حق الحصول على قيمة الدين وذلك الحق الذي يجسد الهدف الرئيسي للعقد والذي يصنع عقد تحويل الفاتورة بالطابع التمويلي والائتماني، أيضا أن يتكفل الوسيط بدفع قيمة الفاتورة للمنتمي بصرف النظر عن تحصيلها من المشتري المدين أم لا وفي الموعد المتفق عليه بين الطرفين غالبا ما يكون إما فور توقيع العقد وإما في التاريخ الذي يحدده العقد قبل تاريخ استحقاق الدين.

كيفية التسديد تكون بطريقتين إما نقدا أو عن طريق تدوين مباشر في حساب جار مفتوح لدى الشركة الوسيط⁽³⁾ يثبت ذلك بموجب مخالصة تفيد أن المنتمي استوفى

(1) نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 282.

- عمورة عمار، المرجع السابق، ص 305.

- محمودي بشير، المرجع السابق، ص 118.

(2) Encyclopédie juridique, droit commercial, éditions Dalloz, Paris, France, 1999, p 2.

(3) اعتبر الفقه والاجتهاد الفرنسيين أن قيام الشركة الوسيط بقيد قيمة الديون في الجانب الدائن من الحساب الجاري بمثابة دفع لقيمة الديون موضوع العقد.

منها حقه الذي هو في ذمة مدينه، وينتج عنها فوراً التنازل عن ملكية الدين لصالح الشركة الوسيط.

* حق التخلص من مخاطر التحصيل، مفاده أن تلتزم الشركة الوسيط بعدم الرجوع على المنتمي في حالة ما إذا لم يتمكن من تحصيل الديون من المدين (الشخص المدين الذي تعاقد مع المؤسسة المنتمي).

يشكل هذا الحق الميزة المهمة الثانية لعقد الفاكورينغ⁽¹⁾ ويعد مقابلاً للالتزام الشركة الوسيط بضمان عدم الرجوع على المؤسسة المنتمي، وهو الذي "يشكل روح عقد الفاكورينغ ويؤدي إلى اعتبار نظام الفاكورينغ مفقوداً في حالة عدم تحمل مؤسسة او شركة الفاكورينغ مخاطر عدم التحصيل"⁽²⁾.

* حق طلب المعلومات من الشركة الوسيط قبل إجراء أية صفقة تجارية لأنها بحكم تركيبها تكون على علم بأحوال السوق الداخلية أو الخارجية وعلى علم بالتجار وأحوالهم الموسرين منهم والمعسرين.

يقابل ذلك التزام الشركة الوسيط في وجوب تقديم توجيهات وإرشادات للمؤسسة المنتمي، في حالة ما إذا أخلت به ترتب عليها مسؤوليتها العقدية⁽³⁾.

2- التزامات المنتمي:

* تلتزم المؤسسة المنتمي بموجب عقد تحويل الفاتورة بتقديم كافة الديون المترتبة له على جميع مدينه مرفقة بالفواتير المثبتة لها⁽⁴⁾.

(1) إضافة إلى الوظيفة التمويلية.

(2) نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 252-253.

- عمورة عمار، المرجع السابق، ص 306-307.

- بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص 268.

(3) نادية فضيل، الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 152.

(4) ذلك لا يعني التزامها بشراء كافة الديون حتى تتمكن الشركة الوسيط من ممارسة حقها في انتقاء واختيار الديون لتصبح فيما بعد ملزمة بدفع قيمة الديون التي اختارت شرائها في إطار عقد تحويل الفاتورة.

قد يشمل الاتفاق والعقد كافة الديون أو يقتصر على نوع معين منها كالديون الناتجة عن التجارة الخارجية للدائن أو لجنسية محددة لمدينه في بلد معين أو الديون المرتبطة بنوع معين من التجارة.

يجب على المؤسسة المنتمي أن تعلم الشركة الوسيط بجميع المخاطر أو الصعوبات التي قد تعترض عملية تحصيل الدين أو يمكن أن تواجهها أثناء تنفيذ العقد سواء فيما يتعلق بطبيعة الدين نفسه، بمدى المؤسسة المنتمي أو بنشاطاتها على العموم بكل ما يحيط الديون من ظروف استثنائية أو طارئة.

الالتزام بالإعلام يبقى مرتبطا بمدة التعاقد.

يؤدي التخلف عن الإعلام بالكتمان سببا في وقوع الشركة الوسيط في إحدى عيوب الإرادة يفيد واجب الإعلام أيضا في مساعدة الشركة الوسيط على تقدير الأخطار.

* كذلك على المؤسسة المنتمي أن تضمن وجود الدين وعدم وجود منازعة بشأنه، إذ أن صحة الحوالة تقتضي ملكية الحق للمنتمي فإذا كان الحق غير موجود أو زال أو انقضى بالمقاصة أو كان ملكا للغير اعتبر التحويل باطلا⁽¹⁾ ويحق للشركة الوسيط أن تعود على المؤسسة المنتمي بقيمة الدين مع التعويض في حالة ما نفذت التزاماتها طبقا للعقد.

الملاحظ من خلال نص م 543 مكرر 15 أن الإخطار لا يخضع لأي شكل رسمي تجنبا للتباطؤ، فهي تدعو الدائن إلى وجوب تبليغ المدين بنقل حقوق الديون التجارية إلى الشركة الوسيط فورا حتى لا تكون مدة زمنية بين الحلول والإخطار.

إذ جاء فيها: "يجب أن يبلغ المدين فورا بنقل حقوق الديون التجارية، إلى الوسيط بواسطة رسالة موصى عليها مع وصل الاستلام".

(1) حتى تتوخى الشركة الوسيط مثل هاته المساوئ تطلب من المؤسسة المنتمي الإجابة على عدة أسئلة تضعها في نموذج خاص لمن يرغب في إبرام عقد تحويل الفاتورة معها، تدور حول المركز المالي للمؤسسة المنتمي، حجم المعاملات، المركز المالي للمدين، إضافة إلى كافة المعلومات التي توضح كافة العقبات التي تعترض تحصيل الديون.

- نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 364.

- نادية فضيل، الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 152.

* الالتزام بالتنازل عن الدين وإعلام المدين بذلك⁽¹⁾ ليكون على علم بوجود الشركة الوسيط وأن عليه الوفاء لها مباشرة.

الإخطار لا يخضع لأي شكل خاص ذلك ما نصت عليه المادة 543 مكرر 15 من القانون التجاري فلا يكون لإرادة المدين أي دور إيجابي أو سلبي في إبرام عقد تحويل الفاتورة بل يلتزم فقط بتسديد قيمة الفاتورة إلى الشركة الوسيط بعد إعلامه بذلك وكل وفاء لغيرها يعتبر غير صحيح ومُرتباً لمسؤوليته.

* الالتزام بعدم التكامل مع مؤسسات أخرى لتحويل الفواتير فإن أراد ذلك عليه أن يعلم الشركة الوسيط الأولى برغبته في ذلك.

* التزام المؤسسة المنتمي بمعاونة الشركة الوسيط في تحصيل قيمة الفواتير من خلال تقديم المستندات الإضافية والمعلومات الكافية التي تمكنه من إتمام عملية تحصيل الديون⁽²⁾.

الحقيقة أن المشرع الجزائري اعتنى بوضع نظام قانوني لعقد تحويل الفاتورة دون أن يتحدد أي مؤسسة على أرض الواقع تمارس تحويل الفواتير غير أن هاته الدراسات تساعد المؤسسة ص.وم في المستقبل عند تطوير عقود تحويل الفواتير في الجزائر على إرشادها إلى اللجوء لها لتجد فيها ضالتها خاصة في مجال تسهيل وضمان الجانب التمويلي لهذا القطاع من المؤسسات⁽³⁾.

إن عقد تحويل الفاتورة يعتبر من العقود التي استحدثتها الواقع التجاري لتلبية الحاجات الاقتصادية والمالية للمشاريع الإنتاجية، ومن أجل مواكبة التطور التكنولوجي الهائل والسريع في وسائل الإنتاج، فقد ظهر هذا العقد باعتباره من أحدث وسائل

(1) نادية فضيل، الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 153.

- بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص 268.

- محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 91.

- عمورة عمار، المرجع السابق، ص 307.

(2) نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 385.

نادية فضيل، المرجع السابق، ص 152.

(3) في حين حاليا تفتقد المؤسسة ص.وم في الجزائر إلى العناصر الإيجابية التي يقدمها عقد تحويل الفاتورة من خدمات ضرورية جدا تساهم في تطوير عمل المؤسسة ص.وم خاصة منها الجانب التمويلي.

التمويل العصرية التي تجنب المشاريع الكثير من معوقات ومخاطر التمويل التقليدية، مثل القرض والشراء بالتقسيط والضمان والرهن...، كما يساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية من خلال زيادة عدد المشاريع... ولكن يجب ألا يفهم أن نظام عقد تحويل الفاتورة هو العلاج الناجع لكل مشاكل التمويل لأنه كغيره من الأنظمة فيه ما يحسب له وما يؤخذ عليه، أي له إيجابياته وله سلبياته⁽¹⁾.

إنّ عقد تحويل الفاتورة على العموم يقدم خدمات مفيدة للمؤسسة ص.وم، خاصة منها تلك المتعلقة بالتصدير نحو الخارج من ناحية التمويل ومن خلال معرفة الزبون الأجنبي بتوضيح المعاملات مع مختلف البلدان كإيطاليا، فرنسا، دول المغرب العربي كالمغرب وتونس مثلاً.

"نقص المعطيات والبيانات على المنافس الأجنبي يعني الدخول في معركة ضد منافس مجهول"⁽²⁾ فيجب وفي غياب شركات متخصصة بتحويل الفواتير في الجزائر أن تقوم على هاته العقود المؤسسات المالية على غرار عقد الاعتماد الإيجاري.

وأن يتم تدعيم التعاون في إطار الشراكة مع شركات أجنبية⁽³⁾ لتحويل الفواتير. فالفائدة الحتمية تعود للمؤسسة ص.وم في معرفة الأسواق الأجنبية وكيفية التعامل معها. ربما السبب المباشر لعدم شيوع هذا العقد في الجزائر هو عدم تخصيص له نظاماً متميزاً خاصاً به شأنه شأن عقد الاعتماد الإيجاري، بل صنف ضمن الأوراق التجارية والذي لا يمت لهم بأية صلة، أكثر من ذلك اقتصر تنظيمه على 5 مواد من م 543 مكرر 14 إلى م 543 مكرر 18 من المرسوم التشريعي، وهي لا تكفي لتغطية كل جوانب العقد خاصة علاقات الوسيط مع المدين الذي لا يعد طرفاً في عقد تحويل الفاتورة، وعلاقة

(1) عمورة عمار، المرجع السابق، ص 308.

(2) محمودي بشير، المرجع السابق، ص 54، رحيم حسين، دريسي يحيى، المرجع السابق، ص 577.

(3) بريثني السعيد، بلغرة عبد اللطيف، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسة ص.وم في الجزائر بين معوقات المعاملات ومتطلبات المأمول. المتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسة ص.وم في الدول العربية يومي 17 و18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 326.

الوسيط بأطراف آخرين، كالوكيل المتصرف القضائي في حالة إفلاس المؤسسة ص.وم إذا أبرم العقد في فترة الرتبة⁽¹⁾.

المطلب الثاني: عقد الاعتماد الإيجاري.

من أجل تهيئة عمل المؤسسة ص.وم خاصة من الجانب التمويلي كان من اللازم استحداث مؤسسات مالية تقوم بتقديم خدمات حديثة تلك المنظمة بعقد الاعتماد الإيجاري أو التأجير التمويلي⁽²⁾.

هذا العقد من التقنيات القانونية التي تسمح للمؤسسة باقتناء واستغلال أشياء بدون دفع ثمنها فوراً، إذ يكفيها تقديم طلب لإحدى المؤسسات المالية التي تمارس عقد الاعتماد الإيجاري موضوعه تمكين المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من استغلال آلات ومعدات تكون ملكاً للمؤسسة المالية على أن يدفع لها مبلغاً من أقساط الإيجار لمدة معينة.

قبل ذلك يجب أن يبرم عقداً ما بين المؤسستين يدعى عقد الاعتماد الإيجاري إثر ذلك تقوم المؤسسة المالية بشراء هذه الآلات وتسليمها للمتعاقد معها.

يعد عقد الاعتماد الإيجاري كبديل عن مصادر التمويل التقليدية الغير قادرة على تأمين التمويل اللازم مع تزايد الطلب على التمويل الضخم، إضافة إلى الضمانات الكبيرة

⁽¹⁾ يكلف الوكيل المتصرف القضائي بموجب حكم قضائي، بتسيير أموال الغير أو ممارسة وظائف المساعد أو مراقبة تسيير هذه الأموال وذلك في إطار التشريع الجاري به العمل. المادة 2 من الأمر 96-23 المؤرخ في 09 يوليو 1996 يتعلق بالوكيل المتصرف القضائي. ج ر رقم 43 لسنة 1996، ص 13.

فترة الرتبة: هي الفترة التي تضطرب فيها الأحوال المالية للمدين التاجر وسبق شهراً إفلاسه بشهر ونصف أو شهرين بالنسبة للتصرفات التبرعية، تكون فيها تصرفات المدين محل شك. م 247 من القانون التجاري.

⁽²⁾ مناوور حداد، دور البنوك المؤسسات المالية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة (إضاءات من تجربة الأردن- الجزائر) الملتقى الدولي المتعلق بمتطلبات تأهيل المؤسسة ص.وم في الدول العربية المنعقد في يومي 17 و18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 25.

- بريشي عبد القادر، المرجع السابق، ص 266.

- رابح خوني، المرجع السابق، ص 214.

التي تعجز المؤسسة ص.وم عن تلبيتها، وتخوف المؤسسات المالية المقرضة من التعرض للخسائر في حال خسارة المشروع التجاري أو الصناعي⁽¹⁾.

إن الهدف الأساسي لعقد الاعتماد الإيجاري أو الليزينغ هو الدفع من القدرة الإنتاجية للمؤسسات.

عقد الاعتماد الإيجاري بمفهومه الحديث يضرب أصله في عمق التاريخ⁽²⁾، لكن ظهرت حتميته على يد أحد رجال الصناعة الأمريكيين⁽³⁾.

فانتشر العمل بها لاسيما في مجال المشاريع الصناعية وحقق أرباحا طائلة⁽⁴⁾. العامل الأساسي الذي ساعده على ذلك هو تلبية الحاجة الاقتصادية التي كانت ولا زالت تحتاجها المشاريع التجارية والصناعية خاصة منها المؤسسة ص.وم إذ تقدم لها الوسيلة الناجحة للتمويل تتمثل في الآلات والتجهيزات المتطورة التي لم تتمكن من شرائها، عوضا عن مباشرة إجراءات طلب الحصول على قرض لشراء هذه الآلات.

ثاني دولة مارست عقد الليزينغ هي بريطانيا بفضل إنشاء فروع لشركات الليزينغ الأمريكية ثم انتشر في الكثير من البلدان⁽⁵⁾ وطبق في بعض الدول الإفريقية والدول العربية

(1) محمد عايد الشوابكة، عقد التأجير التمويلي دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1432هـ-2011م، ص 15. محمد الصيرفي، البرنامج التأهيلي لإعداد أصحاب المشروعات الصغيرة، مؤسسة حورس الدولية، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2009، ص 388.

(2) إلياس ناصف، عقد الليزينغ أو عقد الإيجار التمويلي في القانون المقارن، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، سنة 2008، ص 15.

محمد عايد الشوابكة، المرجع السابق، ص 15.

(3) هو السيد Booth Junior كان يملك مصنعا صغير الحجم لإنتاج بعض المواد الغذائية المحفوظة، أثناء حرب كوريا عام 1950 طالبت منه القوات المسلحة توريد كميات ضخمة من الأغذية المحفوظة تفوق القدرة العادية الإنتاجية لمصنعه، تردد بوث من الإقدام على تحقيق الفرصة التي تحقق له أرباحا طائلة أو العزوف عنها لضعف قدرته الإنتاجية، فلم يكن يملك رأس المال ولا المعدات اللازمة لمواجهة الطلب المعروف عليه. فكر في إمكانية استئجار المعدات اللازمة لإنتاج المواد الغذائية لم يعثر على أي مؤجر وأفلتت الصفقة من بين يديه، اكتشف من خلال دراسته للموضوع خاصة سبب الفشل أن امتهان تأجير المعدات الإنتاجية للمشاريع الاقتصادية يمكن أن يزيد من القدرة الإنتاجية للمؤسسات وبالمقابل يكون مصدر الأرباح الطائلة. تم تأسيس أولى شركات الليزينغ في الولايات المتحدة الأمريكية عام 1952م. بمجرد تأسيسها زاد الطلب على إيجار المعدات الإنتاجية تعاضمت أرباحها فتأسست عدة شركات أخرى.

استعمل في فرنسا لأول مرة سنة 1965.

(4) إلياس ناصف، المرجع السابق، ص 18.

(5) إلياس ناصف، المرجع السابق، ص 20 إلى 32.

منها الجزائر، لقي فيها توسعا ملحوظا بالمقارنة مع عقد تحويل الفاتورة الذي شرع في سنة 1993، في حين أول نص نظم عقد الاعتماد الإيجاري في الجزائر كان في سنة 1996⁽¹⁾.

الفرع الأول: خصائص عقد الاعتماد الإيجاري وذاتيته.

البند الأول: خصائص العقد.

- عقد الاعتماد الإيجاري، ذو طبيعة تجارية حصرها المشرع الجزائري في شركات الأموال إذ نصت المادة 2 من النظام رقم 96-06 المؤرخ في 3 يوليو 1996 المحدد لكيفيات تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها على أنه يمكن شركات الاعتماد الإيجاري، على غرار البنوك والمؤسسات المالية، القيام بعمليات الاعتماد الإيجاري كما هو منصوص عليها في التشريع المعمول به⁽²⁾ ولا يمكن تأسيسها إلا على شكل شركة مساهمة على أن يمنح الاعتماد بمقرر من محافظ بنك الجزائر.

للتذكير فإن م 2 بند 13 من القانون التجاري تجعل العمليات المتعلقة بالبنوك هي ذات طبيعة تجارية.

فضلا عن ما جاء في نص م 2 بند 1⁽³⁾ من نفس التقنين على أن: "شراء المنقولات لإعادة بيعها بعينها أو بعد تحويلها وشغلها" يعد عملا تجاريا.

- عقد الاعتماد الإيجاري ذات طابع تمويلي إذ أنه كان وليد الحاجة الصناعية من المشاريع صغيرة الحجم أو المتوسطة، فهو أسلوب جديد ابتكر يهدف إلى تأمين المعدات والأموال المنقولة والعقارية للمستأجرين أصحاب هاته المشاريع الذين لا تتوفر لديهم السيولة النقدية وفي مقابل ذلك لديهم الحاجة لأموال ضخمة. التمويل أساس العقد أما الإيجار فهو وسيلة للحصول على التمويل وضمان للمؤجر في تحصيل واستيفاء حقوقه

(1) أمر رقم 96-09 المؤرخ في 10/1/1996 المنشور في ج ر رقم 03 المؤرخة في 14/01/96.

(2) ج ر رقم 66 المؤرخ في 03/11/1996.

رايح حوني، المرجع السابق، ص 215.

(3) الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26/09/1975 المتضمن القانون التجاري المنشور في ج ر رقم 100 سنة 1975.

عندما يتعرض المستأجر للخسائر أو الإفلاس. فتقوم المؤسسة صاحبة المشروع للحصول على التمويل بمطالبة المؤسسة التي تمارس عقد الاعتماد الإيجاري بشراء أو توريد أموال أو بناء عقارات تدرس الطلب عندئذ، إن قبلت تشرع بإبرام العقد ليمنح لصاحب المشروع خيار تملك المال في نهاية مدة العقد، أيا كان صاحب المشروع يواجهه سؤال: من أين سوف آتي بالأموال المطلوبة؟ بدونها لا يمكن إنشاء المشروع، إذ يحتاج صاحبه لنوعين من الأموال، الجزء الأول لتشغيل المشروع والجزء الثاني لشراء الأصول الثابتة⁽¹⁾ وعقد الاعتماد الإيجاري يلي ذلك.

إن عقد الليزينغ - كما يطلق عليه البعض - يؤدي إلى الزيادة في الإنتاجية ويمكن من تحديد الآلات لتتماشى مع التطورات الحديثة لتوفير وفتح أحسن مجالات التصدير⁽²⁾. أيضا يحافظ على قدرة الاستدانة للمؤسسة وبخاصة التقليل من العوائق التي تفرضها عليها البنوك.

فضلا عن ذلك "يقضي على فترات الانتظار التي تحتاج إليها المشاريع لتدبير احتياجاتها المالية"⁽³⁾.

ويجب المؤسسات أصحاب المشاريع العمل بأدوات أقل تنافسية وأكبر تكلفة لتمكّن من تحقيق أهدافها⁽⁴⁾ بذلك يعمل على الارتقاء بالصناعات الجزائرية إلى الصناعات العالمية ويرفع قدرات التصدير للمؤسسات الجزائرية عن طريق دعمها وتمويلها.

(1) عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، المرجع السابق، ص 230.

(2) إلياس ناصف، المرجع السابق، ص 41.

زغيب مليكة، استخدام قرض الإيجار في تمويل المؤسسات المتوسطة والصغيرة، مجلة العلوم الإنسانية تصدر عن جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، العدد 07 فيفري 2005، ص 210.

- علي الخطاب، إستراتيجية التخطيط للمشاريع الصغيرة، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2010، الأردن، ص 260.

(3) إلياس ناصف، المرجع السابق، ص 42.

(4) رحيم حسين، دريس يحيى، المرجع السابق، ص 577.

البند الثاني: ذاتية العقد.

تبدأ آلية العقد عندما يبدأ المشروع المستأجر للمؤسسة ص.وم بالبحث عن الوسيلة الملائمة التي توفر له التمويل المالي لشراء المنقولات والعقارات فعقد الاعتماد الإيجاري يغنيه حتى عن عملية اقتناء هاته الآلات، لذلك يلجأ إلى الشركة التي تمارس نشاط التأجير بالتمويل، وبعد أن تقبل هذه الشركة منح التمويل يبرم العقد مع المستأجر⁽¹⁾.

إن هذا العقد ذو طبيعة خاصة مختلفة عن باقي العقود المرتبطة به⁽²⁾، المستمدة من جوهره المتمثل في تمويل استثمار محدد للمستأجر⁽³⁾.

أغلبية الفقه يستبعد أن يكون الطابع التمويلي لعقد الاعتماد الإيجاري هو القرض رغم أن المؤسسة التي تقوم بالتمويل واحدة إلا أن الكيفية تختلف فالمؤسسة التي تقوم بالاعتماد الإيجاري تمكن المؤسسة ص.وم من العتاد مقابل بدلات إيجار الملكية تبقى لها، أما المؤسسة المصرفية فتقدم القرض مقابل ضمانات حتى تتمكن المؤسسة المقترضة من رده⁽⁴⁾.

غير أن البعض منهم يكتفه على أساس أنه عقد قرض اعتمادا على أن التمويل أساس عقد الاعتماد الإيجاري وما الإيجار إلا وسيلة للحصول على التمويل "يرتبط التمويل بعقد شراء للأموال التي يحتاجها المستأجر ولهذا فإن التمويل سيكون تمويل عينا (عقارات، منقولات) للمشاريع الاقتصادية مما يعني أن المؤجر سيقوم بتمويل شراء الأموال التي يتطلبها المستأجر لا أن يقدم له تمويلا نقديا لذا يكتفه الاقتصاديون على أنه عقد قرض سار المشرع الجزائري على هذا المنوال إذ نصت المادة 2 من الأمر رقم 96-09 المتعلق بالاعتماد الإيجاري على أنه "تعتبر عمليات الاعتماد الإيجاري عمليات

(1) الذي يكون غير قابل للإلغاء أو الفسخ إلا بعد موافقة الطرف المقابل فهي تحصر على هذا الشرط لتتمكن من استرداد التمويل بالإضافة إلى هامش ربحها.

(2) كالوعد بالإيجار، الوكالة، الإيجار، الوعد بالبيع والبيع. إلياس ناصف، المرجع السابق، ص 106.

(3) محمد عايد الشوايكة، المرجع السابق، ص 91.

(4) إلياس ناصف، المرجع السابق، ص 39.

قرض لكونها تشكل طريقة تمويل اقتناء الأصول المنصوص عليها في المادة الأولى أعلاه، أو استعمالها"⁽¹⁾.

الفرع الثالث: انعقاد العقد ومحلّه.

البند الأول: انعقاد العقد.

هو عقد رضائي ينعقد بارتباط الإيجاب الصادر من أحد المتعاقدين بقبول الطرف الآخر، عادة ما يكون الإيجاب من المؤسسة ص.وم والقبول من الشركة التي تمارس الاعتماد الإيجاري.

فيقوم المستأجر بتقديم البيانات المتعلقة به وبمشروعه كاسمه، الاسم التجاري، السيولة النقدية المتوفرة، الأموال العقارية والمنقولة المملوكة له، نوع الشركة، تاريخ نشأتها، رأس مالها، عدد الشركاء، توضيح الجانب التنظيمي والمالي للمشروع.

تبدأ المرحلة الأولى للانعقاد بالتفاوض ينصب على محل العقد والإيجار المتفق، على نسبة الربح أو هامش الربح الذي يتوقعه كنسبة الفائدة، تتم أيضا مناقشة الضمانات المقدمة لصالح المؤجر إذ تنص المادة 17⁽²⁾ من الأمر 96-09 المؤرخ في 10/01/1996 المتعلق بالاعتماد الإيجاري على: "يمكن أن ينص عقد الاعتماد الإيجاري باختيار من الأطراف المتعاقدة على الشروط المتعلقة بما يلي:

- التزام المستأجر بمنح المؤجر ضمانات أو تأمينات عينية أو فردية ينصب محتوى التفاوض على الآثار المترتبة عند انتهاء فترة الإيجار"، إذ نصت المادة 16 من الأمر المذكور على أنه "يمكن للمستأجر عند انقضاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء وبتقدير منه فقط:

- إما أن يشتري الأصل المؤجر مقابل دفع قيمة المتبقية كما تم تحديدها في العقد.

(1) ج ر رقم 3 المؤرخة في 23 شعبان عام 1416، ص 25.

رابح حوي، المرجع السابق، ص 107.

(2) ج ر رقم 3 المؤرخة في 23 شعبان عام 1416، ص 28.

إن مرحلة التفاوض غير منصوص عليها في الأمر المذكور أعلاه ولكن المشروع الجزائري لم يمنع المتعاقدين من المرور عليها للوصول إلى الصيغة النهائية للعقد.

- إما أن يعيد تجديد الإيجار لفترة ومقابل دفع إيجار متفق عليه الأطراف.

- إما أن يرد الأصل المؤجر للمؤجر".

كما قد ينصب محتوى التفاوض على ما نصت عليه المادتين 17 و18 من الأمر 09-96 كإعفاء المؤجر من الالتزامات الملقاة عادة على صاحب ملكية الأصل المؤجر أو كتنازل المستأجر عن ضمان الاستحقاق و ضمان العيوب الخفية. أو منح إمكانية للمستأجر بمطالبة المؤجر بتبديل الأصل المؤجر في حالة ما إذا لاحظ قدم طرازه خلال مدة عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة.

البند الثاني: محل عقد الاعتماد الإيجاري.

يرد عقد الاعتماد الإيجاري على الأصول المنقولة وغير المنقولة شأنه شأن عقد الإيجار، ذلك ما ورد في نص المادة الأولى من الأمر رقم 09-96: "تتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية"⁽¹⁾.

الفقرة الثانية من نفس المادة تنص على انه: "تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر".

فيرد عقد الإيجار وفقا للقواعد العامة على جميع الأشياء التي تدخل في دائرة التعامل كالعقارات والمنقولات المادية أو غير المادية⁽²⁾.
أ- العقارات:

نصت المادة 8 من الأمر 09-96 على عقد الاعتماد الإيجاري الذي يرد على الأصول غير المنقولة، "يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة عقد يمنح من خلاله طرف يدعى "المؤجر" وعلى شكل تأجير لصالح طرف آخر يدعى "المستأجر" مقابل الحصول على إيجارات ولمدة ثابتة، أصولا ثابتة مهنية اشتراها أو بنيت لحسابه مع

⁽¹⁾ ج ر رقم 3 المؤرخة في 23 شعبان 1416، ص 25.

⁽²⁾ Frédéric Lernoux, op cit, p 192.

Francis Lefebvre, plus values professionnelles des PEM, édition francis lefebvre, 2010, Paris, p 234.

إمكانية المستأجر في الحصول على ملكية مجمل الأصول المؤجرة أو جزء منها في أجل أقصاه انقضاء مدة الإيجار". إن هذه المادة تحتمل الثلاث مقترحات.

1- أن تكون المباني مملوكة للمؤجر فيتقدم المستأجر أي صاحب المشروع الصغير أو المتوسط بطلب لاستئجارها منه، أو يقوم المؤجر بإنشائها بناء على طلب المستأجر.

2- الحالة الثانية أن المؤجر يقيم العقارات على أرض مملوكة له إذ جاء في نص المادة 8 "أو عن طريق الاكتساب المباشر أو غير المباشر حقوق ملكية الأرض التي شيدت عليها العمارة أو العمارات المؤجرة".

3- المقترح الثالث أن تكون الأرض مملوكة للمؤسسة المستأجرة أما المباني فهي ملك للمؤسسة التي تمارس الاعتماد الإيجاري، فقد تطرح مشكلة كيفية استرداد المؤجر للأموال في حالة أن المستأجر لم يمارس حقه بتملك هذه المباني⁽¹⁾.

المشرع الجزائري حل المشكلة في نص المادة 8 الفقرة الأخيرة "أو عن طريق التحويل قانونا ملكية الأصول التي تم تشييدها على الأرض والتي هي ملك المستأجر".
ب- المنقولات:

المقصود منه في قانون الاعتماد الإيجاري هو ذلك المنقول الذي يخصص لمباشرة نشاط إنتاجي في مجال السلع أو الخدمات⁽²⁾ إذ نصت المادة 3⁽³⁾ من الأمر 96-09 "يعرف الاعتماد الإيجاري على أساس أنه منقول عندما يخص أصولا منقولة تتشكل من تجهيزات أو مواد أو أدوات ضرورية لنشاط المتعامل الاقتصادي". المنقولات المادية تشمل الآلات والمعدات والتجهيزات والأجهزة الالكترونية أما المنقول المعنوي فعادة ما نعني به المحل التجاري ومكوناته⁽⁴⁾ أي العنوان التجاري، العلامة التجارية...

(1) محمد عايد الشوابكة، المرجع السابق، ص 135.

(2) محمد الطاهر بن عبيد، قرص الإيجار "الليزنج" مجلة الموثق، دورية داخلية متخصصة تصدر عن الغرفة الوطنية للموثقين، ع10، ماي 2000، ص 39.

- زغيب مليكة، المرجع السابق، ص 214.

- Françoise Dehewer, Defossez, droit bancaire.

(3) ج ر رقم 3 المؤرخة في 23 شعبان 1416، ص 26.

(4) المادة 78 من الأمر 75-59 المؤرخ في 1975/09/26 المتضمن القانون التجاري.

عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة تنص عليه المادة 7 من الأمر 96-09 المتعلق بالاعتماد الإيجاري: "يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة عقد تمنح من خلاله شركة التأجير، البنك أو المؤسسة المالية المسماة بالمؤجر على شكل تأجير مقابل الحصول على إيجارات ولمدة ثابتة، أصولا متشكلة من تجهيزات أو عتاد أو أدوات ذات الاستعمال المهني لمعامل اقتصادي شخصا طبيعيا كان أو معنويا يدعى المستأجر. كما يترك لهذا الشخص إمكانية اكتساب كليا أو جزئيا، الأصول المؤجرة عن طريق دفع سعر متفق عليه والذي يأخذ بعين الاعتبار على الأقل جزئيا، الأقساط التي تم دفعها بموجب الإيجار" إن هذا العقد يفيد المؤسسة ص.وم المستأجرة لهذه المنقولات في التصنيع وتسهيل التصدير لترقية التجارة الخارجية للجزائر.

كما يرد عقد الاعتماد الإيجاري على المحلات التجارية والمؤسسات الحرفية لتسيير عملية التصنيع. نصت عليه المادة 9 من الأمر 96-09 السالف الذكر "يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري المتعلق بمحل تجاري أو بمؤسسة حرفية سندا يمنح من خلاله، طرف يدعى "المؤجر" على شكل تأجير، مقابل الحصول على إيجارات ولمدة ثابتة، لصالح طرف يدعى "المستأجر" محلا تجاريا أو مؤسسة حرفية من ملكه، مع الوعد من جانب واحد بالبيع لصالح "المستأجر" وبمبادرة منه عن طريق دفع سعر متفق عليه يأخذ بعين الاعتبار، على الأقل جزئيا، الأقساط التي تم دفعها بموجب الإيجارات، مع انعدام إمكانية المستأجر في إعادة تأجير المحل التجاري أو هذه المؤسسة الحرفية لصاحب الملكية الأول"⁽¹⁾.

في هذا السياق نصت م 44 على عدم منح إمكانية للمستأجر في المطالبة بحق البقاء في الأمكنة المؤجرة عند انتهاء فترة الإيجار ويتعين عليه إعادة الأصل المؤجر حال من أي شاغل للمكان، دون حاجة إلى تنبيه بالإخلاء. في حالة ما إذا رفض المستأجر

عبد الله إبراهيمي، المؤسسة ص.وم في مواجهة مشكل التمويل. الملتقى المتعلق بمتطلبات تأهيل المؤسسة ص.وم في الدول العربية المنعقد يومي 17 و18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 387-389.

(1) م 9 من الأمر 96-09 المتعلق بالاعتماد الإيجاري، ج ر رقم 3 المؤرخة في 23 شعبان عام 1416، ص 26-27.

في حين في القواعد العامة يمكن لمن مارس الاستغلال التجاري في محل تجاري وكان مالكا له أن يؤجره لشخص آخر.

يمكن للمؤجر أن يطالب المستأجر بإخلاء المحل التجاري مع عرض عليه قيمة التعويض الاستحقاقية.

إخلاء الأمانة يمكن للمؤجر إلزامه على ذلك بموجب أمر يصدره القاضي الاستعجالي⁽¹⁾.

هذا النص يمنح إمكانية تملك المستاجر في عقد الاعتماد الإيجاري للمحل التجاري أثناء فترة الإيجار بالمعنى المنصوص عليه في القانون التجاري بل يحق له تملكه بشراءه بعكس ما هو مقرر في القواعد العامة إذ يحق للمستأجر بمجرد ممارسة العمل التجاري في المحل التجاري لأكثر من سنتين تملكه ولا يخليه إلا بطلب من المؤجر وبموجب إجراءات أولها التنبيه بالإخلاء مع عرض التعويض الاستحقاقى إن لم يمثل المستأجر، ترفع دعوى قضائية ضده تنتهي بالإخلاء مع قبض قيمة التعويض - حتى وإن لم يمكن المشرع الجزائري المؤسسة ص.وم من المحل التجاري في عقد الاعتماد الإيجاري إلا أنه على الأقل سهل المسار لإمكانية استئجاره من أجل تسيير التصنيع وترقية التصدير.

الفرع الرابع: التزامات الطرفين.

لحسن تنفيذ العقد يفرض القانون على الطرفين التزامات:

البند الأول: التزامات المؤجر.

1- أحد أهم الالتزامات الملقاة على عاتق المؤجر هو تسليم الشيء محل الإيجار إلى المستأجر على أن تصبح الأموال المؤجرة في حيازة المستأجر حيث ينتفع بها دون عائق. تطبق القواعد العامة بشأن هذا الالتزام ما لم يتفق المتعاقدان على خلاف ذلك أو عون تجاري يقضي بغير ذلك.

غير أن المادة 29 نصت على التسليم "يتمتع المستأجر بحق الانتفاع بالأصل المؤجر بمقتضى عقد اعتماد إيجاري ابتداء من تاريخ تسليم الأصل المؤجر من قبل المؤجر والمحدد في العقد"⁽²⁾.

(1) المادة 44 من ج ر رقم 3 المؤرخة في 23 شعبان 1416، ص 33.

(2) الأمر 96-09 المؤرخ في 10/01/1996 المتعلق بالاعتماد الإيجاري ج ر رقم 03 المؤرخة في 23 شعبان 1416، ص 30.

المشرع من خلال هذا النص فرض أن يتم التسليم من المؤجر على خلاف التشريعات⁽¹⁾ الأخرى التي تجعل التسليم من بائع المال، غايته هو تسهيل للمؤسسة ص.وم الحصول على المال محل العقد في حالة ما إذا كان البائع في دولة أجنبية فيتعذر عليها توفير الوسائل من أجل التسليم.

2- طبقا للقواعد العامة يلتزم المؤجر بضمان التعرض وضمان العيوب الخفية مفاد الالتزام الأول هو تمكين المستأجر من الانتفاع بالمأجور وملكيته للمال بعد إعمال خيار تملك المال، نص عليه م 31⁽²⁾ من الأمر 96-09 "يضمن المؤجر المستأجر غير العاجز من كل سبب يحول دون الانتفاع بالأصل المؤجر، والنتاج عنه أو عن شخص آخر".

أما عن الالتزام الثاني لم يتم النص عليه في الأمر المتعلق بالاعتماد الإيجاري فنطبق بشأنه القواعد العامة في القانون المدني بل أكثر من ذلك يمكن أن يتنازل المستأجر عن ضمان الاستحقاق وعن ضمان العيوب الخفية⁽³⁾، هذا ما يفيد في تسهيل إنشاء مثل هاته العقود تيسير عملية التصنيع رغم أنها تشكل ضررا بالأخص للمؤسسة ص.وم.

البند الثاني: التزامات المستأجر.

نظرا للوظيفة التمويلية للمؤسسة التي تمارس الاعتماد الإيجاري فإن المستأجر سيتحمل أغلب التزاماتها مضافا إليها التزاماته، عندئذ يطرح تساؤل لماذا يقبل المستأجر وهو صاحب مشروع صغير إبرام مثل هذا العقد ويلقي على عاتقه هذا القدر من الالتزامات، ربما يكون الجواب أن المصلحة الأولى للمستأجر هي التمويل⁽⁴⁾ ولا ينظر في نوعية الالتزامات المفروضة عليه، هي لا تضره بالمقارنة مع ما يتحصل عليه من فوائد وتحقيق للأرباح جراء التعاقد، غايته التمكّن من الأموال المنقولة أو غير المنقولة لغرض التصنيع والسير قدما نحو التصدير، هو حديث أغلب رؤساء المؤسسات لذا الفاعل الأساسي في ترقية التجارة الخارجية للجزائر هي المشروعات الصغيرة أو المتوسطة،

(1) محمد عايد الشوابكة، المرجع السابق، ص 153 إلى 158.

(2) ج ر رقم 03 المؤرخة في 23 شعبان 1416، ص 30.

(3) المادة 18 من الأمر 96-09. ج ر رقم 03 لسنة 1996، ص 28.

(4) فلاح حسن الحسيني، المرجع السابق، ص 208.

بالأخص مستقبلا في الفترة ما بعد البترول أين سنتقضي هذه الثروة التي لا طالما اعتمدت عليها الجزائر في تجارتها الخارجية والتي تشكل 97 % من صادراتها.

فيجب التحضير جديا لمرحلة ما بعد البترول ليس فقط بتشريع ترسنة قانونية وتكديسها⁽¹⁾، وإنما العمل على تجسيدها فعليا وجني الفوائد من تطبيقها.

1- أهم التزام ملقى على عاتق المستأجر هو الوفاء بقسط الأجرة. حسب ما نصت عليه المادتين 32 و 39 من الأمر 96-09 إذ جاء فيهما:

المادة 32: "يجب على المستأجر أن يدفع للمؤجر مقابل حق الانتفاع بالأصل المؤجر وفي التواريخ المتفق عليها، المبالغ المحددة كإيجارات في عقد الاعتماد الإيجاري".
وفي المادة 39: "يعتبر المستأجر ملزما بالقيام بالالتزامات الخاصة بالمستأجر والتي ينص عليها القانون المدني... لاسيما الالتزامات الآتية:

- الالتزام بدفع الإيجارات حسب السعر والمكان والتواريخ المتفق عليهما"⁽²⁾.
إن الأجرة تساوي القيمة الاقتصادية للأصل مضافا إليها المصاريف والنفقات التي تكبدها المؤجر وهامش الربح المتوقع"⁽³⁾.

الملاحظ أن المشرع الجزائري في الأمر 96-09 على خلاف المشرعين الآخرين⁽⁴⁾ لم يثقل كاهل المستأجر بتقديم ضمانات، شخصية أو عينية كالكفالة أو الرهن لتمكينه من إبرام مثل هاته العقود فأهم أسباب انتشارها هو قلة الضمانات التي تتطلبها.
إذا تم الإخلال يفسخ العقد كما في القواعد العامة.

2- الالتزام باستعمال الشيء محل الإيجار وفقا للغرض المتفق عليه ما نصت عليه م 39 من الأمر 96-09: "الالتزام باستعمال الأصل المؤجر حسب ما وقع الاتفاق عليه

⁽¹⁾ وهي عادة المشرع الجزائري، النصوص القانونية في ميعادها غير أن تجسيدها وتنظيمها بعد فترة أو تفعيلها يكون بعد سنوات إذا توافرت النية الصادقة في ذلك.

⁽²⁾ ج ر رقم 03 المؤرخة في 23 شعبان 1416، ص 30 و 32.

⁽³⁾ محمد عايد الشوايكة، المرجع السابق، ص 169.

⁽⁴⁾ محمد عايد الشوايكة، المرجع السابق، ص 172.

وبطريقة مطابقة لغرضه، وذلك في حالة سكوت عقد الاعتماد الإيجاري عن الموضوع⁽¹⁾.

إن هذا الاستعمال للآلات وربما امتلاكها في الأخير يدعم من القوة الإنتاجية للمؤسسات.

فيتوسع المشروع خارج نطاق الدولة ويتخذ عدة أشكال: كإنشاء المشروع في بلد غير البلد الأم فتح مكاتب للبيع أو التوزيع أو التسويق في الخارج أو من خلال منح الترخيص لجهة معينة أو الامتياز لصناعة معينة⁽²⁾ أو من خلال القيام بالأعمال التجارية كتصدير المنتج.

على غرار ما سعت إليها الكثير من الدول النامية في إيجاد السبل الكفيلة لتشجيع قطاع المؤسسة ص.وم نحو التصدير⁽³⁾.

الفرع الخامس: أمثلة عن المؤسسات المالية التي تمارس عقد الاعتماد الإيجاري لصالح المؤسسة ص.وم.

مؤسسة "مغرب قرض إيجار الجزائر" شركة للقرض الإيجاري برأس مال مشترك تونسي-أوروبي اعتمدها مجلس النقد والقرض في أكتوبر 2005 رأسمالها 1 مليار⁽⁴⁾ لتبدأ نشاطها في نهاية السداسي الأول 2006.

استفادت "مغرب قرض إيجار الجزائر" من 10 مليون أورو من البنك الأوروبي للاستثمار، أولى المصروفات ستكون تمويل المؤسسة ص.وم بالحصول على المعدات

(1) ج ر رقم 03 المؤرخة في 23 شعبان 1416، ص 32.

بن عبد العزيز فطيمة، المرجع السابق، ص 273.

(2) مزهر شعبان العاني، شوقي ناجي جواد، حسين عليان إرشيد، هيثم علي حجازي، إدارة المشروعات الصغيرة، منظور ريادي

تكنولوجي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، سنة 2010، ص 63.

مروة أحمد، نسيم برهم، المرجع السابق، ص 38-39.

(3) علوي عمار، المرجع السابق، ص 174.

(4) يتكون من مجموعة من المساهمين: بنك تونسي خاص "أمان بنك" 25%، "تونس قرض للإيجار" 36%، "صندوق الاستثمار

الأوروبي" 20%، فرع من الوكالة الفرنسية للتنمية 10% proparco، صندوق رأس مال المخاطر MBEF 5%، مجموعة

CFAO 4%.

اللازمة لنشاطاتها، تتراوح مدة إيجار الوسائل المنقولة وغير المنقولة ما بين 3 إلى 7 سنوات في نهاية المدة سيمتلكها الزبون إذا تم تنفيذ العقد بانتظام⁽¹⁾.

شركة SALEM⁽²⁾ هي شركة ذات أسهم تعتبر فرعاً للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي رأس مالها 200 مليون دينار جزائري⁽³⁾ ليشمل أنشطة عديدة من بينها قطاع المؤسسة ص وم.

شركة ASL⁽⁴⁾ أنشأت بمشاركة البنك الخارجي الجزائري ومجموعة البركة تهدف إلى تمويل الواردات من التجهيزات الموجهة إلى نشاط مهني وليس تجاري تتمثل في وسائل النقل، حاويات، رافعات، جرارات، التجهيزات الصناعية، معدات الإعلام الآلي، التجهيزات الطبية.

يحتوي الملف على وثائق تشير إلى جدوى المشروعات، كيفية وشروط التمويل بالخصوص:

- معلومات خاصة بالمستورد.
- معلومات خاصة بالمورد.
- معلومات خاصة بالعين المؤجرة.
- معلومات خاصة بالضمانات.

(1) بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، الدعم المالي للمؤسسات ص.وم ودورها في القضاء على البطالة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسة ص.وم في الدول العربية يومي 17 و18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 358.
للعلم فإن الوكالة الفرنسية للتنمية (AFD) من خلال فرعها Propaco قدمت قروضا أول قرض طويل الأجل سنة 1998 كان بمقدار 15 مليون أورو لصالح القرض الشعبي الجزائري وجه لتمويل الاستثمارات.
توسيع وتجديد المؤسسة ص.وم في نهاية سنة 2002 كان ثاني قرض طويل الأجل بقيمة 40 مليون أورو منح ل CPA لمواجهة نمو المؤسسة ص.وم وقع عليه في مارس 2003.

ليعمل على مضاعفة وتنويع بعض الخدمات المالية كعقد الاعتماد الإيجاري عقد تحويل الفاتورة، تماشيا مع ذلك عمدت Propaco على تمويل القطاع الخاص ابتداء من 2003 بمساهمة 1 مليار أورو في مؤسسة مالية خاصة بالاعتماد الإيجاري.

(2) SALEM : Société Algérienne de Leasing Mobilier.

(3) موزعة كما يلي: 90 % من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي، 10 % للمجموعة القابضة للميكانيك من حوبي رابح، حساني رقية، واقع وآفاق التمويل التأجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسة ص.وم. الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسة ص.وم في الدول العربية المنعقد يومي 17 و18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 372.

(4) ASL : Algérien Saoudi Leasing.

- معلومات خاصة بالتصريحات الإدارية.
 - معلومات خاصة بالدراسات التقنية والاقتصادية.
 - وضعت الشركة شروطا:
 - مبلغ العملية يكون محددًا ما بين 1-10 مليون دولار لكل عملية.
 - مدة العقد تتراوح ما بين 3 إلى 7 سنوات حسب طبيعة التجهيزات.
 - الضمانات هي عينية أو شخصية أو عقود الملكية.
 - ضمان من البنك الخارجي الجزائري يتمثل في خطاب الموافقة⁽¹⁾.
- الشركة العربية للتمويل التاجيري ALC مهمتها القيام بالتمويل التاجيري في مجال العقارات على وجه الخصوص برأسمال قدره 758 مليون دينار تم اكتتابها من 7 مساهمين: بنك المؤسسة العربية المصرفية - الجزائر 34 %، الشركة العربية للاستثمار 25 %، المؤسسة المالية الدولية 7 %، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط 20 %، مؤسسات أخرى 14 % -.
- منحت هذه المؤسسة أولى قروضها في سنة 2002 لفائدة المؤسسة ص.وم بقيمة مالية إجمالية تقدر بـ 75.5 مليون دينار على فترة إيجار مالية تمتد ما بين 4 إلى 5 سنوات والمبلغ المحدد للقرض لا يقل عن 15 مليون دينار ولا يزيد عن 95 مليون دينار، فقامت بتمويل 125 مؤسسة بمبلغ يزيد عن 7800 مليون دينار⁽²⁾.
- من كل ما تقدم:
- لعقد الاعتماد الإيجاري أهمية في مجال الاستثمارات ذلك ما يعكس الإقدام الكبير للمؤسسات العالمية التعامل بهذه التقنية مع زبائنهم مما أدى إلى ظهور عدد كبير من المؤسسات المالية المتخصصة وإرساء القوانين والتشريعات الخاصة بها.

(1) حوي رايح، حساني رقية، المرجع السابق، ص 372.

(2) محمد زيدان، دريسي رشيد، الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسة ص.وم بالجزائر الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسة ص.وم في الدول العربية يومي 17 و18 أبريل 2006، المرجع السابق، ص 515.

ويختص بمزايا تجعله كمصدر مهم لتمويل الاستثمارات إذ يؤدي إلى تجنب أخطار الملكية والإفلاس وإلى نقل أعباء الصيانة فضلا على أن الكثير من التشريعات تمنح مزايا ضريبية لهذا النوع من العقود وللإعفاء من إجراءات التجارة الخارجية. يُخلّص المستأجر من قيود وأعباء الاقتراض لتمنح له فرصة توفير السيولة المالية لأغراض أخرى.

يمكن أيضا من تقلص التخلف التكنولوجي وإعادة تأهيل المؤسسات الجزائرية بآلات ومنقولات حديثة تكنولوجيا⁽¹⁾ غالبا ما تكون مستوردة.

(1) حوي رابح، حساني رقية، المرجع السابق، ص 370.

المبحث الثالث: التدابير الحمائية المتخذة لمكافحة سياسة الدعم المالي للمنتوج الأجنبي المستورد للجزائر.

إن جوهر النظام الاقتصادي العالمي الجديد الذي تنادي به المنظمة العالمية للتجارة هو تحرير التجارة العالمية من كل القيود والعوائق أمام حركة السلع والخدمات والاستثمار، عبر الحدود وتحقيق المعاملة المتساوية والمتكافئة بين مختلف الدول والسلع الوطنية والأجنبية وإلغاء كافة أشكال التمييز.

غير أن تطبيق هذه الفلسفة على إطلاقها قد يضر بأعلى نسبة من الدول المنظمة إلى المنظمة العالمية للتجارة، فأغلبها من الدول النامية، وأهم قياديي التجارة العالمية هم من الدول المتقدمة، إن تطبيق مبدأ حرية التجارة هو نفسه في آخر مساره قد يؤدي إلى عدة مساوئ يجرّ تجارة الدول من الشرعية إلى غير الشرعية، تيقنت من ذلك المنظمة وأمسكت العصا من الوسط فأقرت تطبيق مبدأ الحمائية إلى جانب مبدأ التحرير.

الجزائر ليست من الدول المنظمة إلى المنظمة غير أن تشريعاتها تبني حصة الأسد من مبادئ المنظمة ومحتوى اتفاقياتها، بتحضير الملف الانضمام إليها.

تصعب التفرقة ما بين التجاريتين الشرعية وغير الشرعية بسبب عدم وجود معيار ثابت ودقيق فما تعتبره الدولة تجارة شرعية ترى فيها الأخرى أنها غير شرعية بسبب اختلاف النظم الاقتصادية واختلاف وجهات النظر ومصالحها عما يعد مشروعاً أو غير مشروع، كذلك من الخطر التوسع في تحديد مفهوم عدم شرعية التجارة، لأن ذلك التوسع سوف يؤدي إلى الزيادة من الإجراءات الوقائية والمضادة لمواجهة عدم شرعية التجارة، مما يقلل من حريتها ويظهر الاتجاهات الحمائية من جديد. في المقابل يجب تقدير الضرر الذي يلحق بالدول المستوردة تقديراً جدياً وجعل التفرقة بينه وبين الضرر المادي، كذا التفرقة بين الأضرار الجوهرية والأضرار العادية لتحديد نطاق الضرر والإجراءات المضادة المتخذة والتعويضات المطلوبة. قد يحدث في بعض الأحيان صعوبة إثبات الضرر فيتم اللجوء إلى فكرة الضرر المفترض وصعوبة تحديد الخطأ ومصدره والرابط بين الضرر والخطأ لتطبيق قواعد المسؤولية، فتتخذ الدول إجراءات وقائية أو مانعة لمواجهة التجارة

غير المشروعة تتوقف على الفروق في البلاد وقدراتها الاقتصادية والمستوى الحضاري والثقافي، وكثيرا ما تحدث ضغوط سياسية من النقابات ورجال الأعمال ضد الممارسات المشروعة وغير المشروعة بحجة حماية العمال ضد البطالة، أو حماية الصناعة الوطنية الناشئة.

هناك من يرى بأن الخطورة لا تتمثل في تحديد مدى الاختلاف والتفرقة بين التجارة المشروعة والتجارة غير المشروعة، وإنما الخطورة الحقيقية تتمثل في كثرة وتنوع الإجراءات لمواجهة المنافسة غير المتكافئة مما قد يؤدي إلى نشوب الحروب التجارية. توخيا لذلك، سمحت المنظمة العالمية للتجارة للدول اتخاذ الوسائل والإجراءات بهدف القضاء على التجارة غير المشروعة وإعداد البنية اللازمة لتحقيق المنافسة العادلة والمنصفة والتجارة المشروعة في إطار حرية التجارة.

بإيجاز تبنت المنظمة معادلة تكون عادلة: هي تطبيق مبدأ حرية التجارة أولا، استثناء تطبيق مبدأ الحماية وفي حدوده، تعددت وسائله هناك ما يتعلق بالإجراءات الوقائية تتخذ لمنع الضرر الذي يلحق بالهيكل الاقتصادي الداخلي، وهناك ما يتعلق بالإجراءات المانعة تتخذها الدولة كإجراء من جانب واحد لحماية مصالح وطنية مشروعة والنوع الثالث من الإجراءات ما يتعلق بالإجراءات العلاجية، هي كرد فعل تجاه بعض الممارسات غير الشرعية مثل مواجهة الإغراق، أو مواجهة دعم الصادرات. إن ما تسهر عليه المنظمة هو مراعاة عدم تمادي الدول في تطبيق الإجراءات الحماية وعدم استعمالها تعسفا ومراعاة عدم إخراجها عن نطاقها وأهدافها. تبعا لما انتهجته اتفاقية الجات فإن المنظمة العالمية للتجارة لم تلغ أبدا كافة الإجراءات المقيدة ولكنها سعت إلى التخفيض منها⁽¹⁾.

(1) مصطفى رشدي شبيحة، المرجع السابق، ص 37 إلى 39.

الجزائر وعلى غرار الدول العربية تبنت هذه الإجراءات، فالصناعات العربية كانت موجهة إلى السوق المحلية، تتم حمايتها من خلال التعريفات الجمركية وفرض ضرائب على الواردات فضلا عن تطبيق أساليب الحماية بقيود أخرى⁽¹⁾. فأصدرت نصوصا متعلقة بتطبيق الإجراءات الوقائية، بمكافحة الإغراق، وفرض رسوم تعويضية لمكافحة سياسة دعم الصادرات.

المطلب الأول: سياسة مكافحة الإغراق.

يعد إغراقا من يقوم ببيع السلعة في الأسواق الخارجية بثمان يقل كثيرا عن الثمن الذي تباع به السلعة في نفس الوقت وبنفس الشروط في السوق الداخلية⁽²⁾، للسلعة. إن مصطلح مكافحة الإغراق لا يعتبر من المصطلحات الحديثة في عالم التجارة، بل من الثابت أنه يعود إلى القرن التاسع عشر، تزامن استخدامه إبان حرب استقلال أمريكا عندما غزت المنتجات الإنجليزية السوق الأمريكية، حيث اتخذت إنجلترا الإغراق كوسيلة فعالة لإعاقة نمو الصناعات الأمريكية الناشئة في ذلك الوقت⁽³⁾.

