



جامعة مولود معمري تيزى وزو

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم القانون - نظام (ل.م.د) -



الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير في القانون الجزائري

مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون

تخصص: قانون الأعمال

تحت إشراف الأستاذة:

من إعداد الطالبة:

أ.د/ إرزيل الكاهنة

زرورو نورية

لجنة المناقشة:

- د/ أوياءة مليكة، أستاذ محاضر "ب"، جامعة مولود معمري..... رئيسا
- أ.د/ إرزيل الكاهنة، أستاذ، جامعة مولود معمري..... مشرفا ومقررا
- د/ نعار فتيحة، أستاذ محاضر "ب"، جامعة مولود معمري..... ممتحنا

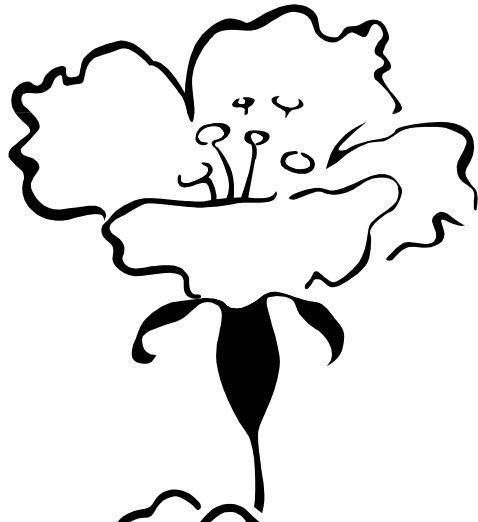
تاريخ المناقشة 11 / 07 / 2019

شكر و اعتراف

الحمد لله رب العالمين تبارك وتعالى، له الكمال وحده والصلاة والسلام على سيدنا محمد نبيه ورسوله الأمين وعلى سائر الأنبياء والمرسلين.

بداية أتقدم بجزيل الشكر إلى أستاذتي الفاضلة الأستاذة الدكتورة "إرزيل الكاهنة" التي قبلت الإشراف على هذا العمل المتواضع، والتي تحملت معي مشقة العمل فشجعتني وأفادتني بإرشاداتها ونصائحها القيمة، كما أتقدم بالشكر إلى جميع الذين قدموا لي يد المساعدة ولو بكلمة بالتوفيق وتوجيهاتهم لأجل إتمام هذا العمل.

زهرة زور و نورية



إهداء

أهدي ثمرة جهدي هذه إلى من ربياني على حب العلم
والفضيلة وأسمى القيم إلى من أضاء لي درب العلم شموعا
أبي الغالي أطل الله في عمره.

إلى من يصعب حصر جميلها، والجنة تحت أقدامها أُمي
الغالية منبع الحب والحنان أطل الله في عمرها.
إلى أخواتي وإخواني
إلى كل الأهل والأقارب والأصدقاء وإلى كل من وسع قلبي
ولم تسع لهم هذه الورقة.

كم زوروا نورية.

قائمة أهم المختصرات

ALGEX : L'Agence National de Promotion de Commerce Extérieur.

CAGEX : La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.

FSPE : le Fond Spécial pour la Promotion des Exportations.

تلعب الصادرات دورا أساسا بوصفها محرك للنمو الاقتصادي فالتصدير يعتبر قاطرة للنشاط الاقتصادي من خلال تعامله مع مختلف القطاعات والأنشطة وتوفيره الحافز للقيام بالمزيد من الاستثمارات، ومن ثم توسيع القاعدة الانتاجية وتوفير فرص العمل .

يعتبر التصدير في الجزائر من بين الأولويات التي حظيت باهتمام من قبل الدولة الجزائرية بعد الأزمات البترولية التي عرفت في سنوات الثمانيات وسنة 2015 نتيجة الاعتماد الكلي للاقتصاد الجزائري على الصادرات النفطية. أمر حتم تغير النظرة بالتوجه إلى اتباع أسلوب تنويع الصادرات من خلال التركيز على الصادرات خارج المحروقات. نظرا للإصلاحات التي إتخذتها الجزائر بداية من الثمانينات، وضمن التوجه نحو إقتصاد السوق وجلب أكبر عدد ممكن من المستثمرين، كان عليها خلق وسائل وآليات تضمن وتدعم من خلالها تحقيق وسط مناخي إستثماري ملائم.

فظروف الإقتصاد الدولي اليوم تستدعي من الجزائر وضع إقتصادها بعين الحسبان من أجل تشجيع التجارة الخارجية حيث نجد هذه الأخيرة تركز في مضمونها الصحيح على نشاط الإستيراد والتصدير خاصة، ذلك من خلال مبدأ أساسي وهو تحرير دخول وخروج السلع والخدمات من وإلى خارج الدولة. فنجد نشاط التصدير يعبر عن قدرة الدولة على إشباع حاجاتها والحصول على الأموال اللازمة من العملات الصعبة لتنمية إقتصادها. ومن هذا المنطق جعلت الدول وبمختلف أنواعها سواء دول متقدمة أو نامية من التصدير شعارا ومنهجها للدخول في الأسواق الدولية والتعريف بسلعها ومنتجاتها وخدماتها، فهناك من الدول من اعتبرت التصدير إستراتيجية للتخطيط وأولويات التي لا يجب التراجع عنها.

ومن هنا تبرز أهمية التوجه نحو النشاط التصديري وضرورة تنويعه كشرط ضروري في استمرار النمو الاقتصادي، وكذا الانتفاع من المزايا التي تمنحها وتوفرها الأسواق العالمية. من هذا المنطق أصبح تصدير المنتجات غير النفطية في الجزائر مطلباً وهاجساً إقتصادياً، لغرض المساهمة في تحسين وتنمية الاقتصاد الوطني من خلال توجيه منتجاتهم إلى أسواق خارجية أكثر وعياً وربحاً وبأقل مخاطر ممكنة.

ما يميز هيكل الصادرات الجزائرية هو سيطرة المحروقات على أكثر من 95 % وتعتبر الصادرات خارج المحروقات ضعيفة للغاية، نظراً لتقلبات التي تمس أسعار النفط وما ينجم على ذلك من آثار سلبية على الاقتصاد الوطني فقد سعت السلطات الجزائرية لتنمية الصادرات خارج المحروقات برسم إستراتيجية شاملة تستهدف الوصول بالصادرات الوطنية خارج النفط.

ومن أجل هذا وضعت الجزائر برنامج مكون من مجموعة من السياسات والإجراءات من أجل دعم وتحسين صادراتها بمؤسسات وطنية تعمل على دعم وتحضير المؤسسات الوطنية المصدرة على اختراق الأسواق الدولية.

في إطار تجسيد هذا المسعى، بادرت الجزائر إلى سن مجموعة من القوانين لتطبيق إستراتيجية وطنية تقوم بمهمة ترقية الصادرات خارج المحروقات من بينها الأمر رقم 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عملية استيراد البضائع وتصديرها¹، تم النص فيه على حرية الاستيراد والتصدير من خلال نصه في مادته الثانية (02) على أنه تتجزئ عمليات استيراد السلع وتصديرها بكل حرية باستثناء طبعاً تلك المخلة بالأمن العام والآداب العامة، علماً أن هذا الأمر يقتصر على السلع دون الخدمات. في سبيل تكريس هذا المسعى عمدت الدولة إلى إنشاء أجهزة داعمة من أجل ترقية الصادرات

1- أمر رقم 03-04 مؤرخ في 19 جويلية 2003 يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، جريدة رسمية عدد 43 صادرة في 20 جويلية 2003، معدل ومتمم بموجب القانون رقم 15-15 مؤرخ في 15 يوليو 2015، ج ر عدد 41 ، مؤرخ في 29 يوليو 2015.

بإنشاء مجموعة منها تخص بتقديم الدعم المالي لعملية التصدير، وأخرى تتكفل بتغطية مخاطر التصدير التي قد تتجم من جراء عوامل مختلفة.

فمن هنا يمكن طرح الإشكالية التالية:

إلى أي مدى يمكن لأجهزة دعم الصادرات أن تستجيب لإنشغالات المصدرين المتعلقة بمباشرة النشاط التصديري؟

لغرض الاجابة عن هذه الإشكالية إرتأيت إبراز طبيعة الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير في القانون الجزائري **(الفصل الأول)**، ودور هذه الأجهزة في مساعدة المصدرين على انجاح عملياتهم التصديرية **(الفصل الثاني)**.

وفي سبيل ذلك إنتهجت منهاجا وصفيا باعتباره المناسب للتعبير عن المعلومات ذات الصلة بالموضوع من حيث سردها وتحليلها.

الفصل الأول

**تحديد طبيعة الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير
في القانون الجزائري**

من أجل تشجيع نشاط التصدير وإحداث التغيرات المناسبة لتنمية الصادرات وتحريك عجلة التنمية الإقتصادية سعت الجزائر إلى إنشاء أجهزة تدعم وتضمن المصدرين، حيث إتخذت وسيلة لضمان الأخطار التي قد يتعرض لها في البلدان الأجنبية وذلك من خلال إصدار عدة نصوص قانونية لإرساء نظام التأمين، وإنشاء مؤسسات التأمين الجزائرية، بعدما كان النظام الفرنسي هو السائد.

كما نجد توسع العلاقات التجارية بين مختلف الدول والتكتلات الإقتصادية أدى إلى تعقيد العمليات التجارية وزيادة مخاطرها مما تطلب ضرورة تدخل المؤسسات المصرفية وشركات التأمين من أجل السير الحسن لهذه العلاقات قصد توفير منتجات وخدمات متنوعة موجهة للتصدير والسعي نحو تصديرها وترقيتها بما يتماشى مع متطلبات الأسواق الخارجية¹.

سنحاول التطرق إلى مبررات إنشاء الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير في القانون الجزائري (المبحث الأول)، ثم إلى أنواع هذه الأجهزة الداعمة في (المبحث الثاني).

1- بوشارب ناصر، دور المؤسسات المالية في ترقية وتطوير التجارة الخارجية خارج المحروقات، الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، يومي 11 و 12 مارس 2014، ص 02.

المبحث الأول

مبررات إنشاء الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير في القانون الجزائري

نظرا لأهمية التصدير في تنمية وتحسين إقتصاد الدولة، تسعى جميع الدول النامية والمتقدمة على حد سواء إلى تحسين صادراتها، وذلك بإنشاء أجهزة تدعم النشاط التصديري.

حيث تسعى إلى تنمية صادراتها من مختلف الخدمات والسلع بهدف توفير النقد الأجنبي لتمويل برامج التنمية الإقتصادية وتغطية ما تحتاجه من واردات، لكن تبقى كثير من الدول تعتمد في صادراتها على المادة الأولية التي تتوفر لديها، كما هو الشأن للدول المصدرة للنفط ومنها الجزائر. وهذا سيكون له تداعيات سلبية على استنزاف مواردها الطبيعية الغير القابلة للتجديد وعلى الإستقرار الإقتصادي على هذه الدول، لذا توجهت كثير من الدول إلى تبني آليات وسياسات من أجل تنويع صادراتها تقوم على مجموعة من الإجراءات والوسائل التي تهدف إلى تمكين صادراتها من إختراق الأسواق الدولية من خلال رفع قدراتها التنافسية¹.

وعلى العموم، يمكن إجمال دواعي لجوء البلدان من بينها الجزائر إلى إنشاء هيئات لدعم الصادرات إلى مكانة التصدير بالنسبة لإقتصاد الدولة (المطلب الأول)، وكذا تعقيدات السوق الدولية (المطلب الثاني).

1- سليمان دحو، التسويق الدولي للمنتوج الزراعي كأداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، دراسة وقاع تسويق النمو في الجزائر، أطروحة لنيل دكتوراه مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015-2016، ص 11.

المطلب الأول

مكانة التصدير بالنسبة لإقتصاد الدولة

يعرف التصدير على أنه كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم إلى عون غير مقيم، بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي، وهو بيع المنتجات من دولة لأخرى وفق نظام معترف به وقوانين ونظم تدعم الاستيراد من جانب الدولة المستهلكة والتصدير من جانب الدول المصدرة¹.

نجد التصدير يلعب دورا هاما ويعتبر ذي أهمية كبيرة في إقتصاد مختلف الدول فيعتبر طريقة ناجحة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة (الفرع الأول) فأهميته تكمن في كونه مورد هام من موارد العملة الصعبة وهو أحد العوامل الأساسية للتنمية الإقتصادية (الفرع الثاني).

الفرع الأول

التصدير آلية للحصول على العملة الصعبة

يعد التصدير أحد الطرق للحصول على العملة الصعبة التي تحتاجها الدول لاستيراد المنتجات التي تحتاجها محليا وبالتالي فهو مكسب قوميا واضحا، كما يؤدي إلى رفع المعيشة والتنمية ورفع القدرة الشرائية للمستهلكين².

ومن أجل ذلك ألزم المشرع الجزائري المتعاملين في مجال التجارة الخارجية بالقيام بعملية التوطين قبل أي إجراء سابق، غير أن عملية التوطين تستوجب فتح حساب

1- صغيري إيمان، دور التصدير في إختراق الأسواق الدولية: دراسة حالة مؤسسة حفيظي لتوظيف وتصدير التمور ببيسكرة، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015-2016، ص 33.

2- مرجع نفسه، ص 11.

بالعملة الصعبة لدى أحد البنوك الذي له صفة الوسيط المعتمد الذي يعمل على تسييره ومراقبته، وذلك حسب النظام رقم 07-01، تطبيقا للمادة الأولى منه التي تنص على: **"تحديد مبدأ قابلية تحويل العملة الوطنية بالنسبة للمعاملات الدولية التجارية والقواعد المطبقة على التحويلات من وإلى الخارج والمرتبطة بهذه العمليات وكل حقوق وواجبات متعاملي التجارة الخارجية والوسطاء المعتمدين في هذا الميدان"**¹

فالتصدير الناجح يعود بفوائد إقتصادية كثيرة على الدولة حيث أنه يأتي بفائدة جيدة من العملات الأجنبية وذلك وفق النظام التجاري الذي تتبعه الدولة المعنية، وبصورة عامة فإن أغلب البلدان تتبع العملات الرئيسية في عمليات التجارة الخارجية كالدولار، واليورو، مما يعني زيادة الحصول على هذه العملات المهمة إقتصاديا. وزيادة الحصول على هذه الأخيرة يساهم في زيادة الدخل القومي وبالتالي زيادة العوائد والفوائض المادية للدولة، مما يسمح بإقامة المشاريع الإستثمارية الحقيقية التي تعود على المجتمع بالنمو والرفاهة الإقتصادية².

الفرع الثاني

التصدير آلية للتنمية الإقتصادية

لقد أولى الفكر الإقتصادي أهمية بالغة لنشاط الصادرات باعتباره من بين أهم مقومات وأسس نموه، وعلى هذا الأساس يعتبر التصدير من الخيارات الإستراتيجية للدولة، إذ يمكنها من بسط نفوذها وسيطرتها على الأسواق الدولية، وبالتالي تحقيق مداخيل تساهم في عملية النمو والتنمية الإقتصادية³.