وكانت روسيا في عامي 1930-1931 تباع كميات كبيرة من السلع في الخارج بثمان منخفض حتى تحصل على عملات أجنبية ضرورية لتمويل مشروعاتها الإنتاجية⁽⁴⁾. شهد عام 1904 أول تشريع داخلي لمكافحة الإغراق صدر في كندا لمواجهة صادرات الصلب الرخيص من الولايات المتحدة الأمريكية، ثم في عام 1916 صدر قانون مكافحة الإغراق في الولايات المتحدة الأمريكية.

انتشر الإغراق على نطاق واسع في الاقتصاد العالمي إبان أزمة الكساد العظيم في الفترة 1929-1933، أصبح أكثر انتشارا خلال فترة الستينات حيث استخدم في كل من ألمانيا، فرنسا، بريطانيا، النرويج، الدانمارك وبشكل ملحوظ في الولايات المتحدة

(1) أشرف أحمد العدلي، المرجع السابق، ص 272.

(2) يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 75.

(3) جابر فهمي عمران، المنافسة في منظمة التجارة العالمية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2011، ص 238.

(4) يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 75.

الأمريكية (و م أ) وشاع كثيرا فيها، إذ اتهمت العديد من الشركات بممارسة الإغراق في بلدها⁽¹⁾.

الفرع الأول: معالجة المنظمة العالمية للتجارة لموضوع الإغراق.

كل تعاريف الإغراق ارتكزت على أساس التمييز السعري على المستوى العالمي ويعد أسلوبا من الأساليب الاحتكارية للمنتجين في السوق الدولية، ففي مفهومه البسيط يعد أسلوب البيع في أسواق الصادرات بأسعار أقل من أسعار بيع نفس السلع في الأسواق المحلية المنتجة لها. عرفته المادة 36 من المعاهدة المؤسسة للجماعة الاقتصادية الإفريقية بقولها:

"نقل منشأها دولة عضو، إلى دولة عضو أخرى لبيعها هناك:

أ- بسعر أقل من السعر المعتاد الذي تباع به سلع مماثلة في الدولة العضو التي وردت منها هذه السلع مع المراعاة الواجبة للفروق في ظروف البيع والضرائب وتكاليف النقل أو أي عامل آخر مؤثر في حالة المقارنة بين الأسعار.

ب- في ظروف يمكن أن تضر بإنتاج السلع المماثلة في هذه الدولة العضو".

عرفته المادة 2 من الاتفاق المبرم بشأن تطبيق المادة 6 من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة الوارد بالملحق رقم 1/ أ المرفق باتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة: "في مفهوم هذا الاتفاق يعتبر منتج ما "يغرق" أي أنه أدخل تجارة بلد ما بأقل من قيمته العادية، إذا كان سعر تصدير المنتج لمصدر من بلد لآخر أقل من السعر المماثل في مجرى التجارة العادية للمنتج المشابه حين يوجه للاستهلاك في البلد المصدر⁽²⁾.

إن هدف المغرق هو انفراده بسوق الدولة المستوردة لبضائعه والتخلص من منافسة الغير له في ذات السوق، وصولا إلى احتكار سوق هذه الدولة بعدما يتأكد من القضاء على المنافسة الداخلية لينفرد بالبيع في السوق ثم يرفع الأسعار كما شاء. هذه هي

(1) جابر فهمي عمران، المنافسة في المنظمة العالمية للتجارة، المرجع السابق، ص 238.

(2) محمد السانوسي شحاتة، التجارة الدولية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص 247.

الصورة الحقيقية للأثر الخطير والهدام للإغراق على هيكل النسيج الإنتاجي واتجاهات التجارة الخارجية للبلاد⁽¹⁾، لذلك تسارع الدولة التي تم إغراق سوقها بفرض القيود على حركات السلع والقضاء على المنافسة غير العادلة والتي تهدف إلى المحافظة على أسواق قائمة لسلع أجنبية، أو لتحقيق مركز احتكاري لهذه السلعة إثر إخراج المنافسين من السوق محل الإغراق، أو للتخلص من فائض المخزون لسلعة معينة أو لزيادة إنتاج سلعة معينة بغية تخفيض تكاليف إنتاجها والسعي من أجل فتح أسواق جديدة لمنتجات الدولة مصدر الإغراق⁽²⁾.

أو قد تعاني الدول من انخفاض مبيعاتها، الأمر الذي يترتب عليه انخفاض التوظيف وتراكم المنتجات، ومن ثم تلجأ الدول إلى بيع منتجاتها بأقل من التكلفة، وتوجد دوافع إستراتيجية عندما تحاول الصناعات الأجنبية محاربة الصناعات الناشئة والمنافسة لها في أسواق الدول النامية لتصاب تلك الصناعات بخسائر فتخرج من السوق وتستمر السلع الأجنبية فيها، يقع ضررا بالغا للصناعات المحلية أو الوطنية، عليه ينظر إلى الإغراق أنه منافسة غير عادلة وغير مشروعة بين الصناعة المحلية والصناعة الأجنبية المماثلة لها⁽³⁾.

تتضافر عدة عوامل لتحقيق الإغراق، منها تلك التي تكون مرتبطة بالنظم الاقتصادية للدول الخارجية تماما عن آليات نظام السوق فلا تطبق الأسعار الحقيقية والتي غالبا ما تحدد بطريقة إدارية، هي عادة في الغالب الأعم، مشروعات عامة أو تتمتع باحتكار عام تمارس بحرية التمييز بين الأسعار وتحدد لها إداريا الكمية التي تنتجها ولا رقابة على الجودة أو النوعية، وعندما تتعرض هذه المشروعات للخطر أو الإفلاس يكون الإنقاذ عن طريق الدعم الحكومي والإعانات عموما، فهذه المشروعات لا تقودها معايير الربحية والجدية والنمو، هي أقل جودة والعمر الوظيفي والاقتصادي فيها أقل، هي غير

(1) مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 210.

(2) مصطفى سلامة، قواعد الجات، المرجع السابق، ص 91.

(3) Dominique Carreau, Patrick Juillard, Droit international économique 2^{ème} édition 2005, Dalloz, paris, p 196.

عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 293.

متطورة، ولا تندمج في منتجاتها التكنولوجية المتقدمة، والأجور تكون لديها منخفضة وإدارية تعتمد في تحديد أسعار الصرف على الاتفاقيات الثنائية وهي أسعار غير حقيقية، أقل من الواقع، تسعى للسيطرة على الأسواق، هي تحاول منافسة الدول المتقدمة والحصول على العملات الصعبة بأي ثمن لمواجهة احتياجاتها الحقيقية من المواد الأولية والسلع الإنتاجية، هذه هي فلسفة من يريد تطبيق سياسة الإغراق.

أفادت السياسة الإغراقية بعض الدول النامية في ظروف تاريخية معينة، حيث أمدتها باحتياجاتها من السلع الاستهلاكية والإنتاجية بأقل تكلفة، فضلا عن تحقيقها إلى حد ما زيادة الرفاهية العالمية لبعض الدول ووفرت لها احتياجاتها بأقل الأسعار. إن كثيرا من المشروعات تلجأ إلى الإغراق بحكم ظروفها التاريخية وطبيعة النظام الذي ولدت فيه.

أما العوامل الثانية فهي تتعلق بالنظرية الاقتصادية وبتطبيق قواعد اقتصاديات السوق ترتبط أساسا بظاهرتين الأولى متعلقة بممارسة بعض القواعد الاحتكارية وأسلوب التمييز في الأسعار كسياسة اقتصادية من سياسات اقتصاديات السوق. والظاهرة الثانية تعترف بإمكانية تحديد الأسعار.

إن سياسة الاحتكار في الواقع هي مزيج بين ثلاث سياسات: سياسة التغلغل، السياسة العدوانية، سياسة تشتيت الطلب.

تعني سياسة التغلغل، إغراق سوق ما بأسعار قليلة ومنافسة لإضعاف قدرة المشروعات المنافسة والجديدة على دخول السوق.

أما سياسة العدوانية، أو ما يسمى بحرب الأسعار تقوم على أساس استخدام السعر كسلاح لاكتساب الأسواق والقضاء على المشروعات المنافسة، إن الانخفاض الذي يدخل في حرب الأسعار لا يقصد به الانخفاض إلى الحد الأدنى، بل إلى ما يتجاوز الحد الأدنى، هو الانخفاض الذي يؤدي إلى الإغراق على أن يعوّض ذلك من خلال سوقها الداخلي والذي تتمتع فيه بالاحتكار.

أما السياسة الثالثة فهي مزيج من السياستين السابقتين كمبرر لسياسة الإغراق في المجال الدولي فهي سياسة تشتيت الطلب.

الظاهرة الأخرى والمبررة للإغراق تتمثل في كزيادة المخزون لدى الدول المصدرة والرغبة في توزيعه على الأسواق الخارجية أو وجود بعض السلع المعيبة والتي تجاوزتها التكنولوجيا الحديثة، فتسعى الدولة للتخلص منها من أجل مواجهة ظروف الإنتاج الجديدة. إن العامل الأساسي والمشارك بين كل هاته السياسات هو الرغبة في التحول إلى اقتصاديات الحجم الكبير كأساس للتسويق وزيادة الصادرات، اعتمادا على الأسواق الخارجية. اعتبر الإغراق دائما هو السبب في إضعاف المنافسة ومقدمة لتحقيق الاحتكار والقضاء على الصناعة الوطنية في الدولة المغرقة أو المستوردة⁽¹⁾.

إن اتفاقية الجات تعرضت لموضوع الإغراق من خلال جولة طوكيو وجولة كينيدي إلا أن اتفاقية مراكش تعاملت مع هذا الموضوع بكل دقة، بالتحديد الدقيق لكل من كيفية تقدير أسعار السلع المصدرة والمحلية، وعناصر تقدير الأضرار التي تلحق بالدولة المستوردة. إن التحديد الدقيق كفيل بتحقيق الفاعلية اللازمة دون تقاعس أو تجاوز يؤثر على الغرض من إنشائه.

إن الدولة محل الإغراق هي الأقدر على معرفة مدى وجود الإغراق، آثاره، وخطورة الإدعاء غير الحقيقي بوجوده، ومع ما يترتب عليه من آثار، فمنحها نظام الجات السلطة التقديرية بصدد مسائل متعددة أهمها مدى ملائمة إجراءات التحقيق بوجود الإغراق، اختيار تدابير الرد من رسوم مؤقتة أو رسوم المكافحة ومدى استمراريتها.... ليتحقق الإغراق يوجد عدة شركاء: المصدرون، المنتجون المحليون، المستهلكون. نصت المادة 15 من اتفاقية مكافحة الإغراق على ضرورة أن تولى الدول المتقدمة اهتماما، بالأخص لوضع الدول النامية عند بحثها لطلب إجراءات مكافحة الإغراق، فيجب البحث عن وسائل العلاج البناءة التي ينص عليها الاتفاق قبل تطبيق

(1) مصطفى رشدي شبيحة، المرجع السابق، ص 60-72.

محمد السانوسي شحاته، المرجع السابق، ص 275-276.

رسوم مكافحة الإغراق والتي من الممكن أن تؤثر على المصالح الأساسية للبلدان النامية الأعضاء.

إنّ المادة غير صارمة فالتزام الدولة المتقدمة لا يتعدى إلاّ أن يكون التزام ببذل عناية، هو مجرد سلوك يصدر من الدول المتقدمة دون إلزامها بنتيجة محددة.

تنص المادة 16 من الاتفاقية على وجوب تطابق القوانين الداخلية لكافة الدول الأعضاء مع اتفاقية مكافحة الإغراق: "يعمل كل عضو على مطابقة قوانينه ولوائحه وإجراءاته الإدارية مع التزاماته المنصوص عليها في الاتفاقات الملحقة"⁽¹⁾.

إن الإغراق لا يتحقق إلا بوجوب توفر الشروط بصفة متسلسلة بدءا بالفعل غير المشروع، تحقق الضرر ووجود علاقة السببية ما بينهما.

إن فعل الإغراق لا يكفي في حد ذاته وإنما يجب أن يتسم بعدم المشروعية، يكون في حالة ما إذا تم تصدير المنتج في دولة ما بأقل من قيمته العادية بسعر التصدير وأقل من السعر المماثل في مجرى التجارة العادية للمنتج المشابه حيث يوجّه للاستهلاك في دولة التصدير، فالتصدير يكون بسعر أقل من قيمته الحقيقية. كخلاصة إن سعر التصدير لا يترجم أبدا السعر الحقيقي للمنتج. يتم تحديد هامش الإغراق بالمقارنة بسعر مقابل لمنتج مشابه عند تصديره لدولة ثالثة بشرط أن يكون هذا السعر معبرا عن الواقع.

ويتصف بعدم المشروعية من خلال وجود إغراق مؤثر يدفع بالدولة المصدر إليها المنتج اتخاذ إجراءات مضادة. في حين أنّ الإغراق المشروع ذلك الذي يتضمن هامش إغراق يقل عن نسبة 2% من سعر التصدير.

يعتبر حجم واردات الإغراق قليل الشأن إذا كان حجم الواردات المغرقة من دولة معينة يقل عن 3% من واردات الدولة المستوردة من المنتج المماثل⁽²⁾.

إن الحكم بعدم المشروعية يركز على عدة أسس:

⁽¹⁾ مصطفى سلامة، المرجع السابق، ص 92-93.

Mouloud Hedir, op-cit, p 143.

⁽²⁾ مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 211.

جابر فهمي عمران، المرجع السابق، ص 246-247.

- التقدير الحقيقي لحساب تكاليف السلعة محل الإغراق، يعتد بالسجلات التي يحتفظ بها المصدر مع مراعاة تطابقها مع مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً في الدولة المصدر مع الأخذ بعين الاعتبار التكاليف المرتبطة بإنتاج وبيع المنتج محل النظر.

- الاعتداد بالمعيار الزمني كأساس للمقارنة بين سعر التصدير والقيمة الطبيعية له فتم المقارنة في مرحلة التصنيع وبالنسبة لمبيعات تمت في نفس الفترة بقدر الإمكان.

يجب أن يقترن الفعل غير المشروع بحدوث الضرر.

أوردت اتفاقية مراكش عنصرين هامين يتم لدى توافرها ثبوت الضرر:

- زيادة حجم الواردات، يتم التحقق منها على أساس حجمها المطلق، أو بالنسبة للإنتاج أو للاستهلاك في الدولة المستوردة أو أن هذه الواردات تؤدي بأي شكل إلى تقليص الأسعار لحد كبير أو منع الأسعار من زيادات كانت ستحدث لولاها.

- الأثر اللاحق للواردات محل الإغراق على المنتجين المحليين من خلال تقييم كل العوامل والمؤشرات الاقتصادية ذات الصلة التي تؤثر على حالة الصناعة، بما فيها الانخفاض الفعلي والمحتمل في المبيعات أو الأرباح أو النصيب من السوق، أو نسبة الإنتاجية أو عائد الاستثمار أو الاستغلال الأمثل للطاقة والعوامل التي تؤثر على الأسعار المحلية، وحجم هامش الإغراق.

يمس الإغراق كذلك حتى التكامل الإقليمي بسبب وجود سوق واحدة موحدة فالصناعة في كل منطقة التكامل هي صناعة محلية أي أن أي ضرر يلحق بصناعة لدولة واحدة عضو يعد إغراقاً يعتد به في جميع أرجاء الدول أعضاء التكامل الإقليمي.

إن العنصر المحرك لتدابير مواجهة الإغراق هو توافر علاقة السببية بين الإغراق والضرر فيجب أن يكون فعل الإغراق هو السبب المباشر في حدوث الضرر ولا بد من وجود وقائع ثابتة لدى الدولة المستوردة فلا يكفي ولا تقبل المزاعم أو التكهنات البعيدة⁽¹⁾. يتنوع الإغراق إلى ثلاثة أنواع رئيسية هي:

(1) مصطفى سلامة، المرجع السابق، ص 93 إلى 98.

سليم سعادوي، المرجع السابق، ص 102.

- الإغراق المستمر يتم تطبيقه من خلال سياسة مستديمة للتمييز السعري بين أسواق الدولة المستوردة للسلعة المغرقة، بحيث يتم تخفيض السعر بنسب بسيطة على فترات زمنية قصيرة ومتعاقبة وفقا للطاقة الاستيعابية لكل سوق.

- الإغراق المنقطع أو العارض هو في أصله ذو طبيعة مؤقتة، ينتج غالبا عن تراكم المخزون السلعي، حيث يكون هذا المنتج على استعداد لتصديره بأسعار أقل من الأسعار المحلية تخلصا منه وحفاظا على سوقه المحلية الرئيسية، على أن يتعادل السعر ثانية بعد التخلص من المخزون كأنه تصفية المبيعات التي تجريها المحلات التجارية في نهاية فصول السنة ونظرا للطبيعة المؤقتة لهذا النوع فإن أثره يكون محدودا.

- الإغراق الهدّام، يعرف بأنه التخفيض في سعر بيع السلعة إلى ما دون متوسط تكلفة إنتاجها، الغرض منه طرد المنتجين المنافسين إلى خارج مجال إنتاج السلعة، ليبدأ المنتج الممارس لهذا النوع من الإغراق بعد ذلك في رفع الأسعار إلى مستويات جديدة تتعدى ما كانت عليه من قبل، تمكنه من تعويض ما لحق به من خسارة أو ما فاتته من كسب في سنوات ممارسته للإغراق، إذ لم تجز المنظمة العالمية للتجارة باتخاذ ما يفيد من إجراءات لمكافحة، يعد هذا الإغراق نوعا من الحروب التجارية غير المشروعة والتي لا تلقى تأييدا⁽¹⁾.

يشترط لنجاح سياسة الإغراق انفصال الأسواق عن بعضها ما يجعل من السهل على المحتكر أن يميز من حيث الثمن الذي يفرضه على مختلف الأسواق⁽²⁾.

- جويذة بلعة، المرجع السابق، ص 241.

محمد السانوسي شحاته، المرجع السابق، ص 276-277.

(1) محمد أحمد السريبي، المرجع السابق، ص 187.

- محمد السانوسي شحاته، المرجع السابق، ص 278.

يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 75.

(2) زينب حسين عوض الله، المرجع السابق، ص 206.

إن تحديد هامش الإغراق يتم بمقارنته بتكاليف الإنتاج في المنشأة محل الضرر إضافة للتكاليف الإدارية، تكاليف الإدارة والبيع والتكاليف العامة والأرباح⁽¹⁾. يتم في المرحلة الأخيرة، بدءا على الدولة المتضررة أن تثبت وجودا لشروط الإغراق فتخطر لكل الأطراف ذات المصلحة في تحقيق مكافحة الإغراق بالمعلومات التي تطلبها السلطات، تعطي لهم الفرصة لتقديم كافة الأدلة التي تعتبرها ذات صلة بالتحقيق كتابة ولا تقبل شفاهة، تتأكد السلطات أثناء التحقيق من دقة المعلومات الشفاهية في حالة ما إذا رفض أي طرف توفير المعلومات الضرورية أو لم يقدمها خلال فترة مناسبة أو أعاق التحقيق، يمكن إصدار تحديدات أولية على أساس الوقائع المتاحة.

يبدأ التحقيق في وجود الإغراق ودرجته وأثره بناء على طلب مكتوب من الصناعة المحلية، أو باسمها، لأن التحرك الأولي يكون من طرف المنتجين المصدرين إليهم السلع المغرقة.

يحمل الطلب:

- أدلة على الإغراق - الضرر الذي يهدد الصناعة المحلية الحالية أو المتوقع قيامها
- العلاقة السببية بين الواردات المغرقة والضرر الناتج عنها.
- ومعلومات بأكثر تفصيل عن الإغراق: - تحديد الصناعة التي يقدم الطلب باسمها، وصف الحجم وقيمة إنتاج الطالب من الإنتاج المحلي للمنتج المشابه.
- وصفا كاملا للمنتج المدعى إغراقه، اسم بلد المنشأ أو التصدير المعنية وشخصية كل مصدر.
- معلومات عن السعر الذي يباع به المنتج حين توجه إلى الاستهلاك في الأسواق المحلية في بلد المنشأ.

(1) فرض الأوروبيون رسم إغراق 21% على سلع سعودية بعد أن تحققوا من المميزات التي حصلت عليها تلك السلع من قروض بدون فوائد، أرض مجانا، كهرباء رخيصة فوجدوا بأنها تعادل 21%.
جابر فهمي عمران، المنافسة في منظمة التجارة العالمية، المرجع السابق، ص 239.

- معلومات عن تطور حجم الواردات المغرقة، أثر هذه الواردات على أسعار المنتج المماثل في السوق المحلي وأثرها اللاحق على الصناعة المحلية.

تبحث السلطات بدقة كافية الأدلة المقدمة في الطلب لتحديد ما إذا كان هناك دليل كاف يبرر بدء التحقيق أم لا.

تستكمل التحقيقات في حالة قبول الطلب خلال عام واحد من بدئها ولا تتجاوز 18 شهرا. كما يجب أن لا تعرقل إجراءات مكافحة الإغراق والتخليص الجمركي.

عندما تقتنع السلطات بأن هناك من الأدلة ما يكفي لتبرير بدء التحقيق لمكافحة الإغراق وفقا لما جاء في الاتفاقية يتم إخطار العضو أو الأعضاء الذين تخضع منتجاتهم للتحقيق ويصدر إخطار عام بذلك مرفوقا بتقرير مفصل يحتوي على ما يلي:

- اسم البلد أو البلدان المصدرة والمنتج المعني.

- تاريخ بدء التحقيق.

- أساس إدعاء الإغراق الوارد في الطلب.

- ملخص العوامل التي يستند إليها إدعاء الضرر.

- العنوان الذي ينبغي أن توجه له عروض الأطراف ذات المصلحة.

- الحد الزمني المسموح للأطراف ذات المصلحة لكي تعلن عن آراءها⁽¹⁾.

أما التقرير المنفصل فيحتوي على تفسيرات تفصيلية للتحديدات المؤيدة للإغراق والضرر وتسيير المسائل الواقعية القانونية التي أدت إلى قبول الحجج أو رفضها ويحوي هذا الإخطار أو التقرير إنهاء أو وقف التحقيق في حالة التحديد الإيجابي الذي ينص على فرض رسم نهائي أو قبول تعهد بالسعر أو يقدم في تقرير منفصل كل المعلومات ذات الصلة المتعلقة بالمسائل الواقعية القانونية والأسباب التي أدت إلى فرض الإجراءات النهائية، قبول تعهد بالسعر مع مراعاة حماية المعلومات السرية، يمكن لسلطات دولة الاستيراد أن تقوم بالتحقيقات اللازمة في أرض الدولة الأخرى (المصدرة) بشرط

⁽¹⁾ عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 300-302.

الحصول على موافقة السلطات المعنية وإخطار ممثلي حكومة العضو المعني. تنشأ بمقتضى الاتفاق لجنة معينة بممارسة مكافحة الإغراق، تتألف من محلفين لكل أعضاء المنظمة العالمية للتجارة، تنتخب رئيسها وتجتمع مرتين على الأقل كل سنة أو بناء على طلب أي عضو، تقوم اللجنة بالمسؤوليات المسندة إليها بمقتضى هذا الاتفاق أو التي يسندها لها الأعضاء.

تتيح للأعضاء فرصة للتشاور حول أي مسألة تتعلق بسير الاتفاق أو تقرير أهدافه، تعمل منظمة التجارة العالمية كأمانة لهذه اللجنة، يجوز لها أن تشكل هيئات مساعدة حسب الاقتضاء.

إذا ما تم إثبات وجود واقعة الإغراق بوجود هذه التدابير فإن الاتفاقية حددت في مواد مختلفة من المادة 07 إلى 11 الإجراءات اللازمة لمنع حدوث الضرر أثناء التحقيق وبعد التأكد من صحة الواقعة محل البحث، تتلخص فيما يلي:

البند الأول: الإجراءات المؤقتة.

يجوز أن تتخذ شكل رسم مؤقت والأفضل أن تكون في شكل ضمان مؤقت بوديعة نقدية أو سند يعادل مقدار رسم مكافحة الإغراق المقدر مؤقتاً.

لا تطبق الإجراءات المؤقتة قبل 60 يوماً من تاريخ بدء التحقيق، يقتصر تطبيق الإجراءات المؤقتة على أقصر فترة ممكنة على ألا تتجاوز 4 أشهر أو 6 أشهر بقرار من السلطة المعنية بناء على طلب أحد الأطراف ذات الصلة⁽¹⁾.

البند الثاني: التعهدات السعيرية.

أو ما يسمى بتحريك المصدرين هي تصدر من جانب المصدرين للسلعة المغرقة من أجل وقف الإجراءات أو إنهاؤها بعدم فرض إجراءات مؤقتة أو رسوم مكافحة الإغراق من جانب الدولة المستوردة للسلعة.

(1) عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 302، 303.

مصطفى سلامة، قواعد الجات، المرجع السابق، ص 99.

مفاد التعهدات السعرية هو الاتجاه نحو مراجعة الأسعار أو وقف الصادرات إلى الدولة المعنية بأسعار الإغراق، حيث يتم إزالة هامش الإغراق المسجل. إن التعهدات السعرية ليست إلزامية ولا تعطل الاستمرار في التحقيق.

البند الثالث: رسوم مكافحة الإغراق.

هي التدابير الأكثر فاعلية والأطول مدى في مواجهة الإغراق غير المشروع يقوم بتحديد هذا المقدار سلطات الدولة المستوردة مع مراعاة قيدين أوجبتها اتفاقية الجات⁽¹⁾.

القيود الأول: ضرورة أن يكون الغرض من فرض الرسوم سريانها في جميع أنحاء الدولة بشرط أن يكون أقل من هامش الإغراق ويكفي لإزالة الضرر اللاحق بالصناعة المحلية. **القيود الثاني:** أن يكون الرسم المفروض بشكل غير تمييزي.

إن الهدف الأساسي من الرسوم هو إعادة الوضع إلى ما ينبغي أن يكون عليه في الدولة المستوردة وكأنه إصلاح لسوقها في مرحلة ما بعد الإغراق. تسري هذه الرسوم بأثر رجعي، ينتهي إلى رسم نهائي في موعد لا يتجاوز 5 سنوات من تاريخ فرضه ما لم تحدد السلطات إمكانية مراجعته خلال فترة زمنية مناسبة⁽²⁾.

إن هذه الإجراءات كفيلة لحل النزاع في حالة ما إذا لم يتم التوصل إلى نتيجة مرضية وكانت السلطات الإدارية في الدولة قد اتخذت إجراء نهائيًا بفرض رسوم مضادة للإغراق أو قد يكون التدبير المؤقت مخالف لاتفاق مكافحة الإغراق، جاز عرض المسألة على جهاز فض المنازعات، يقوم هذا الجهاز بناء على طلب الشاكي بإنشاء فريق لبحث المسألة استنادًا إلى:

- بيان مكتوب من الطالب يوضح فيه أن هناك ما يعوق تحقيق أهداف الاتفاق.
- سرد الوقائع من طرف سلطات العضو المستورد وفقا للإجراءات المناسبة.

(1) محمد السانوسي شحاته، المرجع السابق، ص 290.

(2) مصطفى سلامة، قواعد الجات، المرجع السابق، ص 99-100.

يحدد فريق الحكم ما إذا كان عرض السلطات للوقائع صحيحا، وما إذا كان تقييمها موضوعيا وغير متحيز.

إن المنحى العادي لحل النزاع هو اللجوء لما نصت عليه المنظمة العالمية للتجارة غير أن الأمر ليس كذلك بل يمكن ترك الاختيار لمنتجي الدولة المصدرة وشركاتها ما بين اللجوء إلى أحكام حل النزاعات في المنظمة أو إلى القانون الوطني للدولة المستوردة.

في كل الأحوال ولحد الآن لم يطالب أي فريق تحكيم في قضايا الإغراق بضرورة استنفاد الإجراءات الوطنية مسبقا وقبل اللجوء إلى المنظمة، على رغم ما كانت تدعو إليه الولايات المتحدة الأمريكية من محاولات لتمرير هذا المبدأ أي مبدأ استنفاد الإجراءات الوطنية في إطار المفاوضات حول اتفاقية مكافحة الإغراق، هو المبدأ الذي رفضه المفاوضون رفضا صريحا وأصبح من المؤكد عدم قبول هذا المبدأ في إطار النزاعات الخاصة بالإغراق.

على كل حال، إن الإجراء الأولي لفض النزاع يبدأ عن طريق التشاور من الدولة المصدرة بطلب توجّهه إلى الدولة المستوردة، إذا أخفقت هذه المرحلة يصبح جهاز فض المنازعات مختصا.

أما من جانب الدولة المستوردة فيجب عليها أن تكون قد استوفت الكثير من الإجراءات أولها:

- إجراءات بدء التحقيق والتحري مفادها ضرورة إثبات وقوع الضرر على صناعة أو منتج الدولة المستوردة من جراء الإغراق وإعلان النتائج التي تم التوصل إليها على أساس الوقائع والقوانين والتشريعات التي استندت إليها، أسباب وأسس النتائج المتوصل إليها⁽¹⁾.

يكون على الدولة المستوردة، قبل فرضها الرسوم المضادة اتخاذ عدد من الإجراءات على المستوى الداخلي مفادها تقديم المنتجين المحليين شكوى لجهاز مكافحة

(1) عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 309.

مصطفى رشدي شبيحه، المرجع السابق، ص 75.

الإغراق الوطني الذي يمثلون 50% على الأقل من إنتاج المنتج محل الشكوى، يجوز أن تقل هذه النسبة عن 50% بشرط أن تكون مؤيدة من عدد المنشآت التي تمثل الصناعة المتضررة، مع إثبات الشكوى بالأدلة وبيان حجم الواردات عن بيانات من 3 إلى 5 سنوات. حتى يتم اتخاذ الإجراءات من جهاز مكافحة الإغراق يجب توافر شروط الإغراق: إثبات الإغراق، إثبات الصناعة، أن الإغراق سبب للدولة المستوردة ضررا ماديا للإنتاج المحلي، العنصر الثالث وجود علاقة سببية بين الإغراق والضرر من خلال عدة مظاهر كإنخفاض المبيعات، زيادة حجم المخزون، انخفاض حصة السوق، تراجع الإنتاج جراء توقفه وتراجع الأرباح.

بعد قبول الشكوى يتم إعداد وثيقة الاستماع، تقدم ممن له مصلحة للجهاز حتى يدافع عن مصالحه، ينجز ملخص للشكوى ويتم إخطار الجهاز للدول المعنية بعد حذف البيانات السرية، يتعين عندئذ على جهاز مكافحة الإغراق البدء في اتخاذ إجراءات السير في الواقعة خلال 45 يوما من تقديم الشكوى، في نفس الوقت يتم نشر الإخطار بذلك في الجريدة الرسمية. الإجراء الموالي هو القيام بزيارة تحقق ميدانية تكون عقب استلام الرد على الاستقصاء ليبدأ القائمون بدراسة للحالة، بزيارة بعض المستوردين، ويشمل أيضا شركات مبيعات المصدرين ذات الصلة، ويمكنهم القيام بزيارة ميدانية إلى مقر المصدرين في دولهم لضمان أن المعلومات المقدمة تتفق مع الإجراءات المحاسبية العادية ولم يتم إعدادها خصيصا لتحقيقات مكافحة الإغراق.

ثم تأتي مرحلة اتخاذ القرارات المبدئية مع ملخص في وثيقة عمل توزع في اجتماع مكافحة الإغراق على الدول المعنية وتبدأ مناقشتها، إذا ما ثبت وجود إغراق وضرر⁽¹⁾. فعادة ما يتم فرض رسوم مكافحة الإغراق المتوقعة بعد عدة أسابيع من التحقق المبدئي، ويتم نشر قرار بالموضوع في الجريدة الرسمية وإعلام الأطراف المعنية، إذا ما ثبت بأن هامش الإغراق ضئيل توقف الإجراءات في هذه الحالة.

(1) جابر فهمي عمران، المرجع السابق، ص 246، 247 و 249.

عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص 308.

لا يمكن تطبيق الإجراءات المتوقعة ضد الإغراق كرسوم مكافحة الإغراق المؤقتة قبل انقضاء 60 يوما من تاريخ بدء التحقيق، على أن لا يتجاوز تطبيقها 9 أشهر من هذا التاريخ، لا يتم التحصيل الفعلي لهذه الرسوم المؤقتة، ولكن يتعين على المستوردين بداية تقديم الضمانات مثل ضمان بنكي أو ودیعة تعادل الرسوم المؤقتة، يتم تحصيلها عند تحدد الرسوم النهائية.

يجق للأطراف المعنية طلب الكشف عن الحقائق والاعتبارات الأساسية التي على أساسها تم تحديد تلك الرسوم المؤقتة.

في الأخير تتخذ إجراءات مكافحة الإغراق النهائية بفرض رسوم نهائية على أن تحسب على شكل رسوم حسب القيمة بنسبة مئوية من سعر الاستيراد، أو رسوم الحد الأدنى للسعر بتحصيل الفرق بين سعر الاستيراد والحد الأدنى لسعر معين، أو الاثنين معا أو رسم محدد بمقدار ثابت للوحدة.

تقوم السلطات الجمركية بتحصيل الرسوم النهائية بنفس الطريقة، التي يتم بها تحصيل الرسوم الجمركية العادية، فمستورد السلعة يقوم بدفع القيمة الإجمالية لكل من الرسوم الجمركية ورسوم مكافحة الإغراق، تسري هذه الرسوم لمدة خمس سنوات اعتبارا من دخولها حيز التنفيذ، يؤخذ بعين الاعتبار أنه اليوم الذي يلي تاريخ نشر القرار بفرض الرسوم النهائية في الجريدة الرسمية، يجوز تعديل أو إلغاء التأكيد عليها خلال فترة سريانها كنتيجة للمراجعة المرحلية، يجوز أن يتم الطعن في القرار النهائي أمام المحكمة الابتدائية خلال شهرين من تاريخ اتخاذ القرار بفرض الرسوم⁽¹⁾.

كما يجب على القوانین الداخلية للدولة أن تتبنى هذه الإجراءات في المحكمة الوطنية التي تم فيها فرض رسوم مكافحة الإغراق.

⁽¹⁾ عبد المطلب عبد الحمید، المرجع السابق، ص 313.

تيقنت الشركات الصناعية في العديد من البلدان النامية، أنه كلما زادت صادراتها من المنتجات المصنعة كلما زادت الضغوط من قبل الصناعات المحلية في البلدان المستوردة لفرض الرسوم ضد الإغراق على أساس أن سلعهم يجري إغراقها. من خلال هذه القواعد تتمكن الشركة المصدرة من اتخاذ الخطوات الاحترازية لتفادي إجراءات مكافحة الإغراق في الأسواق الأجنبية وتفادي الأتعاب القانونية المرتفعة والمصاريف الخاصة بالتحقيقات والتي غالبا ما تفوق إمكانيات المؤ. ص. وم فتعتمد على حكومات بلدها للدفاع عن مصالحها.

وإن الشروط الصارمة المبينة في الاتفاق لن تفرض إلا إذا ثبت أن الواردات الإغراقية تلحق الضرر بالصناعة المحلية⁽¹⁾.

وهناك من يرى في اتفاق مكافحة الإغراق أهم السلبيات التي تعوق حركة التجارة الدولية، الإغراق هو الحارس الأمين على أسوار الدول الصناعية، ومن خلاله سوف تفرغ الدول الكبرى نتائج جولة الأوروغواي من محتواها، حيث ستلجأ هذه الدول إلى إتباع أسلوب مكافحة الإغراق باعتباره إجراء حمائيا ذو فعالية شديدة ويجنبها النقد من جانب الدول الأخرى الأعضاء في المنظمة، ولهذا فإن الكتاب الذي صفقوا وهللوا لجولة أوروغواي لم يأخذوا في الاعتبار هذا العيب السلبي في اتفاق مكافحة الإغراق⁽²⁾ (حسب مؤيدي هذا الرأي).

فضلا عما ذكر، فإن لجنة ممارسة مكافحة الإغراق على مستوى المنظمة العالمية للتجارة لا تملك أي سلطة فعلية.

أثبتت الوقائع التجارية بأن المستفيد الأول من إجراءات مكافحة الإغراق هي الدول القوية التي أضحت تستعمل وسائل مكافحة الإغراق كإجراءات لحماية اقتصاداتها.

(1) جابر فهمي عمران، المرجع السابق، ص 262.

(2) محمد السانوسي شحاته، المرجع السابق، ص 298.

إن عمليات مواجهة الإغراق تضاعفت ثلاث مرات في الفترة من 1989 إلى 1994. فالأطراف القوية في المنظمة لها القدرة على الاستفادة من الوسائل الحمائية بفضل قوتها وحجم إمكانياتها وكفاءة دبلوماسيتها، فضلا على أن الموارد المالية لمتابعة الإجراءات المنصوص عليها في الاتفاق لا تقدر عليها سوى الدول الصناعية⁽¹⁾.

إن التماذي في فرض الإجراءات الحمائية من رسوم الإغراق قد يعود بنا إلى ما كانت ترغب المنظمة العالمية للتجارة في تفاديه، إذ نادى برفع الدول للقيود الجمركية قدر الإمكان، فيتحول الأمر في التجارة الدولية إلى تطبيق هذه القيود بصورة أخرى.

الفرع الثاني: التشريعات الجزائرية بخصوص مكافحة الإغراق.

أول نص في القانون الجزائري سمح بتطبيق الرسم ضد الإغراق هو قانون الجمارك رقم 10-98 المؤرخ في 29 ربيع الثاني 1419 الموافق لـ 22 غشت سنة 1998⁽²⁾.

جاء في المادة 8 مكرر: "يعتبر ممارسة غير مشروعة عند الاستيراد كل استيراد لمنتوج يكون موضوع إغراق أو دعم بحيث يلحق ضررا، عند عرضه للاستهلاك، أو يهدد بإلحاق ضرر هام لمنتوج وطني مماثل أو يعطل بصفة ملموسة إنشاء أو تنمية إنتاج وطني مماثل.

يعتبر موضوع إغراق كل منتوج يكون سعره عند التصدير نحو الجزائر أقل من قيمته العادية أو قيمة منتوج مماثل مسجلة في عمليات التجارة العادية في البلد المصدر أو بلد المنشأ.

يعتبر موضوع دعم كل منتوج يكون قد استفاد في البلد المصدر أو بلد المنشأ من منحه مباشرة أو غير مباشرة عند الإنتاج أو التحويل أو التصدير أو النقل".

المادة 8 مكرر 1: "يمكن وضع حق ضد الإغراق أو حق تعويضي عند الاستيراد على كل منتوج كان موضوع الإغراق أو دعم عند الاستيراد في بلد المنشأ.

⁽¹⁾ صالح صالح، المرجع السابق، ص 112-113.

Mouloud Hedir, op-cit, p 145.

⁽²⁾ المنشور في ج.ر. رقم 61 لسنة 1998 والمعدل للقانون رقم 07-79 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق لـ 21 يوليو 1979، ص 06.

إنّ مبلغ هذه الحقوق المحصلة، كما هو الحال في مجال الحقوق الجمركية، لا يمكن أن يتجاوز هامش الإغراق أو مبلغ الدعم.

لا يمكن أن يخضع أي منتج للحقوق التعويضية أو لحقوق ضد الإغراق بسبب أنه معفى من الحقوق والرسوم التي يخضع لها منتج مماثل موجه للاستهلاك في بلد المنشأ أو البلد المصدر أو بسبب أن هذه الحقوق والرسوم تم إعادة دفعها.

لا يمكن أي منتج أن يخضع في نفس الوقت إلى الحقوق ضد الإغراق والرسوم التعويضية بغرض تحسين وضعية ناتجة عن الإغراق أو الدعم عند التصدير.

إنّ تحصيل حق ضد الإغراق أو حق تعويضي يخضع، حسب الحالة، لمعاينة الأعمال غير المشروعة التي يمكن أن تلحق ضرراً أو تهدد بإلحاق ضرر هام لفرع قائم من الإنتاج الوطني أو تؤخر، بصفة هامة، إنشاء فرع من الإنتاج الوطني...".

وثاني نص كان المادة 14 من الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق لـ 19 يوليو سنة 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها: "يمكن أن يوضع حق ضد الإغراق على أي منتج يكون سعر تصديره إلى الجزائر أدنى من قيمته العادية، أو قيمة منتج مماثل، الملاحظة أثناء عمليات تجارية عادية في بلد المنشأ أو بلد التصدير بحيث يلحق استيراده أو يهدد بإلحاق ضرر كبير بفرع من الإنتاج الوطني".

تبت المادة نفس المفهوم المنصوص عليه في اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة المتعلقة بمكافحة الإغراق وأجازت م 15 تطبيق الحق ضد الإغراق كما هو الشأن بالنسبة للحقوق الجمركية: "الحق ضد الإغراق حق خاص يستوفى كما هو الشأن بالنسبة للحقوق الجمركية تحدد شروط و كفاءات تنفيذ الحق ضد الإغراق عن طريق التنظيم⁽¹⁾.

تطبيقاً لمحتوى هذه المادة صدر المرسوم التنفيذي رقم 05-222 المؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق لـ 22 يونيو سنة 2005⁽²⁾. الذي يحدد شروط تنفيذ

(1) ج.ر. رقم 43 المؤرخة في 20 يوليو سنة 2003، ص 35.

(2) ج.ر. رقم 43 المؤرخة في 22 يوليو سنة 2005، ص 14.

الحق ضد الإغراق وكيفياته، تنص المادة 3 منه على أن لا يطبق الحق ضد الإغراق إلا بناء على تحقيق تقوم به المصالح المختصة في الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية بالاتصال مع المصالح المختصة في الوزارات المعنية، يهدف إلى تحديد وجود الإغراق ودرجته وتأثيره، يفتح بناء على طلب مكتوب يقدمه فرع إنتاج وطني أو تقدم باسمه، تشكل منتجاتهم مجتمعة أكثر من 50% من الإنتاج الإجمالي⁽¹⁾.

كما يمكن للسلطة المكلفة بالتحقيق المبادرة من تلقاء نفسها بفتح تحقيق لتطبيق الحق ضد الإغراق.

على أن يتضمن الطلب عناصر تبرير كافية بوجود الإغراق والضرر، العلاقة السببية بين الواردات موضوع الإغراق والضرر الواقع، كما يتضمن كل المعلومات المفيدة المتعلقة بصاحب الشكوى أو فرع الإنتاج الوطني.

يجب أن يكون التهديد بالضرر كبيرا وقائما على وقائع فعلية وليس فقط على إدعاءات وتخمينات وحتى إذا ما تغيرت الظروف يجب أن يكون الإغراق المتسبب في الضرر متوقعا ووشيك الوقوع.

تقوم السلطة المكلفة بالتحقيق بفحص بعض العوامل:

- نسبة النمو المعتبرة للواردات موضوع الإغراق على مستوى السوق الوطنية والتي تشير إلى احتمال ارتفاع جوهري للواردات.

- أن يبين في التحقيق احتمال الفائدة التي تعود على المصدر، القدرة الكافية والمتوفرة للمصدر، أو الارتفاع الوشيك والجوهري لقدرة المصدر، التي تدل على احتمال ارتفاع جوهري للصادرات موضوع الإغراق نحو السوق الوطنية آخذة بعين الاعتبار وجود أسواق أخرى للتصدير قادرة على امتصاص الصادرات الإضافية.

- التأكد من أن أسعار الواردات قد تؤدي إلى إضعاف الأسعار الداخلية بصفة معتبرة أو منع ارتفاع هذه الأسعار بصفة معتبرة قد يزيد من طلب واردات جديدة.

(1) مادة 2 من القرار المؤرخ في 15 محرم 1428 الموافق لـ 3 فيفري 2007، يحدد كيفيات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق ضد الإغراق، ج.ر رقم 21 مؤرخة في 28 مارس 2007، ص 18.

- يتم التحقق أيضا من مخزون المنتج موضوع التحقيق.
يجب الانتباه إلى أن أحد هذه العوامل لا يشكل بالضرورة قاعدة أساسية للتحديد، لكن ارتباط هذه العوامل يمكن أن يؤدي إلى الاستنتاج بأن صادرات أخرى موضوع الإغراق هي وشيكة الوقوع وأن ضررا كبيرا قد يقع إذا لم تتخذ الإجراءات الحمائية.

ولا يتم الإعلان عن طلب فتح تحقيق إلا إذا اتخذ قرار بفتح التحقيق.
يحتوي الطلب على ما يلي:

- هوية صاحب الشكوى التعريف بحجم وقيمة الإنتاج الوطني للمنتوج المماثل يقدمها صاحب الشكوى، في حالة تقديمه باسم فرع الإنتاج الوطني، يحدد الطلب للفرع الذي تم تقديم الطلب باسمه مع قائمة بأسماء جميع المنتجين الوطنيين للمنتوج المماثل ويتم التعريف في حدود الإمكان بحجم وقيمة الإنتاج الوطني للمنتوج المماثل الذي يمثله هؤلاء المنتجون.

- مع تحديد وصف كامل للمنتوج موضوع الإغراق وبلد أو بلدان المنشأ والتصدير المعنية، هوية كل مصدر أو منتج أجنبي معروف، قائمة الأشخاص المعروفين باستيراد المنتوج المعني والمعلومات الخاصة بأسعار بيعه.

- حصر المعلومات حول تطور حجم الواردات التي تشكل موضوع الإغراق ومفعولها على أسعار المنتوج المماثل في السوق الوطنية وتأثيرها على فرع الإنتاج الوطني الموضحة بالعناصر والمؤشرات ذات التأثير الفعال على وضعية هذا الفرع.

ويمكن للسلطة المكلفة بالتحقيق بطلب معلل قانونا من أي طرف تقديم معلومات إضافية، ودراسة صحة عناصر الأدلة المقدمة في الطلب لتحديد مدى كفاية الأدلة وتبرير فتح التحقيق من عدمه، على أن لا تتجاوز فترة الدراسة 45 يوما ابتداء من تاريخ استيلاء الطلب.

خلال مرحلة دراسة الطلب، ترسل استمارة أسئلة لمتطلبات التحقيق إلى كل الأطراف المعنية يمنح لهم أجل مدته 30 يوما للمصدرين والمنتجين الأجانب، ابتداء من

تاريخ حصولهم على استمارة الأسئلة المستعملة في تحقيق قابل لتطبيق الحق ضد الإغراق، يؤخذ كل طلب لتمديد هذا الأجل بعين الاعتبار قانونا، شريطة أن لا يكون الطلب معللا.

في إطار التحقيق تكون كل المعلومات ذات طابع سري ولا يمكن إفشاء هذه المعلومات دون إذن الطرف الذي قدمها كما يحق له تقديم ملخص غير سرّي وفي حالة ما إذا تعذر عليه، يتعين عليه تقديم الأسباب التي تحول دون ذلك.

إثر فتح التحقيق تقوم السلطة المكلفة بإبلاغ المصدرين المعروفين وسلطات البلد المصدر والأطراف المعنية بالنص الكامل للطلب بشرط حماية المعلومات ذات الطابع السري، وبالتنسيق مع السلطات المختصة للبلدان المصدرة، يمكن لها القيام بتحقيقات بعين المكان لدى مصدري ومنتجي هذه البلدان.

يجوز للسلطات تعليق التقييم الجمركي أو طلب ضمانات للعمل تسمح في حالة ما إذا توصلت عملية إعادة الفحص إلى تحديد وجود فعلي للإغراق من طرف المنتجين والمصدرين المعنيين باستيفاء حقوق ضد الإغراق بأثر رجعي ابتداء من تاريخ بدء إعادة الفحص⁽¹⁾.

يكون على الأعوان المكلفين بالتحقيق خلال مرحلة إجراءاته عدم إفشاء أية معلومات سرية، بخلاف ذلك يتعرض العون لعقوبات إدارية وجزائية.

يقفل التحقيق فورا في حالة تحديد السلطة المكلفة بالتحقيق أن هامش الإغراق يعد نزرا يسيرا إذا كان أقل من 2% بالنسبة لسعر التصدير، أو أن حجم الواردات الحقيقية أو المحتملة موضوع الإغراق والضرر، ضئيلا إذا كان يمثل أقل من 3% من واردات المنتج المماثل في السوق الوطنية، يقفل التحقيق في مدة أقصاها 18 شهرا ما لم توجد ظروف خاصة.

(1) المواد من 6 إلى 19 من القرار المؤرخ في 3 فيفري 2007 المحدد لكيفيات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق ضد الإغراق، ج.ر رقم 21 لسنة 2007، ص 19 إلى 21.

يتحدد هامش الإغراق وفقا للقانون الجزائري على أساس الفرق بين سعر تصدير المنتج نحو السوق الوطنية والقيمة العادية لمنتج مماثل.

تكون القيمة العادية للمنتج موضوع التحقيق على أساس السعر المقارن المدفوع أو الواجب دفعه أثناء عمليات تجارية عادية عند بيع المنتج المماثل الموجه للاستهلاك في السوق الداخلية، للبلد المصدر، إذا تعذر ذلك، تكون القيمة العادية للمنتج موضوع التحقيق هي سعر المنتج المماثل المصدر نحو بلد آخر، أو تؤسس بناء على تكلفة إنتاج هذا المنتج في بلد المنشأ، مضافا إليه مبلغ متعلق بمصاريف الإدارة والتسويق، المصاريف العامة وهامش الربح، تحسب استنادا على سجلات المصدر أو المنتج موضوع التحقيق التي تمسك طبقا لقواعد المحاسبة للبلد المصدر.

إن المقارنة التي تكون بين سعر التصدير نحو السوق الوطنية والقيمة العادية للمنتج المماثل، يجب أن تتم في نفس المستوى التجاري لمبيعات تمت في تواريخ جد متقاربة أخذنا بعين الاعتبار شروط البيع والاختلاف في الرسوم والكميات وكل اختلاف آخر يتضح من خلاله أنه يؤثر على مقارنة الأسعار، وإذا ارتبط بتحويلات نقدية يكون هذا التحويل باستعمال سعر الصرف الساري المفعول عند تاريخ البيع، يؤخذ تاريخ البيع أنه تاريخ إبرام العقد أو الطلبية أو المصادقة على الطلبية أو الفاتورة حسب الشروط المادية المنصوص عليها أثناء عملية البيع.

إن هامش الإغراق يحدد بصفة فردية لكل مصدر أو منتج يكون متوجه موضوع تحقيق في حالة ما إذا كان عدد المصدرين أو المنتجين أو المستوردين أو نوع المنتج موضوع التحقيق كبيرا إلى درجة يستحيل من خلالها تحديد هامش إغراق فردي لكل مصدر أو منتج فإن التحقيق يمكن أن ينحصر على أكبر نسبة من حجم الصادرات الواردة من البلد المعني بالتحقيق أو من عينة تمثل الأطراف المعنية أو المنتجات⁽¹⁾.

(1) المواد 17 إلى 21 من المرات رقم 05-222 المؤرخ في 22 يونيو 2005 المحدد لشروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفياته، ج.ر رقم 43 لسنة 2005، ص 16 و 17.

إن الإغراق لا يسمى كذلك إلا إذا تسبب في إحداث ضرر نصت عليه م 21 من المرات رقم 05-222: "يوجد الضرر عندما تحدث واردات أو تهدد بحدوث، تحت تأثير الإغراق، ضرر كبير لفرع إنتاج وطني قائم أو تؤخر إنشاء فرع إنتاج وطني، يقوم تحديد وجود الضرر أو التهديد بالضرر على وقائع فعلية".

يتحدد الضرر:

- إذا كان حجم الواردات موضوع الإغراق قد عرف ارتفاعا معتبرا بصفة مطلقة أو بالنسبة للإنتاج أو الاستهلاك في السوق الوطنية.

- ويكون له تأثير على المنتجات الوطنية، لاسيما في ما يخص انخفاض المبيعات والتأثيرات على الأسعار الداخلية، والتأثيرات على المخزونات والتشغيل والأجور ونمو الاستثمار.

وفقا لاتفاقية مكافحة الإغراق تبنت الجزائر ما يسمى بالحق ضد الإغراق المؤقت

كتدبير أولي إلى حين الفصل النهائي في موضوع الإغراق.

نصت المادة 23 من المرات رقم 05-222 على إمكانية تحصيل الحق ضد الإغراق المؤقت في شكل ضمان إيداع نقدي أو كفالة بنكية يساويان مبلغ الإغراق المحسوب مؤقتا. طبقا لما حددته السلطة المكلفة بالتحقيق يكون بقرار مشترك بين الوزير المكلف بالتجارة الخارجية والوزير المكلف بالمالية.

لا يطبق إلا بفتح تحقيق طبقا للأحكام المحددة والمذكورة مع نشر بلاغ، تمنح من خلاله الأطراف المعنية الإمكانات الملائمة لتقديم المعلومات وإبداء الملاحظات. يعلن عندئذ بتحديد أولي إيجابي، بوجود الإغراق وضرر لحق بفرع الإنتاج الوطني، إن من شأن هذه الإجراءات منع حدوث الضرر أثناء فترة التحقيق.

لا يطبق الحق ضد الإغراق إلا بعد 60 يوما ابتداء من تاريخ فتح التحقيق، على أن لا تتجاوز مدة التطبيق 4 أشهر بشرط نشره في الجريدة الرسمية.

بالمقابل يقدم المصدر تعهدا في مجال الأسعار برفع سعر المنتج المعني إلى مستوى يمكن من إلغاء الضرر أو هامش الإغراق، لا تقبل التعهدات إلا إذا رأت السلطة المكلفة بالتحقيق أنها مقبولة، في حالة ما إذا تم رفضها يكون عليها تقديم المبرر.

تبليغ المصدر بقبول التعهد أو الرفض يكون بموجب مقرر من الوزير المكلف بالتجارة الخارجية⁽¹⁾.

إن قبول التعهد لا يقطع إجراءات التحقيق حول الإغراق وكشف الضرر بل يتواصل إلى نهايته.

أما إذا أفتع المصدر السلطة المكلفة بالتحقيق بإلغاء الأثر السلبي للإغراق عن طريق مراجعة أسعاره أو عدم التصدير مستقبلا بأسعار الإغراق، يعلق التحقيق أو يقفل دون تطبيق حقوق ضد الإغراق المؤقتة أو النهائية.

في حالة ما إذا انتهى بوجود الإغراق يقدر الحق لمكافحته على أن لا يتجاوز مبلغ هامش الإغراق بقرار من الوزير المكلف بالتجارة الخارجية والوزير المكلف بالمالية. يتم تحصيله من مصالح الجمارك مهما يكن مصدر المنتجات باستثناء الواردات القادمة من مصادر قبلت التعهد في مجال الأسعار.

في حالة ما إذا تبين أن هامش الإغراق قد ألغي أو أرجع إلى مستوى أدنى يعاد تسديد الحقوق المحصلة إلى المستورد. إن شروط التسديد وكيفياته تحدد بقرار مشترك بين الوزير المكلف بالتجارة الخارجية والوزير المكلف بالمالية.

يسري مفعول الحق ضد الإغراق خلال المدة وبالقدر الضروريين لمواجهة الإغراق الذي يسبب الضرر، يمكن مراجعته حتى بعد انقضاء المدة الزمنية بناء على طلب كل طرف معني يبرر بمعطيات إيجابية ضرورة هذه المراجعة، كما يمكن الإبقاء على الحق لإزالة الإغراق بطلب من الأطراف المعنية، يمكن إلغائه إذا أصبح وجوده غير مبرر. تقفل كل مراجعة في مدة لا تتجاوز 12 شهرا ابتداء من تاريخ الشروع فيها.

على كل حال، يلغى الحق ضد الإغراق النهائي بعد 5 سنوات على الأكثر من تاريخ بدء تطبيقه إلا إذا تبين بعد المراجعة استمرار الإغراق والضرر وتكرارهما في حالة إلغاء الحق ضد الإغراق، إن تطبيق الحق ضد الإغراق لا يكون إلا على المنتجات المصرح

(1) المواد 21 إلى 29 من المرات رقم 05-222، المرجع السابق، ص 18.

بوضعها قيد الاستهلاك وفي حالة غياب الحق ضد الإغراق المؤقت فإنه يمكن تحصيل الحق ضد الإغراق النهائي بأثر رجعي للفترة التي كان من المفروض تطبيق الحق ضد الإغراق المؤقت. لا يُحصّل الفرق إذا تجاوز الحق ضد الإغراق النهائي مبلغ الحق ضد الإغراق المؤقت، ويرجع الفائض إذا حصل العكس أن الحق ضد الإغراق النهائي يكون أدنى من مبلغ الحق ضد الإغراق المؤقت.