1- المادة الأولى من نظام رقم 07-01، مصدر سابق.

2- صغيري إيمان، مرجع سابق، ص 14.

3- برواين شهرزاد، محددات الصادرات الصناعية دراسة قياسية لحالة الجزائر: 1980-2016، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2017-2018، ص 05.

جاء الإقتصاديّين في دراسات لهم بأن نمو الصادرات ذا ارتباط وثيق مع الناتج المحلي الإجمالي، وأن الدول التي سجلت معدلات كبيرة للنمو هي تلك الدول التي تميل إلى التوسع في صادراتها. كما أوضح في دراساتهم أيضا أن الشواهد قوية على وجود علاقة قوية بين تغير حجم الصادرات ومستوى النمو الإقتصادي.

فالصادرات تعد عاملا أساسيا لتحقيق النمو الإقتصادي، فزيادتها تبعث إرتفاعا شاملا في مستوى النمو الإقتصادي، كما تمثل إحدى مكونات الناتج القومي كونها تساهم بزيادة الدخل القومي بصورة متضاعفة وأكبر من الزيادة المباشرة فيها، كما أن النمو السريع للصادرات يؤثر في النمو الإقتصادي إذ اثبتت الدراسات أن زيادة الصادرات بـ 1 % يؤدي إلى زيادة الدخل القومي بـ 4 %¹.

لذلك يعتبر التصدير ذي أهمية كبيرة في إقتصاديات مختلف الدول وهو أحد العوامل الأساسية للتنمية الإقتصادية، فلمدة طويلة من الزمن إعتبره أصحاب النظرية التجارية وسيلة فعالة لتحقيق النمو المرجو، والجدير بالذكر أن إرتفاع معدل النمو الإقتصادي الناتج عن زيادة الصادرات يصاحبه تغيرات في أنماط الإستهلاك التكنولوجي وغير ذلك من التغيرات التي تؤدي بدورها إلى إمكانية زيادة ونمو معدل الصادرات من جديد، هذا ما يبين العلاقات التبادلية والمتداخلة بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الدخل الوطني. لهذا تعتبر الصادرات وتنميتها في الدول النامية من بين الأهداف الإقتصادية الأساسية لهذه الدول على هذا الأساس أصبح يعتبر قطاع الصادرات المحرك الأساسي لعمليات التنمية الإقتصادية بأي دولة².

1- مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في الجزائر، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في تخصص تجارة دولية، معهد العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، 2010-2011

2- بن طريش عطاء الله، تعزيز الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الإقتصادية تخصص تجارة دولية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2016-2017، ص 05.

المطلب الثاني

خصوصية السوق الدولية.

لقد تطور التسويق الدولي من التطبيقات والممارسات القومية المحلية إلى التطبيقات الدولية، أي خارج حدود الدولة الواحدة بسبب ظهور الإتحادات التجارية والأسواق الدولية¹، وتعد التغيرات في ثروات العالم وموارده، وللتحول التكنولوجي والتصنيع والتخصص. والتداخل في العلاقات الدولية دور كبير في زيادة الإهتمام بالأسواق الدولية والبحث عن أسواق جديدة².

لكن عند دخول المتعامل الإقتصادي في الأسواق الدولية هذا لا يعني أنه لا يتعرض لعراقيل أو تعقيدات أثناء دخوله لهذه الأسواق، فهو يواجه منافسة دولية شديدة (الفرع الأول)، كما يخضع لتعقيدات هذه السوق الدولية (الفرع الثاني).

الفرع الأول

المنافسة الدولية الشديدة

في ظل العولمة وتحرير التجارة، تنوعت العلاقات الإقتصادية ما خلق من منافسة شديدة بين المؤسسات، إذ يتميز الإقتصاد العالمي حاليا بإنتهاج معظم دول العالم لإقتصاد السوق بما في ذلك الجزائر، حيث يسود المعاملات التجارية الدولية التنافس والتزاحم بين مختلف المتدخلين في الميدان على مختلف المنتجات سواء كانت سلعا أو خدمات، مسألة فرضتها التطورات الكبرى التي عرفت التجارة الدولية منذ نهاية الحرب

1- CORINNE Pasco, commerce international, 4^{eme} edition, Dunod, paris, 2002, p 4.

2- حنان بخوش، سبل دخول المؤسسات الإقتصادية الجزائرية للأسواق الدولية مع الإشارة إلى حالة مؤسسة

CAGEX، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2014-2015

العالمية الثانية إلى غاية اليوم، كرسّت مفاهيم قديمة وجديدة في نفس الوقت قوامها الحرية الإقتصادية والمساواة بين المتعاملين الإقتصاديين¹.

فالمنافسة هي وضعية تنافس إقتصادي بين مؤسسات متميزة بصدد عرض نفس المنتج السلعي أو الخدمي داخل سوق واحدة، تلبية للحاجات ذاتها على أن تكون لكل مؤسسات نفس الحظ من الربح أو الخسارة، وهي الوضعية التي تقابل وضعية الإحتكار، سواء كان هذا الإحتكار لمصلحة الدولة، حيث لا يمكن في هذا الوضع إعمال قواعد المنافسة، ولكن قواعد التخطيط أو كان الإحتكار أو شبه الإحتكار لمصلحة مؤسسة خاصة، فتكون أمام وضعية هيمنة إقتصادية لا تتحقق معها ظروف المنافسة الحرة وعلى هذا الأساس يكون المقصود بقانون المنافسة مجموعة الأحكام القانونية والتنظيمية المطبقة على المؤسسات في إطار نشاطاتها داخل السوق، والتي يكون الغرض منها ضبط التنافس فيما بينها².

فالمنافسة تعتبر التحدي الرئيسي التي تواجهه المؤسسات المعاصرة لذلك على المؤسسة فهم بيئتها التنافسية ودراسة مختلف القوى التنافسية كما أن شكل المنافسة يختلف من قطاع إلى آخر وهناك عوامل يمكن من خلالها تحديد شكل المنافسة، ولهذه الأخيرة لها أهمية (أولا) وأهداف (ثانيا) تسعى إلى تحقيقها:

أولا: أهمية المنافسة الدولية.

إن أهمية المنافسة تكمن في تعظيم الإستفادة ما أمكن من المميزات التي يوفرها الإقتصاد العالمي والتقليل من سلبياته، ويشير تقرير التنافس العالمي إلى أن الدول الصغيرة أكثر قدرة على الإستفادة من مفهوم التنافسية من الدول الكبيرة، حيث تعطى

1- إرزيل الكاهنة، "عن تأقلم قوانين المنافسة الجزائرية مع أحكام المنظمة العالمية للتجارة"، المجلة الجزائرية للعلوم

القانونية والاقتصادية والسياسية، العدد 03 لسنة 2017، ص 463.

2- محمد الشريف كتو، قانون المنافسة والممارسات التجارية وفقا للأمر رقم 03-03 والقانون 02-04، دار بغدادي

للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص 10.

التنافسية الشركات في الدول الصغيرة فرصة للخروج من محدودية السوق الصغير إلى رحابة السوق العالمي¹.

ومن المعلوم أنه في الوقت الحاضر المؤسسات هي التي تنافس وليست الدول وعليه فإن المؤسسات التي تملك قدرات تنافسية عالية، تكون قادرة على رفع مستوى معيشة أفراد دولها.

ثانيا: أهداف المنافسة الدولية.

من بين الأهداف التي تسعى إليها السياسة التنافسية هي تشجيع المنافسة وخلق البيئة المناسبة للتنافسية في الأسواق المحلية خاصة الدولية وذلك من خلال تعزيز المنافسة السوقية وتحقيق الفعالية في توظيف الموارد وعدالة الدخول إلى الأسواق والخروج منها².

فالنظريات الإقتصادية الحديثة تقوم على فتح المنافسة في ظل إقتصاد السوق نظرا لسيادة المذهب الفردي الذي يقوم على حرية ممارسة التجارة، ويرى أنصاره ضرورة حصر مجال النشاط الإقتصادي في المبادرات الخاصة وإبعاد الدولة التي يجب أن تكتفي بدور الدولة الحارسة أو الضابطة³.

لذلك تعتبر المنافسة الضمانة التي توفر المناخ الصحي اللازم لتوسيع نطاق السوق وزيادة مقدرة الاستثمارات الجديدة وهي السبيل الوحيد لتحقيق الإزدهار، ولا تقوم

1- محمد الشريف كتو، مرجع سابق، ص 11.

2- زايدي أمال، محاضرات في قانون المنافسة لطلبة السنة الأولى ماستر، تخصص قانون الأعمال، جامعة سطيف (2)، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2015-2016، ص 05.

3- زايدي أمال، مرجع سابق، ص 05.

المنافسة المشروعة إلا إذا وجد لها القانون الذي يحدد إطار ضوابطها¹. ونفس الأمر نجده بالنسبة للجزائر حيث أصدر قانون المنافسة بموجب أمر 03-03 المعدل والمتمم².

حيث لا يمكن أن تزدهر المشروعات إلا في ظل منافسة حرة تسودها شفافية والمساواة خصوصا في زمن العولمة، حيث أصبح تدفق السلع والقيم عبر الحدود متجاوزة القارات دون حسيب أو رقيب ودون فرض أي قيود ظاهرة عالمية، إضافة إلى إلزامية الأخذ بنموذج المنافسة يساهم في تحسين وضعية السوق وتسييرها تسييرا أمثلا، بما يحقق التوازن بين مصالح عادة ما يغلب عليها طابع التصادم والتعارض نظرا لإختلاف غايات كل منهما، ألا وهي مصالح التجارة في مواجهة بعضهم البعض ومصالحهم في مواجهة المستهلكين³.

كما نجد المنافسة تربط أيضا إرتباطا متلازما بالأعمال والممارسات التجارية والنشاط التجاري نظرا إلى أن المجال التجاري تعتبر ساحة رئيسية لهذه المنافسة، فالمنافسة بين التجار لها أهمية كبرى كون التجارة تلعب دورا رئيسيا في حياة الشعوب في الوقت الحاضر بجانب الصناع. لذا فإن المنافسة قدرة على الابتكار وتظهر الإبداع وتعمل على التطور⁴.

1- باطلي غنية، " نطاق تطبيق قانون المنافسة في الجزائر"، مجلة المفكر، العدد الثاني عشر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، فرحاب عباس، سطيف، ص 346.

2- أمر رقم 03-03 المؤرخ في 19 يوليو 2003، يتعلق بالمنافسة، ج ر عدد 43 صادرة في 20 يوليو 2003، معدل ومتمم.

3- قادري لطفي محمد الصالح، آليات حماية المنافسة في التجارة الدولية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، علوم تخصص قانون العمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص 32.

4- جابر وهمي عمران، المنافسة في منظمة التجارة العالمية تنظيمها، حمايتها، دار الجامعة الجديدة للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2011، ص 315.

الفرع الثاني

تعقيدات السوق الدولية.

تمتاز التجارة الخارجية بمجالها الواسع والغير المحدود، فبالرغم من الأهمية التي تمثلها للدولة بصفة عامة وللتجارة بصفة خاصة، إلا أنها تتطوي على وجود العديد من التعقيدات التي تعرقل معظم المبادلات والعمليات التجارية، وهو يصعب سيرها بطريقة عادية، وذلك نتيجة لتدخل طرف أجنبي في العملية وعادة ما تتحدى علاقاتها الحدود الإقليمية للدولة الواحدة إضافة إلى بعد المسافة التي تفصل بين أطرافها¹

وتتمثل هذه التعقيدات في إمكانية تعرض المتعامل الإقتصادي لأخطار السوق الدولية (أولا) وكذا إختلاف الأنظمة القانونية بين المتعاملين التابعين لمختلف البلدان(ثانيا).

أولا: إحتمال تعرض المتعاملين لأخطار التجارة الدولية.

تصنف هذه الأخطار المحيطة بالتجارة الخارجية المختلفة المصدر والمتعلقة أساس بالصادرات إلى أخطار تجارية (1) وأخطار غير تجارية (2) وهناك أيضا أخطار المعارض والتظاهرات التجارية (3).

1 -+الأخطار التجارية:

تسمى أيضا بالأخطار العادية لأنها هي اللصيقة مباشرة بنشاط التجارة سواء كانت تجارة داخلية أو تجارة خارجية²، وتعرف على أنها عدم إلتزام المشتري الأجنبي بتنفيذ إلتزامه المدرج في العقد الذي أبرمه مع المصدر المتمثل في دفع ثمن السلع أو الخدمات

1- بورزام رمزي، الآثار القانونية للإعتماد المستندي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، جامعة

سطيف 2 كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2013-2014، ص 01.

2- TAHAR hadjsadok, les risque de l'entreprise et de la banque, édition dahlab,

Alger, 2007, p 11

التي تحصل عليها، وذلك إما نتيجة عدم قدرته على التنفيذ بسبب: إعسار المشتري سواء إعساره القانوني¹ الذي عرفته وثائق شركات المختصة على أنه تواجد المشتري الأجنبي في وضعية إفلاس أو تسوية قضائية، أي يكون غير قادر على تنفيذ إلتزامه والذي ينتج عنه صدور حكم قضائي يقضي بوقف الإجراءات الفردية وسقوط الأجل² أو بالإعسار الفعلي الذي يسمى أيضا بالإعسار المفترض ويتحقق هذا الإعسار نتيجة ظروف تتمثل في: إما تواجد المدين في حالة توقف عن الدفع وكان إئتمانه منهاراً، أو إما وضعية المدين المالية بدون مخرج، بمعنى لا يوجد أمل أو إشارة تدل في المستقبل على تحسن هذه الوضعية³.

فيتمكن إعتبار الإعسار الفعلي ذلك الإعسار الناتج عن توقف المدين عن دفع ديونه في الحال وفي المستقبل وهذا دون الحاجة إلى صدور حكم قضائي يثبت ذلك، في حين يعتبر البعض الآخر على أن هذا الإعسار يتحقق في حالة عدم قيام المدين بدفع ثمن البضاعة التي تسلمها بعد مرور 12 شهر من تاريخ الإستحقاق أو 06 أشهر من تاريخ المحدد للدفع⁴.

أو نتيجة رفضه تنفيذ التزاماته ، فتحقق الخطر في هذه الحالة يعود إلى إرادة المشتري المدين، وهذا الرفض لتنفيذ الإلتزام قد يعود إلى رفضه سداد الدين كما يمكن رفضه إستلام البضاعة على أساس عدم قدرة المصدر الذي منحه الثقة والائتمان على متابعته قضائياً، بسبب بعد المسافة بينهما والتكاليف الباهضة التي سيتحملها لرفع

1 - إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عند التصدير في التجارة الخارجية، (دراسة مقارنة)، أطروحة لنيل درجة دكتوراه في القانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009، ص 69.