للتنبه كل ما يتعلق بالإغراق سواءا كان مؤقتا أو نهائيا من إجراءات بما فيها القرارات، الإخطارات، البلاغات يجب أن ينشر في الجريدة الرسمية. تنص المادة 48 من المرات رقم 05-222 على أن يبلغ الوزير المكلف بالتجارة الخارجية طبقا للإجراءات المعمول بها في هذا المجال، الهياكل المتخصصة في الاتفاقات الدولية التي تكون الجزائر طرفا فيها، بكل قرار أولي أو نهائي في مجال التدابير المضادة للإغراق⁽¹⁾.

المطلب الثاني: التدابير الوقائية وتدابير الدعم.

رغم أن فلسفة المنظمة العالمية للتجارة تقوم على أساس تحرير التجارة الدولية من كل القيود، إلا أن مفهوم التحرير لا يمكن أن يؤخذ على إطلاقه بحيث لا يكون مضرا باقتصاديات الدول، فسمحت بفرض الإجراءات الحمائية الكفيلة بالحفاظ على الصناعات القائمة أو الوليدة طبقا لاتفاقيتين، اتفاقية الوقاية والسلامة واتفاقية الدعم وإجراءات التعويض.

الفرع الأول: اتفاقية التدابير الوقائية.

تسمح المادة 19 من الاتفاقية العامة للعضو أن يتخذ الإجراءات لحماية صناعة محلية معينة من زيادة غير متوقعة في الواردات من أي منتج قد يلحق الضرر الجسيم بالصناعة المحلية.

(1) ج. ر. رقم 43 مؤرخة في 22 يونيو 2005، ص 19.

إن اتفاق الحماية لعام 1994 حدد بشكل دقيق الأوضاع التي تسمح للدول بفرض تدابير الحماية والتي من شأنها:

- الزيادة الكبيرة في واردات منتج معين لدولة أو عدة دول أو التهديد بحدوث ذلك.
- الاستيراد بسعر أقل من سعر البيع لذات المنتج المحلي المماثل، نصت المادة 1/2 من اتفاق الوقاية: "لا يجوز للعضو أن يطبق تدبيراً من تدابير الوقاية على منتج ما إلا إذا وجد هذا العضو... أن هذا العضو يستورد إلى أراضيه بكميات متزايدة سواءاً بشكل مطلق نسبي مقارنة بالإنتاج المحلي".

- يجب أن يفضي تزايد الكميات المستوردة إلى إلحاق الضرر الكبير أو التهديد بإلحاقه للصناعة المحلية التي تنتج منتجات مشابهة أو منافسة لها.

تم تحديد المقصود بالضرر على نحو أكثر دقة من ذلك الذي أوردته اتفاقية الجات لسنة 47، يعتد بالضرر الخطير عندما يحدث إضعاف كلي كبير وليس جزئياً أو صغيراً لمركز صناعة محلية ما. ولا بد أن يكون الإدعاء بالضرر يستند إلى وقائع جدية وليس إلى مجرد التكهن أو الاحتمال بعيد الحدوث.

إن الاعتداد بمعدل الزيادة في الواردات وحجمها يقترن بالعناية بالمسائل المتعلقة بمستوى المبيعات، الإنتاج، الإنتاجية، استغلال الطاقات والأرباح والخسائر والعمالة⁽¹⁾. ولا بد أن يكون الفعل المعتد به من زيادة الكميات المستوردة مفضياً بصفة مباشرة إلى إحداث الضرر الخطير أو التهديد بوقوعه للصناعة المحلية.

للتحقق من وجود الشروط الموضوعية يلزم إجراء تحقيق يتم مع ما ورد في المادة العاشرة من الجات 94، تعقد جلسات استماع يتاح فيها لكل الأطراف المعنية من مستوردين ومصدرين تقديم وجهات نظرهم.

(1) مصطفى سلامة، قواعد الجات، المرجع السابق، 110.

محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، مصر، 2008-2009، ص 214.

إنّ بدء التحقيق ومراحله المختلفة يحتم إعلام الأطراف المعنية بها، فالإبلاغ والإخطار يعد من وسائل الرقابة التي تمكن كل طرف معني بمتابعة الخطوات المتعلقة بمسألة الحماية.

أوجبت المادة 1/3 من اتفاق الوقاية على السلطات المختصة إصدار تقرير تتعرض فيه للنتائج التي توصلت إليه بشأن جميع الأمور ذات الصلة بالحماية قانونيا وعمليا باستنفاد الشروط الموضوعية والشكلية تصبح الدولة المعنية في وضع يسمح لها بتطبيق التدابير الوقائية المتعلقة بالإجراءات السعرية والإجراءات الكمية. يقصد بالأولى استخدام التعريفات والرسوم الإضافية للتأثير على الأسعار، أما التدابير الكمية فيتم اتخاذها للتأثير في حجم التجارة وكمياتها بطريقة مباشرة (الحصص)⁽¹⁾. غير أن اتفاق الوقاية لعام 94 أورد عدة ضمانات تكفل احترام الهدف المذكور من شأنها:

- عدم تطبيق التدبير الوقائي إلا للحد الضروري لمنع الضرر الخطير أو معالجة وتيسير التكييف (المادة 1/5 من اتفاق الوقاية).
- عدم تطبيق التدبير الوقائي إلا لفترة زمنية تعتبر ضرورية لمنع إلحاق الضرر الخطير أو معالجته (المادة 1/7 من اتفاق الوقاية).

لا يجوز أن تتجاوز مدة التدبير المؤقت 200 يوم، وبوجه عام لا تزيد فترة سريان التدابير عن 4 سنوات، وإذا ما تم تحديدها لأكثر من ذلك طبقا لنص المادة 2/7 فإنه لا يجوز أن تتجاوز مدة أي تدبير وقائي بما فيها فترة تطبيق التدبير المؤقت وفترة التطبيق الأولى وأي تمديد لها عن ثمان سنوات (المادة 3/7).

يجب على الدول مراعاة السرية أثناء سير التحقيق ولا يجوز الكشف عن المعلومات دون إذن الطرف الذي يقدمها⁽²⁾. مع مراعاة أوضاع الدول النامية فلا يطبق

(1) أشرف أحمد العدلي، المرجع السابق، ص 117.

Mohamed tayeb medjahed, op-cit, p 54.

(2) مصطفى سلامة، قواعد الجات، المرجع السابق، 115، 116.

أي تدبير وقائي على أي منتج يكون منشؤه دولة نامية عضو في منظمة التجارة العالمية إذا كانت حصته من الواردات من المنتج المعني في الدول المستوردة لا تتجاوز 3%. إضافة لذلك يحق للدول النامية تمديد فترة سريان تدابير الوقاية لمدة تصل إلى عامين فضلا على استفادتها من مدة 8 سنوات.

يجب احترام مبادئ الشفافية وحسن النية أثناء فترة التحقيق. بالنسبة للأول يتحقق من خلال إخطار الأطراف المعنية بكل الخطوات والتدابير المتعلقة بنظام الوقاية، فعلى الدولة التي تتجه نحو فرض تدبير وقائي إخطار إبلاغ الأطراف المعنية بالشروع في التحقيق ونتيجته وكذا اللجنة بشكل تفصيلي. كما يجب إخطار الدول الأعضاء واللجنة المراقبة بالقوانين والتعليمات والأنظمة الإدارية المتصلة بتدابير الوقاية وما يرتبط باتفاق الحماية.

أما المبدأ الثاني فيتحدد بضرورة قيام العضو الراغب في تطبيق التدبير الوقائي أو تمديد العمل به بإجراء مشاورات مسبقة مع الدول الأعضاء المعنية من أجل التوصل إلى تفاهم بهذا الشأن، فضلا على إخطار مجلس التجارة والسلع بنتائج هذه المشاورات. تؤسس لجنة الرقابة يطلق عليها لجنة الوقاية تتبع مجلس التجارة في السلع مباشر المهام التالية:

- الرقابة العامة على مدى تنفيذ اتفاق الوقاية.
- الرقابة الخاصة فيما يتعلق بمدى الالتزام بشروط تطبيق التدابير الوقائية.
- تسلم الإخطارات الواردة في الدول الأعضاء.
- تمارس الرقابة على مدى التصفية المرحلية للتدابير السابق فرضها قبل الجات 94.
- فحص مدى ملاءمة إيقاف التنازلات التي قد تقدم عليها دولة ثم فرض تدبير وقائي في مواجهتها⁽¹⁾.

(1) مصطفى سلامة، قواعد الجات، المرجع السابق، 118.

مجدى محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، 260.

على العموم، هذه الإجراءات ليست انتقائية ضد دولة معينة أو منطقة جغرافية معينة بل تطبق على المواد المحددة التي تؤثر على فرع الإنتاج المحلي مهما يكن المنشأ الجغرافي لتلك المنتجات أو دولها⁽¹⁾.

تبني التشريع الجزائري مبدأ الحماية من خلال نص المادة 8 من الأمر رقم 04-03 والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها: "يمكن أن يستفيد الإنتاج الوطني من حماية تعريفية في شكل حقوق جمركية قيمة وتدابير الدفاع التجارية كما هي محددة في الأمر".

بالتحديد نصت م 10 على التدابير الوقائية: "تطبق التدابير الوقائية تجاه منتج ما إذا كان هذا الأخير مستوردا بكميات متزايدة إلى درجة تلحق أو تهدد بإلحاق ضرر جسيم لفرع من الإنتاج الوطني لمنتجات مماثلة أو منافسة له مباشرة".

تمثل التدابير الوقائية في شكل تحديد حصص للاستيراد أو رفع لنسب الحقوق الجمركية وفقا لنص م 11 من الأمر: "تمثل التدابير الوقائية في التوقيف الجزئي أو الكلي للامتيازات و/أو الالتزامات، وتأخذ شكل تقييدات كمية عند الاستيراد أو رفع لنسب الحقوق الجمركية، تحدد شروط وكيفيات تنفيذ التدابير الوقائية عن طريق التنظيم⁽²⁾". صدر التنظيم حقيقة بموجب المرات رقم 05-220 المؤرخ في 22 يونيو 2005 والذي يحدد شروط تنفيذ التدابير الوقائية وكيفياتها⁽³⁾.

نصت م 3 منه على أن لا يطبق تدبير من التدابير الوقائية في مفهوم المادة 10 أعلاه إلا بعد إجراء تحقيق تقوم به المصالح المختصة في الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية بالاتصال مع المصالح المختصة في الوزارات المعنية.

يتعين أن يبين التحقيق وجود علاقة سببية بين الاستيراد المتزايد لمنتج ما في السوق الوطنية والضرر الجسيم الذي تلحقه أو تهدد بإلحاقه بفرع الإنتاج الوطني للمنتج

(1) صالح صالح، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد، المرجع السابق، ص 114.

(2) ج.ر رقم 43 لسنة 2003، ص 35.

(3) ج.ر رقم 43 المؤرخة في 22 يونيو 2005، ص 7.

المماثل، تحدد كفاءات تنظيم التحقيق وإجراءاته بقرار من الوزير المكلف بالتجارة الخارجية.

صدر القرار من وزارة التجارة مؤرخا في 3 فيفري 2007 المحدد لكفاءات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية⁽¹⁾.

وفقا للمادة 2 يمكن أن يقدم كل طرف معني طلب تطبيق تدبير وقائي لدى السلطة المكلفة بالتحقيق، تفصل السلطة المكلفة بالتحقيق بقبول أو رفض طلب تطبيق التدابير الوقائية في أجل 30 يوما.

تقرر السلطة المكلفة بالتحقيق فتحه عندما يتبين لها، بناء على المعلومات المقدمة من طرف صاحب الشكوى، وجود عناصر أدلة كافية لذلك.

يمكن للسلطة المكلفة بالتحقيق المبادرة من تلقاء نفسها بتطبيق تدبير وقائي يتضمن التحقق ما يأتي:

- نشر إعلان في الجريدة الرسمية بفتح التحقيق موجه لإخطار كل الأطراف المعنية.
- نشر تقرير في أجل 45 يوما ابتداء من إنهاء التحقيق في النشرة الرسمية لوزارة التجارة تعرض فيه الملاحظات والنتائج المعللة المتوصل إليها حول كل النقاط الهامة المتعلقة بالوقائع والقانون.

- تحضير جلسات للسماع تمكن المستوردين والمصدرين والأطراف الأخرى من تقديم عناصر أدلة ووجهة نظرهم، لاسيما توفير إمكانية الرد على عروض الأطراف الأخرى، التعريف بوجهة نظرهم، ومعرفة ما إذا كان التدبير الوقائي يندرج أولا ضمن المصلحة العامة، يمكن للسلطة المكلفة بالتحقيق أن توجه طلبا معللا إلى كل طرف معني للحصول على معلومات إضافية.

(1) ج.ر رقم 21 المؤرخة في 28 مارس 2007، ص 14.

تحدّد مدة التحقيق بـ 40 يوما، يمكن قصرها بـ 30 يوما بقرار من الوزير المكلف بالتجارة الخارجية. تعتبر كل المعلومات ذات طابع سري، لا يمكن إفشاؤها دون إذن الطرف الذي قدمها.

على التحقيق أن يبين الشروط الضرورية التي من أجلها تم اتخاذ التدابير الوقائية والعناصر التي من شأنها تعطيل إنشاء فرع وطني بشكل أساسي⁽¹⁾.

في حالة ما تبين للسلطات المكلفة بالتحقيق خلال التحقيقات التي ترمي إلى تحديد ما إذا تسبب ارتفاع الواردات بإلحاق أو التهديد بإلحاق ضرر جسيم بإحدى فروع الإنتاج الوطني، يكون عليها تقييم كل العوامل الملائمة ذات طبيعة موضوعية وقابلة لتحديد كميتها والتي تؤثر على وضعية هذا الفرع ، بالأخص معدل ارتفاع واردات المنتج المعني، والارتفاع في الحجم بطريقة مطلقة أو نسبية والحصة الممتصة من قبل الواردات المتنامية في السوق الوطنية والتغيرات على مستوى المبيعات والإنتاج والإنتاجية واستعمال الإمكانيات الإنتاجية والأرباح والخسائر وعملية التشغيل.

لا يكون التحديد مؤسسا إلا إذا أثبت التحقيق بناء على عناصر إثبات موضوعية وجود علاقة سببية بين تزايد واردات المنتج المعني والضرر الجسيم أو التهديد بإلحاق ضرر جسيم.

تنشر السلطة المكلفة بالتحقيق في أقرب الآجال، في النشرة الرسمية لوزارة التجارة تحليلا مفصلا للقضية، يكون موضوع التحقيق مرفقا بتبرير وثيق الصلة بالعناصر التي تم فحصها⁽²⁾.

لا يجب أن ينظر إلى التدبير الوقائي على أنه تعسفي بل تطبيقه يكون في الحدود اللازمة للوقاية أو إصلاح الضرر الجسيم، أو الوقاية من التهديد بالضرر الجسيم وتسهيل

⁽¹⁾ المواد 2، 3، 5، 6، 7، 8 من القرار المؤرخ في 3 فيفري سنة 2007 المتعلق بتحديد كفيات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية، المرجع السابق، ص 14-15.

⁽²⁾ المواد 10، 11 من القرار المؤرخ في 3 فيفري سنة 2007 المتعلق بتحديد كفيات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية، المرجع السابق، ص 15.

التسوية، يمكن أن يأخذ شكل رفع نسب الحقوق الجمركية أو التقليل الكمي عند الاستيراد، لا يجب أن يؤدي هذا الأخير إلى خفض الكميات المستوردة إلى مستوى أدنى مما كانت عليه في فترة قريبة، التي تعادل متوسط الواردات أثناء السنوات الثلاثة الأخيرة الممثلة لذلك وتتوفر بشأنها الإحصاءات، إلا إذا تبينت ضرورة مستوى آخر من أجل تفادي الضرر الجسيم أو إصلاحه.

يجب أن يستند تحديد وجود الضرر الجسيم أو التهديد بالضرر الجسيم على وقائع فعلية، يستدعي حقيقة تطبيق التدابير الوقائية.

في حالة ما إذا كان التهديد حقيقي بحدوث الضرر الجسيم يمكن تطبيق تدبير وقائي مؤقت وإذا تمثل على شكل زيادة في الحقوق الجمركية ولم يثبت عند نهاية التحقيق أن تزايداً مفاجئاً للواردات قد حدث أو هدد بحدوث ضرر جسيم لفرع من فروع الإنتاج الوطني يعاد تسديدها في أقرب الآجال.

لا تتجاوز مدة تطبيق التدبير المؤقت 200 يوماً.

أما عن التدابير الوقائية فلا تطبق إلا أثناء المدة اللازمة للوقاية من الضرر الجسيم أو إصلاحه على أن لا يتجاوز 4 سنوات يمكن تمديدها على الأكثر إلى ثماني سنوات، في حالة ما إذا أثبتت السلطة المكلفة بالتحقيق أن التدبير الوقائي مازال ضرورياً للوقاية من الضرر الجسيم أو إصلاحه، ووجود عناصر أدلة يتطلب إجراء التسوية بشأن فرع الإنتاج الوطني.

إن تمديد التدبير يؤدي في النهاية إلى وجوب الاستمرار في تحريره ولا يكون أكثر تقييداً مما كان عليه فيما قبل، إذا ما تجاوزت المدة المقررة للتدبير الوقائي سنة، يتم القيام بتحريره تدريجياً على فترات منتظمة أثناء مرحلة التطبيق، إذا تجاوزت مدة التدبير تدرس هذه الوضعية في منتصف مدة تطبيق التدبير، من أجل سحبه أو الإسراع في وتيرة تحريره.

لا يعاد تطبيق التدبير الوقائي إلا بعد فوات مدة الستين عند استيراد منتج كان قد خضع لمثل هذه التدابير أثناء مدة تعادل المدة التي طبقت فيها سابقاً.

بغض النظر عن هذا الإجراء، يمكن تطبيق التدبير الوقائي مرة أخرى عند استيراد منتج ما لمدة 180 يوما على الأقل:

- إذا مرت سنة على الأقل منذ تاريخ إدخال تدبير وقائي بهدف استيراد هذا المنتج.
- إذا لم يطبق مثل هذا التدبير الوقائي على نفس المنتج أكثر من مرتين طوال السنوات الخمس التي سبقت مباشرة تاريخ إدخال التدابير⁽¹⁾.

ووفقا لما تمنحه المنظمة العالمية للتجارة من تفضيلات للدول النامية، فلا يطبق أي تدبير وقائي على منتج مستورد من بلد نام، طالما لم يتجاوز حجم الواردات من المنتج المعني 3% من حجم الواردات الإجمالية.

تبلغ الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية طبقا للإجراءات المنصوص عليها في هذا المجال، الهياكل المتخصصة بالاتفاقات التي تكون الجزائر طرفا فيها ما يأتي:

- فتح تحقيق في موضوع وجود ضرر جسيم أو تهديد بضرر جسيم وأسباب القيام بهذا العمل.

- معاينة وجود ضرر جسيم أو تهديد بضرر جسيم بسبب التزايد المفاجئ للواردات.
- تطبيق تدبير وقائي أو تمديده⁽²⁾.

الفرع الثاني: تطبيق الحقوق التعويضية.

يقصد باتفاق الدعم والتدابير التعويضية منع وتقييد استخدام الدعم المسبب لآثار سلبية على التجارة الدولية فيحظر استعمال الدعم بالنسبة للمنتجات المصدرة، يشمل الاتفاق الإجراءات المتخذة ضد الدعم إذا كان قابلا لذلك، حسب نوع الدعم الممنوح، يوضح كذلك كيفية بدء التحقيق في الدعم وفرض الرسوم التعويضية، يحدد إنهاء التحقيق، يفصل في القرارات المتخذة مع توفير البيانات الضرورية التي لها علاقة بالدعم للأطراف ذوي المصلحة ويحدد الضرر الواقع للصناعة المحلية أو التهديد بوقوعه⁽³⁾.

(1) المادة 17 من المرات رقم 05-220 المؤرخ في 22 يونيو سنة 2005، المتعلق بتحديد شروط تنفيذ التدابير الوقائية وكيفيةها، المرجع السابق، ص 9.

(2) المواد 18، 19 من المرات رقم 05-220، المرجع السابق، ص 9.

(3) جريدة بلعة، القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، المرجع السابق، ص 241.

الغرض من الإعانات، يكون تدعيم قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة نصيبهم منها، بتمكينهم من خفض الأثمان التي يبيعون على أساسها، قد تكون مباشرة تتمثل في دفع مبلغ معين من النقود أو غير مباشرة تتمثل في منح المشروع بعض الامتيازات لتدعيم مركزه المالي⁽¹⁾، أو التنازل عن الإيرادات العامة كالإعفاءات الضريبية والجمركية⁽²⁾.

يشترط لفرض الرسم التعويضي أن يتحقق الضرر الملموس مع توافر العلاقة السببية يمكن التفريق بين ثلاثة أنواع من الدعم.

البند الأول: الدعم المحظور إطلاقاً.

هذا الدعم يؤثر بصفة مباشرة على سير التجارة الدولية، يُوجه للسلعة المنتجة محلياً لإحلالها محل السلع المستوردة، فالدولة أو الجهة المتضررة لها الحق في اتخاذ الإجراءات المضادة للدعم، كفرض ضريبة للدعم مثلاً، أو يكون على شكل دعم الصادرات سواء كان الدعم بناءً على نص قانوني، أو قرار طارئ أو استثنائي.

توافر الدعم قد يؤدي إلى الخلاف ويخضع لإجراءات تسوية المنازعات، التي تقضي بضرورة رفعه فوراً، إذا لم يتم ذلك خلال فترة محددة فإن للطرف المتضرر الحق في اتخاذ الإجراءات المضادة⁽³⁾.

يجب الاعتراف بأن الدعم يلعب دوراً مهماً في برامج التنمية الاقتصادية للبلدان النامية، أقرت اتفاقية الدعم والرسوم التعويضية بذلك، وأدجت حتى الدول التي تتبع سياسة التحول من الاقتصاد الموجه إلى الاقتصاد الحر، منحتها فترة الإعفاء لمدة سبع سنوات بعد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ كونها تقوم بإصلاحات اقتصادية، تقدم الدعم التأهيلي للمشروعات المدرجة ضمن برنامج الخوصصة كقيام الدولة بتغطية جزء من

(1) زينب حسين عوض الله، المرجع السابق، ص 205.

(2) صالح صالح، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد، المرجع السابق، ص 114، 115.

جابر فهمي عمران، المنافسة في منظمة التجارة العالمية، المرجع السابق، ص 243.

(3) مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 258.

سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 103.

تكاليفها الاجتماعية (التسريح، التقاعد...) إغفائها من ديونها المستحقة لتسهيل عملية خوصتها⁽¹⁾.

تعفي الاتفاقية أيضا البلدان الأقل نموا والبلدان النامية التي يقل فيها متوسط الدخل عن 1000 دولار من الأحكام الخاصة بالدعم المحظور⁽²⁾.

أما الدول النامية الأخرى فاستفادت من مدة ثماني سنوات كامتياز تفضيلي، يحق لها اتباع سياسة دعم المنتوجات دون أن تواجه معارضة أو موقف مماثل بالنسبة للدول الأخرى المستوردة لمنتجاتها.

إذا تبين لأحد الأعضاء أن عضوا آخر يقدم دعما محظورا فإنه يطلب التشاور مع العضو الداعم، إذا لم يتم التوصل إلى اتفاق في مدى 30 يوما، يمكن رفع الموضوع لجهاز تسوية المنازعات بإنشاء فريق تحكيم فورا، إلا إذا رأى الجهاز عدم إنشاء الفريق فيجوز له الاستعانة بفريق الخبراء الدائم لمعرفة ما إذا كان الإجراء قيد النظر هو دعم محظور من عدمه، يقدم فريق الخبراء تقريرا بنتائج الفحص ويعمم على جميع الأعضاء خلال 90 يوما من تاريخ تشكيل الفريق، فإذا تبين بأن الدعم من المحظور توصي لجنة التحكيم العضو بسحب الدعم دون إبطاء في فترة زمنية محددة في حالة عدم الامتثال للتوصية، تسمح الهيئة المختصة للعضو الشاكي باتخاذ الإجراءات المضادة⁽³⁾.

البند الثاني: الدعم المشروط.

يتمثل الشرط في أن لا يكون سببا للإضرار بالمصالح التجارية للدول، فكل دعم يزيد عن 5% من قيمة السلعة يعتبر ضارا بمصالح الدول الأخرى يستوجب اتخاذ إجراءات مضادة له⁽⁴⁾، بإقامة الدعوى وتقديم الشكوى إلى هيئة تسوية الخلافات في

(1) صالح صالح، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد، المرجع السابق، ص 115.

(2) مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 259.

(3) جابر فهمي عمران، المنافسة في منظمة التجارة العالمية، المرجع السابق، ص 244.

(4) سليم سعداوي، المرجع السابق، ص 103.

حال ثبوت الضرر، على العضو الذي أوقع الضرر من الدعم أن يرفعه فوراً أو يزيل الآثار العكسية التي تسبب فيها⁽¹⁾.

البند الثالث: الدعم المسموح.

هو الدعم الذي لا يمنح لسلمة أو صناعة معينة، يعود بالفائدة على الأنشطة الاقتصادية المختلفة، كالدعم الموجه لبرنامج البحث والتطوير، إذا كانت المساعدة لا تزيد عن 75% من تكلفة البحث الصناعي⁽²⁾، أي الدعم الممنوح لسلمة ما أو صناعة في إطار مخابر البحث، أو المقدم في إطار المحافظة على البيئة⁽³⁾. وتحقيق التنمية الجهوية للمناطق الأقل نمواً⁽⁴⁾.

إن الدعم من أخطر صور الممارسة غير الشرعية في التجارة الدولية: "هو أكثر ضرراً من الإغراق، لا يتمتع بالشفافية والوضوح غالباً ما يقرر بطريقة مستترة أو خفية أو بطريقة غير مباشرة"⁽⁵⁾. وهو يخالف مبدأ قانوني هام متعلق بحسن النية في استخدام السلطة أو السيادة.

يترتب على نظام الإعانات آثار اقتصادية هامة تغطي الأسواق الداخلية والأسواق الخارجية، تمس الدولة التي تعين صناعاتها أو الدول التي تواجه هذه الصناعات والسلع المعانة. أول الآثار أن الإعانات تزيد من القدرة التصديرية لدولة ما في دولة أخرى نتيجة تخفيض التكلفة وانخفاض الأسعار.

يمثل الأثر الثاني أن الدعم لا يقتصر دوره على الدولة المصدرة إليها وإنما يمتد إلى كافة البلدان الأخرى المنافسة في السوق، حيث تكون السوق الخارجية مفتوحة، دون أن

(1) مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 258.

(2) جابر فهمي عمران، المنافسة في منظمة التجارة العالمية، المرجع السابق، ص 246.

(3) سليم سعداوي، المرجع السابق، 102.

(4) صالح صالح، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد، المرجع السابق، ص 115.

(5) مصطفى رشدي شبيحة، المرجع السابق، ص 77.

يتوافر فيها تكافؤ الفرص بحيث تكون بعض السلع معانة والبعض الآخر لا يستفيد من الدعم.

الأثر الثالث يتمثل في أن الإعانات تمثل قيود أو عوائق أمام حرية التجارة الدولية، أما الأثر الرابع له أنه يفيد الدول الخارجية المستوردة للمنتج المعان حيث تقل الأسعار ويقبل المستهلكون على شراء هذه السلع، خاصة إذا كانت لا تنتج سلعا مشابهة، أما إذا حصل العكس وكانت الدولة المستوردة تنتج سلعا متشابهة، فانخفاض الأسعار نتيجة الدعم سوف يؤثر في الإنتاج الداخلي، يوقف نمو الصناعات المحلية، يؤدي إلى البطالة وتخرج الصناعة الوطنية غير المعانة من دائرة الأعمال.

والأثر الخامس يشير إلى ابتعاد الصناعة الوطنية عن الكفاءة الذاتية، لن تؤدي إلى رفع الإنتاجية أو تحقيق النمو، خاصة إذا ما كانت الإعانة مقررّة لمدة طويلة، إن نظام الإعانة للصناعة الوطنية يمثل خروجاً عن الترشيد الاقتصادي.

والأثر السادس أن الإعانات قد تستخدم كعلاج مؤقت وبداية للاحتكار، حيث أنّها تسمح للصناعة المعانة أن تحصل على نصيب أكبر من السوق الداخلي أو الخارجي، تمارس احتكار الكمية واحتكار السعر.

توجد عدة معايير أخذها بعين الاعتبار المفاوضون قبل إبرام الاتفاقية المتعلقة بالرسوم التعويضية.

المعيار الأولي هو النفقة التي تحملتها الحكومة في سبيل منح المعونة أو المساعدة أو الدعم، المعيار الثاني هو المنفعة التي تحققت للمشروع نتيجة تدخل الحكومة والتي تتجاوز ما كان سيحصل عليه المشروع في ظروف السوق العادية.

أما المعيار الثالث هو الاضطراب أو الاختلال الذي يحدث في النشاط الاقتصادي بالمقارنة مع الظروف العادية للاقتصاد.

والمعيار الأخير هو معيار التخصّص تستفيد منه عناصر معينة أما إذا كانت الإعانة عامة ومتاحة للجميع، يمكن لأي شخص في المجتمع استخدامها والاستفادة منها فلا تدخل في نطاق التحريم.

لا يفرض الرسم التعويضي على الدولة صاحبة الدعم إلا إذا لحق الضرر بصناعة الدولة المستوردة.

حددت الاتفاقية المتعلقة بالرسوم التعويضية ثلاثة أنواع من الضرر:

- الضرر الذي يلحق بالصناعة المحلية لعضو آخر من المنتجات المماثلة.
- الضرر الذي يؤدي إلى إزالة كافة المزايا التي حصلت عليها جميع الدول الأعضاء من المنافسة المفتوحة المقررة في اتفاقية الجات والتي تقضي بإزالة كافة القيود والرسوم الجمركية.

- الضرر الخطير الذي يلحق بكل مصالح الأطراف الأخرى بالإعانة أو الدعم لا يقتصر أثرها على أطراف العلاقة فحسب، لأن السوق الخارجية أو سوق العضو المعني أصبحت مفتوحة أمام الجميع.

إن هذا الضرر يكشف عن صورة تتمثل في تواجد سلع معانة لبعض الدول و سلع أخرى غير معانة وذلك معناه الإخلال بقواعد المنافسة الشريفة ليمتد الضرر إلى أطراف أخرى غير الدول المصدرة أو المستوردة.

معيار الضرر الخطير الذي قد يلحق الأطراف الأخرى والوارد في الفقرة الأخيرة

افتترضت بشأنه الاتفاقية وجوده في أربعة حالات هي:

- إذا كان إجمالي قيمة الدعم لمنتج ما يتجاوز 5%.
- الدعم الذي يغطي الخسائر التي تتحملها صناعة ما.
- الدعم الذي يغطي خسائر التشغيل التي يتحملها المشروع.
- الإعفاء المباشر من الديون التي تستحق للحكومة والمنح التي تقدم لتغطية دفع الديون إذا توافرت هذه الشروط، يفترض خطورة الضرر ويحق للأطراف الأخرى في السوق الاعتراض أو الشكوى، إن هذا يمثل قرينة تقبل إثبات العكس في حالة ما إذا تمكن العضو إثبات أن الدعم لم يترتب عليه آثار ضارة بالغير.

فصلت الاتفاقية أيضا في الشروط المتعلقة بالدعم الذي يغطي خسائر التشغيل التي يتحملها المشروع من خلال تقديم أربعة قرائن:

- أن يترتب على الدعم إزاحة أو إعاقاة المنتج المماثل من سوق العضو الذي يقدم الدعم.

- أن يترتب على الدعم إزاحة أو إعاقاة المنتج المماثل للعضو من سوق ثالث أو آخر.
- أن يترتب على الدعم تأثير في المنافسة السعرية أو الكمية، من حيث خفض أسعار المنتج المدعوم بالمقارنة بأسعار منتج مشابه لعضو آخر في نفس السوق، أو خسارة المبيعات في نفس الوقت.

- أن يترتب على الدعم زيادة نصيب العضو المدعوم في السوق العالمية، لاسيما سوق المنتجات الأولية المدعومة أو السلع الأساسية المدعومة، بالمقارنة بنصيبه في المتوسط خلال فترة السنوات الثلاث السابقة مع استمرار الزيادة أثناء فترة منح الدعم.

طلبت الاتفاقية بضرورة تقديم الدليل إلى اللجنة على وجود الإزاحة أو الإعاقاة الواردة في المادة 3/6 ب من خلال بيان ما إذا كان هناك تغير في النصيب النسبي في السوق لغير صالح المنتجات الشبيهة غير المدعومة في فترة مناسبة.
إن التغير في الأنصبة النسبية في السوق يكون من خلال:

- زيادة حصة المنتج المدعوم في السوق.
- بقاء حصة المنتج المدعوم في السوق ثابتة بفضل الدعم.
- انخفاض حصة المنتج في السوق بمعدل بطيء بفضل الدعم.

كما أنه يرى في حالة الأسعار إثر الدعم من خلال المقارنة بين أسعار المنتج المدعوم وأسعار المنتج الشبيه غير المدعوم مورد إلى نفس السوق، وعلى كل عضو يدعي وقوع أضرار خطيرة في سوقه أن يتيح لأطراف النزاع ولل فريق جمع المعلومات عن الأنصبة والأسعار.

افتترضت الاتفاقية، أنه لا يمكن تصور إزاحة أو إعاقاة تؤدي إلى أضرار خطيرة تؤثر في مصالح الأطراف الأخرى، إذا وجدت ظروف خارجة عن إرادة العضو الذي يقدم الدعم لمنتجاته، أدت إلى التأثير في مصالح الأطراف الأخرى أو العضو المشتكي من

خلال انخفاض صادراته، أو مبيعاته من المنتج المشابه. قامت الاتفاقية بتحديدتها في الحالات التالية:

- إذا كان هناك قيود أو حظر على تصدير المنتجات الشبيهة للعضو الشاكي، أو على الاستيراد من العضو الشاكي إلى سوق البلد الثالث المعني.
- إذا كان هناك احتكار للتجارة من جانب حكومة ما، وقررت نقل استيرادها من المنتج المشابه من العضو الشاكي إلى بلد آخر لأسباب غير تجارية.
- إذا وجدت قوة قاهرة أو ظروف طبيعية تؤثر على المنتجات المتاحة من العضو الشاكي.

- إذا وجدت ترتيبات تحد من صادرات العضو الشاكي.
- عدم التطابق بين منتجات العضو الشاكي والمنتجات المشابهة لها في بلد الاستيراد من حيث المواصفات والمقاييس واللوائح التنظيمية.

في كل هذه الحالات إن تخفيض الكميات في سوق البلد المستورد أو سوق بلد ثالث، لم يكن تحت تأثير المنافسة غير المشروعة المتمثلة في المنتجات المدعومة وإنما تحققت لأسباب أخرى تنظيمية، فنية أو طبيعية، سواءا من جانب العضو الشاكي أو الأطراف الأخرى وليس من جانب العضو الذي يقدم الدعم والأسعار المخفضة والمدعومة، إن إثبات الضرر يكون على أساس الأدلة والمعلومات المقدمة للجنة التحكيم. يتم فرض الرسوم التعويضية مقابل الدعم تطبيقا للمادة XI من اتفاقية الجات يتم تحديدها بعد توافر ثلاثة عناصر أساسية هي:

- أن يتم حسابها بناء على الفائدة أو الميزة المتحققة لمتلقي الدعم.
- تحقيق الضرر المادي أو التهديد بحدوثه.
- تحديد الصناعة الوطنية المتضررة من الدعم⁽¹⁾.

(1) مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، المرجع السابق، ص 259.

بحسب العنصر الأول يجب أن يكون حساب الدعم واضحا ومتسما بالشفافية مراعى فيه التوجيهات التالية:

- إن مشاركة الحكومة في رأس المال لا يعني تحقيقا لمنفعة أو ميزة أو فائدة إلا إذا كانت الممارسات التجارية لهذه المشروعات، تخرج عن قواعد الممارسات الخاصة العادية.

- تقديم الحكومة قرضا لا يمثل منفعة أو ميزة، إلا إذا كان هناك فرق بين المبلغ الذي تدفعه الشركة المتلقية للقرض من أجل التصنيع، والمبلغ الذي كان من المفروض أن تدفعه الشركة في حالة ما إذا حصلت على قرض تجاري عادي مشابه، والميزة أو الفائدة تقرر بالفرق بين المبلغين، نفس الأمر يسري على ضمان القرض من طرف الحكومة.

تحسب القيمة على أساس الأوضاع السائدة والمتعامل بها في سوق السلع والخدمات⁽¹⁾.

أما العنصر الثاني فيتعلق بحدوث الضرر في صورته المادية الذي يتضمن جانبين:

الأول: خاص بتحديد حجم وأثر الواردات المدعومة في السوق الاستيرادية للمنتجات الشبيهة أما الثاني فيتعلق بدراسة أثر الواردات على المنتجين المحليين في السوق، مع ضرورة تحديد حجم الزيادة في الواردات بصورة مطلقة أو بالنسبة للإنتاج والاستهلاك في السوق المحلية للعضو المستورد، ببيان أثر الزيادة على الأسعار من حيث انخفاضها أو المنع من زيادتها.

إن تحديد الضرر وأثره على الصادرات المدعومة يستدل بعدة معايير اقتصادية من أهمها: الانخفاض الفعلي والمحتمل في الإنتاج أو المبيعات أو نصيبها في السوق، مقدار الأرباح وعوائد الاستثمار، كما يمكن الاستدلال من خلال معدل استخدام الطاقة الإنتاجية أو من خلال العوامل التي تؤثر في الأسعار المحلية.

المهم أيضا هو تحديد علاقة السببية بين الواردات المدعومة والضرر المادي الذي يلحق بالصناعة المحلية، فلتحديدها لابد من استبعاد العوامل الأخرى من غير الصادرات

⁽¹⁾ يؤخذ بعين الاعتبار في حساب قيمة الدعم: ظروف النوعية، الأسعار، إمكانية التسويق، النقل، شروط البيع والشراء.

المدعومة التي تحدث ضررا بالصناعة المحلية كأحجام وأسعار الواردات الأخرى غير المدعومة، انكماش الطلب، التغيرات في أنماط الاستهلاك، الممارسات التجارية التقييدية، مدى تقدم المنافسة بين المنتجين الأجانب والمنتجين المحليين، تطورات التكنولوجيا، أداء الصادرات.

إن فرض الرسوم التعويضية، لا يقتصر فقط على تحقيق الضرر المادي وإنما يمتد إلى التهديد أيضا بحدوثه على أساس حقائق موضوعية أو احتمالات قوية، لا على مجرد الادعاء أو التكهن أو الاحتمال البعيد:

- كالأثار التجارية المحتملة للدعم وطبيعته.
- تحقق معدل كبير في زيادة الواردات المدعومة، ما يترتب عليه من احتمال زيادة كبيرة في الواردات.

- زيادة وشيكة أو متوقعة في قدرات المصدر الإنتاجية، تؤدي إلى احتمال زيادة كبيرة في الصادرات للسوق المستوردة مع وجود أسواق تصدير أخرى.
- تسرب الواردات المدعومة بأسعار مخففة، تؤدي إلى خفض أو كبح الأسعار المحلية والزيادة في الطلب على الواردات.

وردت هذه المؤشرات على سبيل المثال لا الحصر، لا بد أن يستند الدليل على مجموع المؤشرات.

أما العنصر الثالث المبرر لاتخاذ الإجراءات التعويضية ما يتعلق بتحديد الطرف المتضرر من الإعانات أو الدعم هو الصناعات المحلية والتي تخص مجموع المنتجين المحليين للمنتجات الشبيهة والثاني ينصرف إلى مجموع الإنتاج والذي يشكل نسبة كبيرة من الإنتاج المحلي لحل المنتجات⁽¹⁾.

(1) زينب حسين عوض الله، المرجع السابق، ص 205.

جويذة بلعة، المرجع السابق، ص 241.

لا يجوز للعضو المستورد أن يفرض رسوما تعويضية بلا حدود إلا إذا توقف المصدر عن التصدير بأسعار مدعومة للمنطقة أو تقديم تعهدات فورية وأكيدة، كما أقرت الاتفاقية فرض الرسوم على منتجات لمنتجين محددين. إن الصناعة في ظل التكامل الاقتصادي تعتبر حتى هي من الصناعة المحلية تشملها الحماية من سياسة الدعم.

الأصل أن تقدر قيمة الرسم التعويضي بمقدار قيمة الدعم الكامل، كما يجوز فرض الرسم بقيمة أقل من الدعم، إذا كان هذا يكفي لإزالة الضرر بالصناعة المحلية، على أن تكون هذه الفرضية مسموحا بها في جميع أراضي الدول الأعضاء، مع الأخذ بعين الاعتبار مراعاة المصالح المحلية التي قد تتأثر سلبا نتيجة فرض الرسم التعويضي. لا يجوز تطبيق الرسم بشكل تمييزي على الواردات من هذا المنتج المدعم تطبيقا لمبدأ المعاملة المتساوية بين الدول والمنتجات من مختلف المصادر إلا بالنسبة للدول التي قررت وقف أو إزالة هذا الدعم.

أقرت الاتفاقية مبدأ أساسيا هو ضرورة ألا يتجاوز الرسم التعويضي المقرر على منتج معين قيمة الدعم وأن يظل ساري المفعول فقط للمدة والحد الضروري لمواجهة أثر الدعم الذي تسبب في إحداث الخطر فهو ذو أثر مؤقت، يمكن للسلطات المختصة أن تعيد النظر في مواصلة تطبيق الرسوم بناء على مبادرة منها أو طلب من الأشخاص المعنية تقدر الظروف وضرورة الاستمرار في الرسم أو إلغاؤه، عموما إن الحد الأقصى لهذا التدبير الوقتي هو 5 سنوات منذ تاريخ فرضها ما لم يثبت أن انتهاء العمل بالرسم قد يؤدي إلى مواصلة أو تكرار منح الإعانات وتحقيق الضرر.

قررت الاتفاقية ثلاثة استثناءات رئيسية من مكافحة الدعم أو الإعانات:

- استثناءات خاصة بالزراعة⁽¹⁾.
- استثناءات خاصة بالبلاد النامية.

(1) صالح صالح، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد، المرجع السابق، ص 116.

- استثناءات خاصة بالبلاد في مرحلة التحول الاقتصادي.

لتطبيق الرسوم التعويضية يستلزم المرور بإجراءات، أهمها القيام بتحقيق من طرف السلطات المختصة، يفترض تقديم شكوى من الأطراف المعنية المتضررة أي الصناعة الوطنية.

يمكن أن يسبق التحقيق أو أثناءه مشاورات مشتركة بين الدول المتضررة والدول الداعمة، توقف الإجراءات إذا تعهدت الأطراف المعنية بوقف الدعم أو سحبه أو التغيير في الأسعار أو منع آثاره، إذا لم يتوفر ذلك تستمر إجراءات التحقيق على أن تتضمن الشكوى المقدمة: التعريفات، المعلومات الكافية، تقدم الأدلة على وجود الدعم، وتسمع وجهة نظر جميع الأطراف.

أثناء التحقيق يمكن اتخاذ تدابير مؤقتة لحماية للصناعة الوطنية، إذا رأت السلطة المكلفة بالتحقيق ذلك وتوافرت أدلة جديدة على وجود الدعم، تتخذ التدابير المؤقتة لمدة محدودة.

ثم يصدر القرار بفرض رسم مكافحة الدعم إذا توافرت شروطه وثبت إضراره بالصناعة المحلية على أن لا تتجاوز معدلاته معدل الدعم، بالقدر والمدى اللازمين لمواجهة وإزالة الدعم، كما يجب إخطار الأعضاء المعنية بالقرار وأن يتم مراجعته أمام المحاكم المختصة، فضلا عن احتواء التشريع الداخلي قواعد هذا القضاء وضمان استقلاليتها.

على النطاق الدولي تنشأ لجنة مختصة بمكافحة الدعم، تقوم بالرقابة والملاحظة والتشاور مع الدول الأعضاء وتسوية المنازعات⁽¹⁾.

تشارك التدابير الوقائية مع إجراءات مكافحة الدعم والإغراق في تحقيق الضرر ووجوب إجراء تحقيق لإثبات ذلك، أما الاختلاف فيمكن في كيفية تطبيق الإجراءات.

(1) مصطفى رشدي شبيحه، المرجع السابق، ص 101.

إن مكافحة الدعم والإغراق يكون بفرض رسوم تقدر بمبالغ مالية، أما التدابير الوقائية فتكون بغير الطريق النقدي الغرض منها حماية الصناعة المحلية الناشئة من المنتجات المستوردة.

عالج المشرع الجزائري مبدأ فرض الرسوم من خلال نص المادة 12 من الأمر رقم 04-03 المؤرخ في 19 جمادى الأولى 1424 الموافق لـ 19 يوليو 2003 يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها⁽¹⁾.

"يمكن فرض حق تعويضي على سبيل المقاصة، على كل دعم ممنوح مباشرة أو غير مباشرة عند الإنتاج أو التصدير أو النقل لكل منتج يلحق بتصديره إلى الجزائر أو يهدد بإلحاق ضرر كبير لفرع من الإنتاج الوطني".

يستوفي الحق التعويضي بنفس كيفية استيفاء الحقوق الجمركية تبعا لنص م13: "الحق التعويضي حق خاص يستوفي كما هو الشأن بالنسبة للحقوق الجمركية، تحدد شروط وكميات تنفيذ الحقوق التعويضية عن طريق التنظيم".

صدر التنظيم بموجب المرات رقم 05-221 المؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق لـ 22 يونيو 2005 الذي يحدد شروط تنفيذ الحق التعويضي وكمياته⁽²⁾.

لا يمكن تطبيق الحق التعويضي إلا بعد استنفاد تحقيق تقوم به المصالح المختصة في الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية بالتعاون مع المصالح المختصة في الوزارة المعنية. صدر التنظيم بموجب قرار عن وزير التجارة مؤرخ في 15 محرم 1428 الموافق لـ 3 فبر اير 2007 المحدد لكميات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق التعويضي⁽³⁾.

لا يفتح التحقيق إلا إذا أثبتت السلطة المكلفة به أن الطلب قد قدم من قبل فرع الإنتاج الوطني أو باسمه آخذة بعين الاعتبار درجة مساندة أو معارضة المنتجين الوطنيين للمنتوج المماثل من أجل طلب فتح التحقيق.

(1) ج.ر. رقم 43 لسنة 2003، ص 33.

(2) ج.ر. رقم 43 لسنة 2005، ص 9.

(3) ج.ر. رقم 21 لسنة 2007، ص 16.

إن معيار الموافقة يتم، بأن يقدم طلب فتح التحقيق من قبل فرع الإنتاج الوطني أو باسمه إذا كان مدعما من منتجين وطنيين، تشكّل منتجاتهم مجتمعة أكثر من 50% ولا يجب أن يقل عن 25% يتم حساب مبلغ الدعم الذي يؤدي إلى تطبيق الحق التعويضي استنادا إلى الامتياز المخول للمستفيد خلال فترة التحقيق.

يتم تحديد مبلغ الدعم المؤدي لتطبيق الحق التعويضي طبقا للتدابير الآتية:

- يتم على أساس الكمية الأحادية للمنتوج المدعم المصدر نحو السوق الوطنية، يمكن خصم التكاليف الملتزم بها من الدعم الإجمالي، للحصول على الدعم وكذا الرسوم على التصدير وكل ضريبة على تصدير المنتوج نحو السوق الوطنية.

- عند عدم منح الدعم على أساس الكميات المنتجة أو المصنوعة أو المصدرّة أو المنقولة يمكن تحديد مبلغ الدعم بالتقسيم النسبي الملائم من قيمة الدعم الإجمالي على حجم الإنتاج أو المبيعات أو تصدير المنتوج المعني في الفترة التي يغطيها التحقيق.

- عند ارتباط الدعم بالاستثمارات يتم تحديد مبلغ الدعم المؤدي إلى تطبيق الحق التعويضي بتوزيع الدعم على فترة الاستفادة من الاستثمارات في فرع الإنتاج المعني بالدعم.

يقوم التحديد بوجود التهديد بالضرر الكبير على وقائع فعلية وليس فقط على إدعاءات أو تخمينات وإذا ما تم تغير الظروف فيجب أن تؤدي مباشرة إلى وجود ضرر متوقع ووشيك الحدوث.

لتحديد ما إذا كان هناك تهديد بإلحاق الضرر، تقوم السلطة المكلفة بالتحقيق

بفحص بعض العوامل:

- طبيعة الدعم أو التدعيمات المعنية وآثارها المحتملة على التجارة.

- نسبة النمو المعتبرة للواردات المدعومة على مستوى السوق الوطنية والتي تؤثر على احتمال ارتفاع جوهرى للواردات.

- الارتفاع الوشيك والجوهري لقدرة المصدر التي تدل على احتمال ارتفاع جوهري للصادرات موضوع الدعم نحو السوق الوطنية آخذة بعين الاعتبار وجود أسواق أخرى للتصدير قادرة على امتصاص الصادرات الإضافية.

- أسعار الواردات والتي قد تؤثر على أسعار المنتوجات الداخلية بصفة معتبرة أو منع ارتفاعها قد يزيد من طلب واردات جديدة.

- معاينة مخزون المنتج موضوع التحقيق.

لكن لا يشكل أحد من هذه العوامل بالضرورة قاعدة أساسية للتحديد، ومجموع العوامل المأخوذة بعين الاعتبار يجب أن يؤدي إلى الاستنتاج بأن صادرات أخرى موضوع دعم هي وشيكة وبأن ضررا كبيرا قد يقع إذا لم تتخذ إجراءات الحماية.

لا يتم الإعلان عن طلب فتح التحقيق إلا بعد اتخاذ قرار بفتح التحقيق، يتم بعدها تبليغ الأطراف المعنية طبقا للإجراءات المعمول بها قبل فتح التحقيق.

يتضمن الطلب معلومات حول النقاط التالية:

- هوية صاحب الشكوى، التعريف بحجم وقيمة الإنتاج الوطني للمنتوج المماثل يقدمها صاحب الشكوى، أما إذا قدم الطلب باسم فرع الإنتاج الوطني فيحدد في الطلب اسم الفرع وقائمة أسماء جميع المنتجين الوطنيين للمنتوج المماثل، ويقدم تعريف في حدود الإمكان بحجم وقيمة الإنتاج الوطني للمنتوج المماثل الذي يمثله هؤلاء المنتجون.

- معلومات خاصة بالمنتوج موضوع الدعم، بلد أو بلدان المنشأ أو التصدير المعنية⁽¹⁾. مع تحديد هوية كل مصدر أو منتج أجنبي معروف وقائمة الأشخاص المعروفين باستيراد المنتج المعني والمعلومات الخاصة بأسعار بيعه.

- النقطة الثالثة هي متعلقة بمدى تطور حجم الواردات موضوع الدعم وتأثيرها على أسعار المنتوجات المماثلة في السوق الوطنية وعلى فرع الإنتاج الوطني.

(1) المواد 8، 9، 10 من القرار المؤرخ في 3 فيفري 2007، المرجع السابق، ص 17.

يمكن للسلطة المكلفة بالتحقيق بطلب معلل قانونا من أي طرف معلومات إضافية وتقوم بدراسة صحة عناصر الأدلة المقدمة في الطلب لتحديد مدى كفاية الأدلة تبريرا لفتح التحقيق أو عدم فتحه.

لا تتجاوز فترة دراسة طلب فتح التحقيق 45 يوما ابتداء من تاريخ استيلاء الطلب. يتم تبليغ كل الأطراف المعنية بالتحقيق الذي قبل تطبيق الرسم التعويضي بالمعلومات التي تطلبها السلطة المكلفة بالتحقيق وتمنح لها إمكانية تقديم عناصر الإثبات التي تراها مفيدة في التحقيق المعني كتابيا، وترسل استمارة أسئلة وفقا لمتطلبات التحقيق إلى كل الأطراف المعنية، يحدد شكلها بمقرر من الوزير المكلف بالتجارة الخارجية، يمنح أجل مدته 30 يوما للمصدرين والمنتجين الأجانب ابتداء من تاريخ حصولهم على الاستمارة، يؤخذ بعين الاعتبار كل طلب لتمديد الأجل شرط أن يكون معللا.

بمجرد فتح التحقيق تقوم السلطة المكلفة بالتحقيق بإبلاغ كافة المصدرين المعروفين والمتعودين، سلطات البلد المصدر وكذا الأطراف المعنية، وبالتنسيق مع السلطات المختصة للبلدان المصدرة، إجراء تحقيقات بعين المكان لدى مصدري ومنتجي هذه البلدان وفقا لما هو معمول به⁽¹⁾.

على العموم يهدف التحقيق إلى تحديد وجود الدعم ودرجته ومدى تأثيره مع التأكيد على العلاقة السببية بين الواردات موضوع الدعم والضرر الواقع.

قبل البدء فيه تباشر مشاورات مع الأطراف والبلدان المصدرة المعنية قبل فتح التحقيق وحتى أثناء سيره قصد الوصول إلى حل مرضي للجميع ولا تكون عائقا أمام اكتمال إجراءات التحقيق.

إجماليا يقفل التحقيق في مدة أقصاها 18 شهرا ما لم توجد ظروف خاصة. يرفض الطلب وينهى في 3 حالات:

⁽¹⁾ المواد 12، 13، 14، 16 من القرار المؤرخ في 3 فيفري 2007، المرجع السابق، ص 18.

- إذا كانت عناصر الأدلة المتعلقة سواء بالدعم أو الضرر غير كافية لتبرير مواصلة الإجراءات.
- إذا كان مبلغ الدعم نذرا يسيرا، أقل من 1% بالنسبة لسعر تصدير المنتج الموضوع التحقيق.
- إذا كان حجم الواردات المدعمة الفعلية أو الممكنة أو الضرر ضئيلين.
ويقتل التحقيق أيضا إذا كان المنتج منشؤه بلد نام وكان المستوى الإجمالي للدعم الممنوح للمنتوج المعني لا يتجاوز 2% من قيمته المحسوبة على أساس وحدوي، أو كان حجم الواردات المدعمة يشكل أقل من 4% من الواردات الإجمالية للمنتوج المماثل في السوق الوطنية، إلا في حالة ما إذا كانت الواردات ذات منشأ من البلدان النامية والتي تشكل حصصها الفردية من الواردات الإجمالية أقل من 4% تساهم مجتمعة بأكثر من 9% من الواردات الإجمالية للمنتوج المماثل في السوق الوطنية.
- يحصل الحق التعويضي المؤقت في شكل ضمان إيداع نقدي أو كفالة بنكية يساويان مبلغ الدعم المحسوب مؤقتا.
- لا يطبق الحق التعويضي المؤقت إلا بعد ستين يوما ابتداء من فتح التحقيق على أن لا يتجاوز 4 أشهر وبعد نشر بلاغ بهذا الشأن في الجريدة الرسمية الجزائرية.
- لإصلاح الضرر يمكن للمصدر أن يقدم تعهدا في مجال الأسعار فيما يخص منتوجاته التي تدخل إلى السوق الوطنية وتستفيد من دعم خاضع للحقوق التعويضية.
- يتمثل التعهد في رفع سعر المنتج المعني إلى مستوى يلغي الضرر أو مبلغ الدعم، قد يعد سبيلا لقفل التحقيق دون تطبيق الحقوق التعويضية المؤقتة أو النهائية شريطة:
- توفر التعهد عند موافقة بلد التصدير على إزالة الدعم أو تحديده أو اتخاذ تدابير أخرى تتعلق بآثاره.
- التزام المصدر بمراجعة الأسعار أو بعدم التصدير نحو السوق الوطنية لمنتجات تستفيد من الدعم الخاضع للحقوق التعويضية.
- تقبل أو ترفض التعهدات من السلطات المكلفة بالتحقيق.

إذا تم قبول تعهد ما، يستمر إجراء التحقيق حول الدعم والضرر حتى نهايته. كما يمكن للسلطة المكلفة بالتحقيق أن تقترح تعهدات في هذا المجال⁽¹⁾. إن مبلغ الحق التعويضي لا يجب أن يتجاوز مبلغ الدعم. يحدد تطبيق الحق التعويضي ونسبته بقرار مشترك بين الوزير المكلف بالتجارة الخارجية والوزير المكلف بالمالية، لا يسري مفعول الحق التعويضي إلا خلال مدة مواجهة الدعم الذي يسبب الضرر. يمكن للسلطة المكلفة بالتحقيق أن تبقى على الحق التعويضي بناء على طلب كل طرف معني يبرر بمعطيات إيجابية ضرورة مراجعة كهذه، وإذا تبين لها بأن الحق التعويضي أصبح غير مبرر فإن هذا الحق يلغى فوراً.

تقفل كل مراجعة في مدة لا تتجاوز 12 شهراً ابتداءً من تاريخ الشروع فيها. يلغى كل حق تعويضي نهائي بعد 5 سنوات على الأكثر من تاريخ بدء تطبيقه إلا إذا تبين بعد المراجعة استمرار الدعم والضرر أو تكرارهما في حالة إلغاء الحق التعويضي. يمكن تطبيق الحق التعويضي النهائي بأثر رجعي للفترة التي كان من المفروض تطبيق حق تعويضي مؤقت فيها، في حالات التحديد النهائي بوجود الضرر أو التهديد به تحت تأثير الواردات المدعمة.

لا يمكن تطبيق الحقوق التعويضية وحقوق ضد الإغراق على منتج في آن واحد. تنشر كل القرارات المرتبطة بالحق التعويضي في الجريدة الرسمية. يجب على الجزائر عن طريق الوزير المكلف بالتجارة الخارجية، طبقاً للإجراءات المعمول بها في هذا المجال تبليغ الهيكل المتخصصة في الاتفاقيات الدولية التي تكون الجزائر طرفاً فيها بكل قرار أولي أو نهائي في مجال الحقوق التعويضية⁽²⁾.

إن اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يأخذ بهذه التدابير الحمائية ويسمح بفرض الرسوم ضد الإغراق وفقاً لنص م 22 من المرسوم رقم

(1) المواد 20، 21، 22، 25 من المرسوم رقم 05-221، المرجع السابق، ص 12.

(2) المواد من 41 إلى 45 من المرسوم رقم 05-221، المرجع السابق، ص 14.

159-05⁽¹⁾ المؤرخ في 2005/04/27 المتضمن التصديق على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي.

"إذا سجل أحد الطرفين ممارسات إغراق في علاقاته مع الطرف الآخر في مفهوم المادة VI من الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة لسنة 1994، يمكنه أن يتخذ التدابير الملائمة حيال هذه الممارسات وفقا لاتفاق المنظمة العالمية للتجارة الخاص بتنفيذ المادة VI من الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة لسنة 1994، والتشريع الداخلي ذي الصلة وفق الشروط وحسب الإجراءات المنصوص عليها في المادة 26".

كذلك الشأن بالنسبة للرسوم التعويضية يسمح للدولة المتضررة من الإعانة أن تفرض هذه الرسوم: حسب ما جاء في نص م 23 من المرسوم 159-05: "يطبق اتفاق المنظمة العالمية للتجارة حول الإعانات المالية والإجراءات التعويضية بين الطرفين، إذا سجل أحد الطرفين ممارسات تخص الإعانات المالية في مبادلاته مع الطرف الآخر في مفهوم المادتين VI و XVI من الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة لسنة 1994 يمكنه اتخاذ التدابير الملائمة حيال هذه الممارسات وفقا لاتفاق المنظمة العالمية للتجارة حول الإعانة المالية والإجراءات التعويضية ووفق تشريعه الخاص بهذا الصدد".

رخص اتفاق الشراكة أيضا للدول الأطراف اتخاذ التدابير الوقائية باتباع مجموعة من الإجراءات متعلقة، أولا بإعلام لجنة الشراكة على الفور كأقصى حد أسبوع وبيان كتابي يحتوي على المعلومات التالية:

- فتح تحقيق وقاية.
- نتائج التحقيق النهائية، تشمل المعلومات المقدمة بالخصوص توضيحا حول الإجراء الذي يتم على أساسه القيام بالتحقيق والإشارة لרزنانات جلسات السماع ومناسبات أخرى ملائمة للطرفين المعنيين.

(1) ج. ر. رقم 31 المؤرخة في 2005/04/30، ص 9.

يبعث كل طرف مسبقا إلى لجنة الشراكة بيانا كتابيا بكل المعلومات ذات الصلة حول قرار تنفيذ التدابير الوقائية، يجب تسلم مثل هذا البيان على الأقل أسبوعا قبل تنفيذ مثل هذه التدابير.

عند الإخطار بالنتائج النهائية للتحقيق وقبل تنفيذ التدابير الوقائية، يقوم الطرف الذي ينوي تطبيق هذه التدابير إبلاغ لجنة الشراكة بهدف تقصي حل مقبول لدى الطرفين وبهدف التوصل إليه، تجرى مشاورات على مستوى اللجنة.

عند انتقاء التدابير، يتم اختيار تلك التي تسبب أقل الاضطرابات الممكنة لتحقيق أهداف الاتفاق، لا تتجاوز هذه التدابير ما هو ضروري لإيجاد حل للصعوبات التي ظهرت كما يجب أن تحتفظ بمستوى أو هامش التفضيل الممنوحين بموجب الاتفاق. إن حالات المنع والتقييد لا يجب أن تشكل وسيلة تمييز تعسفي أو قيد مقنع بالنسبة للتجارة بين الطرفين⁽¹⁾.

(1) المواد 24، 25 من المرات رقم 05-159 المؤرخ في 2005/04/27، ص 9.

خاتمة

خاتمة

من خلال هذه الدراسة يظهر جليا تباين موقف السياسة الجزائرية بخصوص تسيير تجارتها الخارجية. بعد الاستقلال اعتمدت نظام الرقابة، في سنوات السبعينيات فرضت صراحة صفتها كمحتكرة للتجارة الخارجية بواسطة المؤسسات العمومية الاقتصادية ثم تخلت قدرا ما عن ذلك وأصبغت لنفسها صفة المنظم، أما بعد سنة 2000 بالتحديد سنة 2003، فتحت مجال تحرير التجارة الخارجية على مصراعيه ونصت على ذلك بصفة مطلقة بأن عمليات الاستيراد والتصدير تتم بكل حرية.

إن ذلك لا يتعارض مع ما يقوله (DKaufman): "أن على الدولة وقاية المجتمع من أخطاء السوق، والمجتمع تصحيح وتفادي أخطاء الدولة". يستخلص من رأيه ضرورة الشراكة بين السوق والدولة فلا أحد يعارض تدخل محدود للدولة في النشاط الاقتصادي لكن هذا التدخل يجب أن يكون مكملا ومساعدًا لنشاط السوق وليس معوضا أو مجاهما له⁽¹⁾. تتماشى سياسة الحرية مع إبداء الجزائر عن رغبتها في الانضمام إلى الركب التجاري العالمي الجديد والمؤطر من طرف أهم تنظيم عالمي هي المنظمة العالمية للتجارة وإعادة الانتشار نحو فضاءات أخرى للتعاون وتوسيع الآفاق الجيو اقتصادية للشراكة الاقتصادية فأبرمت اتفاق الشراكة، مع الاتحاد الأوروبي في سنة 2005 على أن تنضم إلى منطقة التبادل الحر الأوروبية مع آفاق 2020 وانضمت كذلك إلى المنطقة العربية الحرة الكبرى في سنة 2009.

تباينت الآراء بخصوص التحاق الجزائر بهذا الركب التجاري العالمي الجديد، هناك من يرى فيه الخير على اقتصاد البلاد ونظامها التجاري والصناعي، غير أن الكثير يتشائم. أسال هذا الموضوع الكثير الكثير من الخبر، ولم تجد الجزائر نفسها إلا مضطرة للالتحاق بهذا النظام نظرا لخصوصية التبادلات الدولية الحالية.

(1) مكيد علي، المرجع السابق، ص 18.

إذا تم تحليل تطور التجارة العالمية تبرز ظواهر جديدة تتمثل على وجه الخصوص في تعميم الاقتصاد الحر على مستوى جميع بلدان العالم تقريبا وسرعة زيادة التجارة العالمية أكبر من سرعة زيادة الإنتاج في العالم، فارتفع معدل التجارة في العالم في الفترة بين سنة 1950 و 1994 بحوالي 6% سنويا، في حين لم يرتفع الإنتاج إلا بحوالي 4%، تضاعفت التجارة العالمية للسلع 14 مرة خلال 45 سنة المنصرمة، بينما تضاعف الإنتاج خمس مرات ونصف، بوجود هذا التفاوت بين نسبة نمو التجارة ونمو الإنتاج تنمو "التجارة التطورية" بخصوص المقاولات الفرعية الدولية، أشغال التركيب ... دخل الاقتصاد العالمي منذ بضع سنوات في نظام يتسم بتداخلات شاملة ساعده في ذلك إزالة التعريفات والحواجز الجمركية وتراجع تدخل الدولة في مجال التنظيم لصالح نشاط الشركات المتعددة الجنسية، والتطور المتزايد للإعلام على الصعيد العالمي الذي يعكس تسارع الزمن، أدى إلى إنشاء مجموعات إقليمية من شأنها أن تحول المجموعات الجغرافية الفرعية والمجاورة لها إلى مناطق التبادل الحر⁽¹⁾. فعلى صعيد الإطار العام للتحليل يجب أن تستند التصورات إلى رؤية حول التطورات الاقتصادية الدولية بما فيها إعادة الانتشار الصناعي وكذا حول آثارها المتوقعة على اقتصادنا وذلك بتقييم انعكاسات مختلف اتفاقيات التسهيل والتبادل الحر التي وقعتها الجزائر على المدين المتوسط والبعيد.

يجب قياس ذلك بحالة الاقتصاد الجزائري الذي يبقى يتميز بنفس الخصائص البارزة إذ:

- ثلثي من موارد الدولة ناجمة عن الجباية البترولية.
- لا تساهم الضريبة على أرباح الشركات إلا في حدود نسبة 3% من الجباية الإجمالية.
- نسبة 95% من الإيرادات بالعملة الصعبة من قطاع المحروقات، والذي مازال يمتص حصة معتبرة من الإيرادات الخارجية للاستغلال وحاجات الاستثمار التي تشكل مصدرا للمديونية مستقبلا⁽²⁾.

(1) رأي المجلس الاقتصادي والاجتماعي، المرجع السابق، ص 55.

(2) خاصة بانخفاض قيمة البترول.

على هذا الأساس إن التجارة الخارجية للجزائر لا تمثل إلا حوالي 45% من ناتجها الداخلي الإجمالي بينما كانت هذه النسبة تقارب 80% في السبعينات، فالجزائر مدمجة بشكل سيئ في الاقتصاد العالمي مادامت صادراتها تتركز على مادة واحدة هي المحروقات بنسبة 95%.

تواجه الجزائر اليوم تحديا مزدوجا، الأول يتعلق بإعادة تحريك قدرات نموها بفضل إجراءات وعمليات إعادة الهيكلة التي تم الشروع فيها لإنجاح الانتقال إلى اقتصاد السوق والثاني متعلق بالتفاوض بشأن إدماجها ضمن الاقتصاد العالمي، فكان عليها إعادة هيكلة الجهاز الصناعي نحو الفروع الكفيلة بضمان النجاح ضمن الصادرات العالمية، التفتح على الشراكة الاقتصادية من أجل تحسين قدرة المؤسسات على التنافس.

فمن الضروري انتهاج إستراتيجية لإعادة الإدماج الفعال في الاقتصاد العالمي، سواء كان ذلك بمفهوم مواصلة مسار التنمية أو بمفهوم الحفاظ على مكانة البلد في سياق العلاقات الاقتصادية والسياسية الدولية الجديدة، ويجب العمل على الاندماج في فضاءات اقتصادية نشيطة لها آثار دافعة للنظام التجاري.

"يجب على الجزائر في ظل هذه الحركة التي بدأت أسسها تثبت تدريجيا، ألا تنضم تحت الإكراه والضغط وذلك رغم الالتزامات العديدة التي تمت مع الشركاء الأجانب والتي قد تبدو قاسية، شريطة تصورها كحواجز تحولت إلى منافع"⁽¹⁾.

وذلك هو الرأي الصائب، لأن السلبيات الناجمة عن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة قد تتحول ككل إلى حوافز تكثف من التبادلات التجارية، والإستراتيجية الوحيدة الفعالة تكمن في ترويج منتجاتها في أسواق شركائها مما يستلزم الإسراع في انتهاج سياسة تنويع صادراتها، وهذا هو الحافز الرئيسي.

(1) رأي المجلس الاقتصادي الاجتماعي، المرجع السابق، ص 54.

فوزن الجزائر وتأثيرها في التجارة العالمية لا يكادان يذكران في الوقت الراهن حيث تتراوح صادراتها بين 10 و12 مليار دولار أمريكي سنويا بينما يبلغ حجم الصادرات في العالم حوالي 6000 مليار دولار أمريكي سنويا. طال مسار انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، تعتبر الإطار التنظيمي والقانوني لتسيير العلاقات التجارية الدولية وتملك الوسيلة الفعالة لحل المنازعات التجارية المتصلة بها.

تقدمت بأول طلب لاتفاقية الجات في سنة 1987، وقّعت على جولة مراكش كعضو ملاحظ، حرّكت مسار انضمامها في سنوات التسعينات، لكن بوتيرة بطيئة نظرا للعشرية السوداء التي عاشتها البلاد، وعطلت من سريان ملف الانضمام. أعيد تكثيف المفاوضات بعد سنة 2002، تمثل الأمل بالانضمام في سنة 2005⁽¹⁾. غير أنه لم يتحقق. تأخر لحد الآن أي لأكثر من 11 سنة، رغم أن الجزائر تبنت أغلب الاتفاقيات التي أبرمت في ظل المنظمة العالمية للتجارة وأدخلتها في تشريعاتها الداخلية غير أن الواقع بشأن التطور التجاري والاستثمار الأجنبي في الجزائر يحولان دون ذلك، فاضطرت البلاد إلى التفكير في إزالة أهم قاعدة يرى الأجانب فيها عائقا جديا ألا وهي نسبة "49 في مواجهة 51% للدولة الجزائرية" وتراجعت عنها.

عملت على تقديم مذكرة مفصلة عن كل القوانين الجزائرية إلى فوج العمل التابع للمنظمة، في كل مرة تسوق الجزائر مجموعة من الخبراء لتوضيح جدوى المذكرة ومحتواها، لحد الآن لم يكتب لها الانضمام على غرار أغلب البلدان النامية، فاليمين هي الدولة الأخيرة التي حظيت بالانضمام.

يرى وزير التجارة الجزائري بأن قانون المنافسة وحماية المستهلك هما طريقا الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مضيفا بأن ندوة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية⁽²⁾ ستقدم

(1) واجهت الجزائر مشكلة أمام المنظمة العالمية للتجارة بشأن إصدار قرار بمنع استيراد الكحول.

L'algerie espère adhérer à l'OMC avant la fin de l'année, le phare n°72 avril 2005, p 39.

(2) أمينها هو كينيان مونيسا كيتوي.

مساعدة تقنية واستشارة، بغية مرافقتها في عملية مطابقة تشريعها المسير للتجارة وتسهيل انضمامها للمنظمة، وتقديم برنامج للجمارك الجزائرية لتعزيز قدراتها في مجال التسيير والمراقبة عن طريق نظام جمركي آلي⁽¹⁾، يساعد على التحكم في مسارات الجمركة والمعالجة الإلكترونية للتصريحات وعمليات التحويل والجمركة العاجلة إضافة إلى تدوين المعلومات الإحصائية.

وترافقها أيضا من خلال الاستشارة التي ستقدمها لها للرد على عدد من الأسئلة التقنية لاسيما تلك التي تطرحها الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي.

هاته المساعدات جسدت في خطاب الأمين العام لندوة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "في الوقت الراهن نحن ملتزمون في عدة مجالات بما فيها انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة والمسائل المتعلقة ببحث سياسات الاستثمار وتطور اتفاقات الاستثمار وسبل تعزيز سلطة المنافسة في الجزائر"⁽²⁾.

لكن رغم ذلك، لا توجد الجزائر في معزل عن المشاركة في المبادلات التجارية العالمية داخل إطار المنظمة، إذ أبرم اتفاق ما بين مديرها العام والمدير العام لصندوق النقد العربي في جنيف في 3 ماي 2002 للتعاون بين المؤسستين على إيجاد مساعدة تقنية وتقوية قدرات الدول العربية من أجل إسهامها في النظام التجاري متعدد الأطراف والمفاوضات التجارية. أبرم هذا الاتفاق على هامش ندوة رؤساء البنوك الجهوية للتنمية لمناقشة دورهم في وضع حيز التنفيذ برنامج الدوحة للتنمية المتعلق بمساعدة الدول العربية الملاحظة في المنظمة لرفع التحدي فيما يخص تسيير العلاقات التجارية الدولية⁽³⁾.

وبمناسبة حل النزاعات ذات الصلة بهذا النوع من العلاقات الدولية نص قا إم وإد على تحديد أقطاب متخصصة منعقدة في بعض المحاكم بالنظر دون سواها في المنازعات

(1) المسمى سيدونيا يعد أداة ناجعة تطبق في أزيد من 90 دولة في العالم.

(2) جريدة الشروق الإثنين 8 ديسمبر 2014، ع 4580، ص 5.

(3) Djamil Bahri, commerce, l'OMC et le fond monétaire arabe vont coopérer pour aider les pays arabes, le phare n° 38 juin 2002, p 47.

المتعلقة بالتجارة الدولية، فضلا عن استحداثها لقسم في هذا القانون متعلق بقواعد التحكيم التجاري الدولية كأداة دولية فعالة لحل النزاعات التجارية الدولية.

إضافة لما ورد في مواد قواعد تنازع القوانين المنصوص عليها في القانون المدني، والتي تعتبر المرشد لحل النزاعات التجارية ذات الطابع الدولي.

وعلى غرار أغلب الدول المتوسطية⁽¹⁾، أبرمت الجزائر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي أسالت هذه الخطوة الحبر، الحبر الكثير، تجلت معظمها حول التفاوت الاقتصادي والتجاري الكبير ما بين الاتحاد الأوروبي والجزائر، وأن اتفاق الشراكة سيحوّل الجزائر إلى مجرد سوق للمنتج الأوروبي، في المقابل يبقى مجال الاستثمارات الأوربية ضعيفا، لأن البلد الأجنبي يهمله تسريب منتجاته إلى السوق الجزائرية، بدلا من حمل استثماراته ومؤسساته لتشجيع التصنيع في الجزائر والتكثيف من المنتجات المحلية ذات المنشأ الجزائري.

يرجع ممثل الاتحاد الأوروبي في منطقة المغرب العربي⁽²⁾، السبب ليس إلى هاته الدوافع الخفية، وإنما عدة عراقيل بيروقراطية وإلى قاعدة 49/51 وإلى التمييز بين المتعاملين الوطنيين والأجانب في مجال الخدمات، هاته الإجراءات ثم النص عليها في قانون المالية لسنة 2014. كانت هاته العراقيل محور عدد كبير من التقارير الدولية وهي لا تخدم أبدا سبل تطوير النظام التجاري الخارجي للجزائر.

غير أن البعض الآخر، يرى في مواجهة الطرف القوي مع الضعيف فائدة لهذا الأخير تتمثل في تحفيزه على العمل وإقامة الإصلاحات للوصول إلى مستوى الطرف الآخر.

على خلاف الاتحاد الأوروبي الذي يجد فيه الخير الكثير، إذ أن حصيلة تعاونه مع الجزائر ما بين 2000 إلى غاية الآن إيجابية إلى حد بعيد، بدليل أن حجم المبادلات

(1) partenariat euro méditerranéen, le processus de barcelone, le phare, n°78 octobre 2005, p 48.

(2) جبرالد أوداز.

التجارية بين الطرفين شهدت ارتفاعا مع مرور السنوات بتغير طفيف في الفترة ما قبل سنة 2005 وما بعدها باعتبارها سنة التوقيع على اتفاق الشراكة.

تزايدت الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي في سنة 2006 إلى 98 مليون دولار، أي بنسبة 16,33% حسب الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، بالتفصيل بلغت 699,58 مليون دولار في سنة 2006 في مقابل 601,38 في سنة 2005 من مجموع 1,066 مليار دولار للصادرات الجزائرية خارج المحروقات في مقابل 907 مليون دولار في سنة 2005⁽¹⁾.

ويتأسف الطرف الأوروبي عن تأخر إنشاء منطقة التبادل الحر إلى سنة 2020 بعدما كانت مقررة في سنة 2017: "خاصة أن العلاقات الصناعية بين دول الاتحاد الأوروبي والجزائر تحتاج إلى دفعه إضافية، من منطلق أن الجزائر عامة والمؤسسات الاقتصادية بشكل خاص ستستفيد من خلال استجابتها إلى معايير النوعية المطلوبة لدخول المنتجات للسوق الأوروبية وهي مقاييس معتمدة عالميا من شأنها أن تفتح للمنتج الجزائري الأسواق في مختلف مناطق العالم، باعتبارها أبرز العراقيل التي تواجه المنتج الجزائري على مستوى التجارة الخارجية"⁽²⁾.

كما أبدت الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين تفاؤلا بحيث أن الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ستجد لها مكانا في 25 دولة أوروبية بأسعار تنافسية نتيجة إلغاء العديد من التعريفات الجمركية، غير أنها في المقابل - وهذا هو الهاجس - تسعى المؤسسات على وجه الإسراع نحو تكريس برنامج لتأهيلها قبل ولوج الأسواق الأوروبية والتعرض لخطر الزوال، غير أن الإيجابيات ستكون محققة على المدى البعيد بالسعي الحقيقي نحو التغلب على كل المشاكل البيروقراطية ووضع إستراتيجية واضحة لترقية

(1) Algérie U.E, les exportations algériennes vers l'U.E en hausse de 16% en 2006, le phare, n° 98 juin 2007.

(2) تصريح لجيرالد أوداز ممثل الاتحاد الأوروبي في منطقة المغرب العربي في جريدة الخبر بتاريخ 2014/10/23.

الصادرات خارج المحروقات، تسهيل الإجراءات الإدارية المفروضة على المصدر بخلق شبك وحيد على مستوى الموانئ والمطارات لفائدته.

على كل حال يشكل الطرف الأوربي شريك لا غنى عنه، إذ يسيطر على ما يقارب ثلثي حجم التجارة الخارجية للجزائر⁽¹⁾.

ولكون أن الجزائر من الدول العربية انضمت إلى المنطقة العربية الحرة الكبرى. تم تفعيلها حقيقة على عكس ما كان مرجو من وراء إنشاء اتحاد المغرب العربي. لم يحدث هذا الموضوع الجدل مقارنة مع ما أثاره إبرام الجزائر لاتفاق الشراكة مع الدول الأوربية. فأغلب الدول العربية تعاني من نفس المشاكل التي تتعرض لها الجزائر وتعتبر دولا مهمشة في النشاط التجاري العالمي واختفاء أحد الدول العربية لن يؤثر على المسار التجاري في العالم، رغم المحاولات الطويلة للاندماج في ظل التكامل الاقتصادي العربي، كمثال: مصر وسوريا في سنة 1958، الاتحاد العربي بين العراق والأردن من نفس السنة ومجلس التعاون الخليجي سنة 1981 "الذي قطع مسارا معتبرا وشهد نتائج لا تقارن بنتائج اتحاد المغرب العربي"⁽²⁾.

أدركت الدول العربية مخاطر عدم نجاح هذه التكاملات الاقتصادية فسعت قدر الإمكان إلى تطوير منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى "التي تعد محاولة جريئة لإحياء جهود التكامل الاقتصادي العربي المتعثرة"⁽³⁾. كبديل حقيقي عن الجهود الأجنبية -التي سعت إلى عدم إنجاح العديد من التكتلات العربية- فالولايات المتحدة الأمريكية قدمت مشروع السوق الشرق الأوسطية، واقترح الاتحاد الأوربي الشراكة الأورو عربية كبديل آخر، نظرا لتملك الدول العربية ثروات أرضية متعددة وزراعة متنوعة وحقل خصب للاستثمارات الأجنبية، فيكون على الدول العربية محاولة استثمار الأموال العربية فيما بينها بتوفير مناخ الاستثمار الملائم والقيام بمشاريع مشتركة.

(1) بوعجة الجيلالي، المرجع السابق، ص 273.

(2) كبير سمية، المرجع السابق، ص 82.

(3) الجوزي جميلة، المرجع السابق، ص 40.

لذا يكون على الدول العربية الاعتناء ببناء آخر أمل للتعاون الإقليمي وأشمل تكتل اقتصادي، حتى تتمكن هذه الدول من فرض توقعها في النظام التجاري العالمي الجديد. كذلك الشأن بالنسبة للجزائر فإن انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة وإلى التكتلات الإقليمية يتيح لها فرصة التواجد الدائم بالسوق الدولية، غير أن الواقع يشير بأن الانخراط في هذا النظام التجاري العالمي الجديد محدود لأن "الاقتصاد الجزائري ليس له ما يبيع في هاته السوق اللهم إلا سلعة النفط والغاز وهي سلعة تقع خارج دائرة نفوذ المنظمة العالمية للتجارة وتتحكم في تنظيمها وأسعارها تكتلات إقليمية وجهوية وعلى رأسها منظمة الأوبيب التي لازالت تعتمد على نظام الحصص لرسم أسعار النفط"⁽¹⁾.

ذلك ما جرّ السياسة الجزائرية إلى وضع سياسة جديدة لتطوير النسيج الصناعي بغرض ترقية التجارة الخارجية والحصول على نصيب من التجارة العالمية خارج المحروقات.

توجد مفارقة، تسعى الجزائر للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، وإلى إبرام اتفاقات للاتحاق بمناطق التبادل الحر، بنظام صناعي عليل ومريض لم تنجح برامج الإصلاح حتى في إنقاذه، فتيقنت الجزائر بأن الحل الوحيد هو اللجوء للقطاع الخاص⁽²⁾. والاعتناء بالمؤص و م، أول قانون لترقية هذا النوع من المؤسسات كان في سنة 2001، تزايد أعدادها بمرور السنين.

(1) بوعجة الجيلالي، المرجع السابق، ص 284.

(2) *Algerie, Emirats coopération, appels aux émiratis à participer à la privatisation des entreprises algériennes, le phare n° 86 juin 2006, p 51.*
Selon M. ouyahia, les privatisations ont rapporté 20 milliards, le phare n° 72 Avril 2005, p 37.

علي مبروكي، تكييف عملية خصوصية المؤسسات العمومية مع متطلبات اقتصاد السوق والأهداف السياسية للدولة في بحوث الندوة الفكرية التي نظمها المركز الوطني للدراسات والتحليل الخاصة بالتخطيط الجزائر تحت عنوان: الإصلاحات الاقتصادية وسياسات الخصوصية في البلدان العربية، المرجع السابق، ص 402.

سنّت الدولة عدة تشريعات لتحفيز التصنيع والتصدير باستحقاق أحسن مؤسسة لجائزة الجودة. تماشيا مع ما ذكره عالم الاجتماع التربوي الأمريكي داوي Daway « quand la main travaille, l'esprit réfléchit »⁽¹⁾.

تكرست هذه السياسات من أجل تقليص تأثير الصناعة الناجم عن التبعية المقيدة جدا أحيانا للمدخلات المستوردة من الخارج⁽²⁾. والاسترجاع السريع لقدرات الإنتاج غير المستعملة كالمقاولة الفرعية، الشراكة الوطنية ...

انتهجت السياسة الجزائرية أساليب تأهيل المؤسّس و م بغرض إدماجها في محيط مساعد ومؤيد للانضمام في المحيط العالمي الجديد "وبذلك توفر لها الحل الصائب الذي يستوجب تأهيل قاصر بترشيده بطريقة صحيحة إلى أن يبلغ"⁽³⁾.

فهو الوجه الحقيقي الجديد الذي تفاوض به الجزائر مع المنظمة لذا يجب أن تكون وسيلة للابتكار والإبداع بتفعيل علاقاتها مع مراكز البحث العلمي المتخصص في شؤون المؤسسات ومساهماتها في محاربة الفساد الإداري.

في هذا السياق، تم لأول مرة إشراك الجالية الجزائرية في مشاريع البحث والتنمية إذ طرح حوالي 35 خبيرا مقيمين بالمهجر والعاملين في مختلف القطاعات الصناعية والعلمية من بينهم نشطين في منطقة "سليكون فالي" أكبر المناطق العلمية التكنولوجية الأمريكية مقترحات وعروض قابلة للاستغلال في الجزائر، كما تعهدوا بتقديم الدعم ومرافقة المشاريع الصغيرة والتكفل الجدي بالشباب المقاول الجزائري، على غرار دول أخرى التي حققت تقدما في مجال الصناعات الصغيرة بإشراك كفاءات جاليتها كالصين والهند وتركيا التي سجلت نسبة للتشغيل تفوق تلك المعايير في الاتحاد الأوروبي.

(1) حينما تعمل اليد يشتغل التفكير.

Ali Tehami la PME – PMI l'arme et l'ame des puissances économiques actuelles, le phare n° 40 Aout 2002, p 45, 46.

(2) رأي المجلس الاقتصادي والاجتماعي، المرجع السابق، ص 85.

(3) بن علو خليفة، المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في مواجهة قواعد المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال عن كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2008-2009، ص 272.

أكد رئيس الجمعية الدولية للجزائريين بالخارج أن: "الجزائر أمام فرصة استغلال خزان من الكفاءات إذا وفرت المناخ الملائم" بتحويل معارفهم ومصاحبة أصحاب المشاريع وحتى نقل جزء من نشاطاتهم واستثماراتهم، إذا ما توافرت الظروف الملائمة ونظام بيئي مشجع، يستغرق إنشاء هذه المؤسسات في الولايات المتحدة الأمريكية يوما واحدا، وفي فرنسا أسبوعين أما في الجزائر فتمتد المدة من ثلاثة إلى 6 أشهر.

إن حلمهم يكمن في نجاح شباب الجزائريين من خلال مؤسساتهم في أعمالهم وتصدير منتجاتهم إلى الخارج⁽¹⁾. فأنشئت جمعية الشتات الجزائري في فبراير من سنة 2011 لتضم حوالي 100 عضو في العالم لبناء الاقتصاد الجزائري.

أكد أحدهم بأن الجزائر تتوفر على المؤهلات الضرورية لتصبح أحد الفاعلين العالميين الناشئين اقتصاديا في غضون العشرين سنة المقبلة إلى جانب الصين، البرازيل وتركيا والتوجه بسرعة نحو اقتصاد منتج خارج قطاع المحروقات، ليس كما صرح أحد السياسيين في الستينات "نحن لسنا بحاجة إلى تصنيع لأن لدينا بترول".

إن القاعدة الصحيحة هي قول الله تعالى: ﴿ وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ

وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ﴾⁽²⁾. كما ركزت السياسة الجزائرية على الاهتمام بقطاع المناولة

في الجزائر وتنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤ ص و م، الذي يتكفل بتأهيل 20 000 مؤسسة تابعة لمختلف القطاعات بنصيب مالي قدره 386 مليار دج، تقدمت 5000 مؤ ص و م بطلبات للاشتراك في هذا الترتيب الموجه حصريا للمؤسسات المنتجة وليس لتلك التي تبيع المنتجات على حالها، وعلى حل المشكل الأول الذي يعترض القطاع الصناعي ألا وهو مشكل العقار، فأطلقت الدولة برنامجا طموحا لإنجاز 39 منطقة صناعية جديدة تتوفر للمرة الأولى على خدمات دعم الصناعة، يغطي مساحة إجمالية

(1) Industrie Algerie, publication trimestrielle du ministère de l'industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement, Avril 2012, www.mipmepi.gov.dz.

(2) الآية رقم 105 من سورة التوبة.

تقدر بـ 9042 هكتار تشمل 33 ولاية، ثم إسناد البرنامج إلى الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري تحت وصاية الوزارة المكلفة بالمؤسسات⁽¹⁾.

إن الإسراع في تحرير التجارة الخارجية للجزائر، يسهل التمويل العادي لجهاز الإنتاج⁽²⁾، وتسهيل علاقات التجارة الخارجية يساعد على التحضير للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

عملت السلطات الجزائرية على ترقية أساليب التصدير بالتعاون مع الدول الأجنبية، ثم تكوين فرق عمل تبين تجارب مختلف الدول⁽³⁾.

يمثل تنمية الصادرات خارج المحروقات فائدتين للجزائر:

- تسهيل الالتحاق بالركب التجاري العالمي الجديد.

- تخلص الجزائر من تبعية تجارتها الخارجية للمحروقات ولتقلبات أسعارها، فتحديدها يخضع لنظام الكمّ، وهي تعرض في كل مرة الميزان التجاري للجزائر إلى أزمات بسبب تدهور سعر النفط، كانت الأزمة الأولى في سنة 1986 والثانية في سنة 1998 كبّدتها تكاليف باهضة الثمن، أثّرت بالنتيجة على كل المجالات السيادية في الدولة، فيجب على الجزائر أن لا تحصر استغلال الثروات التي تتمتع بها في المحروقات فقط، وإنما تمتد إلى مختلف الخيرات من طبيعية وباطنية وبشرية، وغيرها ...

في الأخير، يجب العلم بأن العزلة لا تفيد ومحتّم على الجزائر تخطي كل المصاعب والعراقيل للالتحاق بالركب التجاري العالمي الجديد على غرار أغلب بلدان العالم رغم ما يفرزه ذلك من آثار إيجابية أو سلبية.

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في تحقيق النمو الاقتصادي، وفي نفس الوقت قد تؤثر سلبا عليه، فهي سلاح ذو حدين، لذا يجب اتخاذ الإجراءات التي تجعل من أثرها إيجابيا.

(1) Industrie, Algerie, op-cit, p 35.

(2) رأي المجلس الاقتصادي والاجتماعي، المرجع السابق، ص 32.

(3) Saad Hellal, exportations hors hydrocarbures, le ministère du commerce initie une serie de recontres, le phare n° 38, juin 2002, p46.

لكن المعادلة التي تورطت فيها الجزائر، لا يعرف منها الكفة الغالبة، هل عنصر الإيجابية أم السلبية؟ يصعب كثيرا حلها، إذ كيف يكون لها تحرير مبادلاتها التجارية مع كل الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة حتى مع إسرائيل؟! والتي هي محل مقاطعة تجارية مع كل الدول العربية بعد أن صادقت الجزائر على اتفاقية المقاطعة الاقتصادية لإسرائيل بموجب المرقم 88-29 المؤرخ في 16 ماي 1988 المتضمن قبول النظام الموحد المصادق عليه بتاريخ 11 ديسمبر 1954 من طرف مجلس جامعة الدول العربية.

فائفة المصاحور والمرالجمع

قائمة المصادر والمراجع

النصوص القانونية:

- دستور 1976 - دستور 1996.

القوانين والتقنيات:

- قانون رقم 02-78 المؤرخ في 11/02/1978 يتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية، ج.ر رقم 07 لسنة 1978.

- قانون رقم 29-88 المؤرخ في 19 يوليو 1988 المتعلق بممارسة احتكار الدولة للتجارة الخارجية، ج.ر رقم 29 لسنة 1988.

- قانون 10-90 المؤرخ في 14/4/1990 المتضمن قانون النقد والقرض، ج.ر رقم 16 لسنة 1990.

- قانون 16-90 المؤرخ في 7 غشت 1990 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1990، ج.ر رقم 34 لسنة 1990.

- قانون رقم 10-98 المؤرخ في 22 أوت 1998 المتضمن قانون الجمارك، ج.ر رقم 61 لسنة 1998.

- قانون رقم 01-18 المؤرخ في 12/12/2001 المتعلق بترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة، ج.ر رقم 77 لسنة 2001.

- قانون رقم 04-08 المؤرخ في 14 غشت 2004 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، ج.ر رقم 52 لسنة 2004.

- قانون رقم 05-16 المؤرخ في 31/12/2005 المتضمن قانون المالية لسنة 2006، ج.ر رقم 85 لسنة 2005.

- قانون رقم 07-12 المؤرخ في 30/12/2007 المتضمن قانون المالية لسنة 2008، ج.ر رقم 82 لسنة 2007.

- قانون رقم 09-08 المؤرخ في 25/02/2008 المتضمن ق.إ.م وإ.د المنشور في ج.ر رقم 21 لسنة 2008.

- قانون رقم 06-13 المؤرخ في 23 يوليو 2013 المعدل والمتمم للقانون رقم 08-04 المؤرخ في 14 غشت 2004 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، ج.ر رقم 39 لسنة 2013.

- القانون المدني الجزائري، منشورات ببيرتي، الجزائر، 2000-2001.

الأوامر:

- الأمر رقم 74-12 المؤرخ في 30 يناير 1974 المتعلق بشروط استرداد البضائع، ج.ر رقم 14 لسنة 1974.

- الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26/9/1975 المتضمن القانون التجاري، ج.ر رقم 101 لسنة 1975.

- الأمر رقم 76-57 المؤرخ في 5 يوليو 1976 يتضمن نشر الميثاق الوطني، ج.ر رقم 61 لسنة 1976.

- الأمر رقم 76-65 المؤرخ في 16 يوليو 1976 يتعلق بتسميات المنشأ، ج.ر رقم 59 لسنة 1976.

- الأمر رقم 96-06 المؤرخ في 10/1/1996 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير، ج.ر رقم 23 لسنة 1996.

- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10/01/1996 المتضمن قانون الاعتماد الإيجاري، ج.ر رقم 03 لسنة 1996.

- الأمر رقم 96-14 المؤرخ في 24 يوليو 1996 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1996، ج.ر رقم 39 لسنة 1996.

- الأمر رقم 96-23 المؤرخ في 9 يوليو 1996 يتعلق بالوكيل المتصرف القضائي، ج.ر رقم 43 لسنة 1996.

- الأمر رقم 96-27 المؤرخ في 9/12/1996 يعدل ويتمم الأمر رقم 75-59 المتضمن القانون التجاري، ج.ر رقم 77 لسنة 1996.
- الأمر رقم 96-31 المؤرخ في 30/12/1996 المتضمن قانون المالية لسنة 1997، ج.ر رقم 85 لسنة 1996.
- الأمر رقم 01-02 المؤرخ في 20 غشت 2001 يتضمن تأسيس تعريف جمركية جديدة، ج.ر رقم 47 لسنة 2001.
- الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 يوليو 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة في عمليات إستيراد البضائع وتصديرها، ج.ر رقم 43 لسنة 2003.
- الأمر رقم 05-05 المؤرخ في 25 يوليو 2005 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2005، ج.ر رقم 52 لسنة 2005.
- الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 22 يوليو 2009 المتضمن قانون المالية التكميلي، ج.ر رقم 44 لسنة 2009.
- الأمر رقم 10-01 المؤرخ في 26 أوت 2010 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2010، ج.ر رقم 49 لسنة 2010.
- المراسيم التشريعية:**
- المرسوم التشريعي رقم 93-08 المؤرخ في 25/04/1993 المتضمن القانون التجاري، ج.ر رقم 27 لسنة 1993.
- المرسوم التشريعي رقم 93-18 المؤرخ في 29/12/1993 المتضمن قانون المالية لسنة 1994، ج.ر رقم 88 لسنة 1993.
- المراسيم التنظيمية:**
- المرر رقم 88-233 المؤرخ في 5-11-1988 يتضمن الانضمام بتحفظ إلى الاتفاقية التي صادق عليها مؤتمر الأمم المتحدة في نيويورك بتاريخ 10 يونيو لسنة 1958، والخاصة باعتماد القرارات التحكيمية الأجنبية وتنفيذها، ج.ر رقم 48 لسنة 1988.

- المرر رقم 96-144 المؤرخ في 23/04/1996 يتضمن المصادقة على الاتفاقية المتضمنة إنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمارات وائتمان الصادرات، ج.ر رقم 26 لسنة 1996.
- المرر رقم 96-224 المؤرخ في 22 يونيو 1996 يتضمن المصادقة على البروتوكول الخاص بشهادة المنشأ بين دول اتحاد المغرب العربي الموقع في تونس بتاريخ 1996/4/2، ج.ر رقم 40 لسنة 1996.
- المرر رقم 96-234 المؤرخ في 20 جويلية 1996 المتعلق بدعم تشغيل الشباب، ج.ر رقم 41 لسنة 1996.
- المرر رقم 03-308 المؤرخ في 11/9/2003 يتضمن الموافقة على اتفاق المساعدة الفنية (القرض) الموقع في 29 يونيو 2003 بجدة بين الجزائر والبنك الإسلامي للتنمية لتمويل برنامج تنمية المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- المرر رقم 04-223 المؤرخ في 3 غشت 2004 يتضمن التصديق على اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية المحررة بتونس يوم 1981/2/27، ج.ر رقم 49 لسنة 2004.
- المرر رقم 05-159 المؤرخ في 27/4/2005 يتضمن التصديق على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجزائر والمجموعة الأوروبية والدول الأعضاء فيها من جهة أخرى، الموقع بفالونسيا يوم 2002/4/22 وكذا ملاحقه من 1 إلى 6 والبروتوكولات من رقم 1 إلى 7 والوثيقة النهائية المرفقة به، ج.ر رقم 31 لسنة 2005.
- المرر رقم 06-374 المؤرخ في 23/10/2006 يتضمن التصديق على الاتفاقية المتضمنة إنشاء المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة المحررة بمدينة الكويت في 30 ماي 2006، ج.ر رقم 68 لسنة 2006.
- المرر رقم 08-51 المؤرخ في 9/2/2008 يتضمن التصديق على بروتوكول الاتفاق الأورو متوسطي المؤسس لشراكة بين المجموعة الأوروبية، والدول الأعضاء فيها من جهة والجزائر من جهة أخرى، يرمي إلى الأخذ في الاعتبار انضمام الجمهورية التشيكية

- وجمهورية إستونيا، وجمهورية قبرص وجمهورية ليتوانيا وجمهورية ليتوانيا وجمهورية المجر وجمهورية مالطا وجمهورية بولونيا وجمهورية سلوفينيا والجمهورية السلوفاكية إلى الاتحاد الأوروبي، المحرر بلكسمبورغ في 2007/4/24، ج.ر رقم 19 لسنة 2008.
- المر رقم 13-74 المؤرخ في 30 يناير 1974 المتعلق بكيفيات تصدير البضائع وبرمجة التصديرات، ج.ر رقم 14 لسنة 1974.
- المر رقم 14-74 المؤرخ في 30 يناير 1974 المتعلق بالرخص الشاملة للاستيراد، ج.ر رقم 14 لسنة 1974.
- المر رقم 642-83 المؤرخ في 1983/11/5 يتضمن تطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية، ج.ر رقم 46 لسنة 1983.
- المر رقم 390-84 المؤرخ في 1984/12/22 المتعلق بتطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية، ج.ر رقم 70 لسنة 1984.
- المر رقم 171-87 المؤرخ في 1987/08/1 يتضمن إعادة تنظيم الغرفة الوطنية للتجارة، ج.ر رقم 32 لسنة 1987.
- المر ت رقم 201-88 المؤرخ في 1988/10/18 المتضمن إلغاء جميع الأحكام التنظيمية التي تخول المؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي التفرد بأي نشاط اقتصادي أو احتكار للتجارة، ج.ر رقم 42 لسنة 1988.
- المر ت رقم 01-89 المؤرخ في 1989/01/15 المتعلق بضبط كيفية تحديد دفاتر الشروط المتعلقة بالامتياز في احتكار الدولة للتجارة الخارجية، ج.ر رقم 3 لسنة 1989.
- المر ت رقم 37-91 المؤرخ في 1991/02/13 المتعلق بشروط التدخل في مجال التجارة الخارجية، ج.ر رقم 12 لسنة 1991.
- المر ت رقم 131-91 المؤرخ في 11 ماي 1991 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الدولية، ج.ر رقم 23 لسنة 1991.
- المر ت رقم 283-92 المؤرخ في 6 يوليو 1992 المتضمن إحداث الوكالة الوطنية لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة وقانونها الأساسي، ج.ر رقم 53 لسنة 1992.

- المر ت رقم 135-94 المؤرخ في 5 يونيو 1994 يعدل المر ت رقم 37-91 المؤرخ في 1991/2/13 المتعلق بشروط التدخل في مجال التجارة الخارجية، ج.ر رقم 37 لسنة 1994.
- المر ت رقم 331-95 المؤرخ في 1995/10/25 المتضمن شروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير، ج.ر رقم 64 لسنة 1995.
- المر ت رقم 94-96 المؤرخ في 1996/3/3 المتضمن إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، ج.ر رقم 16 لسنة 1996.
- المر ت رقم 152-96 المؤرخ في 1996/4/27 يتضمن حل الوكالة الوطنية لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة وتحويل ممتلكاتها إلى وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها، ج.ر رقم 27 لسنة 1996.
- المر ت رقم 205-96 المؤرخ في 1996/6/5 المحدد لكيفيات سر حساب التخصيص الخاص رقم 302-084 الذي عنوانه "الصندوق الخاص لترقية الصادرات"، ج.ر رقم 35 لسنة 1996.
- المر ت رقم 235-96 المؤرخ في 2 يوليو 1996 المحدد لشروط تسيير الأخطار المغطاة بتأمين القرض عند التصدير وكيفياته، ج.ر رقم 41 لسنة 1996.
- المر ت رقم 296-96 المؤرخ في 1996/9/8 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، ج.ر رقم 52 لسنة 1996.
- المر ت رقم 327-96 المؤرخ في 1996/10/1 المتضمن إنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، ج.ر رقم 58 لسنة 1996.
- المر ت رقم 388-97 المؤرخ في 1997/10/19 المحدد لشروط تسيير الأخطار المغطاة بتأمين القرض عند التصدير، ج.ر رقم 69 لسنة 1997.
- المر ت رقم 75-99 المؤرخ في 1999/4/11 المحدد لشروط تسيير الأخطار المغطاة بتأمين القرض عند التصدير وكيفياته، ج.ر رقم 26 لسنة 1999.

- الم ر ت رقم 282-01 المؤرخ في 2001/9/24 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، ج.ر رقم 55 لسنة 2001.
- الم ر ت رقم 05-02 المؤرخ في 2002/1/6 يتضمن إنشاء الجائزة الجزائرية للجودة، ج.ر رقم 02 لسنة 2002.
- الم ر ت رقم 314-02 المؤرخ في 2002/10/14 يعدل الم ر ت رقم 282-01 المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، ج.ر رقم 68 لسنة 2002.
- الم ر ت رقم 373-02 المؤرخ في 2002/11/11 المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤ.ص.وم وتحديد قانونه الأساسي، ج.ر رقم 74 لسنة 2002.
- الم ر ت رقم 74-03 المؤرخ في 2003/2/23 المعدل للم ر ت رقم 295-96 المؤرخ في 1996/9/8 والمحدد لكيفيات تسيير حساب التخصيص الخاص الذي عنوانه "الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب"، ج.ر رقم 13 لسنة 2003.
- الم ر ت رقم 80-03 المؤرخ في 2003/02/25 يتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤ.ص.وم وتنظيمه وعمله، ج.ر رقم 13 لسنة 2003.
- الم ر ت رقم 289-03 المؤرخ في 2003/9/6 المعدل للم ر ت رقم 200-98 المؤرخ في 9 يونيو 1998 المتعلق بإنشاء صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض، ج.ر رقم 54 لسنة 2003.
- الم ر ت رقم 374-03 المؤرخ في 2003/10/30 يتعلق بالتصريح التشخيصي للمؤ.ص.وم، ج.ر رقم 67 لسنة 2003.
- الم ر ت رقم 134-04 المؤرخ في 2004/4/19 المتضمن صندوق ضمان قروض الاستثمارات، ج.ر رقم 27 لسنة 2004.
- الم ر ت رقم 173-04 المؤرخ في 12 يونيو 2004 المتضمن تشكيل المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات وسيره، ج.ر رقم 39 لسنة 2004.
- الم ر ت رقم 174-04 المؤرخ في 12 يونيو 2004 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها، ج.ر رقم 39 لسنة 2004.

- الم ر ت رقم 165-05 المؤرخ في 3 ماي 2005 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤ.ص.وم وتنظيمها وسيرها، ج.ر رقم 32 لسنة 2005.
- الم ر ت رقم 220-05 المؤرخ في 22 يونيو 2005 يحدد شروط تنفيذ التدابير الوقائية وكيفيةها، ج.ر رقم 43 لسنة 2005.
- الم ر ت رقم 221-05 المؤرخ في 22 يونيو 2005 يحدد شروط تنفيذ الحق التعويض وكيفيةه، ج.ر رقم 43 لسنة 2005.
- الم ر ت رقم 222-05 المؤرخ في 22 يونيو 2005 يحدد شروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفيةه، ج.ر رقم 43 لسنة 2005.
- الم ر ت رقم 458-05 المؤرخ في 2005/11/30 المحدد لكيفيات ممارسة نشاطات استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها، ج.ر رقم 78 لسنة 2005.
- الم ر ت رقم 222-06 المؤرخ في 21 يونيو 2006 المحدد لنموذج مستخرج السجل التجاري ومحتواه، ج.ر رقم 42 لسنة 2006.
- الم ر ت رقم 240-06 المؤرخ في 4 يوليو 2006 المحدد لكيفيات سير حساب التخصيص الخاص رقم 302-124 عنوانه "الصندوق الوطني لتأهيل المؤ.ص.وم"، ج.ر رقم 45 لسنة 2006.
- الم ر ت رقم 101-07 المؤرخ في 29 مارس 2007 يعدل ويتمم الم ر ت رقم 240-06 المحدد لكيفيات سير حساب التخصيص الخاص رقم 302-124 عنوانه "الصندوق الوطني لتأهيل المؤ.ص.وم"، ج.ر رقم 22 لسنة 2007.
- الم ر ت رقم 102-07 المؤرخ في 2007/4/2 المحدد لشروط تصدير بعض المنتجات والمواد والبضائع، ج.ر رقم 22 لسنة 2007.
- الم ر ت رقم 103-07 المؤرخ في 2007/4/2 يتضمن إنشاء مراكز لتسهيل للمؤ.ص.وم، ج.ر رقم 22 لسنة 2007.

- المرات رقم 217-07 المؤرخ في 10 يوليو 2007 يحدد شروط وكيفيات تنظيم التظاهرات التجارية الدورية وسيرها، ج.ر رقم 46 لسنة 2007.
- المرات رقم 07-08 المؤرخ في 19/01/2008 يعدل ويتمم المرات رقم 96-205 المؤرخ في 5 يونيو 1996 الذي يحدد كيفيات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 302-084 الذي عنوانه "الصندوق الخاص لترقية الصادرات"، ج.ر رقم 05 لسنة 2008.
- المرات رقم 314-08 المؤرخ في 7 أكتوبر 2008 يتمم المرات رقم 04-174 المؤرخ في 12 يونيو 2004 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها، ج.ر رقم 58 لسنة 2008.
- المرات رقم 323-08 المؤرخ في 14/10/2008 المتضمن إحداث الجائزة للابتكار، ج.ر رقم 60 لسنة 2008.
- المرات رقم 05-09 المؤرخ في 04/1/2009 يحدد كيفيات وضع بنك معطيات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج.ر رقم 02 لسنة 2009.
- المرات رقم 71-09 المؤرخ في 07/2/2009 يعدل المرات رقم 03-80 المتعلق بإنشاء المجلس الوطني الاستشاري، ج.ر رقم 10 لسنة 2009.
- المرات رقم 181-09 المؤرخ في 12 ماي 2009 المحدد لشروط ممارسة أنشطة استرداد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها من طرف الشركات التجارية التي يكون فيها الشركاء أو المساهمون أجنب، ج.ر رقم 30 لسنة 2009.
- المرات رقم 296-09 المؤرخ في 02/9/2009 يعدل المرات رقم 09-181 المؤرخ في 12 ماي 2009 الذي يحدد شروط ممارسة أنشطة استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها من طرف الشركات التجارية التي يكون فيها الشركاء أو المساهمون أجنب، ج.ر رقم 51 لسنة 2009.
- المرات رقم 89-10 المؤرخ في 10 مارس 2010 يحدد كيفيات متابعة الواردات المعفاة من الحقوق الجمركية في إطار اتفاقيات التبادل الحر، ج.ر رقم 17 لسنة 2010.

- الم ر ت رقم 11-16 المؤرخ في 25/01/2011 يحدد صلاحيات وزير التنمية الصناعية وترقية الاستثمارات، ج.ر رقم 5 لسنة 2011.
- الم ر ت رقم 11-17 المؤرخ في 25/01/2011 المتعلق بتنظيم الإدارة المركزية في وزارة الصناعة والمؤ.ص.وم وترقية الاستثمار، ج.ر رقم 05 لسنة 2011.
- الم ر ت رقم 11-264 المؤرخ في 30 يوليو 2011 يعدل ويتمم الم ر ت رقم 06-240 المحدد لكيفيات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 الذي عنوانه "الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة"، ج.ر رقم 43 لسنة 2011.
- الم ر ت رقم 11-102 المؤرخ في 6 مارس 2011 يتضمن تعديل الم ر ت رقم 96-296، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، ج.ر رقم 14 لسنة 2011.
- الم ر ت رقم 11-103 المؤرخ في 6 مارس 2011 يحدد شروط الإعانة المقدمة للشباب ذوي المشاريع، ج.ر رقم 14 لسنة 2011.
- الم ر ت رقم 12-134 المؤرخ في 21/3/2012 المعدل والمتمم للم ر ت رقم 06-240 المحدد لكيفيات سير حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 عنوانه "الصندوق الوطني لتأهيل المؤ.ص.وم"، ج.ر رقم 18 لسنة 2012.
- الم ر ت رقم 13-85 المؤرخ في 6/2/2013 يعدل ويتمم الم ر ت رقم 10-89 يحدد كيفيات متابعة الواردات المعفاة من الحقوق الجمركية في إطار اتفاقيات التبادل الحر، ج.ر رقم 09 لسنة 2013.
- الم ر ت رقم 14-219 المؤرخ في 11 غشت 2014 يتمم الم ر ت رقم 10-89 يحدد كيفيات متابعة الواردات المعفاة من الحقوق الجمركية في إطار اتفاقيات التبادل الحر، ج.ر رقم 49 لسنة 2014.
- الم ر ت رقم 14-238 المؤرخ في 25 غشت 2014 يعدل ويتمم الم ر ت رقم 96-205 المؤرخ في 5 يونيو 1996 الذي يحدد كيفيات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 084-302 الذي عنوانه "الصندوق الخاص لترقية الصادرات"، ج.ر رقم 52 لسنة 2014.

القرارات الوزارية المشتركة، القرارات:

- القرار الوزاري المشترك مؤرخ في 1992/2/26 المتضمن وقف تصدير المرجان الخام أو شبه المصنع، ج.ر رقم 47 لسنة 1992.
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 1992/3/14 يتضمن وقف استيراد بعض السلع، ج.ر رقم 26 لسنة 1992.
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 1993/2/22 المتعلق بتحديد قائمة البضائع الموقوف تصديرها، ج.ر رقم 24 لسنة 1993.
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 1994/3/20 المتعلق بوقف استيراد بعض السلع، ج.ر رقم 24 لسنة 1994.
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 24 غشت 1994 يتم قائمة المراكز الحدودية المرخص بها في استيراد الحيوانات والمنتجات الحيوانية أو التي هي من أصل حيواني وتصديرها وعبورها، ج.ر رقم 72 لسنة 1994.
- القرار الوزاري المشترك في 1999/2/13 يتضمن إنشاء شهادة المصدر لبعض المنتوجات، ج.ر رقم 32 لسنة 1999.
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2005/10/30 يحدد تنظيم الوكالة الوطنية لتطوير المؤ.ص.وم. ج.ر رقم 82 لسنة 2005.
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2006/4/25 يتضمن التنظيم الداخلي لمراكز تسهيل المؤ.ص.وم. ج.ر رقم 38 لسنة 2006.
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2007/2/7 يحدد مدونة إيرادات نفقات حساب التخصيص الخاص رقم 124-302 الذي عنوانه "الصندوق الوطني لتأهيل المؤ.ص.وم"، ج.ر رقم 18 لسنة 2007.
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2007/5/14 يحدد قائمة المنتوجات والمواد والبضائع الخاضعة لدفتر الشروط عند التصدير، ج.ر رقم 44 لسنة 2007.

- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2008/4/30 يعدل ويتمم القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 2007/02/07.
- القرار المؤرخ في 1991/4/5 يحدد شروط استيراد البضائع وتصديرها في إطار تجارة المقايضة الحدودية مع النيجر وكيفيات ذلك، ج.ر رقم 29 لسنة 1991.
- القرار المؤرخ في 2 يوليو 1994 يتضمن إلغاء أحكام القرار المؤرخ في 1991/4/10 الذي يحدد شروط ممارسة نشاط تجارة الجملة في ميدان التجارة الخارجية، ج.ر رقم 53 لسنة 1994.
- القرار المؤرخ في 21 ماي 1996 يحدد الحصة المضمونة لتغطية الأخطار المرتبطة بتأمين القرض عند التصدير، ج.ر رقم 36 لسنة 1997.
- القرار المؤرخ في 1997/10/2 يحدد مستويات الاختصاص المرتبطة بضمانات تأمين الصادرات، ج.ر رقم 73 لسنة 1997.
- القرار المؤرخ في 1997/10/9 المتعلق بالتنظيم الداخلي للجنة التأمين وضمان الصادرات، ج.ر رقم 11 لسنة 1998.
- القرار المؤرخ في 2007/2/3 يحدد كيفيات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية، ج.ر رقم 21 لسنة 2007.
- القرار المؤرخ في 2007/2/3 يحدد كيفيات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق التعويضي، ج.ر رقم 21 لسنة 2007.
- القرار المؤرخ في 2007/2/3 يحدد كيفيات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق ضد الإغراق، ج.ر رقم 21 لسنة 2007.
- القرار المؤرخ في 2008/10/11 المتضمن تشكيل لجنة التحكيم للجائزة الجزائرية الجودة، ج.ر رقم 07 لسنة 2009.
- القرار المؤرخ في 2008/12/30 يعدل ويتمم القرار المؤرخ في 2008/11/30 المتعلق بمنع استيراد المنتجات الصيدلانية والمستلزمات الطبية الموجهة للطب البشري المصنعة في الجزائر، ج.ر رقم 13 لسنة 2009.

- القرار المؤرخ في 22 مارس 2011 تحدد القائمة الاسمية لأعضاء لجنة التأمين وضمن الصادات، ج.ر رقم 30 لسنة 2011.

- القرار المؤرخ في 13 يونيو 2011 المتعلق بتحديد مدة صلاحية السجل التجاري، ج.ر رقم 36 لسنة 2011.

- المقرر المؤرخ في 10/4/1991 يحدد شروط ممارسة نشاطات البيع بالجملة في ميدان التجارة الخارجية، ج.ر رقم 29 لسنة 1991.

الأنظمة:

- النظام رقم 90-02 المؤرخ في 8/9/1990 المتعلق بشروط فتح وسير الحسابات بالعملة الأجنبية للأشخاص المعنوية، ج.ر رقم 45 لسنة 1990.

- النظام رقم 90-03 المؤرخ في 8/9/1990 المتعلق بتحديد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية وإعادة تحويلها إلى الخارج، ومداخيها، ج.ر رقم 45 لسنة 1990.

- النظام رقم 90-04 المؤرخ في 8/9/1990 المتعلق باعتماد الوكلاء وتجار الجملة وتنصيبهم، ج.ر رقم 45 لسنة 1990.

- النظام رقم 91-03 المؤرخ في 20/2/1991 المتعلق بشروط القيام بعمليات استيراد السلع إلى الجزائر وتمويلها، ج.ر رقم 23 لسنة 1992.

- النظام رقم 91-12 المؤرخ في 14 غشت 1991 المتعلق بتوطين الواردات، ج.ر رقم 30 لسنة 1991.

- النظام رقم 91-13 المؤرخ في 14 غشت 1991 المتعلق بالتوطين والتسوية المالية للصادرات من غير المحروقات، ج.ر رقم 30 لسنة 1992.

- النظام رقم 94-11 المؤرخ في 12/4/1994 المتعلق بشروط القيام بعمليات استيراد سلع إلى الجزائر وتمويلها، ج.ر رقم 72 لسنة 1994.

- النظام رقم 96-06 المؤرخ في 3 يوليو 1996 المحدد لكيفيات تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها، ج.ر رقم 66 لسنة 1996.

المراجع باللغة العربية.

I- المؤلفات:

- إبراهيم العيسوي، لغات وأحوالها، الطبعة الثالثة، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان 2001.
- أحسن بوسقيعة، التشريع الجمركي مدعم بالاجتهاد القضائي، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، الطبعة الأولى، 2000.
- أحمد بديع بليح، الاقتصاد الدولي، منشأة المعارف بالإسكندرية، 1993.
- أحمد عبد الخالق، أحمد بديع بليح، تحرير التجارة العالمية في دول العالم النامي، الدار الجامعية، مصر، 2002-2003.
- أسامة أحمد الحواري، القواعد القانونية التي يطبقها المحكم على موضوعات المنازعات الدولية الخاصة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، الإصدار الثاني، 2009.
- أسامة مجدوب، الجات ومصر والبلدان العربية من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثالثة، 2002.
- أسعد فاضل منديل، أحكام عقد التحكيم وإجراءاته، دراسة مقارنة، دار نيور للطباعة والنشر والتوزيع، بغداد، الطبعة الأولى، 2011.
- أشرف أحمد العدلي، التجارة الدولية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع المعمورة، الطبعة الأولى، 2006.
- إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2002.
- البقيرات عبد القادر، القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.
- البقيرات عبد القادر، مبادئ القانون التجاري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.

- الخطاب علي، إستراتيجية التخطيط للمشاريع الصغيرة، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2010.
- الصيرفي محمد، البرنامج التأهيلي لإعداد أصحاب المشروعات الصغيرة، مؤسسة حورس الدولية، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2009.
- المخادمي عبد القادر رزيق، الاتحاد من أجل المتوسط، الأبعاد والآفاق، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2009.
- المعتصم بالله الغرياني، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007.
- إلهام فخري طمليّة، التسويق في المشاريع الصغيرة، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
- إلياس ناصف، عقد اليزنغ أو عقد الإيجار التمويلي في القانون المقارن، منشورات حلي الحقوقية، لبنان، الطبعة الأولى، سنة 2008.
- أنور طلبة، العقود الصغيرة، الشركة والمقاول، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2004.
- أيمن علي عمر، إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل بيئي مقارن، الدار الجامعية بالإسكندرية، 2007.
- أيمن علي عمر، الصناعات والمشروعات الصغيرة، مدخل تطبيقي معاصر، منشأة المعارف بالإسكندرية، 2009-2010.
- بابنات عبد الرحمن، ناصر دادي عدون، التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دار المحمدي العامة، الجزائر، 2008.
- بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الأولى، 2003.
- بشار خضر، أوربا والوطن العربي عن مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1993.
- بلعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، دار هومة، الجزائر، 2008.

- بلقاسم أحمد، التحكيم الدولي، دار هومة الجزائر، الطبعة الثانية، 2006.
- بن غانم علي، الوجيز في القانون التجاري وقانون الأعمال، موفم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2005.
- توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2009.
- جابر فهمي عمران، المنافسة في المنظمة العالمية للتجارة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2011.
- جابر فهمي، منظمة التجارة العالمية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2009.
- جلال وفاء البدري محمد، المبادئ العامة في القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1995.
- جهاد عبد الله عفانة، قاسم موسى أبو عيد، إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة العربية، 2004.
- حسين زينب عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية بدون مكان ولا سنة للطبع.
- حمدي الحناوي، تنظيم المشروعات الصغيرة، مركز الإسكندرية للكتاب، الإسكندرية، 2006.
- خيرى فتحى البصري، تسوية المنازعات في إطار اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، مصر، 2007.
- دادي عدون ناصر، متناوي محمد، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة، أسباب الانضمام، النتائج المرتقبة ومعالجتها، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003.
- رحومني أحمد، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في إحداث التنمية الشاملة في الاقتصاد الجزائري، المكتبة المصرية، مصر، 2011.
- زراوي صالح فرحة، الكامل في القانون التجاري الجزائري، نشر وتوزيع بن خلدون، الجزائر، النشر الثاني، 2003.

- سعد الله عمر، قانون التجارة الدولية، النظرية المعاصرة، مطبعة دار هومة، الجزائر، الطبعة الثانية، 2009.
- سعداوي سليم، الجزائر ومنظمة التجارة العالمية، معوقات الانضمام، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، الطبعة الأولى 2008.
- سمير اللقمان، منظمة التجارة العالمية، دار الحامد للنشر والتوزيع عمان، الأردن، الطبعة الأولى 2004.
- شاذلي نور الدين، القانون التجاري، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2003.
- صبحي تادرس قريصة، مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1983.
- صبري فارس الهيني، التنمية السكانية والاقتصادية في الوطن العربي، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2007.
- صلاح الدين حسن السيسي، الاتحاد الأوربي والعملة الأوربية الموحدة (اليورو) عالم الكتب، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2003.
- صلاح الدين حسن السيسي، السوق العربية المشتركة الواقع والطموح، عالم الكتب القاهرة، الطبعة الأولى، 2003.
- طاهر محسن منصور الغالي، إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر، الأردن، الطبعة الأولى، 2009.
- طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، الإصدار الخامس، 2005.
- عبد الحميد الأحذب، موسوعة التحكيم الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، طبعة الثالثة، 2008.
- عبد الحميد الشواربي، القانون التجاري، الأعمال التجارية، منشأة المعارف بالإسكندرية، سنة 1993.

- عبد الحميد المنشاوي، التحكيم الدولي والداخلي، منشأة المعارف بالإسكندرية، 1995.
- عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الفجر للنشر والتوزيع، مصر، الطبعة الأولى، 2002.
- عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1996.
- عبد السلام صالح عرفة، التنظيم الدولي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، الطبعة الثانية، 1997.
- عبد الفتاح مراد، منظمة التجارة العالمية والعملة والأقلمة، المكتب الجامعي الحديث الإسكندرية، بدون تاريخ.
- عبد الفتاح مراد، موسوعة مصطلحات الجات ومنظمة التجارة العالمية، بدون تاريخ ودار للطبع.
- عبد القادر فتحي لاشين، المعوقات والمشاكل الإجرائية في المنافذ وتأثيرها على حركة التجارة بين الدول العربية، صدر عن المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2000.
- عبد الكريم عوض خليفة، القانون الدولي الاقتصادي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2012.
- عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من الأوروجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، مصر، 2002، 2003.
- عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة، الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2003.
- عبد الملك عبد الرحمن مطهر، الاتفاقيات الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية التجارة الدولية، دار الكتب القانونية، مصر 2009.
- عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية، الجزائر، الطبعة الأولى، 2007.

- عزيزي العكيلى، شرح القانون التجاري، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 1998.
- عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003-2002.
- عمورة عمار، الأهداف التجارية وفقا للقانون التجاري الجزائري، دار الخلدونية، الجزائر، الطبعة الأولى، 2008.
- عمورة عمار، الوجيز في شرح القانون التجاري الجزائري، دار المعرفة، الجزائر، 2000.
- غربي فوزية، الزراعة العربية وتحديات الأمن الغذائي، حالة الجزائر مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 2010.
- فؤاد محمد الصقار، جغرافية التجارة الدولية، منشأة المعارف بالإسكندرية، الطبعة الثالثة، 1997.
- فايزة قاشي، الاقتصاد الدولي، منشورات دار الأديب، وهران، الجزائر 2007.
- فناك علي، القانون التجاري الجزائري، في السجل التجاري، دراسة مقارنة، بن خلدون للنشر والتوزيع، تيارت، الجزائر، الطبعة الأولى، 2004.
- فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2005.
- فريد النجار، الصناعات والمشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006-2007.
- فضيل نادية، الأوراق التجارية في القانون الجزائري، دار هومة، الجزائر، 2005.
- فضيل نادية، القانون التجاري الجزائري، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، 2006.
- فلاح حسن الحسيني، إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل إستراتيجي للمنافسة والتميز، الطبعة العربية الأولى، دار الشروق للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.

- فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
- فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع الأردن، الطبعة الأولى، الإصدار الثاني، 2006.
- قاستل نور الدين، القيد في السجل التجاري وفي سجل الصناعة التقليدية والحرف، منشورات بغدادي، الجزائر، بدون سنة.
- قريوع عليوش، التحكيم التجاري الدولي في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2005.
- لزهر بن سعيد، التحكيم التجاري الدولي، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2002.
- لعشب محفوظ، المنظمة العالمية للتجارة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2006.
- ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة الأردن، الطبعة الثالثة، 2009.
- مجدي محمود شهاب، سوزي عدلي ناشد، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2010.
- محسن الخضيرى، اليورو والإطار الشامل والكامل للعملة الأوروبية، مجموعة النيل العربية القاهرة، الطبعة الأولى، 2002.
- محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، مصر، 2009.
- محمد السانوسي شحاته، التجارة الدولية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
- محمد السيد الفقي، دروس في القانون التجاري الجديد، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، سنة 1993.
- محمد أمين زويل، دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة، دار الوفاء لنديا للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2000.
- محمد خميس الزوكة، جغرافية التجارة الدولية، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 2004.

- محمد زكي شافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، بدون سنة للطبع.
- محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، مصر، 2008-2009.
- محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية، وتحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008.
- محمد عايد الشوابكة، عقد التأجير التمويلي، دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.
- محمد عبد السلام فادية، درجة فاعلية الأركان الرئيسية لمنظمة التجارة العربية الكبرى في منظمة التجارة الحرة العربية، التحديات وضرورات التحقيق، صادر عن مركز دراسات الوحدة العربية ومعهد البحوث والدراسات العربية، الطبعة الأولى، ديسمبر 2005.
- محمد عمر حماد أبو دوح، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، الدار الجامعية، الإسكندرية، السنة 1999.
- محمد فريد العريبي، جلال وفاء محمدين، القانون التجاري، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1998.
- محمد محمود الإمام، تجارب التكامل العالمية ومغزاها للتكامل العربي، بيروت، ديسمبر 2004.
- محمد منذر، مبادئ في العلاقات الدولية من النظريات إلى العولمة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2002.
- محمود أبو بكر، إدارة التسويق في المنشآت المعاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003-2004.
- محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، الطبعة الأولى، 2003.

- مراد محمود المواجده، التحكيم في عقود الدولة ذات الطابع الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2010.
- مروة أحمد، نسيم برهم، الريادة وإدارة المشروعات الصغيرة، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2008.
- مروك نصر الدين، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع والتوزيع، الجزائر، الطبعة الأولى 2005.
- مزهر شعبان العاني، شوقي ناجي جواد، حسين عليان إرشيد، هيثم علي حجازي، إدارة المشروعات الصغيرة، منظور ريادي تكنولوجي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
- مسعداوي يوسف، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.
- مصطفى أحمد فؤاد، المنظمات الدولية، دار الجامعة الجديدة الإسكندرية للنشر، 1998.
- مصطفى رشدي شيحة، الاتفاقية العامة للتجارة العالمية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005.
- مصطفى سلامة حسين، العلاقات الدولية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1984.
- مصطفى سلامة حسين، المنظمات الدولية، منشأة المعارف بالإسكندرية، مصر 2000.
- مصطفى سلامة، قواعد الجات، الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، السنة 1998.
- مصطفى كمال طه، أصول القانون التجاري، الدار الجامعية، مصر، 1994.
- مصطفى محمد الجمال، عكاشة محمد عبد العال، التحكيم في العلاقات الخاصة الدولية والداخلية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 1998.

- نائف برونوطي سعاد، إدارة الأعمال الصغيرة، دار وائل للنشر، الأردن، الطبعة الأولى، 2005.

- نادر عبد العزيز شافي، عقد الفاكورينغ، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، 2005.

- نعيمى فوزي، غراس عبد الحكيم التجارية الدولية بدون دار للطبع، الجزء الأول، أكتوبر 1999.

- واضح رشيد، المؤسسة في التشريع الجزائري بين النظرية والتطبيق، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2002.

المقالات:

- الأحذب عبد الحميد، قانون التحكيم الجزائري الجديد، مجلة المحكمة العليا تصدر عن المحكمة العليا، الجزائر، عدد خاص 2009.

- الجوزي جميلة، التكامل الاقتصادي العربي واقع وآفاق، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسبية بن بوعلبي بالشلف، الجزائر، ع 5 جانفي 2008.

- الشريط عابد، واقع الشراكة الاقتصادية الأورو متوسطة مع دول المغرب العربي، مجلة العلوم الإنسانية الصادرة عن جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر ع 21 جوان 2004.

- المغربل نبال، دراسة تحليلية لقواعد المنشأ في اتفاقيات المشاركة الأوربية العربية، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية عن المعهد العربي للتخطيط بالكويت تحت عنوان: الآثار المتوقعة على منطقة التجارة العربية الحرة، المجلد الثالث ع 2 يونيو 2001.

- آيت عيسى عيسى، المؤ.ص.و.م بالجزائر، آفاق وقيود، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسبية بن بوعلبي الشلف، الجزائر، ع 6 لسنة 2009.

- ب. بوعلام، ك. سامية، إنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الجيش صادرة عن الجيش الوطني الشعبي، ع 459 أكتوبر 2001.

- ب. كريمة ورشيدة لمواري، رئيس البرلمان الأوروبي في زيادة للجزائر، آفاق واعدة للتعاون الجزائري الأوروبي، مجلة مجلس الأمة تصدر عن مجلس الأمة، ع 24 جانفي - فيفري 2006.
- بارك نعيمة، تنمية الموارد البشرية وأهميتها في تحسين الإنتاجية وتحقيق الميزة التنافسية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، ع 7 السداسي الثاني، 2009.
- باشي أحمد، أثر برامج إعادة الهيكلة على الاقتصاد الجزائري، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية جامعة الجزائر، كلية الحقوق ع 2 لسنة 2003.
- بتيش محمد نعمان، الاستثمار بوابة الازدهار، مجلة فضاءات صدرت عن وزارة المؤ.ص.و.م والصناعة التقليدية، ع 2 سنة 2003.
- براق محمد، عسيلة محمد، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقارنة التسويق الدولي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسيبة بن بوعلي شلف، الجزائر، ع 4 جوان 2006.
- برحومة عبد الحميد، الإصلاحات الاقتصادية بالجزائر منذ 1988 وأثرها على الفضاء الاقتصادي والاجتماعي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تصدرها كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، سطيف، ع 6 لسنة 2006.
- بريش عبد القادر، جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية للبنوك، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، بجامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، ع 3 ديسمبر 2005.
- بسمان فيصل محجوب، رؤية استشرافية لأثر المنظمة العالمية للتجارة عن المنشآت الصغيرة في الوطن العربي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، ع 2 لسنة 2003.
- بشير بن عيش، المعوقات الإنتاجية والتصديرية للتمور وكيفية مواجهتها في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ع 2 أكتوبر 2002.

- بطاهر علي، سياسات التحرير والإصلاح الاقتصادي في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسبية بن بوعلي الشلف، الجزائر، ع 00 السداسي الثاني 2004.
- بكلي نور الدين، دور وأهمية اتفاق التحكيم في العقود التجارية الدولية مجلة المحكمة العليا تصدر عن المحكمة العليا، الجزائر، عدد خاص، 2009.
- بلعة جويده، القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، ع 10 سنة 2010.
- بلعوج بولعيد، معوقات الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسبية بن بوعلي بالشلف الجزائر ع 4 جوان 2006.
- بلعيساوي محمد الطاهر، عقد تحويل الفاتورة في التشريع التجاري الجزائري، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية، الاقتصادية والسياسية، تصدر عن جامعة الجزائر، كلية الحقوق، ع 3 لسنة 2008.
- بلوافي أحمد، نظام فض المنازعات في منظمة التجارة العالمية، دراسة مسحية تحليلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير عن كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1، ع 11 لسنة 2011.
- بن تومي عبد الرحمن، الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة تبادل حر أورو متوسطية، مجلة دراسات اقتصادية، دورية فصلية تصدر عن مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، الجزائر، ع 10 مارس 2008.
- بن تومي عبد الرحمن، الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر الواقع والآفاق (2000-2009) دورية فصلية محكمة تصدر عن مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، ع 12 فيفري 2009.

- بن داودية وهيبية، أثر قواعد المنشأ على التجارة الخارجية لدول شمال إفريقيا مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، بجامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر ع 6 السداسي الأول 2009.
- بن سهلة ثاني بن علي، نعيمة فوزي، تطور الاستثمارات الأجنبية في الجزائر على ضوء نظام تحكيم المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، مجلة الإدارة عن المدرسة الوطنية للإدارة، الجزائر، ع 2 لسنة 2007.
- بن صالح عبد الرزاق، دور تطبيق مفهوم التسويق بالعلاقات في بناء وتدعيم المزايا التنافسية للمؤسسة، المعيار، مجلة دورية، تصدر عن المركز الجامعي تيسمسيلت، ع 2 ديسمبر 2010.
- بن عبيد محمد الطاهر، قرض الإيجار، الليزنج، مجلة الموثق، دورية داخلية متخصصة تصدر عن الغرفة الوطنية للموثقين، ع 10 ماي 2000.
- بن عزة محمد الأمين، التحالف الإستراتيجي كضرورة للمؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، يصدرها مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، الجزائر، ع 2 ماي 2005.
- بن عنتر عبد الرحمن، واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، ع 1 لسنة 2002.
- بوقنة عبد الفتاح، مشروع إستراتيجية تنمية المؤ.ص.و.م، مجلة فضاءات دورية صدرت عن وزارة المؤ.ص.و.م والصناعة التقليدية، ع 2 لسنة 2003.
- ثلاثية نوة، دور المؤ.ص.و.م في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في امتصاص البطالة وتفعيل النسيج الصناعي، مجلة روسيكادا عن جامعة سكيكدة، الجزائر، ع 3 ديسمبر 2005.
- جنان عبد الحق، محمد رمزي جودي، اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وأثره على ثقافة المؤسسة الاقتصادية في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية جامعة محمد خيضر، بسكرة، ع 17 نوفمبر 2009.

- حسين عبد المطلب الأسرج، الأزمة المالية العالمية وانعكاساتها على التجارة الخارجية للدول العربية، مجلة دراسات اقتصادية، دورية فصلية تصدر عن مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، الجزائر ع 13 سبتمبر 2009.
- حمداني إسماعيل، قراءة برلمانية في مسار إعلان برشلونة، الفكر البرلماني، مجلس الأمة مجلة متخصصة في القضايا والوثائق البرلمانية يصدرها مجلس الأمة، الجزائر، عدد خاص، ديسمبر 2003.
- حميدوش أحمد، مراكز التسهيل، فضاء جديد لبعث الاستثمار ومرافقة المؤسسة مجلة فضاءات دورية صدرت عن المؤ.ص.و.م والصناعة التقليدية، ع 2 سنة 2003.
- خالد خديجة، أثر الانفتاح على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، ع 2 شهر ماي 2005.
- داودي الطيب، دور المؤ ص و م في التنمية، الواقع والمعوقات، حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، مجلة دولية محكمة متخصصة في الدراسات والأبحاث الاقتصادية تصدرها كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1، ع 11 سنة 2011.
- داودي محمد، بن بوزيان محمد، محددات مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، دفاتر MECAS عن مخبر البحث، إدارة المؤسسات وتسيير رأس المال الاجتماعي عن جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، ع 7 ديسمبر 2011.
- دمدم كمال، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في تهمين عوامل الإنتاج في الاقتصاديات التي تمر بفترة إعادة الهيكلة، مجلة دراسات اقتصادية عن مركز البحوث والدراسات الإنسانية، البصيرة، الجزائر، ع 21 لسنة 2000.
- دي فيلب أوليفي، مسار تعلم متواصل، مجلة بعثة اللجنة الأوربية بالجزائر، ع 1 يناير - فبراير 2004.

- رحيم حسين، نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة أبحاث روسيكادا عن جامعة سكيكدة ع 3 لسنة 2005.
- رحيم حسين، نظم حاضنات الأعمال، كآلية لدعم التجديد التكنولوجي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، ع 2 لسنة 2003.
- رمضان عمر (رئيس منتدى رؤساء المؤسسات) بناء منطقة إزدهار مشترك مجلة البعثة الأوروبية بالجزائر، ع 1 يناير - فبراير 2004.
- روية عبد السميع، مساعدة المؤسسات التي تواجه صعوبات، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، مجلة علمية محكمة سداسية تصدر عن جامعة باتنة، ع 11 ديسمبر 2004.
- زايري بلقاسم، السياسات المرافقة لنجاح منطقة التبادل الحر ما بين الاتحاد الأوربي والجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسينية بن بوعلي بالشلف، الجزائر ع 3 ديسمبر 2005.
- زرقين عبود، الإستراتيجية الملائمة للتنمية الصناعية في الجزائر، بحوث اقتصادية عربية، مجلة علمية فصلية محكمة تصدر عن الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية بالتعاون مع مركز دراسات الوحدة العربية، مصر، ع 45 سنة 2009.
- زرقين عبود، تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسات الصناعية الجزائرية بحوث اقتصادية عربية، تصدر عن الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية بالتعاون مع مركز دراسات الوحدة العربية، مصر ع 42 لسنة 2008.
- زعباط عبد الحميد، الشراكة الأورو متوسطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة شلف، ع 00 السداسي الثاني 2004.
- زعباط عبد الحميد، مستقبل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الإنسانية عن جامعة محمد خيضر بسكرة الجزائر، ع 6 جوان 2004.

- زعباط عبد الحميد، معدلات تبادل الجزائر وآفاق تطورها، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية، الاقتصادية والسياسية عن كلية الحقوق، جامعة الجزائر، ع 2 سنة 2003.
- زغيب شهر زاد، عيساوي ليلي، آفاق انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ع 3 ماي 2003.
- زغيب مليكة، استخدام قرض الإيجار في تمويل المؤ.ص.و.م، مجلة العلوم الإنسانية تصدر عن جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، ع 7 فيفري 2005.
- زكي حنوش، رؤية عربية للتعاون والشراكة مع الاتحاد الأوربي، الاستثمار والتكامل الاقتصادي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، ع 4 لسنة 2005.
- زودة عمر، إجراءات تنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية، مجلة المحكمة العليا تصدر عن المحكمة العليا، الجزائر، عدد خاص 2009.
- زيدان محمد، الهياكل والآليات الداعمة في تمويل المؤ.ص.و.م، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف الجزائر، ع 7 لسنة 2009.
- شريف نصر الدين، عبد اللطيف أولاد حمودة، فعالية التسويق في بناء الميزة التنافسية دفاتر MEGAS عن مخبر البحث إدارة المؤسسات وتسيير رأس المال الاجتماعي، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، ع 7 لسنة 2011.
- شعباني إسماعيل، محتوى الشراكة الأورو عربية، مجلة العلوم التجارية تصدر عن المعهد الوطني للتجارة، الجزائر، ع 1 لسنة 2002.
- صالح صالح، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف ع 3 لسنة 2004.

- صالح صالح، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد، مجلة دراسات اقتصادية دورية تصدر عن مركز البحوث والدراسات الإنسانية، البصيرة، مؤسسة بن خلدون للدراسات والبحوث، الجزائر، ع2، سنة 2000.
- صالح صالح، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد، مجلة دراسات اقتصادية، دورية تصدر عن مركز البحوث والدراسات الإنسانية البصيرة، مؤسسة بن خلدون للدراسات والبحوث، الجزائر، ع 2 سنة 2000.
- صغير عبد الصمد، واقع مؤشرات اقتصاد المعرفة في الجزائر، المعيار مجلة تصدر عن المركز الجامعي تيسمسيلت، الجزائر، ع 3 جوان 2011.
- عبد الكريم سهام، برامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مجلة دراسات اقتصادية تصدر عن مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، الجزائر، ع 11 سنة 2009.
- عبد الكريم كيش، نحو نظام عالمي جديد، مجلة العلوم الإنسانية، صادرة عن جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، ع 17 جوان 2002.
- علوني عمار، دور المؤ.ص.و.م في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، مجلة محكمة عن كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، سطيف، ع 10 لسنة 2010.
- عماري عمار، بوسعدة سعيدة، الإبداع التكنولوجي في الجزائر، واقع وآفاق، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، ع 3 لسنة 2004.
- عماري عمار، بوسعدة سعيدة، معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر وسبل تفعيله في الجزائر، المجلة الجزائرية للتسيير، الإصدار السادس.
- عمرو محي الدين، المال والصناعة، مجلة دورية سنوية تصدر عن الدائرة الاقتصادية لبنك الكويت الصناعي، ع 21 لسنة 2003.

- عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسبية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، ع 2 ماي 2005.
- غربي محمد، تحديات العولمة وآثارها على العالم العربي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسبية بن بوعلي بالشلف، الجزائر ع 6 السداسي الأول 2009.
- فرطاسي حفيظة، إستراتيجية تطوير المنتجات كأداة لتحقيق التميز للمؤسسة، مجلة المعيار، دورية عن المركز الجامعي تيسمسيلت، ع 2 ديسمبر 2010.
- قحايرية آمال، أسباب نشأة أزمة المديرية الخارجية للدول النامية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسبية بن بوعلي بالشلف، الجزائر ع 3 ديسمبر 2005.
- قوراري مريم، صوفي إيمان، جناس مصطفى، أثر إرادة الإبداع على الميزة التنافسية للمؤسسات، دفاثر MEGAS عن مخبر البحث إدارة المؤسسات وتسيير رأس المال الاجتماعي، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، ع 7 لسنة 2011.
- كبير سمية، أداء التجارة الخارجية العربية والبنية (2000-2004) مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسبية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، ع 5، جانفي 2008.
- لوتشيو عيزاطو (رئيس بعثة اللجنة الأوروبية - الجزائرية) كلمة افتتاحية، مجلة بعثة اللجنة الأوروبية بالجزائر، عدد مهدي إلى المقاولين الجزائريين، ع 1 يناير - فبراير 2004.
- محسن هلال، الآثار التجارية والاقتصادية لاتفاقيات التجارة الدولية على الدول العربية غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية تصدر عن المعهد للتخطيط بالكويت، ع 1 ديسمبر 2001.

- محمد عد السلام فادية، أبعاد منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى مغزاها بالنسبة للتجارة العربية البينية والخارجية، تحرير محمد محمود الإمام، منطقة التجارة الحرة العربية، التحديات وضرورات التحقيق عن مركز دراسات الوحدة العربية ومعهد البحوث والدراسات العربية، لبنان، 2005، ص 274.
- محمودي بشير، الأساس القانوني لعقد تحويل الفاتورة، دراسات قانونية مجلة شهرية تصدر عن درا القبة للنشر والتوزيع، الوادي، الجزائر، ع 3 أكتوبر 2002.
- مدحت العراقي، السوق العربية المشتركة بين النظرية وتحديات الكيانات الاقتصادية البديلة، دراسات اقتصادية، دورية فصلية تصدر عن مركز البصرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، الجزائر، ع 9 جويلية 2007.
- مدني شهرة، وصفة صندوق النقد الدولي للجزائر من خلال برنامج التعديل الهيكلي، مجلة الخلدونية في العلوم الإنسانية والعلوم الاجتماعية جامعة بن خلدون تيارت، نشر بن خلدون سنة 2005 بدون رقم.
- مزريق عاشور، غربي محمد، تسيير وضمان جودة منتجات المؤسسات الصناعية الجزائرية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسيبة بن بوعلي، الجزائر، ع 2 ماي 2005.
- مصطفى سلامة، مستقبل منظمة التجارة العالمية، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، مجلة فصلية محكمة تصدرها كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، مصر، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، ع 2 سنة 2000.
- مكيد علي، تحليل واقع التنمية الاقتصادية والاجتماعية في العالم العربي والإسلامي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، بجامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، ع 4 جوان 2006.
- مناصرية إسماعيل، عقبة نصيرة، أثر أساليب التدريب الحديثة في تفعيل المؤ.ص.و.م، مجلة العلوم الإنسانية عن جامعة محمد خيضر بسكرة، ع 15 سنة 2008.

- منصورى زىن ، واقع وآفاق سىاسة الاستثمار فى الجزائر، مجلة اقتصادىات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصادىات شمال إفريقيا بجامعة حسیة بن بوعلى بالشلف، الجزائر، ع 2 ماى 2005.
- منیر بن حیزیة، الجزائر ونظام الاقتصاد الجدید والعولمة، مجلة الفكر البرلمانى، مجلة متخصصة فى القضاىا والوثائق البرلمانىة، یصدرها مجلس الأمة، الجزائر، ع 2 مارس 2003.
- نور الدین بوسهوة، دور الاتفاقیات الدولیة فى جذب الاستثمار الأجنبى، مجلة الموثق دوریة تصدر عن الغرفة الوطنیة للموثقین، المطبعة الحدیثة للفنون المطبعیة الجزائریة، ع 12 لسنة 2005.
- نورى منیر، تحلیل التنافسیة العربیة فى ظل العولمة الاقتصادیة، مجلة اقتصادىات شمال إفريقيا الصادرة عن مخبر العولمة واقتصادىات شمال إفريقيا بجامعة حسیة بن بوعلى بالشلف، الجزائر، ع 4 جوان 2006.
- همال على، فطیمة حفیظ، آفاق الاستثمار الأجنبى المباشر فى الجزائر، فى ظل اتفاق الشراكة الأورو متوسطیة، مجلة روسیکادا، مجلة للعلوم الإنسانیة والاجتماعیة تصدر عن جامعة سکیکدة، ع 3 دىسمبر 2005.
- ولد ساعد سعود عامر، سوق الخبرة والاستشارة، مجلة فضاءات، دوریة صدرت عن وزارة المؤ.ص.و.م والصناعة التقلیدیة، ع 2 سنة 2003.
- یوسف فتیحة، عقد تحویل الفاتورة، مجلة العلوم القانونیة والإداریة، کلیة الحقوق، جامعة أبو بكر بلقاید، تلمسان، رقم 02 سنة 2004.
- یوسفى آمال، إمکانیة التكامل الاقتصادى العربى على ضوء تجربة السوق الأوروبیة المشترکة، مجلة دراسات اقتصادیة تصدر عن مركز البصیرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعلیمیة، الجزائر، ع 9 جویلیة 2007.
- مداخلات:**

- هیكتور میلان، مجلة الفكر البرلمانى، ع 4 أكتوبر 2003.

- محمد حلايقة، مجلة الفكر البرلماني، ع 4 سنة 2003.
- رينالدو فيغيريدو، مجلة الفكر البرلماني، ع 4 سنة 2003.
- عبد الرحمان بلعياط، مجلة الفكر البرلماني، ع 4 سنة 2003.
- زهيرة بيطاط، مجلة الفكر البرلماني، ع 4 سنة 2003.
- حبيب دوافي، مجلة الفكر البرلماني، ع 4 سنة 2003.

الملتقيات:

- 1- التحديات الاقتصادية للعالم العربي في مواجهة التكتلات الدولية، أعمال المؤتمر الدولي الثالث الذي نظمه مركز الدراسات العربي، الأوربي، من 9 إلى 11/1/1995 بدبي، الطبعة الأولى تشرين الأول، أكتوبر 1995، مركز الدراسات العربي، الأوربي، باريس.
 - أحمد عصمت عبد المجيد، دور الجامعة العربية في التنمية الاقتصادية العربية.
- 2- بحوث الندوة الفكرية التي نظمها المركز الوطني للدراسات والتحليل الخاصة بالتخطيط، تحت عنوان: الإصلاحات الاقتصادية وسياسات الخوصصة في البلدان العربية، 1997، عن مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، الطبعة الثالثة، فبراير 2005.
 - بن دعيذة عبد الله، التجربة الجزائرية والإصلاحات الاقتصادية.
 - مصطفى محمد العبد الله، التصحيحات الهيكلية والتحول إلى اقتصاد السوق في البلدان العربية.
- 3- مؤتمر العولمة وأبعادها الاقتصادية، المؤتمر الأول بكلية الاقتصاد والعلوم الإدارية في جامعة الزرقاء الأهلية للفترة 8-10 أوت 2000، الطبعة العربية الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.
 - السعدي رجال، الوحدة الاقتصادية المغاربية ضرورة مستعجلة أمام العولمة.
 - أسعد عبد المجيد، البعد الاقتصادي للعولمة ومدى إمكانيات انخراط الدول العربية في الحداثة التكنولوجية.
 - خالد وهيب الراوي، حمود محمد السند، السوق العربية المشتركة والتحديات الراهنة.

- طه محمد علوان، آثار العولمة على الاقتصاديات العربية وأهمية التكامل الاقتصادي في مواجهة آثارها السلبية.
- فوزي عبد الرزاق ظاهر، العولمة وأثرها على اقتصاديات الدول العربية في ظل التكتلات الراهنة.
- قحطان السامرائي، هناء عبد الغفار السامرائي، الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الدول النامية في ظل البيئة الدولية الجديدة.
- 4- بحوث وأوراق عمل الدورة الدولية المنعقدة خلال الفترة 25 - 28 ماي 2003 تحت عنوان تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤ ص و م في القضاء الأورو مغاربي، جامعة فرحات عباس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، سطيف، الجزائر، 2004.
- الشريف بقة، فوزي عبد الرزاق، بن فرحات ساعد، بلعة جويده، تحليل وتقييم تجربة المؤسسات المصغرة في الجزائر.
- بلالطة مبارك، بن دريمع سعيد، بلعور سليمان، الآليات المعتمدة من طرف الجزائر في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
- 5- التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوربية بحوث وأوراق عمل المؤتمر الدولي المنعقد خلال الفترة 8 - 9 ماي 2004، منشورات مخبر الشراكة والاستثمار عن المؤ ص و م في القضاء الأورو مغاربي، 2005، جامعة سطيف.
- رحماني موسى، التكامل العربي بين خيار التخصص أو الاندماج.
- قدي عبد المجيد، الجزائر ومسار برشلونة، الفرص والتحديات.
- عيسى محمد محمد الفارسي، التكامل الاقتصادي بين دول المغرب العربي، واقعه مقوماته، معوقات قيامه.
- سعدي وصاف، مجلس التعاون الخليجي، دراسة تقييمية لمسار عملية التكامل الاقتصادي.
- مسعداوي يوسف، آثار الشراكة الأورو متوسطة على اقتصادات العربية.

6- الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة في الدول العربية يومي 17 و18 أبريل 2006 تحت إشراف مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا جامعة حسبية بن

بوعلي، الشلف، الجزائر Colloque 2. Voila. Net

- الدوابة أشرف محمد، إشكالية تمويل المؤ ص و م في الدول العربية.
- إبراهيمي عبد الله، المؤ ص و م في مواجهة مشكل التمويل.
- أرميص علي سالم، مدى تنافسية المؤ ص و م.
- أبو فارة يوسف، تطبيقات الأنترنت في منظمات الأعمال الصغيرة، مدخل للتأهيل نحو الميزة التنافسية.
- أوسرير منور، سعيد منصور فؤاد، الابتكار والإبداع كعنصرين أساسيين في عملية التأهيل.
- أونيسي عبد المجيد، الاستثمار الأجنبي في المؤ ص و م.
- برودي نعيمة، التحديات التي تواجه المؤ ص و م في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية.
- بريشي السعيد، بلغرة عبد اللطيف، إشكالية تمويل البنوك للمؤ ص و م في الجزائر بين معوقات الممول ومتطلبات المأمول.
- بلخباط جمال، متطلبات تأهيل المؤ ص و م في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة.
- بن بوزيان محمد، الطاهر زياني، دور تكنولوجيا الحاضنات في تطوير المؤ ص و م.
- بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، الدعم المالي للمؤ ص و م دورها في القضاء على البطالة.
- بن منصور عبد الله، بخشي غوتي، المؤ ص و م كاختيار إستراتيجي للتكيف مع مستجدات العولمة.
- بن نافلة قدور، المعلومات مدخل لتحقيق الميزة التنافسية.
- بوزيان عثمان، قطاع المؤ ص و م في الخارج، متطلبات التكيف وآليات التأهيل.
- تومي ميلود، مستلزمات تأهيل المؤ ص و م في الجزائر.

- تيمايو عبد المجيد، مصطفى بن نوي، دور المؤ ص و م في دعم المناخ الاستثماري.
- جاسر عبد الرزاق، المنشآت الصغيرة، الواقع والتجارب ومعطيات الظروف الراهنة.
- جمعي عمارية، رابح عرابة، دور الشراكة الإستراتيجية في إنتاج المعرفة وتوسيع الملكية الفكرية في الدول العربية.
- خوني رابح، حساني رقية، واقع وآفاق التمويل التأجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤ ص و م.
- خليفي عيسى، كمال منصوري، مقومات التميز في أداء المؤ ص و م.
- خليل عبد الرزاق، نور الدين هناء، دور حاضنات الأعمال في دعم الإبداع لدى المؤسسات الصغيرة في الدول العربية.
- راتول محمد، بن داودية وهيبه، بعض التجارب الدولية في دعم وتنمية المؤ ص و م.
- رحيم حسين، دريسي يحي، أهمية إقامة نظام وطني للمعلومات الاقتصادية في دعم وتأهيل المؤ ص و م حالة الجزائر.
- رويثة عبد السميع، حجازي إسماعيل، تمويل المؤ ص و م عن طريق شركات رأس المال المخاطر.
- زايري بلقاسم، بلحسن هواري، تحليل المحيط الاقتصادي لبيئة الأعمال وأثره على المؤ ص و م في الجزائر.
- زيدان محمد، دريسي رشيد، الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤ ص و م بالجزائر.
- سامر مظهر قنطقحي، المكاملة الإدارية والتقنية والتسويقية للمشروعات.
- شريف شكيب، أنوار سعدي طارق، التسويق ودوره في تأهيل المؤسسات العربية الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة وما تحويه من منافسة.
- ضحاك نجية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الأمس واليوم، آفاق تجربة الجزائر.
- عروب رتيبة، ربحي كريمة، تأهيل المؤ ص و م.
- عياش قويدر، إدارة الجودة الشاملة كأسلوب لتحقيق تنافسية المؤ ص و م.

- عيمر سعيد، تكنولوجيات المعلومات والاتصال، حافز أم عائق أمام تأهيل المنشآت العربية الصغيرة والمتوسطة.
- غياط شريف، بو قوموم محمد، التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤ ص و م.
- فرحي محمد، المشاكل والتحديات الرئيسية للمؤ ص و م في الوطن العربي.
- قاسم كريم، مريزق عدمان، دور حاضنات المؤ ص و م.
- قويدري محمد، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية أداء المؤ ص و م.
- كورتل فريد، التسويق كعامل نجاح للمؤ ص و م.
- مناور حداد، دور البنوك والمؤسسات المالية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
- نوري منير، أثر الشراكة الأورو جزائرية على تأهيل المؤ ص و م.
- يعقوبي محمد، مكانة وواقع المؤ ص و م في الدول العربية.
- 7- البطالة أسبابها، معالجتها وأثرها على المجتمع، الجزء 2، بحوث وأوراق عمل ندوة عربية منعقدة خلال الفترة 26 إلى 28 أبريل 2006، الطبع بمساهمة الوكالة الوطنية لتنمية البحث العلمي الجامعي، الجزائر 2006.
- بن عبد العزيز فطيمة، القروض المصغرة وأهميتها في القضاء على البطالة.
- بو شنافة أحمد، بوسهمين أحمد، سياسات الاستثمارات المصغرة عن طريق الوكالة لدعم وتشغيل الشباب في الجزائر، الحد من البطالة.
- عمورة جمال، دور تطوير وتشجيع الاستثمارات في امتصاص البطالة في الجزائر، دراسة حالة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI).
- 8- آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة مع الاقتصاد الجزائري، بحوث وأوراق عمل الملتقى الدولي المنعقد خلال الفترة 13 - 14 نوفمبر 2006 منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤ.ص.و.م في الفضاء الأورو مغاربي سنة 2007 عن جامعة فرحات عباس سطيف الجزائر.
- الخناق سناء عبد الكريم، المتطلبات التنظيمية للمؤسسات الجزائرية المتوسطة والصغيرة في ظل الشراكة.

- الطيب الوافي، لطيفة بملول، آليات تطوير القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري.
- براق محمد، ميموني سمير، الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة، دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لإنفاقية الشراكة الأورو جزائرية.
- براهيم زرزور حفيظ عبد الحميد، دور الشراكة في تدويل اقتصاديات الدول النامية.
- بن زاوي عبد الرزاق، الشراكة الأورو متوسطة، فرص وتحديات.
- بن مويظة مسعود، الإبداع التكنولوجي لتنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري.
- بن يعقوب الطاهر، هباش فريد، أثر اتفاق الشراكة الأورو جزائرية على المؤ ص و م.
- بو حرود فتيحة، عظيمي دلال، تطبيق إدارة الجودة الشاملة لتأهيل المؤ ص و م في ظل الشراكة الأورو مغربية.
- بو هزة محمد، بن سديرة عمر، واقع ومستقبل المؤ ص و م في ظل اتفاق الشراكة الأورو جزائري.
- رقية سليمة، الشراكة الأورو جزائرية هل هي نعمة أو نقمة.
- رميدي عبد الوهاب، سماي علي، الآثار المتوقعة على الاقتصاد الوطني من خلال إقامة التبادل الحر الأورو جزائرية.
- زكري بلقاسم، بلحسن هواري، أثر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي على المؤ ص و م في الجزائر.
- زغيب شهر زاد، لمياء عمياني، الاقتصاد الجزائري ومتطلبات الشراكة الأورو جزائرية.
- عاشي كمال، عمر شريف، الشراكة الجزائرية الأوروبية على القطاع الصناعي.
- غراب رزيقة، سجار نادية، محتوى الشراكة الأورو جزائرية.
- غراب رزيقة، رقاد سليمة، آثار اتفاق الشراكة على القطاع الصناعي ومؤسساته الصغيرة والمتوسطة.
- قطاف ليلي، اتفاقية الشراكة الأوروبية الجزائرية.
- مفتاح صالح، بن سمينة دلال، اتفاق الشراكة الأورو جزائرية، الدوافع المحتوى والأهمية.

- منصوري سعدان، مهدي حمودي، الشراكة الأوربية الجزائرية وإستراتيجية التأهيل الإنتاجي للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية.
- ولهي بوعلام، العياشي عهلان، محاولة تحليل وتقييم الجباية الجمركية في ظل اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوربي.
- 9- ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي المنعقدة بالقاهرة في سبتمبر 2006 تحت عنوان تطوير إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر 2007.
- إيمان صالح عبد الفتاح، المشروعات الصغيرة وتأثيرها على التنمية البشرية في الدول العربية.
- 10- بحوث وأوراق عمل المؤتمر العربي الثالث حول التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية في ضوء مفاوضات برنامج عمل الدوحة، المنعقد في دمشق، الجمهورية العربية السورية، مارس 2008 عن المنظمة العربية للتنمية الإدارية مصر 2008.
- محسن هلال، الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، الإجراءات المفاوضات.
- محسن هلال، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية.
- 11- الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية يومي 08 و09 نوفمبر 2010 جامعة الشلف، الجزائر.
- تيقاوي العربي، واقع بناء القدرات التنافسية في المؤ ص و م.
Labo colloque. S. voila. Net / 117 tilhaoui larbi. PDF.
- ناحي التوني، ملخص وقائع ورشة العمل حول تأثير اتفاقيات الشراكة العربية الأوربية على مستقبل التكتلات الإقليمية العربية، الكويت 23 - 24 يناير 2001 مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية تصدر عن المعهد العربي للتخطيط، الكويت المجلد الرابع ع 1 ديسمبر 2001.

المذكرات:

- إسحاق خديجة، دور الضرائب في دعم المؤ ص و م حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2011-2012.

- برجي شهر زاد، إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤ ص و م، مذكرة لنيل شهادة الماجستير عن مدرسة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة تلمسان، سنة 2011-2012.

- بن آشنهو فريدة، نظام تمويل المؤسسات المصغرة عن طريق الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ، حالة ولاية تلمسان، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية عن كلية العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد 2004 - 2005.

- بن الدين أحمد، المناولة الصناعية كإستراتيجية لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية، دراسة حالة تطبيقية على عينة من المؤسسات الصناعية العاملة في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية عن كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان لسنة 2012 - 2013.

- بن حمو عبد الله، تدويل المؤ ص و م، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير عن مدرسة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2010.

- بن جيمة عمر، دور المؤ ص و م في التخفيف من حدة البطالة بمنطقة بشار، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير عن مدرسة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، 2010 - 2011.

- بن علو خليفة، المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في مواجهة قواعد المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال عن كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2008-2009.

- بو سنة كريمة، البنوك الأجنبية كمصدر لتمويل المؤ ص و م بالجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير عن مدرسة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010 - 2011.
- بو علي هشام، الشراكة الأورو متوسطة وإعادة تأهيل المؤ ص و م، تجربة الجزائر، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير عن كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، 2007 - 2008.
- حجاوي أحمد، إشكالية تطوير المؤ ص و م وعلاقتها بالتنمية المستدامة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية كلية العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010 - 2011.
- داق سعيد عيماد، إستراتيجية تطور المؤ ص و م، حالة المؤسسة الجزائرية رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2007 - 2008.
- رابح حوني، ترقية أساليب وصيغ تمويل المؤ ص و م في الاقتصاد الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة العقيد الحاج لخضر باتنة، الجزائر، 2002 - 2003.
- عبد الحق زغدار، الشراكة الأورو متوسطة بين التعاون والتبعية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، فرع العلاقات الدولية، جامعة الحاج لخضر، باتنة كلية الحقوق والعلوم السياسية، السنة الجامعية، 2001 - 2002.
- عبيد الله فطيمة، المؤسسات الجزائرية من التعاقد من الباطن إلى إخراج النشاطات مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، السنة الجامعية 2009 - 2010.
- فتان الطيب، دور الإبداع التكنولوجي في تأهيل تنافسية الدول، حالة الجزائر، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2009 - 2010.

- فراحي بلحاج، تأهيل المؤ ص و م ودورها في عملية التنمية الاقتصادية في الجزائر، أطروحة رسالة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة تلمسان، 2010 - 2011.

- نزعي فاطمة الزهراء، آفاق تنمية المؤ ص و م في الجزائر، تحليل أثر برنامج MEDA لدعم وتنمية المؤ ص و م الخاصة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان في السنة الجامعية 2009 - 2010.

- وليد حفاف، إصلاحات إزالة القيود غير التعريفية وآثارها على التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير عن كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، سنة 2009.

التقارير:

- حصيلة أشغال قطاع التجارة المنجزة خلال فترة 1962، 2012، الصادرة عن وزارة التجارة بتاريخ مارس 2012، www.mincommerce.gov.dz

- رأى في المشروع التمهيدي للإستراتيجية الوطنية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية على المدى المتوسط الصادر عن المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي في الدورة العادية الثامنة المنعقدة يوم 4 ماي 1997، ج.ر رقم 09 لسنة 1998.

- نشرية وزارة التجارة صادرة عن وزارة التجارة ع 6 لسنة 2013.

- فاروق محمد الحمد، الوحدة النقدية الأوروبية واليورو، النشأة والتطور والآثار سلسلة رسائل البنك الصناعي الصادر عن بنك الكويت الصناعي، ع 61 يونيو 2000.

- عبد العزيز بلخادم، إتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوربي، محاضرة ألقاها على طلبة المعهد الوطني للتجارة بتاريخ 10-02-2002 (بصفته وزير للدولة ووزير الشؤون الخارجية) منشورة في مجموعة المحاضرات (الاثنين التجاري) حجم III، السنة الجامعية 2001 - 2002.

- مجلة مجلس الأمة، ع 37 سبتمبر - أكتوبر 2008.

- مجلة الإصلاح الاقتصادي تصدر عن مركز المشروعات الدولية الخاصة مصر ع 12
يناير 2005.

القواميس :

- ابتسام القرام، المصطلحات القانونية في التشريع الجزائري، قصر الكتاب، البلدة،
الجزائر، سنة 1998.