2- هارون زهرة والول وزنة، النظام القانوني للتأمين على القروض في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق السياسية قسم القانون العام، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 2016-2017، ص 22.

3- مرجع نفسه، ص 24.

4- إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عند التصدير في التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 71، ص 75.

الدعوى للحصول على حقه، ونجد النص على هذا الخطر ضمن وثائق بعض شركات التأمين المختصة في ضمان التجارة الخارجية، وهو نفس الموقف الذي نصت عليه وثائق الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات إذ جاء فيها أنه يتحقق عدم سداد الدين إذا مرت ستة أشهر من تاريخ حلول آجال الإستحقاق ولم يقوم المدين بالوفاء، دون أن يكون لإرادته دخل في ذلك¹.

كما يمكن أيضا للمشتري الأجنبي أن يرفض تسلم البضاعة التي أرسلها إليه المصدر، فيتحقق هنا أيضا الخطر التجاري، أي يُخْلُ بالتزامه بتسلم البضاعة، وذلك رغم إلتزام المصدر بشحنها ودفع كل التكاليف الضرورية لذلك، وقد تعود أسباب هذا الرفض إلى أسباب منها:

- تعثر الحالة المالية للمشتري وقت وصول البضاعة إليه.

- أو تعاقد المشتري الأجنبي مع مصدر آخر بسعر أفضل.

- أو عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المتفق عليه...

في الجزائر نجد الأمر رقم 06-96² ينص على أن الخطر التجاري يتحقق

عندما لا يفي المشتري بدينه نتيجة تقصير منه، وتندرج ضمن هذه الصورة رفض المشتري إستلام البضائع بدون مبرر قانوني³.

كما يمكن أيضا أن يتحقق هذا الخطر وذلك بإمتناع المشتري عن تسديد الدين المتفق عليه في العقد كما يعتبر إخلال بإلتزاماته التعاقدية، رغم تنفيذ المصدر لكافة إلتزاماته المقابلة.

1- إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عند التصدير في التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص ص 80-82.
2- أمر رقم 06-96، المؤرخ في 10 يناير 1996، يتعلق بتأمين القرض عند التصدير، ج ر عدد 3، الصادرة في 14-01-1996.

3- إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عند التصدير في التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 82.

وهذا النوع من الخطر لم تنص عليه صراحة أو ضمناً، كل وثائق شركات التأمين المختصة، لكن هذا لا يمنع من أن هذا الفسخ التعسفي للعقد يدخل ضمن ما نص المشرع الجزائري في المادة الخامسة والعشرين (25) من الأمر رقم 96-06 السالف الذكر تحت عبارة " **تقصير المشتري** " لأنها في جميع الأحوال تؤدي إلى عدم سداد الدين¹.

2 -+ الأخطار غير التجارية:

تسمى أيضاً بالأخطار غير العادية لأنها ليست ذات صلة بالتجارة، وهي السبب الرئيسي وراء إنشاء نظام تأمين القرض عند التصدير كما يطلق عليها تسمية " **الوقائع السياسية وخطر الدولة** " لأنها عادة ما تقع نتيجة تصرفات تأتي من حكومات بلد إقامة المشتري وليس من إرادة المشتري ذاته². فهي تلك الأخطار المترتبة عن الحوادث السياسية أو عن الكوارث الطبيعية والمؤدية كلها إلى عدم تسديد المدين لديونه³.

نجد شركات التأمين المختصة قد إنتهجت كثيراً بتغطية الأخطار غير التجارية المتصلة بالتجارة الخارجية، وهو الأمر الذي تختلف فيه كثيراً عن باقي شركات التأمين المختصة في ضمان التجارة على المستوى الداخلي، وهذا الإهتمام يظهر من خلال مختلف الوثائق الصادرة عن هذه الشركات⁴.

1- إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عند التصدير في التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 84.

2- وصاف سعدي، ضمان إئتمان التصدير في البلدان النامية COTUNACE التونسية نموذجاً، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات دراسة مقارنة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة ورقلة الجزائر، ص 04.

3- **Martin HUBERT**, l'assurance crédit dans le monde : Mécanisme et perspectives, revue banque édition, Paris, 2014, p 26

4- إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عند التصدير في التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 91.

يمكن تحديد أنواع الأخطار الغير التجارية كما يلي:

- **الخطر السياسي:** يقصد بذلك الخطر الناتج إما عن صدور قرار ما بمعنى صدور قرار من قبل السلطات العامة من شأنه أن يؤثر على حقوق ومصالح البائع أو المصدر. حيث تنص الفقرة الثانية (2) من المادة السادسة (06) من الأمر رقم 06-96 في التشريع الجزائري على أن الخطر السياسي يتحقق عندما لا يفي المشتري بديونه وكان ناتجا عن قرار تأجيل دفع الديون بأمر من سلطات بلد إقامة المشتري¹، أو حدوث طرف ما ويقصد بها كل الحالات المدرجة في عقود تأمين القرض التي تنص على إعسار المدين، والناتجة أساس عن حرب أهلية أو حرب أجنبية أو ثورة داخلية أو أعمال شغب².

• خطر الكوارث الطبيعية:

يتحقق هذا الخطر عندما يمنع المدين من سداد دينه نتيجة إما زلزال أو بركان أو إعصار أو فيضانات تقع في بلد تواجد، ولذلك فتتحققها يكون خارج عن إرادة الإنسان أي نتيجة عمل الطبيعة³، وهذه الكوارث الطبيعية قد تدمر أو تقضي على كل أموال المشتري فتجعله عاجزا عن الوفاء بديونه، أو فقدان المشتري إثر هذه الكوارث الطبيعية خاصة إن كان المشتري شخص طبيعيا، أو بتهدم المؤسسة أو الشركة إذا كان شخص معنوي وهو ما أكدته المشرع الجزائري في المادة الثامنة (08) من الأمر رقم 06-96، السالف الذكر⁴.

1- أنظر المادة 2/6 من الأمر رقم 06-96، مصدر سابق.

2- هارون زهرة و إيلولة وزنة، مرجع سابق، ص 22.

3- **bettina BRUNNER, hassam RIFKI**, comment exporter vers les Etats-Unis, experdata editions, elmarifa al jadida, rabat, 1996, p 78.

4- المادة الثامنة (08) من الأمر رقم 06-96 تنص على: " يتحقق خطر الكوارث عندما لا يفي المشتري بدينه بسبب وقوع كارثة في بلد إقامته مثل الزلزال الإعصار، والطوفان والإنفجار البركاني، والتي تؤثر بصفة مباشرة على نشاطه وقدرته على الوفاء"

• خطر عدم التحويل:

يتحقق هذا الخطر عندما يمنع المدين من تحويل دينه إلى البائع أو المصدر لسبب ما، فهنا المشتري يكون قد أودع مبلغ الدين في إحدى البنوك المتواجدة في إقامته، لكن صدور إجراء من قبل الحكومة، أو صعوبة سياسية يعرفها بلده تؤدي إلى عدم قيام هذه البنوك بتحويل الدين، فالسبب هنا يكون خارج إرادة المدين والبائع معا، يستنتج أن تحقق خطر عدم الدفع قد يكون نتيجة مصاعب إقتصادية أو سياسية دون حصول البائع على دينه أو تأخر الحصول عليه¹.

• خطر الصرف:

يعرف خطر الصرف على أنه تغير أسعار العملات الصعبة بالمقارنة بالعملات الوطنية وفي مجال التصدير يتحقق خطر الصرف في حالة تذبذب أسعار العملات في الأسواق العالمية، والذي سيكون له أثر مباشر في تنفيذ عقد التصدير، خاصة إذا كان هذا التذبذب يتعلق بتدهور سعر العملة التي سيتم الوفاء بها والمنصوص عليها في العقد المبرم بين المشتري المدين والمصدر أو البائع الدائن².