المراجع باللغة الفرنسية:

Ouvrages:

1/ Abdallah Benachenhou , la fabrication de l'Algérie Alpha design pas de
pays d'édition , Mai 2009

2/ Alain Meunier PME les stratégies de succès Dunod Paris 2007

3/ Alfredo Suarez commerce international et environnement Hachette livre
Paris 2010

4/ Anne Battistoni Lemièrè, l'espace mondialisé : flux, acteurs, enjeux,
ellipses France 2004

5/ Anne Hanout ,Elmouhoub Mouloud, économie international, librairie,
Vuibert Paris Aout 2002

6/ Anne Rasson Roland ,David Renders et Marc Verdussen la cour
d'arbitrage vingt ans après ,Bruylant Bruxelles 2004

7/ Annie Krieger, Kry Michi, l'organisation mondiale du commerce Kuibert
Mars 1997

8/ Antoine Bonet, le protectionnisme, Vuibert Paris Septembre 1998

9/ Bertrand Blancheton, la mondialisation principes, histoire et perspectives
de Boeck Bruxelles , sans année

10/ Céline Bouveret Riva , Chaterine Mercier Suissa PME conquérir des
parts de marché à l'international Dunod Paris 2010

11/ Christian Fournier, techniques de gestion de la PME, les éditions
d'organisation Paris 1992

12/ Cyrille Charboneau Xavice Delcros Frédéric Jérôme Pansier, droit
européen le institutions ellipses Paris 2002

13/ Daniel Colard , les relations internationales de 1945 à nos jours, Armand
Collin 6 ème édition Paris sans date

14/ David Ruzié , droit international public, Dalloz Paris 18 ème édition
2006

15/ Dominique Carreau,Patrick Juillard , droit international économique
dalloz 2^{ème} édition 2005

16/ Dominique Dantz, institutions et politiques commerciales
internationales .Armond Colin Paris 1998

- 17/ Dominique Pantz, les institutions et politiques commerciales internationales Armand Colin Paris 1998
- 18/ Eric Canal Forgnés , le règlement des différends à l'OMC 2 ème édition Bruylant Bruxelles 2004
- 19/ Francis Lefebvre , plus Valves professionnelles des PME édition ° Francis Lefebvre Paris 2010
- 20/ Frédérique Sachwald, les défis de la mondialisation innovation et concurrence Masson Paris 1994
- 21/ G Ripert , R Roblot, traité de droit commercial , librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris 1998
- 22/ Gérard Lafay, Jean Marc Siroen, economica, Paris 1994
- 23/ Gérard Marie Henry, l'OMC groupe stydydrama, France 2006
- 24/ Gestion de l'environnement pour les PME PMI Afnor France 2007
- 25/ Gust Herre Wijn maitriser la croissance des PME de Boeck et Larcier Belgique 2003
- 26/Henry Mahé de Boislanaelle gestion des ressources humaines dans les PME economica Paris sans date
- 27/Hugues Kenfack ,droit du commerce international dalloz Paris
- 28 / Isabelle Limoges, Karl Miville de chêne, le commerce international Gaetan Morin édition 2 ème édition Canada 2009
- 29/Jacques Cedras, Nicole Porquet, théorie de l'échange international . Dalloz Paris 1975
- 30/ Jacques Fontanel, organisations économiques internationales Masson Paris 1995
- 31/ Jean Baptiste Racine, Fabrice Suriainen droit du commerce international Dalloz Paris 2007
- 32/Jean Claude Zarka, institutions internationales , ellipses France 2007
- 33/ Jean Luc Mathieu l'union européennes , presses universitaires de France Paris 6^{ème} édition 2005
- 34/ Jean Michel Jacquet , Philippe Delebecque, Sabine Corneloup droit du commerce international ,1^{ère} édition Dalloz Paris 2007
- 35/ Jean Michell Jaquet, Philippe Delebeque, Sabine Corneloupe, droit du commerce international 1^{ère} édition Dalloz Paris 2007
- 36/ Jean Pierre Scrano, dictionnaire du droit de l'union européenne ellipses Paris 2002
- 37/ Joel Rideau , droit institutionnel de l'union et des communautés européennes 4 ème édition LGDJ Paris 2002
- 38/ Kamel Chekrit , l'organisation mondiale du commerce , édition grand Alger livres Alger 2007
- 39/ Katherine Gundolf, Annabelle Juvuen , les relations inter organisationnelles des PME Lavoisier Paris 2008

- 40/ Lahcene Sériah , les conditions juridiques et réglementaires de l'investissement national et étranger en Algérie AGS Corpus et bibliographie Alger éditions 2005
- 41/ Lazary, le commerce international pas d'édition ou de date
- 42/ Marcel Sinkondo, droit international public, ellipses Paris 1999
- 43/ Marie Florence Estimé , les PME définition , rôle économique et politique publiques Boeck , Belgique 2009
- 44/ Michel Rainelli, l'organisation mondiale du commerce , sixième édition, édition la découverte paris 2002
- 45/ Michel Rainelli, l'organisation mondiale du commerce, septième édition , édition la découverte , Paris 2004
- 46/ Mohamed Bedjaoui droit international , bilan et perspectives édition Apédone Paris
- 47/ Mohamed Tayeb Medjahed le droit de l'OMC et perspectives d'harmonisation du système Algérien de défense commerciale, édition Houma Alger 2008
- 48/ Mostéfa Trari Tani , droit algérien de l'arbitrage commercial international berti édition Alger 1^{ère} édition 2007
- 49/ Mostéfa Trari Tani, William Pissort et Patrick Saerens, droit commercial international, Berti éditions Alger 2007
- 50/ Mouloud Hedir, l'économie Algérienne à l'épreuve de l'OMC édition ANEP Algérie 2003
- 51/ Naji Djamal commerce international , édition du renouveau pédagogique inc 2^{ème} édition , Québec , sans année
- 52/ Nouredine Terki , l'arbitrage commercial international en Algérie OPU 1999
- 53/ Otmane Bekenniche, l'Algérie ,le GATT et l'OMC pas d'édition 2006
- 54/ Paul Lonnoy, Inestrepant, l'OMC quand la politique se met au marché, édition couleur livres Bruxelles 2007
- 55/ Philippe Fouchard, Emmanuel Gaillard, Berthold Goldman traité de l'arbitrage commercial international lites Paris 1996
- 56/ R Caves R Jones, économie internationale , le commerce armand colin Paris
- 57/ R Richard du page, G le plan de ligny droit international édition Dunod, deuxième édition 1976
- 58/ Robert Witterwoulghe , la PME une entreprise humaine de Boeck et Frédéric Lernoux Vade Mecum du financement de PME larcier 2010
- 59/ Stéphane Chatillon, droit des affaires internationales Vuibert Paris 2005
- 60/ Susan George , nous peuples d'Europe, Fayard France 2005
- 61/ Veronique Coggia, intelligence économique et prise de décision dans les PME , l'harmattan Paris 2009.

Articles :

- 01)** Abdallah Benhamou , les accords d'association euro-méditerranéens au regard des règles de l'OMC , revue économie et management, faculté des sciences économiques université de Tlemcen n° 4 Mars 2005
- 02)** Abdallah Benhamou Abdallah, le cadre juridique du commerce extérieur de l'Algérie revue IDARA N°2/1995
- 03)** Ali Tehami , la PME –PMI l'arme et l'amer des puissances économiques actuelles , le phare n° 40 Aout 2002
- 04)** Bouadam Kamel, stratégies des petites et moyennes entreprises avec étude de cas algérien , revue des sciences économiques et de gestion université Ferhat Abbas Setif Algérie
- 05)** Boughedou Abdelkrim projet du programme national de mise à niveau de la PME algérienne , revue espace , ministère des PME-PMI et d'artisanat
- 06)** Bounoua Chaïb , contraintes de financement et dynamiques entrepreneuriales , le cas des petites et moyennes entreprises de la ville de Tlemcen , les cahiers du MECAS, revue du laboratoire de recherche management des entreprises et du capital social ,faculté des sciences économiques et de gestion , université Abou Bakr Belkaïd Tlemcen N°7 Décembre 2011
- 07)** Chérif Chakib et Chérif Mustapha partenariat euroméditerranéen et développement de la PME en Algérie , revue économique et management N° 4 Mars 2005
- 08)** Djamil Bahri ,commerce , L'OMC et le fond monétaire arabe vont coopérer pour aider les pays arabes , le phare n° 38 Juin 2002
- 09)** Gérard Plyette,le contrôle par le juge étatique français des sentences arbitrales : l'ordre public international les méthodes alternatifs de règlement des litiges , médiation, conciliation et arbitrage, journées d'étude le 15 et 16 Juin 2008, revue de la cour suprême numéro spécial cour suprême 2009
- 10)** Haddad Saïd , information économique sur la PME , revue espace revue périodique du ministères de la PME -PMI et de l'artisanat N°2 année 2003
- 11)** Houcine Rahim ,management des savoir et stratégies d'innovation dans les PME algérienne, revue d'économie et management ,faculté des sciences économiques et de gestion université Abou Bakr Belkaïd Tlemcen n°3 année 2004.
- 12)** Isabelle Bensidoun , Agnès Chevallier , europe méditerranée le pari de l'ouverture , economica Paris 1996.
- 13)** Jaques Ould Aoudia , Fatiha Talahite, le partenariat euro- méditerranéen entre libre échange et réformes structurelles , revue économie et management Tlemen n° 04 Mars 2005.
- 14)** Khannou Boukhalfa est il temps d'amorces le développement de l'économie , espace, revue périodique du ministère de la PME –PMI et de l'artisanat N°2 Mars 2003.

- 15) Madjid Benchikh , du GATT à l'organisation mondiale du commerce droit de l'économie internationale , sous la direction de Patrick Daillier , gérant de la paradelle, Habib Cherari ,apédone Paris 2004
- 16) Melbouci Leila , impact du nouvel environnement sur les PME/PMI algériennes, revue économique et mangement faculté des sciences économiques et de gestion université Abou Bakr Belkaïd Tlemcen , sous titre accords d'association euro –méditerranéens , expériences et perspectives N°4 Mars 2005)
- 17) Mohamed Benlahcen Tlemçani, nouvelles dynamiques territoriales et intégration des pays du Maghreb à l'union européenne , revue économie et management, faculté des sciences économiques de l'université de Tlemcen n° 4 Mars 2005
- 18) Nacer eddine Hammouda, Hamid Zidouni, quelques données de base sur les entreprises privées algérienne in Abdarrahmene Abdou, Ahmed Bouyakoub, Michel Lallement, Mohamed Madaoui , de la gouvernance des PME , PMI regards croisés France –Algérie l'hatrmttan Paris 2006
- 19) Nachida Bouzidi , les enjeux économiques de l'accord d'association Algérie-union européenne , revue IDARA N°24 année 2002
- 20) Omar Hadj Bouzid, adhésion de l'Algérie à l'OMC , le phare N°58 Février 2004
- 21) Philippe Guttinger, les compétences de l'organisation du commerce droit de l'économie internationale , sous la direction de Patrick Daillier , gérant de la paradelle, Habib Cherari ,apédone Paris 2004
- 22) Philippe Hugon , accord de libre échange avec les pays du sud et de l'est de la méditerranée au regard du nouveau régionalisme séminaire international sous titre : accord d'association euro méditerranéens expériences et perspectives , revue économie et management publications de la faculté des sciences économiques et de gestion, université Abou Bakr Belkaïd Tlemcen N°4 Mars 2005
- 23) Saad Hellal, exportations hors hydrocarbures, le ministère du commerce initie une série de rencontres , le phare n° 38 Juin 2002
- 24) Salem Tahar, le ministère de la PME crée un conseil national chargée de la promotion de la sous traitance , revue espace , ministère des PME-PMI et d'artisanat
- 25) Tahar Hamamda, crise et transition à l'économie de marché en Algérie, revue des sciences humaines université Mentouri Constantine Algérie N°21 Juin 2004
- 26) Taous Hamdaoui , accord d'association euroméditerranéen , quel impact sur la PME-PMI Algérienne, revue économique et management sous titre , accord d'association euroméditerranéen expériences et perspectives , faculté des sciences économiques , université Abou Bakr Belkaïd Tlemcen N° 4 Mars 2005.

- 27) Yacine Aïssaoui une étape importante pour l'union européenne, le phare, le journal maghrébin des transports et des échanges internationaux n°33 Janvier 2002
- 28) Zine M Barka, réflexion sur les indices fiscaux et douaniers de l'accords d'association Algérie union européenne revue économie et management de la faculté des sciences économiques université de Tlemcen N°4 Mars 2005.
- 29) Algérie /UE , l'accord d'associations pourrait être signé en Avril , le phare n° 35 Mars 2002
- 30) Algérie, Emirats coopération , appels aux émiratis à participé à la privatisation des entreprises algériennes, le phare n° 86 Juin 2006
- 31) L'Algérie UE les exportations algériennes vers l'UE en hausse de 16% en 2006 le phare n° 98 Juin 2007
- 32) L'Algérie espère adhérer à l'OMC avant la fin de l'année le phare n° 72 Avril 2005.
- 33) Industrie Algérie , publication trimestrielle du ministère de l'industrie de la petite et moyenne entreprise et de laa promotion de l'investissement Avril 2012 www .mipmepi .gov .dz
- 34) Les PME et leurs salariés, insee liasons sociales dares , Paris n°4 année1996.
- 35) Partenariat euro méditerranéen , le processus de Barcelone le phare n° 78 Octobre 2005.
- 36) Selon Ouyahia , les privatisations ont rapporté 20 milliards , le phare n° 72 Avril 2005.

COLLOQUES :

- 1) Christian le Bas , globalisation , persistance et harmonisation des systèmes nationaux de propriété intellectuelle in colloque , l'organisation mondiale du commerce , vers un droit mondial du commerce Lyon 2 Mars 2001 ,Bruylant Bruxelles 2001 sous la direction de Filali Osman
- 2) Daniel Dufourt, un ordre constitutionnel libéral il est le seul fondement possible d'un droit mondial de l'investissement in colloque l'organisation mondiale du commerce, vers un droit mondial du commerce Lyon 2 Mars 2001 Bruylant Bruxelles 2001 sous la direction de Filali Osman
- 3) Francis Maupin , libération du commerce international et protection universelle des normes fondamentales du travail in colloque l'organisation mondiale du commerce, vers un droit mondial du commerce Lyon 2 Mars 2001 Bruylant Bruxelles 2001 sous la direction de Filali Osman
- 4) Kada Akacem, des réformes économiques pour la promotion des PME, séminaire international sur la mise à niveau des PME , PMI dans les pays arabes, université de Chlef 2006

- 5) Kerbachi Hamid, Ouchichi Mourad , Oukaci Kamel, analyse synthétique et critique du partenariat euromaghrébin, colloque international du 8-9 Mai 2004, l'intégration des économies arabes comme mécanisme d'amélioration et de dynamisation partenariat euro-arabe , édition du laboratoire partenariat et investissement dans les PME ,PMI dans l'espace euromaghrébin Setif 2005
- 6) Marie Christine Piatti, OMC et droit mondial de la propriété intellectuelle l'organisation mondiale du commerce , vers un droit mondial du commerce Lyon 2 Mars 2001 ,Bruylant Bruxelles 2001 sous la direction de Filali Osman
- 7)Mustapha Achibane, Mohamed El Hadj Ezzahid , les moyennes entreprises au Maroc réalité et problèmes, séminaire international sur la mise à niveau des PME , PMI dans les pays arabes, université de Chlef 2006
- 8) pierre Alain Gourion , le travail de l'arbitre international . in actes de la journée d'études du 23 Novembre 1996 à l'institut d'études politiques de lyon sous titre .. la méthode de travail du juge international, Bruylant Bruxelles 1997
- 9)Saber Salama, l'OMC et la protection de l'environnement in colloque l'organisation mondiale du commerce , vers un droit mondial du commerce Lyon 2 Mars 2001 Bruylant Bruxelles 2001 sous la direction de Filali Osman
- 10) Vincent Aussilloux , les normes fondamentales du travail dans les négociations multilatérales, au point de vue économique in colloque l'organisation mondiale du commerce, vers un droit mondial du commerce Lyon 2 Mars 2001 Bruylant Bruxelles 2001 sous la direction de Filali Osman
- 11)Zoreli Mohamed Amokrane , les facteurs endogènes de compétitivité des PME PMI, séminaire international sur la mise à niveau des PME , PMI dans les pays arabes, université de Chlef 2006

Autres :

- 1) Enjeux et rouages de l'Europe actuelle, édition Foucher France 2012
- 2) Guide création et gestion d'une entreprise PME/PMI édition Zouba Bouira Algérie 2007
- 3)Guide général du commerce international, édition Mehdi Algérie
- 4) Guide général du commerce international MLP éditions 1998
- 5)Les objectifs du millénaire pour le développement en Afrique , progrès accomplis et défis à relever, édition, commission économique pour l'Afrique , Addis Abeba 2005
- 6)Rapport économique sur l'Afrique 2011, édition commission économique pour l'Afrique Addis Abeba , Ethiopie ,2011
- 7) Rapport sur le développement en Afrique 2000, résumé édité par la banque africaine de développement , côte d'ivoire , sans année

- 8) Rapport sur le développement en Afrique 2003 édité par economica Paris 2003,
- 9) Rapport sur le développement en Afrique , intégration régionale en Afrique economica 2000

SITES :

- 1)WWW.WTO.org
- 2)WWW.mincommerce.gov .dz
- 3)WWW.mae .dz
- 4)WWW.amf .org.ae.ar/content
- 5)WWW. amf .org.ae
- 6)WWW. aftp .org.ae/english /prog/ articles-arab .pdf
- 7)WWW. aftp .org.ae
- 8)WWW.pmeart .dz .org
- 9)WWW.ansej.org .dz
- 10)WWW .andi.dz

الملاحق

Algérie

Le Groupe de travail de l'accèsion de l'Algérie a été établi le 17 juin 1987 et s'est réuni pour la première fois en avril 1998. Une offre révisée d'engagements spécifiques concernant les services a été distribuée en janvier 2013. La dernière offre révisée concernant l'accès aux marchés pour les marchandises a été distribuée en février 2013. L'examen multilatéral du régime de commerce extérieur est effectué sur la base d'un projet de rapport du Groupe de travail. La dernière révision de ce rapport a été distribuée en février 2013. La onzième réunion du Groupe de travail s'est tenue en avril 2013.

Statistiques du commerce
Base de données statistiques de l'OMC
Profils tarifaires
2012 2012

Nouvelles [haut de page](#)

ملكوفا رقم 01

- **31 mars 2014:** L'Algérie enregistre des progrès substantiels dans les négociations sur son accession à l'OMC
- **5 avril 2013:** L'Algérie reprend les négociations en vue de son accession à l'OMC
- **25 février 2005:** Réunion du Groupe de travail, 25 février 2005

> [Autres nouvelles sur l'Algérie](#)

- **31 mars 2014:** L'Algérie enregistre des progrès substantiels dans les négociations sur son accession à l'OMC
- **5 avril 2013:** L'Algérie reprend les négociations en vue de son accession à l'OMC
- **25 février 2005:** Réunion du Groupe de travail, 25 février 2005

> [Autres nouvelles sur l'Algérie](#)

État d'avancement des travaux du groupe de travail de l'accèsion [haut de page](#)

Pour toute explication, voir: "[Comment devenir Membre de l'OMC](#)"

1. Demande d'accèsion	3 juin 1987
Création du Groupe de travail	
2. Président:	17 juin 1987
S.E. Mr. Alberto D'Alotto (Argentine, juil. 2012 –)	
S.E. Mr. François Roux (Belgique, nov. 2011 – juin 2012)	
S.E. M. Guillermo Valles Galmés (Uruguay, mai 2004 – juil. 2010)	
M. Pérez del Castillo (Uruguay, juil. 1998 – mai 2004)	
M. Sánchez Arnau (Argentine, févr. 1994 – juil. 1998)	
3. Aide-mémoire	11 juillet 1996 17 octobre 2002
4. Questions et réponses	14 juillet 1997
5. Réunions du Groupe de travail	22-23 avril 1998 7-8 février 2002 6 mai 2002 15 novembre 2002 20 mai 2003 28 novembre 2003 25 juin 2004 25 février 2005 21 octobre 2005 17 janvier 2008 5 avril 2013
6. Documentation récemment soumise	
a) Questions et réponses additionnelles	22 janvier 1998 15 décembre 1998 4 février 1999 21 Mars 2002 25 mars 2002 18 avril 2002 10 octobre 2002 10 février 2003 27 janvier 2003 7 mars 2003 17 octobre 2003

	17 novembre 2003
	2 décembre 2003
	17 mars 2004
	16 novembre 2004
	16 novembre 2004
	28 juin 2005
	1 juin 2006
	1 décembre 2010
	13 février 2013
b) Information sur le secteur agricole (WT/ACC/4)	30 janvier 1998
	9 avril 1998
	8 avril 2002
	22 avril 2002
	5 mars 2003
	14 novembre 2002
	28 janvier 2005
	13 février 2013
c) Information sur le secteur des services (WT/ACC/5)	4 février 1998
	22 avril 2002
d) SPS/OTC (WT/ACC/8)	11 septembre 2001
	22 avril 2002
	7 mars 2003
	11 janvier 2013
	13 février 2013
e) ADPIC (WT/ACC/9)	22 avril 2002
f) Plan d'action législatif	22 août 2001
	24 avril 2003
	11 octobre 2002
	19 avril 2004
	20 avril 2004
	18 janvier 2005
	5 octobre 2005
	1 juin 2006
	20 décembre 2011
	21 juin 2012
	11 janvier 2013
7. Négociations sur l'accès aux marchés	
Offre pour les marchandises	
a) offre initiale	8 février 2002
b) dernière offre	1 février 2013
Offre pour les services	
a) offre initiale	8 mars 2002
b) dernière offre	14 janvier 2013
	14 mai 2003
8. Résumé factuel	
9. Projet de rapport du Groupe de travail dernière révision	1 février 2013

Arab Monetary Fund

Back

TABLE : 51

COUNTRY :
ALGERIACOMMODITY
STRUCTURE OF
TRADEMERCHANDISE
EXPORTSFIGURES IN
MILLIONS OF
U.S. DOLLARS

ITEM	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	البنفسج
FOOD & BEVERAGES	52.18	63.33	69.52	93.42	الأغذية والمشروبات
CEREALS	الحبوب
CRUDE MATERIALS	118.77	192.27	326.28	250.04	المواد الخام
AGR. RAW MATERIAL	مواد خام زراعية
COTTON	القطن
MINING & QUARRYING	التعدين والمحاجر
ALUMINIUM	الألمنيوم
PHOSPHATES	الفوسفات
IRON ORE	الحديد الخام
MINERAL FUELS	31,491.64	45,583.92	53,549.51	59,187.58	الوقود المعدني
CRUDE OIL	البتروال الخام
CHEMICALS	202.35	303.02	328.02	277.95	المواد الكيميائية
MACHINERY & TRANSPORTS	41.19	29.23	24.12	21.27	الألات ومعدات النقل
MANUFACTURERS	176.43	149.63	311.58	331.10	المصنوعات
OTHERS	0.00	0.00	3.70	1.81	سلع غير مصنفة
TOTAL								32,082.57	46,321.41	54,612.72	60,163.16	المجموع

90

ملفات رقم 02

مادرات الجزائر السلع :
 amp.org.ac/convert.php?filename =
 sites/default/files/econ/statistics/foreign_trade/ar/ftarfm
 35 - Algeria x :

Arab Monetary Fund

Back

TABLE : 52

جدول : 52

COUNTRY :
ALGERIA

الدولة : الجزائر

COMMODITY
STRUCTURE OF
TRADEالهيكل السلعي
للتجارةMERCHANDISE
IMPORTSالواردات
المسجلةFIGURES IN
MILLIONS OF
U.S. DOLLARSالأرقام بملايين
الدولارات الأمريكية

ITEM	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	البنية
FOOD & BEVERAGES	3,523.22	3,493.47	3,581.80	4,651.71	الأغذية والمشروبات
CEREALS	الحبوب
CRUDE MATERIALS	824.25	798.59	948.27	1,237.31	المواد الخام
AGR. RAW MATERIAL	مواد خام زراعية
COTTON	القطن
MINING & QUARRYING	التعدين والمحاجر
ALUMINIUM	الألمنيوم
PHOSPHATES	الفوسفات
IRON ORE	الحديد الخام
MINERAL FUELS	170.73	199.74	234.53	284.74	الوقود المعدني
CRUDE OIL	البتروال الخام
CHEMICALS	2,125.13	2,344.99	2,444.44	3,061.41	المواد الكيميائية
MACHINERY & TRANSPORTS	7,427.96	8,704.46	8,132.57	9,833.22	الألات ومعدات النقل
MANUFACTURERS	3,879.12	4,305.49	5,336.99	6,914.13	المصنوعات
OTHERS	0.08	0.74	1.47	14.06	سلع غير مصنفة
TOTAL								17,950.48	19,847.49	20,680.05	25,996.58	المجموع

91

الترتيب بـ واردات السلعي = filename = amf.org.ae/convert.php?filename=الترتيب بـ واردات السلعي
 sites/default/files/econ/statistics/foreign_trade/ar
 ftrform 36 - Algeria .x :

Arab Monetary Fund

Back

TABLE : 49

MERCHANDISE
EXPORTS OF
ALGERIAFIGURES IN
MILLIONS OF
U.S. DOLLARS

TO	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	الاسم
ARAB COUNTRIES	230.55	146.37	258.59	305.15	340.05	474.43	613.29	839.16	993.41	1,122.81	1,390.76	الدول العربية
JORDAN	0.00	1.80	14.71	3.75	4.18	1.69	0.62	1.81	3.18	3.31	8.56	الأردن 15
EMIRATES	0.00	0.03	0.04	0.06	0.07	0.00	0.01	0.00	2.03	86.29	4.24	الإمارات
BAHRAIN	91.83	34.95	64.20	72.86	81.18	88.05	111.75	143.70	0.00	0.01	0.00	البحرين
TUNISIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	171.02	207.60	326.95	تونس
COMOROS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	جزر القمر 12
DJIBOUTI	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	جيبوتي
SAUDI ARABIA	0.00	0.11	0.00	0.22	0.25	0.05	0.21	1.02	1.51	22.20	13.55	السعودية
SUDAN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.04	0.00	0.21	0.65	0.06	السودان
SYRIA	0.00	0.00	0.78	0.00	0.00	3.48	3.38	22.97	44.56	12.46	7.12	سوريا
SOMALIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00	الصومال
IRAQ	0.00	7.62	44.64	15.90	17.71	46.75	16.69	2.96	0.03	0.08	0.04	العراق
OMAN	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.02	0.00	0.48	0.75	عمان
QATAR	0.00	0.11	0.02	0.22	0.25	0.00	0.14	0.03	0.00	0.11	0.50	قطر
KUWAIT	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.06	0.18	1.26	0.13	2.79	2.23	الكويت
LEBANON	1.55	3.60	4.46	7.51	8.36	5.35	25.13	0.14	12.02	12.45	1.01	لبنان
LIBYA	8.61	2.01	0.21	4.19	4.67	8.66	10.57	42.86	13.85	17.85	52.76	ليبيا
EGYPT	2.00	2.22	1.88	4.64	5.17	156.93	286.73	415.01	461.82	372.75	405.24	مصر
MOROCCO	104.85	63.43	112.33	132.24	147.36	153.46	155.71	206.52	282.72	380.63	561.22	المغرب
MAURITANIA	21.65	30.50	15.31	63.56	70.85	9.40	2.08	0.58	0.15	2.04	6.29	موريتانيا
YEMEN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.50	0.04	0.27	0.17	0.97	0.22	اليمن
NON-ARAB ISLAMIC COUNTRIES	817.58	597.46	653.40	30.50	1,200.42	1,112.43	1,188.88	1,333.91	1,617.95	1,855.08	2,124.45	الدول الإسلامية غير العربية
AFGHANISTAN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	أفغانستان
BANGLADESH	0.66	0.63	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.23	0.00	بنغلاديش
BENIN	0.00	0.00	0.80	0.00	0.00	24.67	29.90	39.57	1.09	1.37	1.65	بنين
CAMERON	0.00	0.14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.71	0.93	1.27	1.60	1.93	الكاميرون
CHAD	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	تشاد
GABON	0.02	0.00	0.01	0.02	0.00	4.59	5.56	7.36	10.01	12.58	15.17	الجابون
GAMBIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	غامبيا
GUINEA	0.00	0.00	0.00	0.02	0.01	0.00	0.03	0.01	0.01	0.01	0.01	غينيا
GUINEA-BISSAU	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	غينيا - بيساو
INDONESIA	3.94	2.03	4.45	4.92	255.55	125.85	160.35	130.97	53.62	124.70	168.90	إندونيسيا
IRAN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07	1.24	1.37	1.58	2.10	2.51	2.97	إيران
MALAYSIA	0.09	0.00	1.95	1.89	1.19	1.72	1.50	0.13	0.81	6.07	5.27	ماليزيا
MALDIVES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	المالديف
MALI	0.23	0.02	0.01	0.00	0.04	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	مالي
NIGER	0.56	0.18	0.02	0.05	0.02	0.07	4.16	4.17	5.67	7.13	8.61	النيجر
NIGERIA	1.50	2.48	27.65	19.66	1.66	3.24	0.61	0.70	0.93	1.11	1.31	نيجيريا
PAKISTAN	0.00	0.00	0.00	0.12	0.04	0.05	0.44	0.44	0.62	0.78	0.94	باكستان
SENEGAL	9.98	1.65	2.77	2.63	1.27	2.39	0.86	6.35	2.21	0.64	0.77	السنغال
SIERRA LEON	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	سيراليون
TURKEY	800.60	590.32	615.71	1.19	940.57	948.39	983.26	1,141.53	1,539.37	1,695.02	1,916.53	تركيا
UGANDA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.22	0.14	0.18	0.24	0.31	0.37	أوغندا
BURKINA FASO	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	بوركينافاسو

84

TABLE : 49
(CONTINUED)MERCHANDISE
EXPORTS OF
ALGERIAFIGURES IN
MILLIONS OF
U.S. DOLLARS

TO	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	الاسم
ARAB COUNTRIES	230.55	146.37	258.59	305.15	340.05	474.43	613.29	839.16	993.41	1,122.81	1,390.76	الدول العربية

(جدول : 49 (تابع))

مبيعات
البضائعالأرقام
بملايين
الدولارات
الأمريكية

NON-ARAB-ISLAMIC COUNTRIES	817.58	597.46	653.40	30.50	1,200.42	1,112.43	1,188.88	1,333.91	1,617.95	1,855.08	2,124.45	الدول الإسلامية غير العربية
ISLAMIC COUNTRIES	1,048.13	743.83	911.99	335.64	1,540.47	1,586.86	1,802.17	2,173.07	2,611.36	2,977.88	3,515.20	الدول الإسلامية
INDUSTRIAL COUNTRIES	11,537.58	8,469.05	10,235.74	18,177.20	15,190.95	15,522.65	18,583.33	24,623.74	35,322.95	47,869.96	50,778.15	الدول الصناعية
EUROPEAN UNION MEMBER STATES	8,783.56	6,470.92	7,901.48	13,861.55	11,773.86	11,887.60	11,952.83	14,487.59	20,094.02	27,542.80	26,712.35	الدول أعضاء الاتحاد الأوروبي
AUSTRIA	182.89	67.52	5.85	18.47	0.02	0.01	70.31	74.49	9.13	136.09	255.26	النمسا
BELGIUM-LUX	497.71	428.75	333.05	659.26	525.97	455.91	1,272.66	1,481.22	1,896.30	2,308.98	1,724.64	بلجيكا-لوكسمبورج
BULGARIA	2.50	3.02	22.46	0.00	0.03	0.67	0.08	0.11	8.97	0.08	0.02	بلغاريا
CYPRUS	0.32	0.09	0.14	14.54	0.24	0.09	0.97	0.05	0.13	4.43	12.66	قبرص
CZECH REPUBLIC	13.53	17.05	15.85	7.84	0.10	0.71	0.25	55.18	56.14	9.49	138.24	جمهورية التشيك
DENMARK	5.02	3.56	25.49	0.12	2.53	0.05	2.70	0.90	0.45	0.03	0.03	الدانمرك
FINLAND	0.02	3.63	1.17	2.45	0.00	2.21	2.25	0.00	0.13	55.81	0.00	فنلندا
FRANCE	2,161.22	1,707.73	1,748.55	2,920.74	2,785.52	2,516.52	3,160.97	3,606.30	4,868.09	4,296.74	4,133.27	فرنسا
GERMANY	305.54	169.86	209.59	732.94	176.42	431.66	887.41	934.15	1,835.78	1,286.30	1,250.47	ألمانيا
GREECE	8.09	21.45	32.68	117.23	68.53	64.07	90.27	76.86	103.86	171.31	191.04	اليونان
HUNGARY	2.70	2.81	0.00	0.00	0.97	0.00	0.08	0.10	0.10	0.07	0.08	المجر
IRELAND	0.00	0.00	4.87	0.93	0.04	16.47	0.16	0.29	0.06	36.10	1.32	أيرلندا
ITALY	2,829.80	1,876.53	2,692.60	4,418.36	4,143.70	3,719.51	4,916.55	5,774.22	7,490.08	9,425.54	8,268.67	إيطاليا
MALTA	6.42	1.51	13.69	24.84	12.13	13.56	1.75	0.00	0.00	1.80	0.01	مالطا
NETHERLANDS	1,155.55	822.15	1,038.76	1,658.14	1,310.56	1,670.75	813.40	1,173.36	1,661.47	1,833.95	2,858.32	هولندا
POLAND	21.26	40.04	2.83	0.00	0.03	0.77	5.42	2.29	0.07	0.02	0.89	بولندا
PORTUGAL	73.50	62.63	156.61	249.54	285.27	334.74	226.75	556.70	1,238.46	1,013.54	727.76	البرتغال
ROMANIA	0.31	0.66	0.02	2.08	0.03	26.91	0.18	1.18	0.02	0.01	1.41	رومانيا
SLOVAK REPUBLIC	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	جمهورية سلوفاكيا
SPAIN	1,231.33	978.54	1,351.76	2,329.69	2,156.97	2,233.79	46.90	56.19	45.66	5,239.09	5,450.87	إسبانيا
SWEDEN	18.40	0.01	16.09	32.58	11.15	13.73	13.71	3.81	28.94	17.60	43.54	السويد
U.K.	249.21	263.31	229.41	647.85	289.33	382.70	388.35	623.86	755.03	1,601.26	1,548.46	المملكة المتحدة
OTHERS	18.25	0.07	0.00	23.95	4.32	2.74	51.72	66.34	95.17	104.53	105.39	أخرى
OTHER INDUSTRIAL COUNTRIES	2,754.01	1,998.13	2,334.26	4,315.65	3,417.09	3,635.04	6,630.49	10,136.15	15,228.93	20,327.16	24,065.80	دول صناعية أخرى
AUSTRALIA	0.00	0.47	10.47	0.00	22.68	28.16	0.00	0.01	0.01	356.60	119.49	أستراليا
CANADA	464.24	365.68	411.91	779.93	663.44	929.05	1,716.95	2,380.03	3,447.29	4,365.76	4,771.92	كندا
ICELAND	0.01	0.00	0.00	86.40	0.17	0.19	0.01	0.01	0.01	0.02	0.00	آيسلندا
JAPAN	76.80	59.13	65.05	23.47	75.12	37.34	58.87	58.87	43.84	80.31	364.47	اليابان
NEW ZEALAND	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00	نيوزيلندا
NORWAY	6.15	0.00	1.23	0.09	39.79	7.21	0.64	8.95	0.81	0.51	0.32	النرويج
SWITZERLAND	13.24	23.98	60.46	0.00	0.00	0.00	86.77	123.37	148.11	94.46	4.72	سويسرا
U.S.A.	2,193.58	1,548.87	1,785.14	3,425.76	2,615.90	2,633.10	4,767.24	7,564.90	11,588.84	15,429.51	18,804.88	الولايات المتحدة
85												
TABLE : 49 (CONTINUED)												(جنول : 49 (تابع
MERCHANDISE EXPORTS OF ALGERIA												صناعات الجزر
FIGURES IN MILLIONS OF U.S. DOLLARS												الأسواق بملايين الدولارات الأمريكية
TO	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	إلى
DEVELOPING COUNTRIES	1,009.26	753.75	995.45	1,748.72	1,181.84	1,106.09	1,413.38	2,252.39	3,643.19	2,773.31	2,653.51	الدول النامية
ARGENTINA	18.63	13.78	12.65	15.81	17.43	24.97	0.09	0.12	0.59	14.39	17.46	الأرجنتين
BAHAMAS	0.28	0.12	0.05	39.90	0.06	0.01	0.01	0.02	0.03	0.03	0.04	البحاماس
BRAZIL	737.12	644.17	780.49	1,503.08	987.09	880.78	1,097.63	1,839.33	3,241.13	1,846.98	1,645.48	البرازيل
ETHIOPIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	إثيوبيا
HONG KONG	10.36	0.00	0.00	0.01	0.08	0.26	0.07	0.28	0.06	2.21	0.64	هونغ كونج
INDIA	4.09	0.00	16.82	46.08	18.09	66.80	3.30	5.32	11.42	14.36	17.32	الهند
KENYA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.70	0.87	1.05	كينيا
KOREA, S.	44.03	21.80	41.51	0.00	0.16	9.32	174.23	218.62	151.12	525.04	587.74	كوريا الجنوبية
MEXICO	51.58	65.74	110.82	122.44	148.29	69.57	73.41	46.21	40.78	81.39	55.13	المكسيك
MOZAMBIQUE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	موزمبيق
PHILIPPINES	0.00	0.00	0.00	0.03	0.02	0.02	0.68	0.02	3.74	7.08	1.12	الفلبين
SINGAPORE	137.87	8.14	18.97	19.51	9.47	47.39	0.00	25.52	0.16	0.15	19.87	سنغافورة

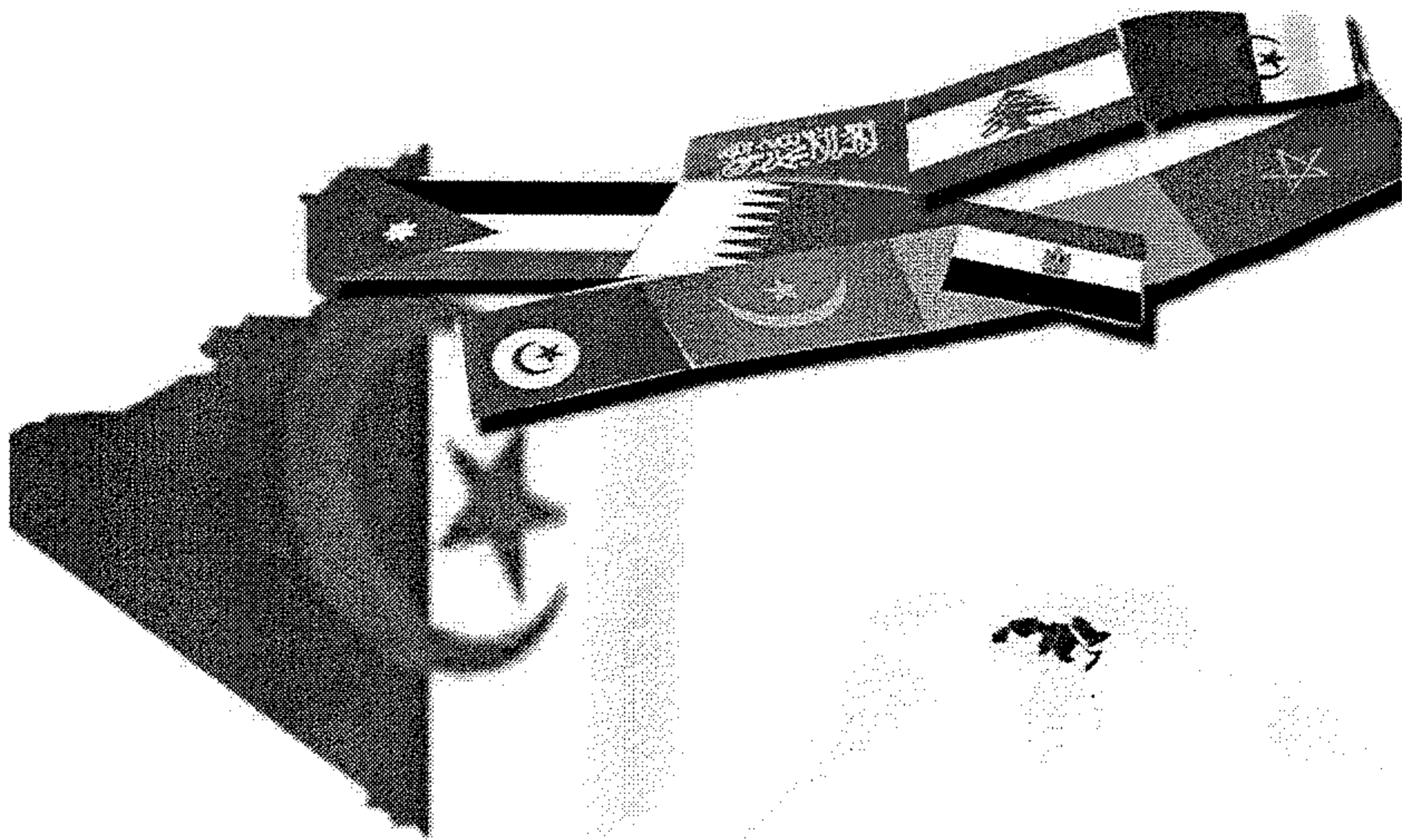
SRI LANKA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	سرلانكا
THAILAND	0.00	0.00	14.14	1.86	0.00	6.95	63.94	116.93	193.45	280.80	307.64	0.00	تايلاند
URUGUAY	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	أوروغواي
VENEZUELA	5.29	0.00	0.00	0.00	1.14	0.01	0.01	0.02	0.02	0.00	0.00	0.00	فنزويلا
SOCIALIST COUNTRIES	35.11	4.72	56.05	93.63	89.34	197.29	214.11	362.20	523.80	21.90	1,554.23	0.00	الدول الاشتراكية
ALBANIA	0.00	0.02	0.20	0.00	0.06	0.19	0.16	0.22	0.13	2.97	3.81	0.00	ألبانيا
CHINA, P.R.	11.91	0.02	53.94	10.97	0.00	77.46	72.60	173.25	270.44	16.68	1,165.12	0.00	الصين الشعبية
CUBA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.05	0.06	0.08	0.11	0.13	0.16	0.00	كوبا
KAMPUCHEA	1.89	1.38	0.70	0.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	كمبوديا
LAO, P.D.R.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	لاوس
MONGOLIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.03	0.03	0.05	0.06	0.07	0.00	منغوليا
N. KOREA	0.00	0.12	0.00	82.53	88.94	115.27	139.74	184.91	251.53	0.00	381.49	0.00	كوريا الشمالية
RUSSAI	21.31	2.99	1.21	0.03	0.32	4.30	1.36	3.50	1.56	2.05	3.58	0.00	روسيا
VIETNAM	0.00	0.19	0.00	0.00	0.00	0.00	0.16	0.22	0.00	0.00	0.00	0.00	فيتنام
REST OF WORLD	189.93	288.64	120.76	1,358.40	1,133.76	299.56	2,442.48	2,822.89	4,220.10	1,086.16	1,683.06	0.00	باقي دول العالم
	13,820.00	10,260.00	12,320.00	21,713.59	19,136.37	18,712.44	24,455.47	32,234.29	46,321.41	54,729.21	60,184.16	0.00	
TOTAL	13,820.00	10,260.00	12,320.00	21,713.59	19,136.37	18,712.44	24,455.47	32,234.29	46,321.41	54,729.21	60,184.16	0.00	المجموع
86													

amf.org.ae/convert.php?filename=الصادرات
 sites/default/files/econ/statistics/foreign_trade/
 ar/ftfrom33-Algeria.xls

AGENCE NATIONALE DE
PROMOTION DU COMMERCE
EXTERIEUR



IMPACT DE L'ACCORD DE LIBRE ECHANGE SUR LES
ECHANGES DE L'ALGERIE AVEC LA GRANDE ZONE ARABE DE
LIBRE ECHANGE - 1ER SEMESTRE 2010 -



ملحق رقم 03

ALGEX

Août 2010

INTRODUCTION

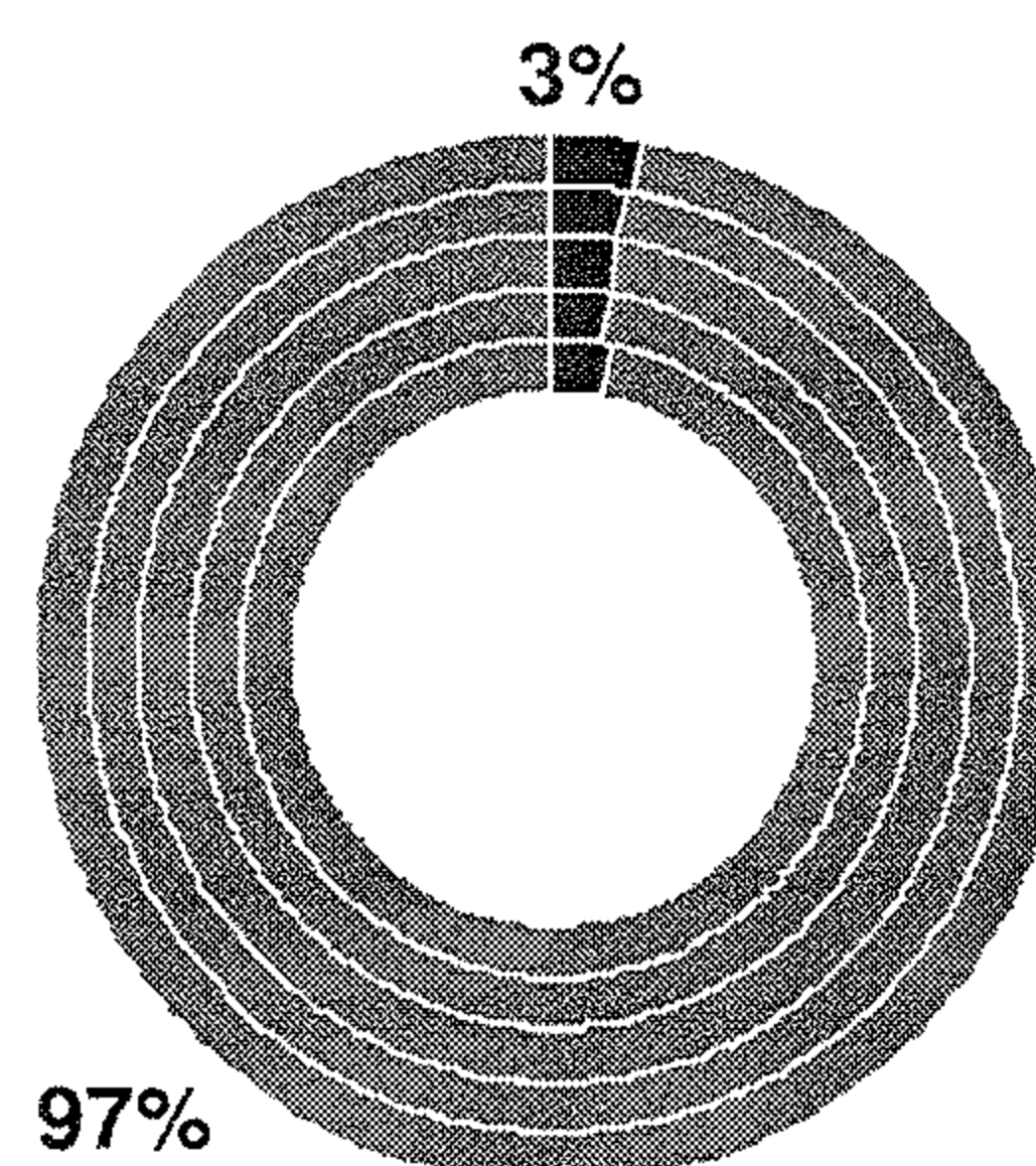
Durant le premier semestre 2010, le volume des **échanges** entre les pays de la GZALE et l'Algérie est de **1 573 millions USD (747 millions USD d'importations et 826 millions USD d'exportations)** contre 1 304 (769 millions USD d'importations et 535 millions USD d'exportations) durant la période correspondante de l'année 2009.

Les échanges de l'Algérie avec cette zone ne représentent que 3 % du total Algérie.

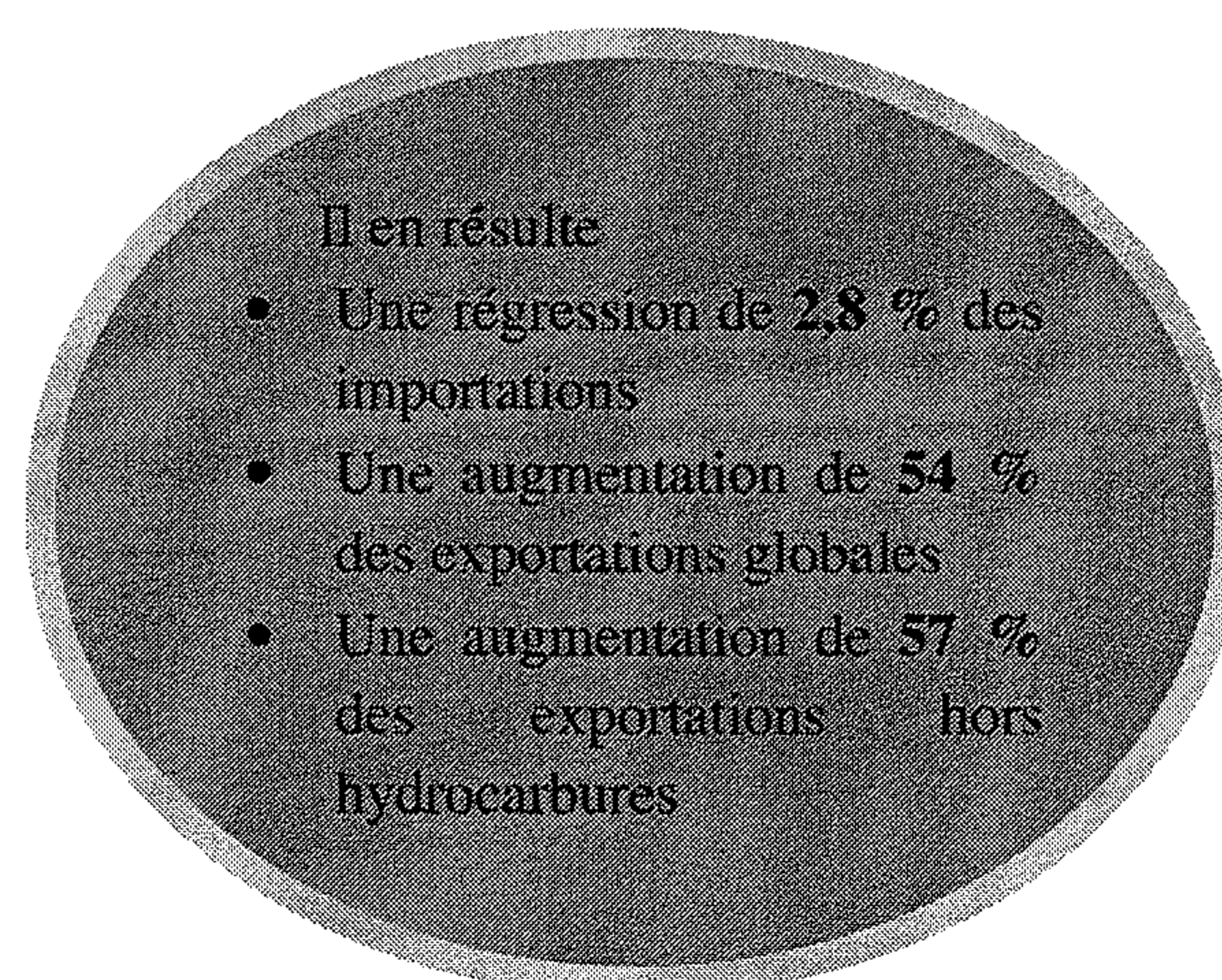
Hors hydrocarbures, le volume des échanges entre les pays de la GZALE et l'Algérie est de **840 millions USD (747 millions USD d'importations et 92,6 millions USD d'exportations)** contre 828 millions USD (769 millions USD d'importations et 59 millions USD d'exportations) durant la période correspondante de l'année 2009.

Les Etats et pays de la zone Arabe de Libre Echange, ci-après dénommés "Etats de la zone" sont les suivants :

La République algérienne démocratique et populaire, le Royaume Hachémite de Jordanie, la République Arabe d'Egypte, les Emirats Arabes Unies, le Royaume du Bahreïn, la République Tunisienne, le Royaume de l'Arabie Saoudite, la République démocratique du Soudan, la République Arabe Syrienne, la République d'Iraq, le Sultanat d'Oman, la Palestine, l'Etat du Qatar, l'Etat du Koweït, la République du Liban, la Jamahiriya Arabe Libyenne populaire socialiste, le Royaume du Maroc, la République islamique de Mauritanie, la République Yéménite.



- Echanges avec les pays arabes
- Echanges avec le reste du monde.



Arab Monetary Fund

Back

TABLE : 50

MERCHANDISE
IMPORTS OF
ALGERIAFIGURES IN
MILLIONS OF
U.S. DOLLARS

FROM	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	50 : جدول
ARAB COUNTRIES	361.33	260.54	185.47	171.37	249.69	462.36	502.98	646.06	597.35	678.76	849.30	واردات الجزائر السلعية
JORDAN	23.02	19.31	16.04	12.70	18.51	43.38	52.08	68.37	69.80	68.90	92.89	الأرقام بملايين الدولارات الأمريكية
EMIRATES	2.70	31.92	32.55	20.99	30.59	48.31	33.26	78.80	46.84	35.43	48.71	الاردن
BAHRAIN	3.33	11.11	6.86	7.31	10.64	20.41	5.83	12.55	7.86	13.56	24.90	الإمارات
TUNISIA	154.70	11.41	22.56	7.50	10.93	95.94	91.99	101.13	137.98	159.67	200.28	البحرين
COMOROS	0.00	0.00	0.00	0.02	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	تونس
DJIBOUTI	...	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	جزر القمر
SAUDI ARABIA	18.51	31.52	22.66	20.73	30.20	28.04	39.89	57.26	61.15	89.05	112.25	جيبوتي
SUDAN	1.27	0.50	0.65	0.33	0.48	0.95	0.85	1.60	1.33	0.50	0.84	السعودية
SYRIA	110.62	122.26	58.89	80.43	117.17	118.76	111.87	48.46	34.68	25.70	21.18	السودان
SOMALIA	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.06	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	سوريا
IRAQ	0.00	0.00	0.50	0.00	0.00	0.03	8.32	2.82	0.00	0.00	0.00	الصومال
OMAN	0.15	0.20	0.32	0.13	0.19	1.42	1.32	1.97	1.22	1.00	1.79	العراق
QATAR	0.00	0.20	0.02	0.13	0.19	1.27	1.83	11.12	9.68	7.37	10.83	عمان
KUWAIT	0.00	0.40	0.45	0.26	0.38	1.19	1.05	5.05	8.01	8.73	5.29	قطر
LEBANON	11.17	7.90	5.15	5.20	7.57	24.74	25.15	30.78	25.06	22.11	23.96	الكويت
LIBYA	12.48	1.50	1.43	0.99	1.44	1.66	2.26	3.46	2.59	0.20	0.72	لبنان
EGYPT	15.80	13.61	9.18	8.95	13.04	54.21	100.25	170.16	124.10	186.43	239.55	ليبيا
MOROCCO	7.60	8.40	6.74	5.53	8.05	16.46	19.83	34.16	47.70	46.81	62.06	مصر
MAURITANIA	0.00	0.30	1.47	0.17	0.29	5.16	7.03	18.17	19.31	12.99	3.85	موريتانيا
YEMEN	0.00	0.01	0.00	0.00	0.01	0.38	0.17	0.18	0.05	0.29	0.22	اليمن
NON-ARAB ISLAMIC COUNTRIES	409.25	498.00	436.16	364.19	505.91	566.52	686.37	871.48	930.38	1,212.65	365.62	الدول الإسلامية غير العربية
AFGHANISTAN	0.20	0.43	0.39	0.02	0.05	2.28	2.19	2.65	3.49	4.46	6.76	أفغانستان
BANGLADESH	0.04	1.24	1.26	0.02	0.25	0.60	0.72	0.72	1.11	1.42	2.75	بنغلاديش
BENIN	0.32	0.64	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	بنين
CAMERON	10.10	4.19	4.13	5.09	4.08	1.55	5.38	6.51	8.57	10.97	16.61	الكاميرون
CHAD	0.01	0.38	0.00	0.09	0.00	0.02	0.02	0.03	0.04	0.05	0.07	تشاد
GABON	0.49	2.82	1.72	1.75	3.58	0.65	0.62	0.75	0.99	1.26	1.91	الجابون
GAMBIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	غامبيا
GUINEA	2.31	4.34	2.22	0.37	0.36	0.22	0.35	0.00	0.00	0.00	0.00	غينيا
GUINEA-BISSAU	0.00	0.00	0.00	0.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	غينيا بيساو
INDONESIA	71.58	57.29	60.64	49.88	72.36	93.79	51.61	63.25	115.50	143.35	26.70	إندونيسيا
IRAN	1.23	0.45	0.52	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	إيران
MALAYSIA	20.50	22.31	32.44	27.17	36.28	66.02	70.94	79.93	46.54	63.10	124.69	ماليزيا
MALDIVES	0.00	0.00	0.07	0.00	1.44	4.95	4.74	...	7.55	9.67	14.63	المالديف
MALI	0.83	0.59	0.00	0.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	مالي
NIGER	0.60	0.00	0.01	0.78	0.00	0.00	0.28	0.23	0.31	0.39	0.59	النيجر
NIGERIA	0.95	2.04	1.45	1.98	0.91	2.35	0.45	0.48	0.66	0.82	1.13	نيجيريا
PAKISTAN	2.85	1.97	1.84	1.49	1.87	1.92	7.72	7.53	11.51	14.73	22.29	باكستان
SENEGAL	1.24	7.48	0.46	0.10	0.01	0.74	0.36	0.48	0.14	0.18	0.04	السنغال
SIERRA LEON	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	سيراليون
TURKEY	293.74	388.78	320.93	274.10	384.29	389.42	540.39	708.18	733.04	961.04	145.65	تركيا
UGANDA	2.21	3.03	8.06	0.84	0.42	1.37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	أوغندا
BURKINA FASO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.61	0.59	0.71	0.94	1.20	1.82	بورkina فاسو

87

TABLE : 50
(CONTINUED)MERCHANDISE
IMPORTS OF
ALGERIAFIGURES IN
MILLIONS OF
U.S. DOLLARS

FROM	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	50 : جدول
ARAB COUNTRIES	361.33	260.54	185.47	171.37	249.69	462.36	502.98	646.06	597.35	678.76	849.30	واردات الجزائر السلعية
NON-ARAB ISLAMIC COUNTRIES	409.25	498.00	436.16	364.19	505.91	566.52	686.37	871.48	930.38	1,212.65	365.62	الأرقام بملايين الدولارات الأمريكية
ISLAMIC COUNTRIES	770.58	758.54	621.63	535.56	755.59	1,028.88	1,189.35	1,517.54	1,527.72	1,891.41	1,214.92	الدول الإسلامية
INDUSTRIAL COUNTRIES	6,364.22	6,848.63	6,540.85	6,629.74	7,545.76	8,609.77	9,906.80	12,030.30	13,200.24	13,078.89	18,457.20	الدول الصناعية
EUROPEAN UNION MEMBER STATES	4,616.98	5,041.40	4,898.70	4,957.74	5,929.94	6,535.30	8,680.27	10,203.20	11,242.82	11,078.93	14,534.61	الدول أعضاء الاتحاد الأوروبي
AUSTRIA	84.89	96.62	102.88	110.70	115.48	107.22	91.06	126.23	155.68	156.18	289.34	النمسا

FROM	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
BELGIUM-LUX	0.00	0.00	0.00	بلجيكا-لوكسمبورج
BULGARIA	22.74	13.31	11.69	10.54	17.25	37.39	16.83	19.95	25.43	23.40	106.03	بلغاريا
CYPRUS	0.21	0.43	1.90	1.24	4.22	5.70	2.81	2.31	3.02	3.22	3.00	قبرص
CZECH REPUBLIC	9.88	20.89	51.95	26.85	37.97	34.28	68.45	59.94	72.67	59.15	69.60	جمهورية التشيك
DENMARK	27.33	37.73	26.37	26.33	40.14	55.79	39.37	68.67	50.10	70.35	96.99	الدانمرك
FINLAND	72.90	77.10	92.61	92.48	90.09	96.45	94.15	111.55	81.58	122.77	226.01	فنلندا
FRANCE	1,880.25	2,121.12	1,984.65	2,069.70	2,434.72	2,669.72	4,355.51	5,259.13	5,436.67	4,746.05	5,745.44	فرنسا
GERMANY	451.56	610.50	645.08	679.77	801.66	846.58	776.85	1,121.45	1,220.29	1,260.38	1,769.25	ألمانيا
GREECE	23.59	17.89	11.53	35.28	67.67	58.84	39.79	43.03	44.84	206.15	121.93	اليونان
HUNGARY	9.67	24.13	26.71	23.23	14.83	27.92	24.96	20.08	44.21	68.05	67.75	المجر
IRELAND	17.58	49.41	52.02	28.04	24.59	47.22	22.76	38.87	58.86	55.57	45.65	أيرلندا
ITALY	702.38	800.30	862.47	781.36	1,056.26	1,130.67	1,347.03	1,423.91	1,504.21	1,846.20	2,511.80	إيطاليا
MALTA	0.05	0.48	0.50	3.37	5.72	4.53	0.91	1.48	0.87	1.62	7.59	مالطا
NETHERLANDS	191.40	178.97	155.89	167.84	150.55	214.03	261.42	290.08	264.02	322.83	560.52	هولندا
POLAND	88.56	65.91	38.52	56.02	125.10	84.50	87.49	77.92	107.61	111.16	225.08	بولندا
PORTUGAL	22.93	28.65	16.00	31.75	49.29	44.02	47.75	47.25	62.31	85.64	120.65	البرتغال
ROMANIA	75.62	30.60	40.20	27.54	21.66	39.55	52.22	56.33	63.58	81.38	115.92	رومانيا
SLOVAK REPUBLIC	0.00	0.00	0.32	0.27	0.42	0.60	0.62	0.73	13.65	34.18	22.48	جمهورية سلوفاكيا
SPAIN	564.86	517.98	482.44	523.06	530.20	617.43	865.01	948.33	1,388.29	1,206.27	1,733.41	إسبانيا
SWEDEN	94.59	99.33	71.71	53.26	67.63	97.17	148.44	183.23	323.52	171.25	327.19	السويد
U.K.	262.54	236.94	207.82	201.28	254.40	302.65	314.17	283.69	239.74	292.18	368.97	المملكة المتحدة
OTHERS	13.46	13.13	15.45	7.82	20.09	13.05	22.67	19.04	81.65	154.97	0.00	أخرى
OTHER INDUSTRIAL COUNTRIES	1,747.24	1,807.23	1,642.15	1,672.00	1,615.82	2,074.47	1,226.53	1,827.10	1,957.42	1,999.97	3,922.58	دول صناعية أخرى
AUSTRALIA	17.54	38.70	50.48	29.99	41.35	63.96	35.31	46.85	59.96	72.38	61.03	أستراليا
CANADA	457.63	495.16	366.74	335.14	263.25	333.42	256.19	188.27	157.76	204.92	527.18	كندا
ICELAND	0.19	0.77	2.74	2.18	5.06	2.97	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	آيسلندا
JAPAN	298.05	194.70	339.00	261.58	204.34	437.54	279.02	482.08	485.60	408.85	938.11	اليابان
NEW ZEALAND	39.26	31.17	40.55	29.99	51.75	62.61	53.67	67.72	87.41	130.89	201.15	نيوزيلندا
NORWAY	8.80	8.56	8.64	11.61	9.00	18.62	3.41	2.71	3.94	13.10	16.64	النرويج
SWITZERLAND	63.98	99.65	102.42	0.31	0.25	0.09	105.33	142.38	108.34	132.43	360.73	سويسرا
U.S.A.	861.79	938.53	731.57	1,001.21	1,040.82	1,155.26	493.59	897.09	1,054.41	1,037.40	1,817.75	الولايات المتحدة
88												
TABLE : 50 (CONTINUED) MERCHANDISE IMPORTS OF ALGERIA FIGURES IN MILLIONS OF U.S. DOLLARS												(جدول : 50 (تابع) واردات الجزائر المطبوقة الأرقام بملايين الدولارات الأمريكية من
DEVELOPING COUNTRIES	313.56	435.98	685.71	474.46	602.20	761.72	907.33	1,288.04	1,515.70	1,954.64	3,055.89	الدول التناميكية
ARGENTINA	49.47	83.15	116.72	72.20	183.31	160.59	210.60	249.59	410.93	525.93	841.82	الأرجنتين
BAHAMAS	0.00	0.05	0.11	0.02	0.78	0.00	0.00	0.00	...	0.00	0.00	البهاما
BRAZIL	81.48	54.56	99.61	53.92	51.87	106.16	155.66	321.62	349.05	446.73	551.37	البرازيل
ETHIOPIA	6.26	4.31	7.04	2.05	1.45	1.70	1.75	2.07	0.00	0.00	0.00	إثيوبيا
HONG KONG	5.41	9.04	8.34	7.20	8.04	19.15	12.81	7.67	11.91	20.92	28.15	هونغ كونغ
INDIA	18.11	33.76	27.91	27.04	39.46	82.67	109.69	182.55	235.40	301.27	455.95	الهند
KENYA	0.47	0.03	0.06	0.01	2.31	2.36	2.43	2.87	0.32	0.41	0.62	كينيا
KOREA, S.	92.77	198.16	293.53	177.60	161.36	205.73	227.44	327.19	308.97	395.44	844.90	كوريا الجنوبية
MEXICO	37.50	26.57	99.27	111.46	127.38	100.98	87.98	59.98	88.20	112.88	104.06	المكسيك
MOZAMBIQUE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	موزمبيق
PHILIPPINES	0.64	4.36	2.76	3.80	1.98	5.34	2.58	1.55	0.62	0.86	2.38	الفلبين
SINGAPORE	16.18	11.33	11.70	5.48	10.64	18.83	4.81	15.15	11.65	24.59	48.25	سنغافورة
SRI LANKA	0.06	0.72	0.46	0.59	0.77	0.33	0.34	0.40	0.51	0.65	0.98	سريلانكا
THAILAND	4.64	6.02	10.01	9.93	12.29	31.42	59.39	80.56	84.49	81.14	150.23	تايلاند
URUGUAY	0.00	2.73	2.66	2.97	0.07	19.80	25.00	29.63	13.67	17.49	26.47	أوروغواي
VENEZUELA	0.57	1.19	5.50	0.20	0.50	6.67	6.86	7.20	0.01	26.34	0.70	فنزويلا
SOCIALIST COUNTRIES	290.84	333.20	367.26	496.16	454.49	632.67	990.15	1,111.20	1,495.27	2,485.01	2,194.73	الدول الإشتراكية
ALBANIA	0.02	0.00	0.03	0.03	0.00	0.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	ألبانيا
CHINA, P.R.	153.25	200.38	218.11	210.34	193.50	338.44	654.53	893.95	1,275.70	1,837.52	890.60	الصين الشعبية
CUBA	3.65	1.82	1.01	0.99	3.37	10.73	11.03	13.07	16.38	20.96	31.73	كوبا
KAMPUCHEA	0.10	0.14	0.75	0.07	0.12	0.13	0.13	0.16	0.00	0.00	0.00	كمبوديا
LAO, P.D.R.	0.41	0.13	1.47	0.14	0.39	0.02	0.02	0.02	0.03	0.04	0.05	لاوس
MONGOLIA	0.00	0.33	0.03	0.01	0.03	0.02	0.03	0.03	0.04	0.05	0.07	منغوليا
N. KOREA	2.00	3.03	5.00	3.46	5.43	10.53	10.83	12.83	16.08	20.58	31.15	كوريا الشمالية
RUSSIA	103.74	115.96	128.97	261.54	243.10	266.35	295.15	169.29	187.04	605.87	1,241.12	روسيا
VIETNAM	27.68	11.42	11.92	19.61	8.53	6.44	18.43	21.84	0.00	0.00	0.00	فيتنام
REST OF WORLD	390.79	522.78	494.72	508.22	541.21	979.32	343.47	2,003.41	2,108.56	1,270.10	1,073.85	بقية دول العالم
TOTAL	8,130.00	8,899.13	8,710.16	8,644.15	9,899.26	12,012.36	13,337.10	17,950.48	19,847.49	20,680.05	25,996.58	المجموع
89												

I/ IMPORTATIONS ALGERIENNES DEPUIS LA GZALE
- 1^{ER} SEMESTRE 2010-

Les importations algériennes en provenance de la Grande Zone Arabe de Libre Echange, ont enregistré durant le premier semestre 2010 une valeur de **747,2**

millions USD soit **3,75 %** du total Algérie (19 928,6 millions USD), *contre 769 millions USD durant la période correspondante de l'année précédente.*

Les importations, bénéficiant de l'avantage préférentiel, ont baissé de moitié en enregistrant **387 millions USD**

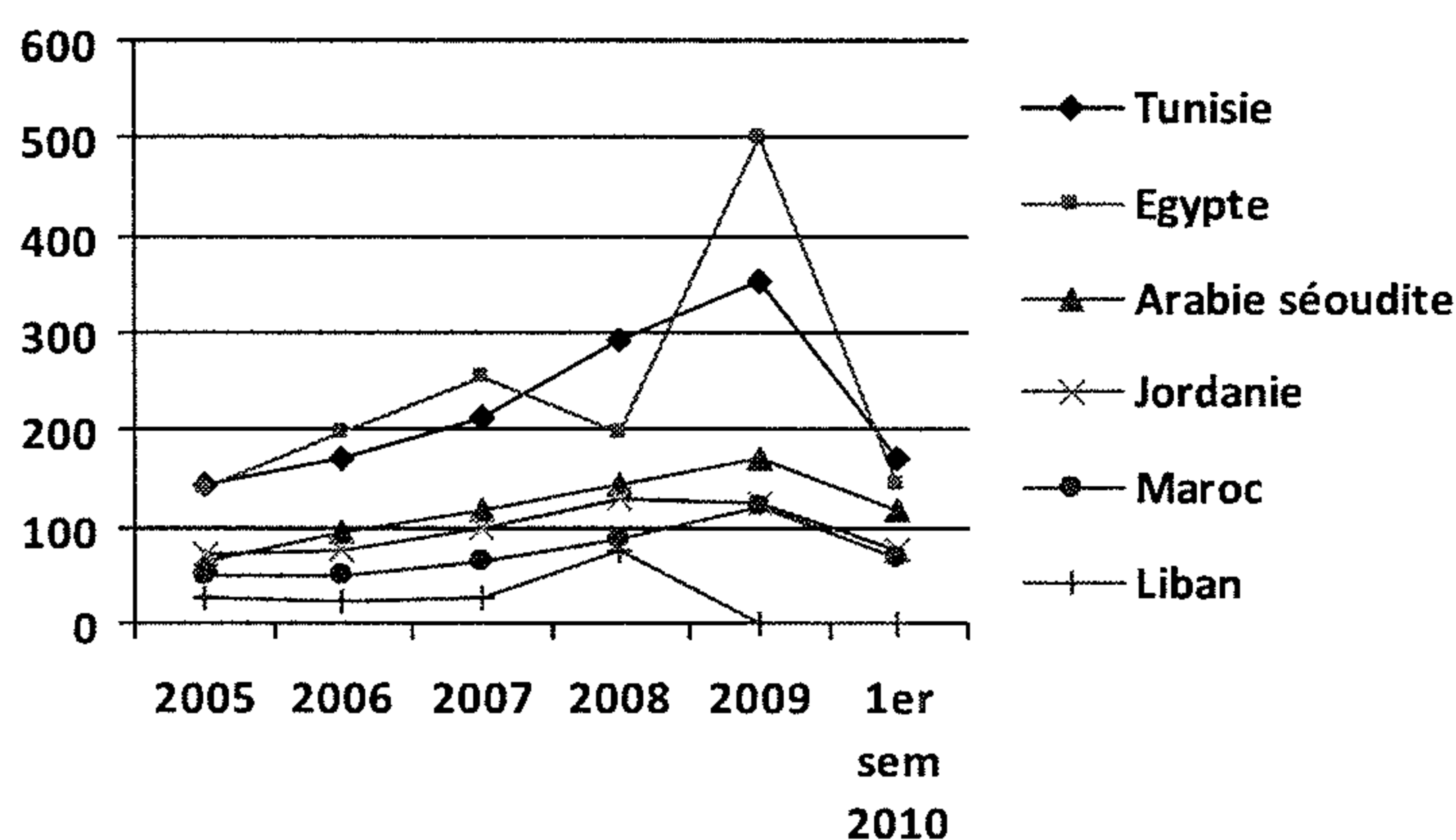
(1^{er} semestre 2010), contre 755 millions USD (1^{er} semestre 2009), soit une régression de 48,7%.

Les produits importés mais ne bénéficiant pas de l'avantage préférentiel, occupent une part de 48% pour une valeur de 360 millions USD et sont représentés par :

- Constructions et parties de constructions (ponts) etc. (80 Millions USD)
- Médicaments (71 Millions USD)
- Remorques et semi-remorques pour tous véhicules ; etc. (24 Millions USD)
- Réservoirs, futs, tambours, bidons, etc. (18 Millions USD)
- Agents de surface organiques ; préparations pour lessives... (16 Millions USD)
- Polymères de l'éthylène, sous formes primaires (15 Millions USD)

Au cours du 1^{er} semestre 2010, le marché des fournisseurs de l'Algérie au sein de la GZALE est à près de **90 %** dominé par la Tunisie, l'Égypte, l'Arabie Saoudite, les Emirats Arabes Unis, la Jordanie et le Maroc.

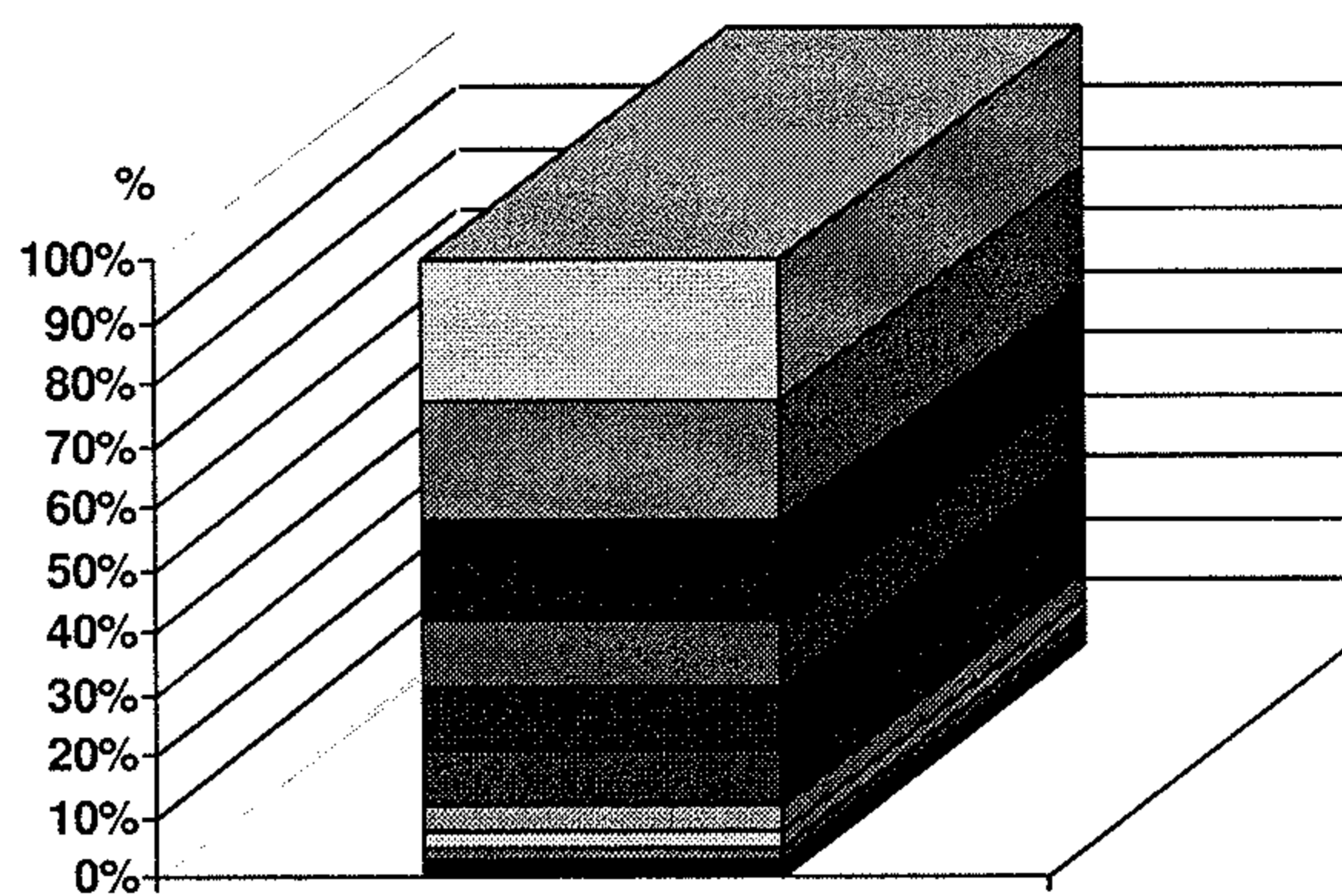
Durant le premier semestre de l'année 2010, la Tunisie occupe la place du premier fournisseur avec une valeur de 169,5 millions USD pour une part de 22,7 %, contre une part de 23 % (179 millions USD) au cours du premier semestre 2009.



La seconde place est prise par l'Egypte avec une part de 19 %, soit une valeur de

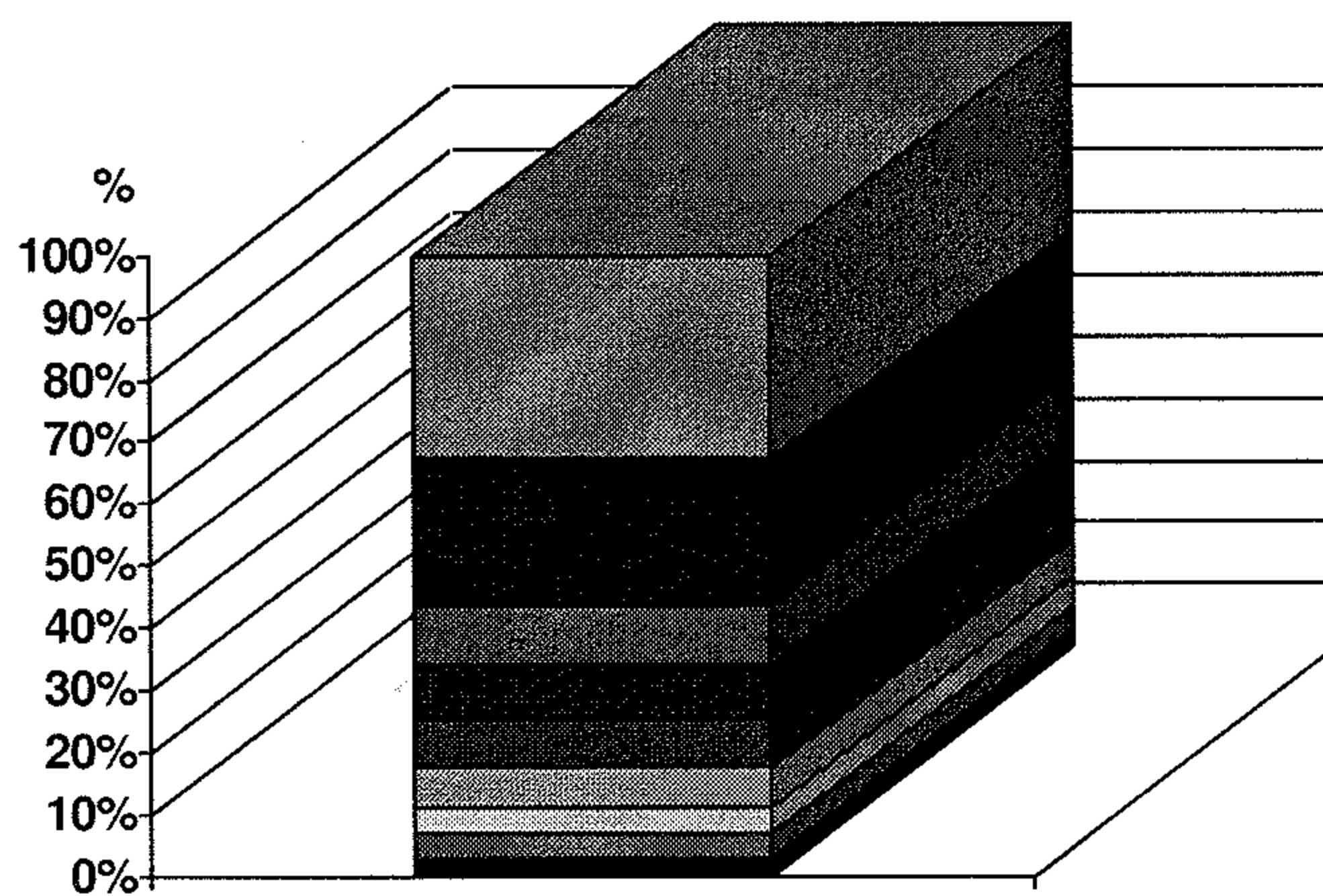
145 millions USD, et a régressé de 43 % par rapport à 2009 (253 millions USD).

IMPORTATIONS ALGERIENNES EN PROVENANCE DES PAYS DE LA GZALE



- Premier semestre 2010 -

■	TUNISIE	22,68%
■	EGYPTE	19,41%
■	ARABIE SEOUDITE	15,57%
■	EMIRATS ARABES UNIS	11,45%
■	JORDANIE	10,33%
■	MAROC	9,00%
■	SYRIE	4,25%
■	LIBAN	2,37%
■	BAHREIN	1,94%
■	QATAR	1,05%
■	OMAN	0,82%
■	KOWEIT	0,70%
■	PALESTINE	0,27%
■	REP DEM DU SOUDAN	0,14%
■	DJA ARABE LIBYENNE	0,02%
■	YEMEN	0,01%
■	IRAK	0,001%
■	MAURITANIE	0,0001%



- Premier semestre 2009 -

■	EGYPTE	32,91%
■	TUNISIE	23,30%
■	ARABIE SEOUDITE	9,81%
■	JORDANIE	8,59%
■	MAROC	7,81%
■	LIBAN	6,41%
■	EMIRATS ARABES UNIS	4,42%
■	SYRIE	3,83%
■	BAHREIN	1,03%
■	QATAR	0,61%
■	PALESTINE	0,58%
■	KOWEIT	0,38%
■	OMAN	0,21%
■	REP DEM DU SOUDAN	0,06%
■	DJA ARABE LIBYENNE	0,04%
■	YEMEN	0,02%
■	MAURITANIE	0,00%

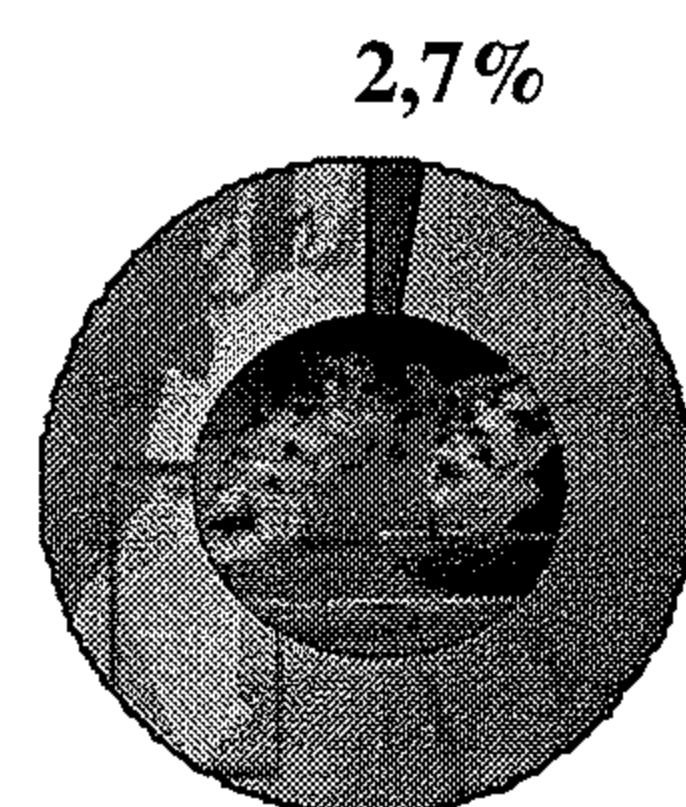
II/ EXPORTATIONS ALGERIENNES VERS LA GZALE - 1ER SEMESTRE 2010 -

Durant le premier semestre 2010, les exportations algériennes vers la Grande Zone Arabe de Libre échange ont enregistré une valeur de **825,6 millions USD**, contre **535 millions USD** à la

période correspondante de l'année 2009, soit une hausse de 54,3 %, fruit des hydrocarbures dont la valeur du baril a augmenté.

Au cours du 1^{er} semestre 2010, les exportations d'hydrocarbures vers cette zone ont atteint les **733 millions USD**, contre **476 millions USD**, au premier semestre 2009.

Vers cette zone, les exportations d'hydrocarbures n'atteignent pas les 3% du total Algérie.



- Exportations d'hydrocarbures vers les pays arabes
- Exportations d'hydrocarbures vers le reste du monde.

Les exportations d'hydrocarbures sont réparties en :

- ✓ Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux : représentent une valeur de **720 millions USD**, soit **98 %** de l'ensemble des hydrocarbures exportés
- ✓ Huiles de pétrole/de minéraux bitumineux (huiles brutes exclues) : représentent **13 millions USD**, soit **2 %** des hydrocarbures.

A/ EXPORTATIONS ALGERIENNES H.H VERS LA GZALE

Les exportations algériennes h .h vers cette zone ont enregistré au cours du 1^{er} semestre 2010 une valeur de **92,6 millions USD**, soit **11,7 %** du total Algérie h.h (789,7 millions USD) contre **59 millions**

USD durant le 1^{er} semestre 2009. Cette progression est justifiée notamment, *par l'apparition du sucre, principal produit exporté au 1^{er} semestre 2010, avec 45,26 millions USD.*

Nous notons une baisse des principaux produits hors hydrocarbures exportés vers la Gzale, notamment : Dérivés sulfonés, nitrés ou nitrosés des hydrocarbures -

Cependant, une reprise de certains produits hors hydrocarbures exportés vers la GZALE est à constater, notamment :

Les exportations algériennes hors-hydrocarbures vers la GZALE, *bénéficiant de l'avantage préférentiel*, ont enregistré **18 millions USD** durant le 1^{er}

Pneumatiques neufs en caoutchouc -
Ciments hydrauliques - Déchets, débris de fonte, de fer ou d'acier.

le verre plat - les préparations pour lessives – les oignons et échalotes.

semestre 2010, contre **57 millions USD** pour la même période de l'année 2009, soit une baisse de **68 %**.

Les produits exportés au cours du 1^{er} semestre 2010 mais ne bénéficiant pas de l'avantage préférentiel sont représentés par :

- Sucre (45,3 Millions USD),
- Zinc et alliages de zinc sous forme brute (6,5 Millions USD),
- Verre plat (3,5 Millions USD),
- Lessives et agents de surface organiques, autres que les savons (3,4 Millions USD),
- Oignons et échalotes, frais ou réfrigérés (2,5 Millions USD),
- Déchets et rebuts de papier ou de carton (1,9 Millions USD),
- Huiles de tournesol (1,6 Millions USD),

(Voir la liste complète en annexe)

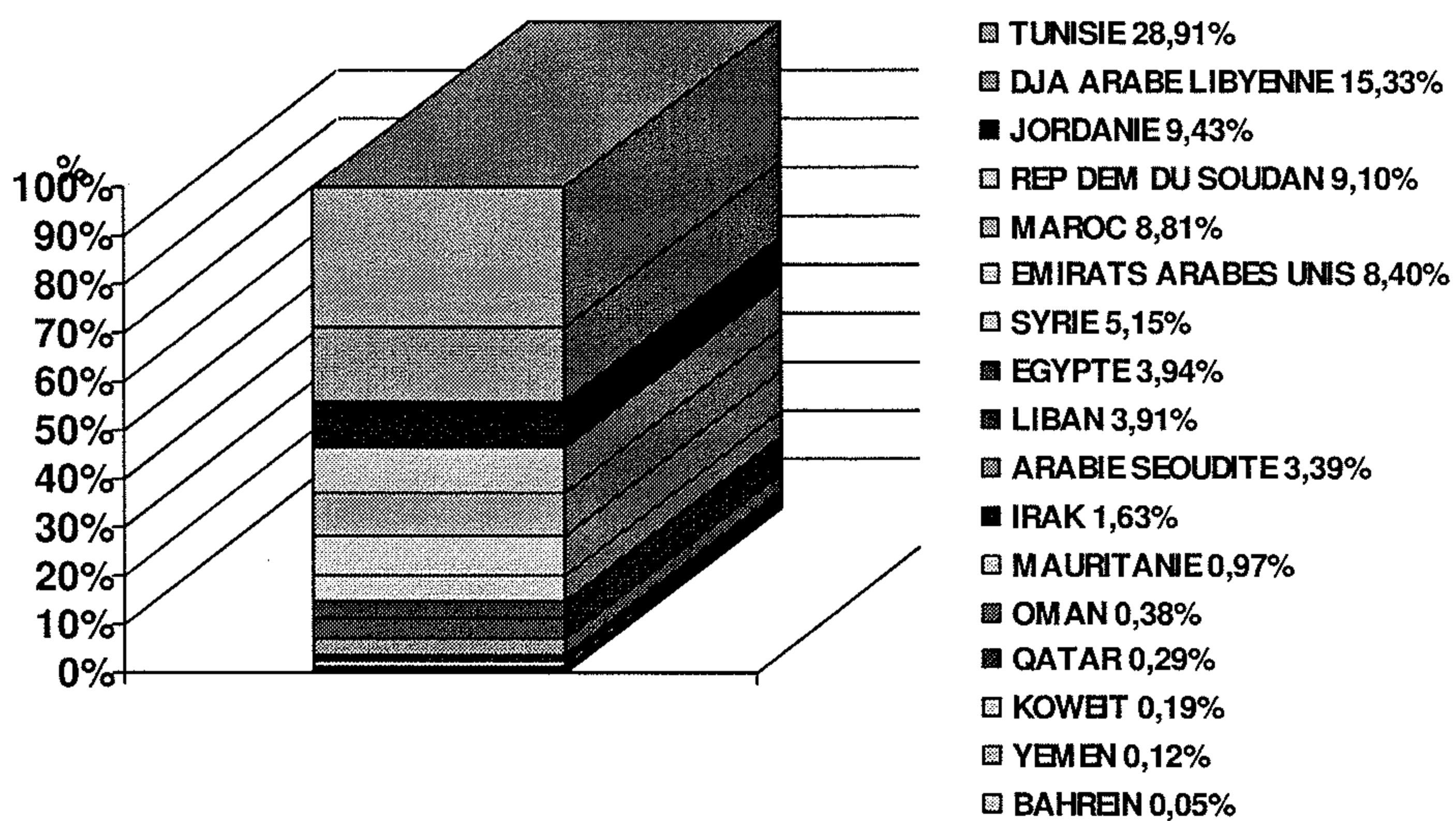
Pour le 1^{er} semestre de l'année 2010, le marché de l'Algérie au sein de la GZALE est à **80 %** dominé par la Tunisie, la Libye,

la Jordanie, le Soudan, le Maroc et les Emirats Arabes Unis.

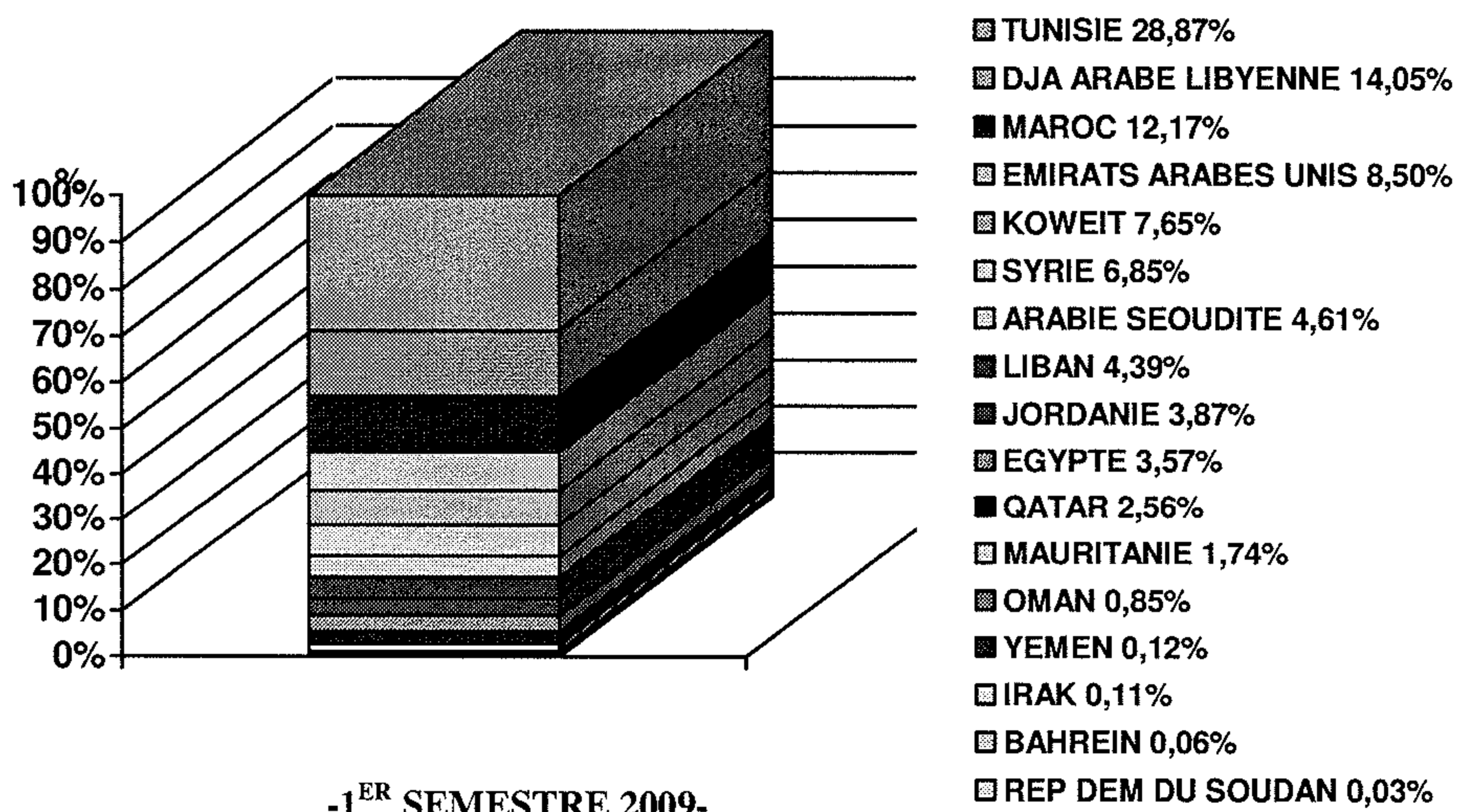
La Tunisie occupe toujours la place de premier client, avec une valeur de 26,8 millions USD, contre 17 millions USD au cours du premier semestre 2009.

Il est à remarquer un glissement de position du Maroc de la 3^{ème} vers la 5^{ème} place.

**EXPORTATIONS ALGERIENNES H.H VERS
LES PAYS DE LA GZALE**



-1^{ER} SEMESTRE 2010-



-1^{ER} SEMESTRE 2009-

القائمة السلبية المعدلة المستثناة من الإعفاء الجمركي في إطار منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

الرقم	رمز النظام المنسق	بيان السلع
01	01041010	حيوانات أصلية للإنسان
02	01041090	غيرها
03	01042090	غيرها
04	01051110	أفراخ اليوم (اللحوم)
05	01051120	أفراخ اليوم " تبيض "
06	01051130	أفراخ اليوم " لحوم للإنسال "
07	01051140	أفراخ اليوم "لحوم تبيض "
08	01051200	ديوك رومية
09	01051900	غيرها
10	01059400	ديوك ودجاجات
11	01059900	غيرها
12	02011000	ذبائح كاملة أو أنصاف ذبائح
13	02012000	قطع أخرى بعضها
14	02013000	دون عظام
15	02021000	ذبائح كاملة أو أنصاف ذبائح
16	02022000	قطع أخرى وبعظما
17	02023000	دون عظام
18	02041000	ذبائح كاملة أو أنصاف ذبائح حملان طازجة أو مبردة
19	02042100	ذبائح كاملة أو أنصاف ذبائح
20	02042200	قطع أخرى بعضها
21	02042300	(دون عظام)
22	02043000	ذبائح كاملة وأنصاف ذبائح حملان، مجمدة
23	02044100	ذبائح كاملة وأنصاف ذبائح
24	02044200	قطع أخرى بعضها
25	02044300	دون عظام
26	02071100	غير مقطعة طازجة او مبرد
27	02071200	غير مقطعة، مجمدة
28	02072400	غير مقطعة طازجة او مبردة
29	02072500	غير مقطعة ، مجمدة
30	02072700	قطع وأحشاء ، مجمدة
31	02073500	غيرها ، طازجة أو مبردة
32	03022300	سمك موسى (سوليا) (1) (2)
33	03026100	الأسبرو (سبراتوس سبراتوس)
34	03026700	أبو منقار (كسيفياس غلاديسوس)

ملف رقم 04

غيرها	03026900	35
كلب البحر	03037500	36
قاروس (ديسونترار شوس لابراكس ، ديسونترار شوس)	03037700	37
غيرها	03037900	38
غيرها (1) (2) (3)	03041900	39
قريدس (1) (2) (3)	03061300	40
جراد البحر (بالينوروس، بانوليروس، جاسوس)	03062100	41
القريدس	03062300	42
غيرها (1) (2) (3) (*)	03071090	43
غيرها (1) (2) (3)	03073190	44
غيرها (1) (3)	03073900	45
حية ، الطازجة أو المبردة (1) (2) (3)	03074100	46
غيرها (1) (3)	03074900	47
بنسبة دهن لايزيد وزنا عن	04011000	48
حليب	04012010	49
قشدة حليب	04012020	50
حليب	04013010	51
قشطة حليب	04013020	52
غيرها	04022900	53
خالية من سكر مضاف أو محليات أخرى	04029100	54
غيرها)	04029900	55
ياغورت	04031000	56
غيرها	04039000	57
زبدة	04051000	58
عجينة حليبية (ترتينة	04052000	59
المواد الدسمة للحليب الخالي من الماء	04059010	60
غيرها	04059090	61
جبين طازج (غير منضج) بمافيه جبين مصل الحليب و جبين مخثر	04061000	62
جبين مبشور أو على شكل بودرة، بأنواعه	04062000	63
جبين مذوبة ، غير مبشور ولا على شكل بودرة	04063000	64
أجبان ذات عجينة ذات البقع الخضراء أو أجبان أخرى ذات بقع تم التحصل عليها باستعمال مادة البنسليوم روكفورتي	04064000	65
ذات عجينة طرية غير مطبوخة أو عجينة مضغوطة نصف مطبوخة أو مطبوخة	04069010	66
اجبان ذائبة موجهة للتحويل	04069020	67
غيرها	04069090	68

بيض التحضين	04070010	69
بيض للاستهلاك	04070020	70
عسل طبيعي	04090000	71
أشجار، جنبات، جنبيات و دغول ذات ثمار بشرية مطعمة و غير مطعمة (1) (2) (3)	06022000	72
شتائل مثمرة و غير مطعمة (الشري) (1) (2)	06029010	73
غيرها (1) (2)	06029090	74
بطاطا البذر	07011000	75
غيرها	07019000	76
طماطم طازجة أو مبردة	07020000	77
بصل وكراس أندلس	07031000	78
ثوم	07032000	79
قرنبيط وقرنبيط بروكلي	07041000	80
خس ذو شكل تفاحي	07051100	81
غيرها	07051900	82
جزرت ولفت	07061000	83
جلبان (بيسوم ساتيفوم	07081000	84
فاصوليا (فيغنا.spp. فاسوليوم spp.	07082000	85
بقول اخرى بقرونها	07089000	86
بادنجال	07093000	87
فلفل من نوع كابسيكوم أو من صنف	07096000	88
زيتون وأزهار الكبر	07099010	89
غيرها	07099090	90
زيتون (1) (2)	07112000	91
غيرها	07131090	92
غيرها	07132090	93
غيرها	07133190	94
غيرها	07133390	95
غيره	07134090	96
غيرها	07135090	97
غيرها	07139090	98
بالقشرة	08021100	99
دون القشرة	08021200	100
جوز المكاداميا	08026000	101
جاف	08041010	102
تمر طازج " دقلة نور	08041050	103
تمر طازج غيره	08041090	104
تين طازج	08042010	105
مجفف	08042020	106
مغير طبيعته	08042030	107

البرتقال	08051000	108
اليوسفي (بما فيها صنف التنجرين والساتسوماس، الكلمنتين، الوياكينغ وحمضيات عجينة مماثلة)	08052000	109
الليمون الهندي والكرفيون	08054000	110
الليمون (سيترون ليمون، سيتروس ليمونوم) والليمون (سيتروس أو رانتيفوليا، سيتروس لاتيفوليا)	08055000	111
غيرها	08059000	112
الطازج	08061000	113
الجاف	08062000	114
البطيخ الأحمر	08071100	115
التفاح	08081000	116
الإجاص والسفرجل	08082000	117
المشمش	08091000	118
الكرز	08092000	119
الخوخ بما فيه الزليقة	08093000	120
البرقوق والبرقوق الشاتك	08094000	121
(الفاولة)	08101000	122
المشمش	08131000	123
الخوخ المجفف	08132000	124
التفاح	08133000	125
مهروس أو مسحوق (1) (2)	09041200	126
فلفل مجفف أو مهروس أو مسحوق (1) (2)	09042000	127
بذور الكمون (1) (2)	09093000	128
الاخلاط المشار إليها في الملاحظة 1 (ب) من هذا الفصل (1)	09109100	129
غيرها (1) (2)	09109900	130
للبنار	10030010	131
غيرها	10030090	132
غيرها (1) (3) (4) (6)	10059000	133
غيرها (1) (3) (4)	10083090	134
دقيق الحنطة (قمح) أو دقيق حايط حنطة مع شيلم	11010000	135
سميد حنطة (قمح)	11031120	136
حبوب أخرى	11031900	137
نشاء ذرة	11081200	138
بقشوره	12021000	139
مقشور وان كان مكسرا	12022000	140
غيرها (1) (3)	12079900	141

بذور برسيم(1) (3)	12092100	142
بذور خضر (1) (3)	12099100	143
غيرها(1) (3)	12099900	144
ثمار حشيشة الدينار مجروشة أو مطحونة، أو في شكل كريات مكثلة ،غبار حشيشة الدينار (1)	12102000	145
غيرها	12129990	146
قش وتبن وقشور حبوب، خاما، حتى وإن كانت مهمشة، مطحونة، أو مضغوطة أو في شكل كريات مكثلة	12130000	147
حناء	14049040	148
موجهة للصناعة الغذائية	15091010	149
غيرها	15091090	150
غيرها	15099000	151
زيوت أخرى وجزيناتها ، مستخلصة من الزيتون فقط وإن كانت مكررة ، لكن غير معدلة كيميائيا، وامتزجة تلك الزيوت أو جزيناتها الداخلية في البند 15.09	15100000	152
غيرها (3)	15162090	153
مرغرين، باستثناء المرغرين السائلة	15171000	154
غيرها (1) (2)	15180090	155
من ديوك رومي	16023100	156
من ديوك ودجاجات	16023200	157
غيرها	16023900	158
من فصيلة الأبقار	16025000	159
سردين وساردينلا أو أسبرط	16041300	160
تونة وبونيت مخطط البطن وبونيت الأطلنطي	16041400	161
أنشوجة	16041600	162
أسماك محضرة أو محفوظة أخرى	16042000	163
غيرها	17019900	164
غلوكوز وشراب غلوكوز ، لا يحتوي على فريكتوز أو يحتوي على أقل من 20% وزنا من الفركتوز ، محسوبا على الحالة الجافة	17023000	165
غيرها بما فيها سكر محول و أمزجة من أنواع أخرى من السكر، و السوائل المحتوية على 50% وزنا من الفركتوز، محسوبا على الحالة الجافة	17029000	166
لبان المضع (علك) وإن كان مكسوا بالسكر	17041000	167
غيرها	17049000	168
زبد الكاكاو ، دهنه وزيته	18040000	169

مسحوق الكاكاو ، لايحتوي على سكر مضاف او مواد محلية أخرى	18050000	170
محشوة	18063100	171
غير محشوة	18063200	172
غيرها (2)	18069000	173
دقيق بالبن بما فيها المحلي غير المحتوي على الكاكاو(1) (2)	19011020	174
غيرها (1)	19019000	175
محتوية على بيض	19021100	176
غيرها	19021900	177
عجائن غذائية محشوة (وإن كانت مطبوخة أو محضرة بطريقة أخرى	19022000	178
عجائن غذائية أخرى	19023000	179
كسكس	19024000	180
أغذية محضرة من الحبوب ومنتجات الحبوب المتحصل عليها بالتنفيش أو التحميص	19041000	181
أغذية محضرة متحصل عليها من رقائق حبوب غير محمصة أو من أمزجة من رقائق حبوب غير محمصة مع رقائق حبوب محمصة أو حبوب منتفشة	19042000	182
بسكويت محلي	19053100	183
فطائر ذات ترابيع مجوفة " وافل أو غوفو " ورقائق منضدة هشة " ويفر أو غوفريت	19053200	184
بقسماطر(1)	19054010	185
الزيتون	20019010	186
طماطم كاملة أو مقطعة	20021000	187
مركز طماطم مرتين ، لاتزيد نسبة المادة الجافة فيه القابلة للذوبان عن 28 %	20029010	188
مركز طماطم ثلاث مرات ، تتراوح نسبة المادة الجافة فيه القابلة للذوبان ما بين 36 % و 38 % (2)	20029020	189
غيرها	20029090	190
زيتون (2)	20049020	191
غيرها (2)	20055900	192
زيتون محضر	20057000	193
ذرة حلوة (زيا مايس فار ساكاراتا) (2)	20058000	194
محضرات متجانسة	20071000	195
فواكه حمضية (حمضيات	20079100	196
غيرها	20079900	197
غيرها بما فيها الامزجة (1)	20081900	198

مجعد	20091100	199
غير مجمدة لانتزید قيمة بريكس فيه عن 20 (1)	20091200	200
غيرها	20091900	201
لانتزید قيمة بريكس فيه عن 20	20092100	202
لانتزید قيمة بريكس فيه عن 20	20092900	203
غيرها	20093100	204
غيرها (1)	20093900	205
لانتزید قيمة بريكس فيه عن	20094100	206
غيرها	20094900	207
عصائر الطماطم	20095000	208
لا تفوق قيمة بريكس فيها 30	20096100	209
غيرها	20096900	210
لانتزید قيمة بريكس فيه عن 20	20097100	211
غيرها	20097900	212
عصير مشمش	20098010	213
غيرها	20098090	214
أمزجة عصائر	20099000	215
خمائر حية فعالة	21021000	216
خمائر غير فعالة، كائنات مجهرية ميتة أخرى أحادية الخلية	21022000	217
مساحيق محضرة للتخمير	21023000	218
صلصة الطماطم المسماة كتشب وغيرها من صلصات الطماطم	21032000	219
هريسة	21039010	220
غيرها (1)	21039090	221
محضرات حساء، حساء مركز أو مرق ، حساء محضر، حساء مركز محضر أو مرق محضر (2)	21041000	222
محضرات مركبة و خلاصات مركزة موجهة للصناعات الغذائية (1)(2)	21069010	223
مياه معدنية ومياه غازية	22011000	224
غيرها	22019000	225
مياه بما فيها المياه المعدنية والمياه الغازية، المحتوية على سكر مضاف أو مواد محلية أو منهكة أخرى	22021000	226
غيرها	22029000	227
خل صالح للاستهلاك وأبدال الخل صالحة للاستهلاك متحصل عليها من حمض الخليك	22090000	228
من حنطة قمح	23023000	229
غيرها	23024090	230

كسب و غيره من بقايا صلبة ، و ان كانت مطحونة أو بشكل كريات مكثلة ناتجة عن استخراج زيت فول الصويا	23040000	231
ستينيرول ، الأملاح المعدنية الأساسية ، أمبروميكس زائد	23099020	232
زنك باسيتراسين لصناعة الأعلاف	23099030	233
محضرات معدنية أو آزوتية مركزة	23099040	234
كلوريد صوديوم نقي (2)	25010010	235
غيرها (2)	25010090	236
في شكل مسحوق أو رقائق	25041000	237
غيرها	25049000	238
رمال السيلكا و الكوارتز (2)	25051000	239
رمال أخرى (1)(2)	25059000	240
الكوارتز (2)	25061000	241
خام	25070010	242
مكلس أو المسحوق	25070020	243
بننونييت (2)	25081000	244
صلصال متحمل للحرارة (2)	25083000	245
غيرها (2)	25084090	246
أتربة شاموط أو ديناس (2)	25087000	247
طباشير (2)	25090000	248
غير مطحونة	25101000	249
مطحونة	25102000	250
كبريتات باريوم طبيعي (باريتين) (2)	25111000	251
كربونات باريوم طبيعي (ويداريت	25112000	252
كيزيلغور) (2)	25120010	253
غيرها (2)	25120090	254
خاما أو مشدبا تديبا أو أوليا	25151100	255
مقطعا فقط، بالنشر أو بغيره إلى كتل أو ألواح	25151200	256
مربعة أو مستطيلة		
خاما أو مشدبا تشديبا أوليا (1)	25152010	257
مقطعا فقط، بالنشر أو بغيره، إلى كتل أو ألواح	25152020	258
مربعة أو مستطيلة (1)		
خاما أو مشدبا تديبا أو أوليا	25161100	259
مقطعا فقط، بالنشر أو بغيره إلى كتل أو ألواح	25161200	260
مربعة أو مستطيلة		
أحجار كلسية أخرى للنحت أو البناء	25169000	261

حصى ، حصباء، أحجار مجروشة أو مكسرة، من الأنواع المستعملة عادة للخرسانة لرصف الطرق أو السكك الحديدية أو لأنواع رصف أخرى، حصى الشواطئ وأحجار الصوان، وإن كانت معالجة بالحرارة	25171000	262
حصباء من بقايا الحصباء أو من بقايا أخرى مماثلة، وإن اشتملت عن المواد الداخلة في الجزء الأول من هذا البند	25172000	263
حصباء مقرنطة	25173000	264
من رخام	25174100	265
غيرها	25174900	266
دولوميت غير مكلس أو ملبد	25181000	267
دولوميت مكلس أو ملبد	25182000	268
تراب الدولوميت المدكوك	25183000	269
غيرها (1)	25199000	270
جص (1)	25202000	271
كلس مطفاً (2)	25222000	272
اسمنت ابيض و ان تم تلويينه اصطناعيا (2)	25232100	273
غيرها (2)	25232900	274
اسمنت ألوميني (2)	25233000	275
أنواع أخرى من الاسمنت المائي (2)	25239000	276
ميكا خام و ميكا مقطعة صفائح أو رقائق غير منتظمة (2)	25251000	277
مجروشة أو مسحوقة	25262000	278
فلدسبار	25291000	279
ليوست، نفلين و نفلين سينيت (2)	25293000	280
فيرمكيوليت ، بيرليت و كلوريت ، غير ممددة (2)	25301000	281
غيرها (1) (2) (3) (*)	25309000	282
خامات مغنيز ومركزاتها، بما فيها خامات المغنيز الحديدية ومركزاتها المحتوية على مغنيز بنسبة 20% وزنا أو أكثر، محسوبة المنتج الجافة	26020000	283
خامات نحاس ومركزاتها	26030000	284
خامات نيكل ومركزاتها	26040000	285
خامات كوبالت ومركزاتها	26050000	286
خامات ألومنيوم ومركزاتها	26060000	287
خامات رصاص ومركزاتها	26070000	288
خامات زنك ومركزاتها	26080000	289
خامات القصدير ومركزاتها	26090000	290
خامات كروم ومركزاتها	26100000	291

خامات التغنستين ومركزاتها	26110000	292
خامات يورانيوم ومركزاتها	26121000	293
خامات ثوريوم ومركزاتها	26122000	294
محمصة	26131000	295
غيرها	26139000	296
خامات زيركونيوم ومركزاتها	26151000	297
غيرها	26159000	298
خامات فضة ومركزاتها	26161000	299
خامات ذهب ومركزاتها	26169010	300
غيرها	26169090	301
خامات أنتيمون ومركزاتها	26171000	302
غيرها	26179000	303
بنزين موجه للطائرات	27101111	304
بنزين ممتاز (1) (5)	27101112	305
بنزين عادي (1) (5)	27101113	306
زيت مكرر للإضاءة (الكيروزين)	27101114	307
وايت سبيريت	27101115	308
غيرها	27101119	309
زيت الغاز (1) (2) (5)	27101931	310
مازوت خفيف	27101932	311
مازوت ثقيل (2)	27101933	312
زيت مشار إليه بزيت الفازلين أو البارافين (من نوع "واتر-وايت")	27101934	313
سبيندل	27101935	314
مازوت التشحيم	27101936	315
زيت التصفيح موجه لصناعة الحديد، زيت عازل خاص بالمحولات، فواصل و قواطع التماس	27101937	316
غيرها بما فيها زيوت التشحيم أو مزلاقات	27101939	317
محتوية على مركبات ثنائية الفينيل متعدد الكلور، أو مركبات ثلاثية الفينيل متعدد الكلور، أو مركبات ثنائية الفينيل متعدد البرومين	27109100	318
غيرها	27109900	319
عند الاستيراد (1) (2)	27111210	320
عند الاستيراد (1) (2)	27111310	321
كات- باكس عند الاستيراد	27150010	322
صمغ قاري عند الاستيراد	27150030	323
غيرها ، عند الاستيراد	27150050	324
كلور	28011000	325