3 أخطار المعارض والتظاهرات التجارية:

إن المشاركة في المعارض والصالونات والتظاهرات التجارية في الخارج، تشكل في كثير من الأحيان فرصة مناسبة للكثير من المصدرين للتخلص بشكل سريع من منتجاتهم الموجهة للتصدير، والمشاركة في هذه المعارض والتظاهرات والبحث عن أسواق جديدة ستكلف المؤسسات المصدرة تكاليف تتمثل في مصاريف المشاركة، وهذا دون أن تكون هذه المؤسسات متأكدة من استرجاع مصاريفها وبيع منتجاتها وإيجاد أسواق جديدة، وهو ما يعرف بأخطار المعارض والتظاهرات والبحث عن أسواق جديدة وهذا ما يؤدي إلى

1- أنظر المادة السابعة (07) من الأمر رقم 96-06، مصدر سابق.

2- إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عند التصدير في التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 107.

إمكانية وقوع المؤسسات المصدرة في الخسارة، ولذا وجب على هذه المؤسسات حماية نفسها من خلال قيامها بتأمين ضد أخطار المعارض والتظاهرات التجارية والبحث عن الأسواق الجديدة.

في القانون الجزائري لا نجد أي تنظيم لهذا النوع من الأخطار ضمن بنود الأمر رقم 96-06، السالف الذكر، لكن الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات تقوم بتغطيتها من خلال تخصيصها لوثيقة خاصة هي وثيقة المعارض والتظاهرات¹.

ثانيا: إختلاف الأنظمة القانونية.

يعتمد المتعامل الإقتصادي قبل التوجه من بلد إلى آخر في معاملاته التجارية على الأخذ بعين الاعتبار طبيعة القواعد السائدة في ذلك البلد فنجد هناك صنفين من الأنظمة القانونية التي تعتمد على الدول، فهناك من الدول التي تعتمد قوانين التحرير الإقتصادي، كالبلدان الغربية مثلا - الولايات المتحدة الأمريكية منها والدول الأوروبية- وما يهم المتعامل الاقتصادي هو التحرر الاقتصادي حيث يهتم بالبلدان التي تسود فيها القوانين التي تعتمد على التحرر الإقتصادي والتسهيلات التي تقدمها خاصة، فكلما كانت القوانين تسهيلية، وكلما كانت القوانين لا تعتمد على البيروقراطية كلما همهم الأمر أكثر. وهناك دول تعتمد قوانين تحتكر بواسطتها النشاط الإقتصادية مثل البلدان الاشتراكية سابقا².

1- وثيقة المعارض والتظاهرات، الموقع الرسمي للشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات www.cagex.dz

شاهد يوم 22 ماي 2019، على الساعة 15:29

2- عربي مريم، آثار سياسة تحرير التجارة الدولية على تحقيق الأمن الغذائي المستدام في الدول النامية، دراسة تحليلية مقارنة لآثار التحرير على الأمن الغذائي المستدام في الاقتصاديات المغاربية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2013-2014، ص 12.

سنحاول إيضاح فكرة الدول المعتمدة على التحرر الاقتصادي (1) ثم إيضاح فكرة الدولة التي تعتمد الإحتكار الاقتصادي(2).

1 -الدول المعتمدة على التحرر الإقتصادي:

إن فكرة التحرر الإقتصادي هو تخفيف اللوائح والقيود الحكومية على الاقتصاد لزيادة مشاركة الكيان الخاصة، يعرف بأنه إزالة الضوابط من أجل تشجيع التنمية الإقتصادية. لذلك نجد معظم دول العالم الأول اعتمدت طريق التحرير الإقتصادي في الفترة الأخيرة بهدف زيادة قدراتها التنافسية كبيئات مناسبة للأعمال تشمل سياسة التحرير الخصخصة الجزئية أو الكاملة للمؤسسات الحكومية والأصول، زيادة مرونة سوق العمل، إنخفاض معدلات الضرائب للشركات، فرض قيود أقل على رؤوس الأموال المحلية والأجنبية وإيجاد أسواق مفتوحة في البلدان النامية، حيث يشير التحرر الإقتصادي إلى المزيد من الإنفتاح على رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، فالعديد من البلدان في الوقت الحاضر ليس لديها أي خيار سوى العمل على تحرير إقتصاداتها من أجل أن تظل قادرة على المنافسة في جذب واستقطاب كل من استثمارات وتطور مستواها الإقتصادي، ومن بين هذه الدول نجد الجزائر حيث شهدت تحولات جذرية وهذا إمتدادا من فترة الاستقلال إلى يومنا هذا فكانت لها قفزة نوعية وهذا من خلال إنتقالها من النظام الإقتصادي الإشتراكي والدخول في نظام إقتصاد السوق، فأغلب ميادين النشاط الإقتصادي كانت محل عناية من المشرع بحيث سنّ عدد هائلا من النصوص التشريعية والتنظيمية المتعلقة بقانون الأعمال الجزائري الذي عرف تطورا هائلا ومن بين أمثلة عن قوانين إقتصاد السوق نذكر مثلا قوانين تحرير المنافسة حيث يمكن الرجوع بظهور أولى بوابره إلى نهاية القرن التاسع عشر في الولايات المتحدة الأمريكية وهي فترة بداية صدور

القوانين التي تحظر الممارسات الإحتكارية والمتنافية مع حرية المنافسة وهي بالخصوص ثلاث قوانين عرفت بقوانين حظر التجمعات الإحتكارية¹.

كما نجد أيضا قانون الاستثمار حيث عملت الجزائر على تشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي منذ إنتهاج سياسة الإنتاج الإقتصادي، كما أنها إكتسبت خبرة لا يستهان بها في مجال تشريع وتنظيم الاستثمارات فبعدما كان التشريع الخاص بالاستثمارات يأخذ أساسا بعين الاعتبار قيمة رؤوس الأموال التي كانت منعدمة في بداية الأمر لكن شيئا فشيئا فرض تدابير جديدة نفسها لتوجيه الاستثمارات لتوجيه الاستثمارات، وهدف من ذلك هو تحرير الاستثمار من القيود والمعوقات الإدارية والجزائرية².

2 - الدول التي تعتمد الإحتكار الاقتصادي:

هناك دول تعتمد نظام الاحتكار الاقتصادي مثل الأنظمة الاشتراكية سابقا أي قوانين إحتكار السوق، فتكون المنافسة في السوق مغلقة ولا توجد فيها الاستثمارات. ففكرة الاحتكار الاقتصادي هي الحالة التي يكون السوق فيها عبارة عن شركة واحدة فقط تؤمن منتج أو خدمة إلى جميع المستهلكين، بمعنى آخر هذه الشركة تكون مسيطرة على كامل السوق، ففي هذه الحالة تستطيع الشركة المحتكرة أن تفرض الأسعار كيفما تشاء لأنه لا يوجد شركات أخرى لمنافستها في السوق. والاحتكار يعني عدم وجود منافسة بين الشركات وبعضها البعض في السوق، لأن هناك توجد شركة محتكرة عليه، والجدير بالذكر أن الدول جميعها تبذل قصاري جهدها من أجل وضع القوانين الصارمة تجاه المحتكرين في الأسواق³.

1- عربي مريم، مرجع سابق، ص 16.

2- منصوري زين، "واقع آفاق سياسة الإستثمار في الجزائر"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 02، جامعة الشلف، ص 128.

3- هدى لعور، الاحتكار وعقوبة بين الشريعة الاسلامية والقانون الوضعي، مذكرة نيل شهادة الماستر في العلوم الإسلامية، كلية العلوم الإجتماعية والإنسانية، جامعة الوادي 2013-2014، ص 17.

انتشر الاحتكار في كافة ميادين الإنتاج وأصبح المحتكرون يسيطرون على الأسواق مما أدى إلى حدوث أضرار إقتصادية في معظم الدول حيث حاول النظام الرأسمالي الحد من الاحتكارات والرقابة عليها وتنظيمها من خلال مجموعة وسائل وقوانين، إلا أنها لم تساهم فعليا في الحد منه. فالاحتكار آثار على الحياة الاقتصادية والاجتماعية حيث يساهم بفقدان السلع من الأسواق وارتفاع أسعارها، وحدث تفاوت كبير في توزيع الدخل والثروة بين أفراد المجتمع¹.

المبحث الثاني

أنواع الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير في القانون الجزائري

من أجل دعم الصادرات والمصدرين وتشجيع نشاط التصدير وإحداث التغيرات المناسبة لتنمية الصادرات وتحسين التنمية سعت الجزائر إلى إنشاء أجهزة داعمة للصادرات ذات طابع عمومي² (المطلب الأول) وأجهزة أخرى ذات طابع خاص (المطلب الثاني).

1- محمد أنس الزرقا، "الأسواق المعاصرة غير التنافسية بين الفقه والتحليل الاقتصادي"، الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، عدد 2، 2007، ص 52.

2- هناك أجهزة أخرى إعتدتها الحكومة الجزائرية من أجل تنمية صادراتها من بينها نجد الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي تجاري حيث تعمل على تنشيط وترقية ودعم الشركات، ونجد أيضا الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير، شركة ذات أسهم وهي مؤسسة إقتصادية عمومية، حيث يتمثل مهامها الخاصة في تنظيم المعارض العامة والخاصة على المستوى الدولي، الوطني، الجهوي والمحلي، هناك أيضا الجمعية الوطنية لمصدرين الجزائريين هدفها الدفاع عن حقوق ومصالح المصدرين الجزائريين من أهم وظائفها المساهمة في تطوير إستراتيجية التصدير.

المطلب الأول

الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير ذات طابع عمومي

وضعت السلطات العمومية عدد من التدابير والإجراءات لترقية الإنتاج الوطني في الأسواق الخارجية، تدرج هذه التدابير في إطار سياسة توسيع المبادلات التجارية والإندماج العالمي وهو الغرض الذي أسست من أجله الوكالة الوطنية لترقية الصادرات الخارجية ذلك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-174 الذي سخر ووفر آليات الصادرات خارج المحروقات، ووضعت تحت وصاية وزارة التجارة¹ (الفرع الأول)، كما نجد تأسيس الصندوق الخاص بترقية الصادرات عن طريق قانون المالية لسنة 1996² (الفرع الثاني)

الفرع الأول:

الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

تم تأسيس الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-174، المؤرخ في جوان 2004، تدرج في إطار سياسة توسيع المبادلات التجارية والإندماج الدولي ودعم الصادرات.

أولاً: تعريف الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.

تعد الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي³. تلعب الوكالة دور الوسيط بين مؤسسات الدول والمصدرين الجزائريين، وتعتبر هذه وكالة أداة عمومية مفضلة لترقية وتنمية

1- مرسوم تنفيذي رقم 04-174، مؤرخ 12 يونيو 2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية عدد 39، صادرة في 16 يونيو 2004.

2- أمر رقم 96-14 مؤرخ في 08 صفر عام 1417 الموافق 24 يونيو سنة 1996، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1996، جريدة رسمية عدد 39، الصادرة في 26 يونيو 1996.

3- المادة 02 من مرسوم تنفيذي رقم 04-174، مصدر سابق.

الصادرات خارج المحروقات، فمن أجل دعم المجهودات المبذولة من طرف الشركات وضعت مجموعة من السياسات والإستراتيجيات العمومية من أجل ترقية وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات¹.

ثانيا: الإطار التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.

تم إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية بعد حل الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية، تطبيقا لأحكام المادتين 19 و 20 من الأمر رقم 03-04، المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها².

لقد وضع القانون المنشئ للوكالة³ عدة أحكام تبين كيفية تنظيم وسير أعمال هذه الوكالة بما في ذلك تشكيلها (1) وتمويلها (2).

1 تشكيل الوكالة:

يرأس الوكالة الوزير المكلف بالتجارة الخارجية أو ممثليه وهي تتكون من مجلس توجيهي الذي يتكون من مجموعة من الأعضاء⁴.

1- دور وكالة "ألجكس"، الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية www.algex.dz شوهد يوم 19 مارس 2019 على ساعة 6:43.

2- أمر رقم 03-04، مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 هـ الموافق لـ 19 يوليو سنة 2003، يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات إستيراد البضائع وتصديرها، ج ر عدد 43، الصادرة سنة 2003، معدل ومتمم بقانون رقم 15-15، مؤرخ في 28 رمضان عام 1436 الموافق لـ 15 يوليو 2015، ج ر عدد 41، صادرة في 29 يوليو 2015.

3- مرسوم تنفيذي رقم 04-174، المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها، مصدر سابق.

4- أنظر المادة 09 من مرسوم تنفيذي رقم 04-174، مصدر نفسه.

ويديرها المدير العام الذي يعتبر الشخص المسؤول عن سير الوكالة في إطار أحكام القانون المنظم للوكالة والقواعد العامة في مجال التسيير الإداري والمالي للمؤسسات العمومية حيث يساعده الأمين العام¹.

2 تمويل الوكالة:

حيث تشمل ميزانية الوكالة على باب الإيرادات وباب النفقات:

تتكون إيرادات الوكالة ما يلي:

- التخصيصات المحتملة للصندوق الخاص لترقية الصادرات.

- الهبات والتبرعات من أي نوع كانت.

- المساهمات المالية للهبات والمؤسسات الوطنية الدولية.

- الإيرادات الناتجة عن النشاطات المدفوعة الأجر التي تقوم بها الوكالة.

تتكون نفقات الوكالة من نفقات التسيير ونفقات التجهيز مع كل النفقات الضرورية الأخرى لتحقيق مهامها².

ثالثا: الإطار الوظيفي للوكالة الوطنية.

ما يهمنا هو مدى فعالية الوكالة في ترقية وتطوير الصادرات، لذا سنحاول ذكر الوظائف المخولة لها قانونا ونحاول إبراز دورها العملي في ذلك:

1- تواتي نصيرة، دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) في تعزيز الصادرات خارج المحروقات، الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، يومي 11 و12 مارس 2014، ص 05.

2- أنظر المادة 23 من مرسوم تنفيذي رقم 04-174، مصدر سابق.

1 - تنفيذ السياسة الوظيفية لترقية التجارة الخارجية:

- خول القانون للوكالة عدة صلاحيات تختلف باختلاف طبيعة الجهة المكونة لها، ولتنفيذ سياسة ترقية التجارة الخارجية تتبع عدة خطوات من بينها:
- ضمان تسيير أدوات ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- ضمان تسيير ديناميكي للشبكة الوطنية للمعلومات التجارية.
- تزويد المؤسسات الجزائرية بالمعلومات التجارية والاقتصادية حول الأسواق الخارجية.
- تسهيل دخول المؤسسات الجزائرية في الأسواق الخارجية.
- دعم جهود المؤسسات الجزائرية في الأسواق الخارجية ومساعدتها في تنظيم المعارض والتظاهرات الاقتصادية في الخارج¹.