كربونات الكالسيوم	28365000	326
اثيلين (1)	29012100	327
أمصال مضادة وغيرها من مكونات الدم ، المنتجات المناعية المعدلة وإن كان متحصلا عليها بعمليات تكنولوجية حيوية	30021000	328
غيرها	30039000	329
تحتوي على بينيسلينات أو مشتقات هذه المنتجات ، ذات بنية حمض بينيسليني ، أو على ستربتومايسينات أو مشتقات هذه المواد	30041000	330
تحتوي على هرمونات أو مواد أخرى داخلية في البند 29 ، ولكن لا تحتوي على مضادات حيوية	30042000	331
تحتوي على هرمونات القشرة فوق الكلوية ، مشتقاتها ونظائرها البنيوية	30043100	332
غيرها	30043200	333
تحتوي على أشباه قلوبات أو مشتقاتها ولكن لا تحتوي على هرمونات أو منتجات أخرى	30043900	334
داخلية في البند 37 . 29 ولا تحتوي على مضادات حيوية كذلك	30044000	335
من الأنواع المستعملة في الصيدلة البشرية	30045010	336
غيرها	30049000	337
البولة ، و ان كانت على شكل محلول مائي (1)	31021000	338
منتجات مدرجة في هذا الفصل و معروضة اما على شكل ألواح أو اشكال مماثلة ، و اما موضوعة في تغليفات لا يفوق وزنها الصافي 10 كغ (1)	31051000	339
أسمدة معدنية او كيميائية تحتوي على العناصر المخصبة الثلاث : الازوت ، فسفور و بوتاسيوم(1)	31052000	340
ثنائي الجينو أورتوفوسفات المائي للامونيوم (فوسفات احادي الامونيوم) ، بما فيه الممزوج بالجينو أورتوفوسفات المائي لثنائي الامونيوم (فوسفات ثنائي الامونيوم) ،	31054000	341
أسمدة معدنية او كيميائية تحتوي على العنصرين المخصبين : فسفور و بوتاسيوم	31056000	342
أسمدة معدنية او كيميائية تحتوي على العنصرين المخصبين : الازوت و بوتاسيوم	31059010	343
دهان بأنواعه	32081010	344
دهان لماع بأنواعه	32081020	345
دهان بأنواعه	32082010	346

دهن لماع بأنواعه	32082020	347
دهان بأنواعه	32089010	348
دهن لماع بأنواعه	32089020	349
محاليل محددة في الملاحظة 4 من هذا الفصل (1)	32089030	350
دهان بأنواعه	32091010	351
من النوع المستخدم في الصناعات الغذائية (الايوكسيفينولية) (1)	32091021	352
غيرها (1)	32091029	353
دهان بأنواعه	32099010	354
دهن لماع بأنواعه	32099020	355
دهان مائي	32100010	356
أنواع دهان أخرى	32100020	357
دهن لماع	32100030	358
عطور غير كحولية	33030010	359
عطور كحولية	33030020	360
ماء عطر غير كحولي	33030030	361
ماء عطر كحولي	33030040	362
محضرات تجميل الشفاه	33041000	363
محضرات تجميل العيون	33042000	364
محضرات للعناية باليدين و الرجلين (1)	33043000	365
بودرة سواء كانت مضغوطة أو لا	33049100	366
غيرها (1)	33049900	367
شامبو	33051000	368
لاك الشعر	33053000	369
غيرها (1)	33059000	370
معاجين الأسنان	33061000	371
محضرات للإستعمال قبل حلق اللحية ، وأثنائها أو بعدها	33071000	372
مزيلات الروائح الجسدية ومانعات العرق	33072000	373
أملاح الحمام المعطرة ومحضرات الإستحمام الأخرى	33073000	374
غيرها	33074900	375
غيرها	33079000	376
الخاصة بالغسل (بما فيها تلك المستعملة في) الطب	34011100	377
غيرها	34011990	378
قطع الصابون الخاضعة لعمليات المعالجة أو التحويلات الإضافية	34012011	379
غيرها	34012019	380

محضرات مهينة للبيع بالتجزئة	34022000	381
غيرها (1)	34029000	382
دهان وكريمات طلاء الأحذية أو الجلود والمحضرات المماثلة	34051000	383
ملمعات شمعية ومحضرات مماثلة لصيانة وحفظ الأثاث الخشبي ، الأرضيات الخشبية أو التلبيس الخشبي	34052000	384
ملمعات ومحضرات مماثلة لتلميع العربات عدا ملمعات المعادن (1)	34053000	385
عجائن، مساحيق و محضرات التنظيف الأخرى (1)	34054000	386
صمغ الكازين	35019010	387
لصقات مكونة أساسا من مكشفات داخلة في البنود من 01 . 39 إلى 13 . 39 أو مطاط	35069100	388
غيرها	35069900	389
معروضة في أشكال و أغلفة للبيع بالتجزئة يساوي وزن محتواها الصافي 1كغ على الأكثر (1) (2) (3) (4)	38089110	390
معروضة في أشكال و أغلفة للبيع بالتجزئة يساوي وزن محتواها الصافي 1كغ على الأكثر (1) (2) (3) (4)	38089210	391
غيرها	39229000	392
علب ، صناديق ، أدراج ومواد مماثلة	39231000	393
من مواد بلاستيكية أخرى	39232900	394
خوابي ، قوارير ، أوعية ، والمواد المماثلة	39233000	395
بكرات ، لفائف ، وشائع ودعائم مماثلة ، مسدات ، مغلفات ، كبسولات ، ومستحقات إغلاق أخرى	39234000	396
صمامات بأكياس المصل	39235010	397
غيرها	39235090	398
غيرها	39239000	399
غيرها	39249000	400
سهاريج وأحواض والأوعية المماثلة ، التي يتجاوز محتواها 300ل	39251000	401
مصرع ، ستائر (بما فيها الستائر الفينيقية) والمواد المماثلة وأجزائها	39253000	402
غيرها	39259000	403
تماثيل ومواد أخرى للتزيين	39264000	404
رضاعات	39269010	405
بالجراحة	40151100	406

للحماية لكل المهن	42031010	407
غيرها	42031090	408
للحماية لكل المهن	42032910	409
من قصب البامبو	44092100	410
غيرها	44092900	411
اللوحات الموجهة	44101200	412
غيرها	44101900	413
من قصب البامبو	44121000	414
التي لها على الأقل إنتشاء خارجي من الأخشاب الاستوائية المذكورة في الملاحظة 1 من البند الفرعي لهذا الفصل	44123100	415
غيرها، ذات إنتشاء خارجي واحد على الأقل من خشب غير الصنوبريات	44123200	416
أدوات خشبية	44170040	417
هياكل ومقابض خشبية للأدوات	44170050	418
مقابض الفراشي وهياكل الفراشي والمكانس	44170060	419
غيرها	44170090	420
نوافذ أطرها وحواملها	44181000	421
أبواب أطرها وحواملها وعتبات	44182000	422
قوالب للخرسانة	44184000	423
أعمدة وعوارض	44186000	424
ذات وزن يساوي أو يفوق 40 غ/م ² لكن لا يتجاوز 150 غ في أوراق ذات جهة لا تتجاوز 435 ملم وأخرى لا تتجاوز 297 ملم في حالة عدم الطي	48025600	425
ذات وزن يتجاوز 150 غ/م ²	48025800	426
في أوراق لا يتجاوز جهة 435 مم والأخرى 297 ملم في حالة عدم الطي	48026200	427
ورق من أنواع مستعملة لورق المراحيض، مناشف، لمسح المكياج، لمسح الأيدي أو للورق المشابه للإستعمال المنزلي، للنظافة أو المراحيض، قطن السيلولوز مندوف وممسحات من ألياف السيلولوز حتى لو كانت ملدنة، مطوية، منقوشة، مرشومة، مثقوبة، ملونة أو مزينة المساحة أو مطب	48030000	428
ورق تغليف الجدران وتلبيس الجدران المشابه، مشكل من ورق مطلي أو مغلف في المكان الذي يستعمل عليه، من طبقة من مادة بلاستيكية محببة منقوشة، ملونة، مطبوع عليها أشكال أو مزينة بطريقة أخرى	48142000	429
أغلفة	48171000	430

بطاقات للرسائل، بطاقات بريدية غير مزينة بطاقات للمراسلة	48172000	431
علب، جيوب صغيرة والمنتجات المشابهة من ورق أو ورق مقوى المتضمن مجموعة من منتجات المراسلة	48173000	432
فوط واقية صحية، حفاظات للأطفال والمنتجات الصحية المشابهة	48184020	433
علب وصناديق من ورق أو ورق مقوى المتموج	48191000	434
غير مكمل الصنع، موجهة للصناعات الغذائية والزراعية	48192011	435
غيرها	48192019	436
أكياس ذات عرض قاعدي يساوي أو يفوق 40 سم	48193000	437
أكياس أخرى، أكياس بلاستيكية، جيوب صغيرة (غير تلك الموجهة للأسطوانات) و الأقماع	48194000	438
غير سامة	48211010	439
غيرها	48211090	440
غيرها	48219000	441
من قصب البامبو	48236100	442
وزن لا يزيد عن 300 غم للمتر المربع	51111100	443
غيرها	51111900	444
غيرها، مخلوط بصورة رئيسية أو حصرية مع شعرية تركيبية أو إصطناعية	51112000	445
بوزن لا يزيد عن 200 جم للمتر المربع	51121100	446
غيرها	51121900	447
غيرها، مخلوط بصورة رئيسية أو حصرية مع شعيرات تركيبية أو إصطناعية	51122000	448
غيرها، مخلوط بصورة رئيسية أو حصرية مع ألياف تركيبية أو إصطناعية متقطعة	51123000	449
مهياة للبيع بالتجزئة	52042000	450
تحتوي على 85% وزنا أو أكثر من القطن	52071000	451
بنسج توال، بوزن لا يزيد عن 100 غ/م ²	52081100	452
بنسج توال، بوزن يزيد عن 100 غ/م ²	52081200	453
بنسج توال، بوزن لا يزيد عن 100 غ/م ²	52082100	454
بنسج توال، بوزن يزيد عن 100 غ/م ²	52082200	455
أقمشة أخرى	52082900	456
بنسج توال، بوزن لا يزيد عن 100 غ/م ²	52083100	457
بنسج توال، بوزن يزيد عن 100 غ/م ²	52083200	458

بنسج سيرجيه، لا يزيد عن 4 خيوط بما فيه سيرجيه المتقاطع	52083300	459
بنسج توال، بوزن لا يزيد عن 100 غ/م ²	52085100	460
بنسج توال، بوزن يزيد عن 100 غ/م ²	52085200	461
أقمشة أخرى	52085900	462
بنسج توال	52091100	463
بنسج سيرجيه، لا يزيد عن 4 خيوط بما فيه سيرجيه المتقاطع	52091200	464
بنسج توال	52092100	465
أقمشة أخرى	52092900	466
بنسج توال	52093100	467
بنسج سيرجيه، لا يزيد عن 4 خيوط بما فيه سيرجيه المتقاطع	52093200	468
بنسج توال	52094100	469
أقمشة "دنيم"	52094200	470
بنسج توال	52095100	471
بنسج توال	52101100	472
بنسج سيرجيه، لا يزيد عن 4 خيوط بما فيه سيرجيه المتقاطع	52103200	473
أقمشة أخرى	52105900	474
بنسج توال	52111100	475
بنسج سيرجيه، لا يزيد عن 4 خيوط بما فيه سيرجيه المتقاطع	52111200	476
غير مقصورة	52122100	477
مصبوغة	52122300	478
من خيوط مختلفة الألوان	52122400	479
مطبوعة	52122500	480
غير مقصورة	53101000	481
مبيضة أو غير مقصورة	54074100	482
مصبوغة	54074200	483
من الياف متقطعة من بوليستر، بنسج توال	55132100	484
مخلوطة بصورة رئيسية أو حصرية بصوف أو وبر ناعم	55151300	485
من ألياف تركيبية أو إصطناعية	56012200	486
أصناف من لباد	56021010	487
غيرها	56029000	488
خيوط ربط أو حزم	56072100	489
حبال و أمراس	56074910	490
غيرها	56074990	491
من الياف تركيبية اخرى	56074990	491
من صوف أو وبر ناعم	57011000	492

من مواد نسجية أخرى	57019000	493
كليم، "شوماك"، "سوماك"، "كرماني" وبسط مماثلة يدوية النسيج	57021000	494
أغطية أرضيات من ألياف جوز الهند	57022000	495
من صوف أو وبر ناعم	57023100	496
من مواد نسجية تركيبية أو إصطناعية	57023200	497
من مواد نسجية أخرى	57023900	498
من صوف أو وبر ناعم	57024100	499
من مواد نسجية تركيبية أو إصطناعية	57024200	500
من مواد نسجية أخرى	57024900	501
غيرها، دون قطيفة، غير جاهزة	57025000	502
من صوف أو وبر ناعم	57029100	503
من صوف أو وبر ناعم	58011000	504
أقمشة أخرى من قطيفة وبيلوش من اللحمة	58013300	505
غيرها	58030090	506
أقمشة تول وتول بوبينو، وأقمشة ذات عقد	58041000	507
من قطن	58109100	508
ببولي يوريثان	59032000	509
أقمشة "طويلة الخمل"	60011000	510
من ألياف تركيبية أو إصطناعية	60012200	511
من قطن	60019100	512
تحتوي على 5% وزنا أو أكثر من خيوط قابلة للمط الإستومير ولكن لا تحتوي على خيوط مطاط	60024000	513
من قطن	61032200	514
من مواد نسجية أخرى	61041900	515
من صوف أو وبر ناعم	61043100	516
من صوف أو وبر ناعم	61045100	517
من صوف أو وبر ناعم	61046100	518
من ألياف تركيبية أو إصطناعية	61121200	519
من صوف أو وبر ناعم	62011100	520
من صوف أو وبر ناعم	62031100	521
من صوف أو وبر ناعم	62033100	522
من صوف أو وبر ناعم	62041100	523
من قطن	62041200	524
من قطن	63022100	525
من قطن (1)	63025100	526
غيرها، متحصل عليها من صفيحات أو أشكال مماثلة من بولي ايثيلين أو بولي بروبيلين	63053300	527

أشركة	63063000	528
من قطن	63069100	529
ترابيع، مكعبات و نوارد و سلع مماثلة و ان كانت غير مربعة او مستطيلة الشكل، يمكن ادخال اكبر مساحة سطح لها ضمن مربع طول ضلعه يقل عن 7 سم، حبيبات و شظايا و مساحيق ملونة اصطناعيا احجار منحوتة او احجار بناء اخرى و مصنوعات من هذه الاحجار مقطعة، منشورة بصورة بسيطة و بسطح مستو منبسط	68021000	530
رخام، ترافرتين و هيصم (1)	68022100	531
احجار اخرى (1) غيرها	68022900	532
رخام، ترافرتين و هيصم (1)	68029100	533
احجار كلسية اخرى (1)	68029200	534
غرانيت (1)	68029300	535
احجار اخرى (1)	68029900	536
اجر البناء (1)	69041000	537
غيرها	69079000	538
غيرها	69089000	539
غيرها	69099000	540
من البورسلين	69101000	541
غيرها	69109000	542
من كريستال الرصاص	70133300	543
من زجاج ذو معامل تمدد حطي لا يتعدى 5 10- 6 كلفن في درجة حرارة تتراوح بين صفر و 300 درجة مئوية	70134200	544
من كريستال الرصاص	70139100	545
رضاعات	70139910	546
عناصر بصيات من الزجاج	70140020	547
زجاج النظارات الشمسية	70159010	548
غيرها	70159090	549
مكعبات و اجزاء زجاجية صغيرة اخرى، ولو كانت على حامل، للفسيفساء او لأغراض تزيين مماثلة	70161000	550
زجاج مجمع على شكل ألواح	70169010	551
اجر	70169020	552
بلاط مكعب، بلاط، ترابيع، قرميد و سلع مماثلة	70169030	553
غيرها	70169090	554
من الكوارتز او من سيليس آخر مصهور	70171000	555

من زجاج آخر ذو معامل تمدد حطي لا يتعدى 5 6-10 كلفن في درجة حرارة تتراوح بين صفر و300 درجة مئوية	70172000	556
غيرها	70179000	557
خرز زجاجي، لآلىء كريمة ومستنبتة مقلدة، أحجار كريمة مقلدة و سلع زجاجية مماثلة	70181000	558
كريات مجهرية زجاجية لا يتجاوز قطرها 1 مم (3)	70182000	559
غيرها	70189000	560
لاستعمالات أخرى مشغولة بطريقة أخرى ياقوت، سفير، زمرد	71031090	561
على شكل خام	71069100	562
سبائك ذهبية (1)	71081310	563
خلائط حديد صب خام (ظهر)، حديد صب (ظهر) سبيغل	72015000	564
سبائك	72061000	565
ذات مقطع عرضي مستطيل أو مربع مقاس عرضه يساوي أقل من ضعفي سمكه	72071100	566
غيرها، ذات مقطع عرضي مستطيل	72071200	567
بسمك يزيد عن 10 مم	72083600	568
بسمك 0.5 مم أو أكثر ولكن لا يتجاوز 1 مم	72091700	569
بسمك يزيد عن 1 مم ولكن يقل عن 3 مم	72092600	570
بسمك 0.5 مم أو أكثر ولكن لا يتجاوز 1 مم	72092700	571
مطلية أو مغطاة بالزنك بالتحليل الكهربائي	72103000	572
موجة	72104100	573
غيرها	72104900	574
مرفقة بالاسطوانات على جوانبها الأربعة أو داخل مجاري مقلدة، بعرض يزيد عن 150 مم وبسمك لا يقل عن 4 مم، بشكل غير لفات، وبدون علامات سطحية بارزة	72111300	575
مطلية أو مغطاة بالقصدير	72122000	576
عيدان، مشكلة بالاسطوانات بالحرارة، بشكل لفات غير منتظمة اللف، من حديد، أو من صلب غير مخلوط	72131000	577
غيرها	72139100	578
محتوية على تسنينات أو تضليعات أو حروز أو غيرها من التشكيلات الناتجة اثناء عملية الترقيق بالاسطوانات أو مفتولة بعد الترقيق بالاسطوانات (1)(2)	72142000	579

غيرها، غير مشغولة بأكثر من التشكيل أو التجهيز على البارد	72155000	580
متحصل عليها من منتجات مسطحة بالترقيق بالاسطوانات	72166100	581
غيرها	72166900	582
مطلية أو مغطاة بالزنك	72172000	583
مطلية أو مغطاة بمعادن عادية أخرى	72173000	584
غيرها	72179000	585
ذات قطر يزيد عن 600 مم	73030010	586
غيرها	73030090	587
من صلب مقاوم لصدأ	73041100	588
غيرها	73041900	589
ملحومة طوليا بالقوس المغمور	73051100	590
ملحومة طوليا، غيرها	73051200	591
غيرها	73051900	592
مواسير وأنابيب للتبطين من الأنواع المستعملة لإستخراج النفط والغاز، غيرها ملحمة، ملحمة طوليا	73052000	593
غيرها	73053190	594
ملحومة، من صلب مقاومة للصدأ	73061100	595
غيرها	73061900	596
ملحومة، من صلب مقاوم للصدأ	73062100	597
غيرها	73062900	598
غيرها، ملحومة، ذات مقطع عرضي دائري، من حديد أو صلب غير مخلوط	73063000	599
ذات استعمال فلاحي	73071110	600
أبواب ونوافذ و أطرها و عتبات الابواب	73083000	601
مبطنة أو عازلة للحرارة	73090010	602
غيرها	73090090	603
بسعة 50 لتر أو أكثر	73101000	604
علب تغلق باللحام أو بالثني	73102100	605
غيرها	73102900	606
محتوية على أجهزة تحكم أو ضبط أو قياس مخصصة لوقود الغاز المميع/ وقود وغاز طبيعي	73110010	607
محتوية على أجهزة تحكم أو ضبط أو قياس، وغيرها	73110020	608
نسيج معدنية منسوجة أخرى، من صلب مقاوم للصدأ	73141400	609
غيرها	73141900	610

شباك وألواح وسياجات شبكية، ملحومة عند نقاط التقاطع، من أسلاك مقاس أكبر مقطع عرضي لها يساوي 3 مم أو أكثر ومقاس عيونها 100 سم ² أو أكثر	73142000	611
مطلية بالزنك	73143100	612
غيرها	73143900	613
مطلية بالزنك	73144100	614
مطلية بلدائن	73144200	615
غيرها	73144900	616
ألواح شبكية بالتمديد	73145000	617
غيرها، بحلقات ملحومة	73158200	618
غيرها	73158900	619
أجزاء أخرى	73159000	620
براغي للخشب، من النوع المستعمل في خطوط السكك الحديدية	73181100	621
براغي ذاتية التثبيت	73181400	622
براغي أخرى، وإن كانت مع عزقاتها أو حلقاتها	73181500	623
صواميل "عزقات"	73181600	624
غيرها	73181900	625
حلقات "واردات" نابضة وغيرها من حلقات التثبيت	73182100	626
حلقات "واردات" أخرى	73182200	627
مسامير برشام	73182300	628
خوابير ومسامير خابورية	73182400	629
غيرها	73182900	630
دبابيس مأمونة	73192000	631
دبابيس أخرى	73193000	632
نوابض ذات ريش وريشها	73201000	633
نوابض حلزونية	73202000	634
غيرها	73211190	635
غيرها، بما فيها الأجهزة للوقود الصلب	73211900	636
تعمل بوقود سائل	73218200	637
من حديد صلب	73221100	638
غيرها	73221900	639
غيرها	73229000	640
من حديد صلب، غير مطلي بالمينا	73239100	641
من حديد صلب، مطلي بالمينا	73239200	642
من صلب مقاوم للصدأ	73239300	643
من حديد أو من صلب، مطلي بالمينا	73239400	644

غيرها	73239900	645
مغاسل وأحواض غسيل من صلب مقاوم للصدأ	73241000	646
من حديد صلب وإن كانت مطلية بالمينا	73242100	647
غيرها	73242900	648
مسابك	73251010	649
غيرها	73251090	650
كرات وأصناف مماثلة لأجهزة الطحن والجرش	73259100	651
غيرها	73259900	652
كرات وأصناف مماثلة لأجهزة الطحن والجرش	73261100	653
صفائح معدنية	73261910	654
غيرها	73261990	655
غيرها	73262090	656
مقابض مكاس	73269010	657
غيرها	73269090	658
من الألمنيوم غير مخلوط	76041000	659
أشكال خاصة مجوفة	76042100	660
غيرها	76042900	661
أبواب ونوافذ وأطرها وعتبات الأبواب	76101000	662
غيرها	76151900	663
سلام، كراسي مطبخ، سلام قصيرة	76169930	664
مصنوعات أخرى من الألمنيوم	76169990	665
غيره	78019900	666
خلائط زنك	79012000	667
قصدير غير مخلوط	80011000	668
أدوات منزلية	80070010	669
غيرها	80070090	670
مجارف ورفوش	82011000	671
مذاري	82012000	672
معاول ومحافر ومعازق وأمشاط	82013000	673
بلطات وعدد قاطعة مماثلة	82014000	674
مقصات تقليم تدار بيد واحدة (بما في ذلك مقصات تقطيع الدواجن)	82015000	675
مجزات أعشاب ومجزات تقليم أخرى تدار باليدين	82016000	676
عدد أخرى مستعملة في الزراعة أو البساتين أو الغابات	82019000	677
مناشير يدوية	82021000	678

نصال مناشير شريطية مقفلة بدون نهايات "شلة"	82022000	679
غيرها، بما في ذلك الأجزاء	82023900	680
نصال مناشير بشكل سلاسل	82024000	681
نصال مناشير مستقيمة، لشغل المعادن	82029100	682
غيرها	82029900	683
مساحج "فارات" أزاميل وأزاميل مقعرة وما يماثلها من أدوات قاطعة، لشغل الخشب	82053000	684
غيرها	82055900	685
سنادين، أكوار حدادة قابلة للحمل، دوايب شحذ مع هياكلها تدار باليد أو بالقدم	82058000	686
عدد تحتوي على إثنين أو أكثر من الأصناف الداخلة في البنود من 82.02 إلى 82.05، مهياة كمجموعات (أطقم) للبيع بالتجزئة	82060000	687
مجموعات (أطقم) من أصناف متنوعة	82111000	688
سكاكين أخرى ذات نصال غير قابلة للطي	82119200	689
سكاكين ذات نصال أخرى (بما في ذلك مطاوي تقليم الأشجار)	82119300	690
نصال	82119400	691
مقابض من معادن عادية	82119500	692
قاطعات الورق وفتحات الرسائل وسكاكين وبرايات أقلام الرصاص، ونصالها	82141000	693
أدوات ومجموعات (أطقم) تجميل وتقليم الأظافر (بما فيها مبرد الأظافر)	82142000	694
أجهزة حلقة يدوية وأجزائها	82149010	695
مطوية بالفضة، بالذهب أو البلاتين	82159100	696
أغلاق وأطر بأغلاق، متضمنة مغاليق	83015000	697
مفاتيح غير تامة الصنع	83017010	698
غالقات ذاتية الحركة للأبواب	83026000	699
علب للملفات وللمصنفات، ولبطاقات الفهرسة، وصواني وحوامل للأوراق، وحوامل للأقلام وحوامل للأختام، وأصناف مماثلة، للاستعمال في المكاتب، من معادن عادية، باستثناء أثاث المكاتب الداخل في البند 94.03	83040000	700
مشابك خارزة بشكل أمشاط	83052000	701
محاجن (شناكل)، عرى وعينيات	83081000	702
مسامير برشام مجوفة أو مشقوقة الساق	83082000	703

لافتات، لوحات أسماء و عناوين، ولوحات مماثلة، أرقام وحروف وعلامات أخرى، من معادن عادية، عدا ما يدخل منها في البند 94.05	83100000	704
مراجل بأنابيب مائية يتجاوز إنتاجها من البخار المائي 45 طن في الساعة	84021100	705
مجموعات موجهة للصناعات التركيبية	84082030	706
غيرها	84089090	707
لتوزيع غاز البترول المميع (GPL)	84131110	708
غيرها	84131190	709
مضخات خرسانة	84134000	710
مجردة ذات لا يزيد قطرها عن 32 مم	84137011	711
مجردة ذات يزيد قطرها عن 32 مم	84137012	712
مضخات كهربائية لا يزيد قطرها عن 32 مم	84137013	713
مضخات كهربائية يزيد قطرها عن 32 مم	84137014	714
مضخات آلية لا يزيد قطرها عن 32 مم	84137015	715
مضخات آلية يزيد قطرها عن 32 مم	84137016	716
مضخات مجردة	84137021	717
مضخات كهربائية	84137022	718
مضخات آلية	84137023	719
ذات قطر يتراوح ما بين 6 و 10 بوصات	84137031	720
مضخات محملة بالمياه	84137040	721
مجردة ذات قطر أقل أو يساوي 110 مم	84137051	722
مضخات الكهربائية ذات قطر أقل أو يساوي 110 مم	84137052	723
مجردة لا يزيد قطرها عن 65 مم	84137061	724
مضخات كهربائية لا يزيد قطرها عن 65 مم	84137062	725
مضخات آلية لا يزيد قطرها عن 65 مم	84137063	726
للاستعمال المنزلي	84145910	727
أغطية لا تتجاوز أكبر مقاس لجوانبها الأفقية 120 سم	84146000	728
غيرها	84148000	729
مجموعات موجهة للصناعات التركيبية	84151010	730
من النوع المستخدم في مقصورات الركاب بالسيارات	84152000	731
مجموعات موجهة للصناعات التركيبية	84158120	732
مجموعات موجهة للصناعات التركيبية	84158220	733
مجموعات موجهة لصناعات التركيبية	84158320	734
مجموعات موجهة للصناعات التركيبية	84181010	735
مجموعات موجهة للصناعات التركيبية	84182110	736

مجموعات موجهة للصناعات التركيبية	84183010	737
مجموعات موجهة للصناعات التركيبية	84184011	738
مجموعات موجهة للصناعات التركيبية	84185010	739
غيرها	84185090	740
غيرها	84186900	741
غيرها	84189900	742
غيرها	84191190	743
غيرها	84198119	744
لمسخنات المياه	84199010	745
أجزاء أجهزة الترسيب وأجهزة أخرى لتحضير القهوة وغيرها من المشروبات الساخنة	84199030	746
للزراعة أو البستنة	84248100	747
مصممة للتركيب على مركبات تسير على الطرق البرية	84269100	748
لا يتجاوز وزنها 8 أطنان	84271010	749
لا يتجاوز وزنها 8 أطنان	84271030	750
يتجاوز وزنها 8 أطنان	84271040	751
يتجاوز وزنها 8 أطنان ولا تتجاوز 18 طن	84272020	752
لا يتجاوز وزنها 8 أطنان	84272040	753
يتجاوز وزنها 8 أطنان ولا تتجاوز 18 طن	84272050	754
غيرها، ذات قواديس	84283200	755
لوحات تحميل	84289010	756
بجنازير	84291100	757
آلات تسوية	84292000	758
محاريث	84321000	759
آلات تفتيت كتل التربة ذات أقراص	84322100	760
غيرها	84322900	761
آلات البذر والغرس والشتل	84323000	762
آلات فرش وتوزيع الأسمدة العضوية والمخصبات	84324000	763
آلات وأجهزة أخرى	84328000	764
أجزاء	84329000	765
قاصات أعشاب وحشائش أخرى، بما في ذلك قضبان القطع التي تتركب على الجرارات	84332000	766
أجهزة أخرى لحصاد الكلاء	84333000	767
مكابس للقش أو العلف، بما في ذلك مكابس جمع وحزن القش	84334000	768
آلات مشتركة للحصد والدراس	84335100	769

غيرها (3) الات اخرى، مندمجة بها اجهزة تجفيف تعمل بالطرد المركزي	84501190	770
صمامات تخفيض ضغط الغاز الطبيعي بقدرة تعادل أو تقل عن 50 م3 /سا (1)	84811010	771
منتجات الحنفيات الصحية	84818010	772
منتجات الحنفيات لأجهزة الطهي والتدفئة	84818020	773
محركات شاملة تزيد قدرتها عن 37.5 واط	85012000	774
بقوة تتجاوز 75 كيلوواط	85015300	775
بثاني أكسيد المنغنيز	85061000	776
بأكسيد الزنك	85063000	777
بأكسيد الفضة	85064000	778
بالليثيوم	85065000	779
بزرك هواء	85066000	780
بطاريات أخرى وحاشدات البطاريات	85068000	781
أقراص الزنك	85069010	782
غيرها	85069090	783
بالرصاص، من النوع المستعمل لتشغيل المحركات ذات المكابس	85071000	784
مدخرات أخرى بالرصاص	85072000	785
بالنيكل والكاديوم	85073000	786
بالنيكل الحديدي	85074000	787
مدخرات أخرى	85078000	788
أفران أخرى أفران طبخ و مدافىء (بما فيها مسطحات الطبخ) و غلايات و مشاوي و محامص (3)	85166000	789
مقاومات مدفئة (3)	85168000	790
هواتف للشبكات الخلوية ولشبكات أخرى لاسلكية	85171100	791
بقوة تعادل أو تفوق 220 مشترك حر	85176212	792
غيرها	85287290	793
أثاث وصناديق	85299010	794
أجزاء	85319000	795
قوابس وقاطعات الدوائر بالقوابس	85351000	796
بجهد توتر يقل عن 72.5 كيلو فولط	85352100	797
غيرها	85352900	798
مفاتيح تقسيم ومفاتيح وصل وقطع التيار	85353000	799
واقيات، محددات الضغط وناشرات الموجات	85354000	800
غيرها	85359000	801
بقدرة تقل عن 45 آ	85362010	802

بقدرة تفوق 45 آ	85362020	803
معدات أخرى لحماية الدوائر الكهربائية	85363000	804
غيرها	85364900	805
مفاتيح وصل وقطع التيار، مفاتيح تقسيم	85365010	806
غيرها	85365090	807
مقابس التيار	85366910	808
غيرها	85366990	809
أزرار تماس بطاقة تقل عن 40 آ	85369010	810
بضغط لا يتجاوز 1000 فولط	85371000	811
بضغط يتجاوز 1000 فولط	85372000	812
مصابيح ببخار الزئبق أو الصوديوم، مصابيح هالوجينية معدنية	85393200	813
ملونة	85401100	814
ذات مقطع عرضي يتراوح ما بين 0.55 مم و 1.18 مم	85441110	815
غيرها		
بسعة أسطوانة تزيد عن 1000 سم ³ ولا تتجاوز 1500 سم ³	87032190	816
غيرها		
بسعة أسطوانة تزيد عن 1500 سم ³ ولا تتجاوز 3000 سم ³	87032290	817
سيارات لكل الميادين، بسعة أسطوانة تزيد عن 1500 سم ³ ولكن لا تتجاوز 1800 سم ³	87032340	818
غيرها، بسعة أسطوانة تزيد عن 1500 سم ³ ولكن لا تتجاوز 1800 سم ³	87032350	819
غيرها، بسعة أسطوانة تزيد عن 1800 سم ³ ولكن لا تتجاوز 2000 سم ³	87032360	820
غيرها، بسعة أسطوانة تزيد عن 2000 سم ³ ولكن لا تتجاوز 3000 سم ³	87032390	821
سيارات لكل الميادين	87033120	822
غيرها، بسعة أسطوانة تزيد عن 1500 سم ³ ولكن لا تتجاوز 2500 سم ³	87033190	823
سيارات لكل الميادين	87033220	824
غيرها، بسعة أسطوانة تزيد عن 1500 سم ³ ولكن لا تتجاوز 2500 سم ³	87033240	825
غيرها، بسعة أسطوانة تتجاوز 2500 سم ³	87033290	826
سيارات لكل الميادين (3)	87033320	827
غيرها (3)	87033390	828

بقدره تقل أو تساوي 2 م3	87041010	829
غيرها	87041090	830
غيرها	87042190	831
عدادات الغازات	90281000	832
عدادات الكهرباء	90283000	833
مقاعد أخرى	94018000	834
أسرة تجبيرية ذات آلية تستعمل في العيادات	94029010	835
أجزاء	94029090	836
أثاث مصنوع من الخشب من الأنواع المستعملة في المكاتب	94033000	837
أثاث مصنوع من الخشب من الأنواع المستعملة في المطابخ	94034000	838
أثاث مصنوع من الخشب من الأنواع المستعملة في غرف النوم	94035000	839
أثاث آخر مصنوع من الخشب	94036000	840
غيرها	94038900	841
أجزاء	94039000	842
مصنوعة من مواد أخرى	94042900	843
حقائب النوم	94043000	844
ثريات وأجهزة إنارة كهربائية أخرى تعلق أو تثبت على السقف أو على الحائط عدا تلك الخاصة بالأصناف المستعملة لإنارة المساحات أو الطرقات العمومية	94051000	845
مصابيح الزينة الكهربائية من الأصناف المستعملة لأشجار عيد الميلاد	94053000	846
أجهزة إنارة كهربائية أخرى	94054000	847
مصابيح إستدعاء، لافتات مضيئة، ألواح مرشدة مضيئة وأصناف مماثلة	94056000	848
بيوت صحراوية	94060010	849
شاليهات	94060020	850
بنايات جاهزة أخرى	94060090	851
أصناف من أجل أعياد الميلاد	95051000	852
أجزاء	96072000	853



ملحق رقم 05

الأمانة العامة
الشؤون الاقتصادية
إدارة التجارة والاستثمار و المال

نموذج

شهادة المنشأ العربية و ملحقاتها

ملحق

تعليمات الطباعة لشهادة المنشأ

الصادرة بموجب أحكام البرنامج التنفيذي لاتفاقية تسير و تنمية التبادل التجاري

بين الدول العربية لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

- يبلغ مقياس كل نموذج 210 x 297 مم, و يجوز السماح بنقص حتى 5 مم أو بزيادة حتى 8 مم في الطول
- يجب أن يكون الورق المستخدم ابيض و معد للكتابة , و لا يحتوي على عجائن ميكانيكية و لا يقل وزنه عن 25 جرام / م²
- ينبغي أن يكون له خلفية خضراء مطبوعة بما يظهر للعين أي تزييف باستخدام وسائل ميكانيكية أو كيميائية

التحقق اللاحق (يطلب عند الضرورة)

-نتيجة التحقق:	طلب تحقق مقدم إلى:
<p>بعد التحقق تبين أن هذه الشهادة (1):</p> <p><input type="checkbox"/> مصدره من الجهة المختصة و أن المعلومات الواردة بها دقيقة لا تستوفي متطلبات صحة و دقة البيانات (انظر الملاحظات المرفقة)</p> <p>المكان و التاريخ :</p> <p>التوقيع:</p> <p>الخاتم:</p>	<p>مطلوب التحقق من صحة هذه الشهادة و دقتها:</p> <p>المكان و التاريخ :</p> <p>التوقيع :</p> <p>الخاتم :</p>
<p>(1) ضع العلامة X في الخانة الملائمة:</p>	

ملاحظات:

1. يحظر تضمين الشهادة كلمات ممحوة أو متداخلة الكتابة و إذا ما أريد إدخال تعديل ما تمحي البيانات الخاطئة و تضاف التصحيحات اللازمة و يجب على الشخص الذي ملأ الشهادة التوقيع بحروفه الأولى على التعديلات كما يجب أن تصدق عليها السلطات الحكومية المختصة في بلد الإصدار
2. يحظر ترك أية فراغات بين البنود المدرجة بالشهادة , و يجب أن يسبق كل بند رقم له , و أن يوضع خط أفقي بعد كتابة آخر بند و أن يتم شطب أية فراغات بطريقة تجعل من غير الممكن إجراء أية إضافات لاحقة
3. يجب وصف السلع طبقاً للعرف التجاري و وفقاً لرمز النظام المنسق أن أمكن على أن تذكر جميع تفاصيلها تسهيلاً لعملية التعرف عليها
4. يعبأ الحقل رقم (12) إذا كانت الجهة التي أصدرت الشهادة غير الجهة المصدقة عليها

رقم الشهادة :
تاريخ الشهادة

شعار الدولة

شعار جامعة
الدول العربية

شهادة منشأ

جب أحكام اتفاقية تسير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

المصدر و عنوانه كاملا :		2- المنتج و عنوانه كاملا :	
المستورد و عنوانه كاملا :		4- بلد المنشأ :	5- تم تطبيق التراكم مع دول أخرى ؟ <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا اسم الدولة : <input type="checkbox"/> لا
تفاصيل الشحن :		7- ملاحظات:	
9- الوزن القائم (كجم) أو مقياس أخرى (لتر , متر , مكعب ... الخ)		10- رقم و تاريخ الفاتورة (الفواتير) :	
12- توقيع و خاتم الجهة المصدرة للشهادة : التوقيع: الخاتم: التاريخ:		13- تصديق الجهة الحكومية المختصة: التوقيع: الخاتم: التاريخ:	

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

ملحق رقم 06

Ministère du Commerce

وزارة التجارة

طلب الإعفاء من الحقوق الجمركية

DEMANDE DE FRANCHISE DES DROITS DE DOUANE

Nom ou raison sociale: الإسم أو التسمية الاجتماعية:	N° du registre de commerce: رقم السجل التجاري:
Téléphone: الهاتف:	المسلم من طرف
Fax: الفاكس:	فرع مركز السجل التجاري لـ: Délivrée par l'antenne du CNRC de:
Adresse: العنوان:	N° d'identifiant fiscal رقم التعريف الجبائي:
Désignation commerciale de la marchandise: الإسم التجاري للبضاعة:	Poids net: الوزن الصافي:
N° de la sous-position tarifaire: الرقم البند الفرعي الجمركي:	Valeur FOB ou départ usine: التسليم على ظهر الباخرة أو عند الخروج من المعمل:
	الشحن: Frêt:
ختم و توقيع المستورد Cachet et signature de l'importateur	Pays d'origine: بلد المنشأ:
	Pays de provenance: بلد المصدر:

PARTIE RESERVEE A L'ADMINISTRATION
(Direction Régionale du Commerce)

مكان مخصص للإدارة
(المديرية الجهوية للتجارة)

Visa du Directeur Régional du Commerce:

تأشيرة المدير الجهوي للتجارة:

N°: رقم	Validité du: الصلاحية من:
Date d'enregistrement تاريخ التسجيل	Au: إلى:

الفهرس

الفهرس

1 مقدمة

الباب الأول: الآليات القانونية الدولية المستحدثة لتنظيم التجارة الخارجية للجزائر.. 41

- الفصل الأول: الاتفاقيات الدولية المنشئة للمنظمة العالمية للتجارة والمؤطرة للتجارة الخارجية للجزائر. 43
- المبحث الأول: الآليات القانونية لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة. 47
- المطلب الأول: تطور التجارة الدولية من اتفاقية الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة... 50
- الفرع الأول: ميثاق هافانا. 50
- الفرع الثاني: الإطار العام للاتفاقية الصادرة بموجب ميثاق هافانا. 53
- الفرع الثالث: الجولات التي عقدت في إطار الاتفاقية. 57
- المطلب الثاني: المبدأ الدولي الجديد وأهدافه. 74
- الفرع الأول: أهداف المنظمة العالمية للتجارة ومهمتها. 75
- الفرع الثاني: مبادئ المنظمة العالمية للتجارة. 77
- البند الأول: المبادئ التنظيمية العامة. 77
- البند الثاني: المبادئ المنظمة لعمل المنظمة العالمية للتجارة. 77
- الفرع الثالث: هيكل المنظمة. 80
- البند الأول: المؤتمر الوزاري. 80
- البند الثاني: المجلس العام. 87
- البند الثالث: الإدارة التنفيذية. 89
- المبحث الثاني: الآثار الايجابية والسلبية من انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة. 90
- المطلب الأول: إجراءات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة. 90
- المطلب الثاني: خطوات انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة. 94
- الفرع الأول: مراحل الانضمام. 94
- الفرع الثاني: دوافع انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة. 101

- المطلب الثالث: الانعكاسات الايجابية والسلبية للانضمام للمنظمة..... 103
- الفرع الأول: المزايا المستخلصة من الانضمام للمنظمة..... 104
- الفرع الثاني: الآثار السلبية جراء الانضمام للمنظمة..... 118
- المبحث الثالث: سبل تسوية المنازعات في إطار العلاقات التجارية الدولية متعدّدة الأطراف..... 129
- المطلب الأول: جهاز تسوية المنازعات..... 130
- الفرع الأول: الإجراءات الخاصة بجهاز تسوية المنازعات..... 133
- البند الأوّل : تشكيل جهاز تسوية المنازعات..... 134
- البند الثاني: سلطات واختصاصات جهاز تسوية المنازعات..... 136
- الفرع الثاني : عمل جهاز تسوية المنازعات..... 137
- البند الأول: الإطار القانوني لجهاز تسوية المنازعات..... 137
- البند الثاني: كيفية اتخاذ القرارات في جهاز تسوية المنازعات..... 139
- المطلب الثاني: مراحل تسوية المنازعات..... 140
- الفرع الأوّل: المراحل الودية لتسوية المنازعات..... 140
- البند الأوّل : المشاورات..... 141
- البند الثاني: المساعي الحميدة، التوفيق والوساطة..... 143
- الفرع الثاني: مرحلة تسوية النزاع عن طريق التحكيم..... 144
- البند الأوّل: وظيفة واختصاصات فريق التحكيم..... 147
- البند الثاني: المراجعة عن طريق الاستئناف..... 152
- البند الثالث: تنفيذ التوصيات والقرارات..... 154
- الفصل الثاني: انضمام الجزائر لمناطق تبادل الحر وسبل حل النزاعات التجارية..... 159
- المبحث الأول: إبرام الجزائر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي..... 161
- المطلب الأول: تداعيات إبرام اتفاق الشراكة..... 163
- الفرع الأول: الطبيعة القانونية للاتحاد الأوروبي..... 163
- الفرع الثاني: دوافع الجزائر للانضمام إلى الاتحاد..... 169

- المطلب الثاني: مضمون اتفاق الشراكة وأهدافه. 179
- الفرع الأول: الخطوط العريضة للاتفاق. 179
- الفرع الثاني: مضمون الاتفاق فيما يتعلق بحركة السلع والخدمات. 182
- المطلب الثالث: مزايا وسلبات إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي. 195
- الفرع الأول: سلبات الانضمام. 196
- الفرع الثاني: الايجابيات من إبرام الاتفاق. 218
- المبحث الثاني: انضمام الجزائر لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. 224
- المطلب الأول: إنشاء منطقة التبادل الحر العربية. 225
- الفرع الأول: النشأة والتأسيس. 225
- الفرع الثاني: المقومات والأسس. 228
- المطلب الثاني: واقع ومقومات التجارة العربية. 232
- الفرع الأول: واقع القطاعات المرتبطة بالتجارة العربية. 233
- الفرع الثاني: قيمة التجارة الخارجية الإجمالية للدول العربية. 239
- المطلب الثالث: موقع الجزائر من التكامل الاقتصادي العربي. 244
- الفرع الأول: الوسيلة القانونية لانضمام الجزائر لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (م ت ح ع ك). 245
- الفرع الثاني: واقع الجزائر في التعامل مع المنطقة. 251
- المبحث الثالث: التحكيم التجاري الدولي لحل النزاعات التجارية الدولية. 258
- المطلب الأول: مبادئ في التحكيم التجاري الدولي. 258
- الفرع الأول: الأحكام العامة للتحكيم. 259
- الفرع الثاني: اتفاقيات التحكيم. 264
- البند الأول: شرط التحكيم. 264
- البند الثاني: اتفاق التحكيم. 265
- البند الثالث: الشروط الواجب توافرها في اتفاقيات التحكيم. 266
- البند الرابع: آثار اتفاق التحكيم. 269

- المطلب الثاني: إجراءات التحكيم. 272
- الفرع الأول : تشكيل هيئة التحكيم. 273
- البند الأول: اختيار المحكم. 273
- البند الثاني: التحكيم المؤسسي. 275
- الفرع الثاني: الشروط الواجب توافرها في المحكم. 282
- البند الأول : الشروط القانونية الوجودية. 283
- البند الثاني : الشروط الاتفاقية. 284
- البند الثالث: التزامات المحكم. 285
- البند الرابع: حدود مسؤولية المحكم. 287
- الفرع الثالث: إجراءات التحكيم وسبل إنهاء خصومة التحكيم. 288

الباب الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية التجارة الخارجية

للجزائر. 297

- الفصل الأول: النصوص القانونية المتعلقة بتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو زيادة
الصادرات الجزائرية من غير المحروقات. 301
- المبحث الأول: دور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. 304
- المطلب الأول: المؤشرات العامة والإحصائية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. 304
- الفرع الأول: المعطيات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. 307
- الفرع الثاني: الهيئات المكلفة بالإشراف على إعداد الإحصائيات. 318
- المطلب الثاني: التدابير الاستشارية المنصوص عليها في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات
الصغيرة والمتوسطة. 329
- الفرع الأول: حتمية اللجوء إلى التدابير الاستشارية. 330
- الفرع الثاني: الهيئات المكلفة بترقية التشاور. 333
- المطلب الثالث: تدابير لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنصوص عليها في القانون
المتعلق بترقية مؤسسات القطاع. 338

- 339 الفرع الأول: ضرورة اللجوء إلى تدابير الدعم.
- 341 الفرع الثاني: إنشاء مراكز التسهيل.
- 347 الفرع الثالث: إنشاء المشاتل.
- 352 الفرع الرابع: نظام المقابلة من الباطن.
- 360 المبحث الثاني: البرنامج الوطني والأوربي المتعلق بتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- 362 المطلب الأول: البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- 362 الفرع الأول: محتوى وأهداف البرنامج.
- 373 الفرع الثاني: المؤسسات المكلفة بتطبيق برنامج التأهيل.
- 374 البند الأول: الوزارة المكلفة بالقطاع.
- 379 البند الثاني: الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- 383 البند الثالث: الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- 386 المطلب الثاني: برامج التأهيل ذات الصبغة الدولية.
- 387 الفرع الأول: البرنامج الأوربي.
- البند الأول: الشروط التي يجب توفرها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستفادة
388 من البرنامج.
- 389 البند الثاني: محتوى البرنامج.
- 393 البند الثالث: الهيئة المكلفة بتطبيق البرنامج.
- 398 الفرع الثاني: برنامج التعاون لكل من ألمانيا وإيطاليا.
- 401 الفرع الثالث: البنك الإسلامي للتنمية.
- 402 الفرع الرابع: التعاون مع البنك العالمي ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.
- المطلب الثالث: الإجراءات الإدارية على مستوى السجل التجاري والمكتملة لبرنامج
403 التأهيل.
- 404 الفرع الأول: إجراءات القيد في السجل التجاري.
- 410 الفرع الثاني: الإجراءات الحمائية من خلال عملية القيد في السجل التجاري.

- الفصل الثاني: النصوص القانونية الكفيلة بالتدعيم المالي للتصنيع في إطار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. 418
- المبحث الأول: دور الصناديق المنصّبة من طرف الدولة. 421
- المطلب الأول: صناديق الضمان المنصوص عليها في القانون التوجيهي لترقية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة. 424
- الفرع الأول: صندوق ضمان القروض. 424
- البند الأول: أنظمة ضمان القروض. 425
- البند الثاني: النظام المتبع في الجزائر. 425
- البند الثالث: مهام الصندوق. 427
- البند الرابع: كيفية عمل الصندوق. 428
- البند الخامس: النتائج المحققة. 430
- الفرع الثاني: صندوق رأس مال المخاطر وصندوق ضمان الاستثمارات. 433
- المطلب الثاني: صناديق الدعم. 437
- الفرع الأول: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب. 438
- البند الأول: مهام الوكالة. 439
- البند الثاني: خصائص المؤسسة المصغرة في ظل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب. 442
- الفرع الثاني: الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب. 445
- الفرع الثالث: صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض. 446
- الفرع الرابع: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار. 448
- المبحث الثاني: دور المؤسسات المالية والشركات في تمويل المؤسسة ص.وم ضمن إطار العقود. 451
- المطلب الأول: دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل المؤسسة ص.وم. 451
- الفرع الأول: الطبيعة القانونية للعقد. 452
- الفرع الثاني: آليات إبرام عقد تحويل الفاتورة. 457

- 457 البند الأول: أطراف العقد.
- 460 البند الثاني: كيفية إبرام العقد.
- 462 الفرع الثالث: حقوق والتزامات الطرفين.
- 462 البند الأول: حقوق والتزامات الوسيط.
- 470 البند الثاني: حقوق والتزامات المتلمي.
- 475 المطلب الثاني: عقد الاعتماد الإيجاري.
- 477 الفرع الأول: خصائص عقد الاعتماد الإيجاري وذاتيته.
- 477 البند الأول: خصائص العقد.
- 479 البند الثاني: ذاتية العقد.
- 480 الفرع الثالث: انعقاد العقد ومحلّه.
- 480 البند الأول: انعقاد العقد.
- 481 البند الثاني: محل عقد الاعتماد الإيجاري.
- 484 الفرع الرابع: التزامات الطرفين.
- 484 البند الأول: التزامات المؤجر.
- 485 البند الثاني: التزامات المستأجر.
- الفرع الخامس: أمثلة عن المؤسسات المالية التي تمارس عقد الاعتماد الإيجاري لصالح
المؤسسة ص. وم.
- 487 المبحث الثالث: التدابير الحمائية المتخذة لمكافحة سياسة الدّعم المالي للمنتوج الأجنبي
المستورد للجزائر.
- 491 المطلب الأول: سياسة مكافحة الإغراق.
- 493 الفرع الأول: معالجة المنظّمة العالمية للتجارة لموضوع الإغراق.
- 494 البند الأول: الإجراءات المؤقتة.
- 503 البند الثاني: التعهدات السعرية.
- 504 البند الثالث: رسوم مكافحة الإغراق.
- 509 الفرع الثاني: التشريعات الجزائرية بخصوص مكافحة الإغراق.

- المطلب الثاني: التدابير الوقائية وتدابير الدعم. 517
- الفرع الأول: اتفاقية التدابير الوقائية. 518
- الفرع الثاني: تطبيق الحقوق التعويضية. 525
- البند الأول: الدعم المحظور إطلاقاً. 526
- البند الثاني: الدعم المشروط. 527
- البند الثالث: الدعم المسموح. 528
- خاتمة. 545



ملخص:

تعتبر ترقية التجارة الخارجية عنصرا داعما لموقع الجزائر في النظام التجاري العالمي الجديد الذي تديره المنظمة العالمية للتجارة. لا يتحقق ذلك إلا بتمية الصادرات، ما دامت أنها من الدول أحادية التصدير، لكون ما يفوق 95% من صادراتها عبارة عن نفط، في المقابل هي من الدول المستوردة.

يوجد خلل بين معدل التصدير والاستيراد فتبيّنت الجزائر بأنّ عليها اتباع سياسة لترقية الصادرات غير النفطية. إنّ تنويع الصادرات يجنّب البلاد آثار الأزمات الاقتصادية، هي تلعب دورا أساسيا كونها المحرك للنمو الاقتصادي، وتمكّن من اختراق الأسواق الدولية. صارت تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدور الفاعل، يمكن الاعتماد عليها في ترقية التجارة الخارجية للجزائر، فاعتمدت الدولة سياسة لترقيتها وتأهيلها كبديل عن الصناعة الكبرى.

لما اتبعت الجزائر سياسة تحرير التجارة الخارجية تمكّنت من الالتحاق بأهمّ التكتلات الاقتصادية الدولية، كإبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والانضمام لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، هي تعمل قدر الإمكان على دفع ملف انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة والذي لا زال متواصلا منذ سنة 1987؛ أي منذ اتفاقية التعريفات الجمركية والتجارة.

الكلمات المفتاحية: تحرير التجارة الخارجية - انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة - التحاق الجزائر بمناطق التبادل الحرّ - التدابير الحمائية - تأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

Résumé:

La promotion du commerce extérieur est considérée comme un facteur de soutien pour le site de l'Algérie dans le nouveau système du commerce mondial géré par l'organisation mondiale du commerce.

Cependant, cela ne se réalisera que par le développement des exportations, tant qu'elle est considérée parmi les pays mono-exportation, étant plus de 95% de ses exportations sont le pétrole, en revanche, elle est un des pays importateurs.

Une faille existe entre le taux d'exportation et d'importation. Donc l'Algérie s'est reconnue qu'elle doit poursuivre une politique de promotion des exportations non pétrolières.

La diversification des exportations mène le pays à éviter les effets de la crise économique, elle joue un rôle important étant considérée comme un moteur de la croissance économique, permet à pénétrer les marchés internationaux. Les micro et moyennes entreprises jouent le rôle actif, on peut compter sur ces entreprises pour développer le commerce extérieur de l'Algérie, donc l'état a poursuivi une politique pour les progresser et les adapter afin de substituer la grande industrie.

Quand l'Algérie a suivi la politique de la libéralisation du commerce extérieur; elle a pu rejoindre les blocs économiques internationaux les plus importants, tel la conclusion de l'accord de partenariat avec l'UE, l'adhésion à la Grande région arabe de libre-échange, elle fait tout son possible pour présenter son dossier d'adhésion à l'Organisation mondiale du commerce, qui est toujours en cours depuis 1987; c'est-à-dire depuis la convention des identifications douaniers et le commerce.

Les mots clés: Libéralisation du commerce extérieur - adhésion de l'Algérie à l'organisation mondiale du commerce - l'Algérie rejoint les régions du libre-échange - les mesures de protection - adaptation du secteur des micro et moyenne entreprises.

Summary:

The promotion of foreign trade is seen as a factor of support for Algeria's site in the new world trading system administered by the World Trade Organization.

However, this will only be achieved through the development of exports, because it is considered among the mono-exporting countries, as more than 95% of its exports are oil, however, it is one of the importing countries.

A flaw exists between the rate of export and import. So Algeria has recognized that it must continue a policy of promoting non-oil exports.

Export diversification is leading the country to avoid the effects of the economic crisis.

It plays an important role is seen as an engine of economic growth, allows to enter international markets. Micro and medium enterprises play an active role, we can count on these companies for the development of foreign trade of Algerian, so the state has pursued a policy to progress and adapt them to substitute large industry.

When Algeria has followed the policy of trade liberalization, she has able to reach the most important international economic blocs, such the conclusion of the Partnership Agreement with the EU, accession to the Greater Arab Free Trade Area, it makes every effort to present its membership application to the World Trade Organization, which is still ongoing since 1987, is since the convention customs identifications and trade.

Keys word: Trade liberalization - accession of Algeria to the World Trade Organization - Algeria joins the regions of free trade - protection measures - adaptation of micro and medium enterprise sector.