2 - تحليل الأسواق العالمية:

إستنادا إلى المادة 23 من المرسوم التنفيذي رقم 04-174، السالف الذكر، نستخلص أن الوكالة الوطنية تتولى تحليل الأسواق العالمية عن طريق إجراء دراسات إستكشافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية، تحقيقا لهذا الهدف تضع الوكالة منظومات الإعلام الإحصائية القطاعية والشاملة حول الإمكانيات الوطنية للتصدير إلى الأسواق الخارجية وتسيير ذلك.

كما تتولى الوكالة وضع منظومة مواكبة الأسواق الدولية وتأثيرها في المبادلات التجارية الجزائرية عن طريق متابعة المتعاملين الإقتصاديين الوطنيين وتأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الإقتصادية والمعارض والعروض المختصة المنظمة بالخارج، كما

1- المادة 20 من أمر رقم 03-04، مصدر سابق.

يمكن للوكالة أن تقوم بنشاطات مدفوعة الأجر في مجال الاتفاق وفي تلقين تقنيات التصدير وقواعد التجارة الدولية والمؤسسات ذات الصلة باختصاص الوكالة¹.

زيادة على المهام السالف الذكر، يمكن للوكالة أن تقوم بنشاطات أخرى مدفوعة الأجر فيما يخص مجالات مختلفة مثل تقنيات التصدير ومجمل القواعد التي تخص مجال التجارة الدولية، ويمكن إضافة عدة خدمات مثل الخدمة التي تقدمها على سبيل المساعدة والخبرة والاستشارة للمؤسسات والإدارات التي لها صلة باختصاصات الوكالة².

الفرع الثاني

الصندوق الوطني لدعم الصادرات

سنحاول التطرق إلى الصندوق الوطني لدعم الصادرات في النقاط التالية:

أولاً: إنشاء الصندوق الوطني لدعم الصادرات.

تم إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) عن طريق المادة 195 من قانون المالية لسنة 1996³، حيث جاء فيها: " يفتح في كتابات الخزينة حساب تخصيص خاص رقم 302-084 عنوانه الصندوق الخاص لترقية الصادرات، ويقيد في هذا الحساب ما يلي:

في باب الإيرادات:

- حصة من ناتج الرسم النوعي الإضافي.

1- تواتي نصيرة، دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) في تعزيز الصادرات خارج المحروقات، مرجع سابق، ص ص 6-7.

2- قموح مولود، نظام تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في القانون، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، 2017-2018، ص 219.

3- أنظر المادة 195 من أمر 96-14، مصدر سابق.

-المساهمات المحتملة التي تقدمها الهيئات العمومية والخاصة.

-الهبات والوصايا.

في باب النفقات:

-الأعباء المتعلقة بدراسة الأسواق الخارجية وإعلام المصدرين ودراسة كيفية تحسين نوعية المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.

-إعانات الدولة لترقية الصادرات عن طريق المشاركة في المعارض المقامة في الخارج.

يكون الوزير المكلف بالتجارة الأمر بصرف هذا الحساب

تحديد كفاءات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم¹.

استجابنا لمتطلبات المصدرين الجزائريين في تطوير وإضافة مجالات الدعم من أجل ترقية الصادرات خاصة خارج المحروقات، يتكفل الصندوق (FSPE) بجزء من التكاليف المتعلقة بنقل المنتجات الموجهة للعرض وكذا تكاليف مشاركة الشركات في المعارض والصالونات في الخارج. تخص موارد الصندوق الخاص للترقية الصادرات لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية وتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية، كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص للترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات لكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير². يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف

1- مرسوم تنفيذي رقم 96-205، مؤرخ في 05-06-1996، يحدد كفاءات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 84-302، الذي عنوانه "الصندوق الخاص لترقية الصادرات" ج ر عدد 35 ل 09-05-1996.

2- الصندوق الخاص بترقية التجارة الخارجية، عن موقع الرسمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

www.algex.dz شوهد يوم 21 مارس 2019 على الساعة 20:05

وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة وهناك خمس مجالات إعانة مقرة:

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية.
 - التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج.
 - جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية.
 - تكاليف النقل الدولي لرفع وشحت البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير.
 - تمويل التكاليف المتعلقة بتكييف الموارد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.
- ثانيا: الإطار الوظيفي للصندوق الخاص لترقية الصادرات.**

أستحدث الصندوق الوطني لترقية الصادرات بموجب قانون المالية لسنة 1996، ويقوم هذا الصندوق بمساعدة المؤسسات الراغبة في المشاركة في المعارض الدولية وترقية منتجاتها والتعريف بها والترويج لها على مستوى الأسواق الخارجية¹.

حيث توفر الدولة عبر الصندوق الخاص لترقية الصادرات، مساعدات تقدم لكل مؤسسة وطنية منتجة للخدمات والسلع ولكل تاجر مسجل على مستوى السجل الوطني للسجل التجاري، والذين ينشطون ضمن التصدير، وتحدد نسبة المساعدة والدعم على طرف وزارة التجارة وفقا لنسبة محددة سلفا، حسب الموارد المتوفرة، كما يتكفل بنفقات العلامات التجارية والحماية في الخارج للمنتجات الموجهة للتصدير وإعادة أوسمة تزيين

1- قتال منير، الهيئات المرافقة لدعم الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات في الجزائر، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، يومي 11 و 12 مارس 2014، ص 04.

تقدم للمصدرين المبتدئين، ومكافآت للدراسات الجامعية التي تساهم في ترقية الصادرات خارج المحروقات¹.

يبدو أن هذا الصندوق قد أضاف ونوع في المساعدات المقدمة للمصدرين لتشمل المراحل المختلفة التي تتطلب عملية التصدير من تحسين المنتج والبحث عن الأسواق والمشاركة في المعارض والإشهار والنقل وحتى التكوين في المهن المتعلقة بالتصدير². حيث يمكن لكل مؤسسة منتجة للسلع والخدمات وكل تاجر مسجل باستمرار في السجل التجاري وينشطون في مجال الصادرات التسجيل لدى الصندوق الوطني الخاص بترقية الصادرات، وهم مؤهلون للاستفادة من مساعدات الدولة والصندوق الوطني الخاص بترقية الصادرات، وتبعاً لذلك فالمشاركة في المعارض والتظاهرات الاقتصادية والصالونات المتخصصة، التي تنظم في الخارج تهدف لترقية المنتج الوطني³.

المطلب الثاني

الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير ذات الطابع الخاص

إن توسيع العلاقات التجارية بين مختلف الدول والتكتلات الاقتصادية أدى إلى تعيد العمليات التجارية وزيادة مخاطرها، مما يتطلب ضرورة تدخل شركات التأمين والمؤسسات المصرفية خاصة منها البنوك، وذلك من أجل السير الحسن لهذه العلاقات، من خلال ضمان حقوق الأطراف التجارية المختلفة من مستورد ومصدر، وتمويل العمليات التجارية بالاستعانة بمجموعة من التقنيات والأدوات، قصد توفير منتجات

1- سناء مطياف، آليات تحفيز الصادرات خارج المحروقات للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، دراسة حالة مؤسسة المخلفة القسنطينية الكبرى، مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2013-2014، ص 04.

2- قموح مولود، نظام تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مرجع سابق، ص 243.

3- وظيفة الصندوق الخاص لترقية التجارة، موقع الرسمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية www.algex.dz شوهد يوم 21 مارس 2019 على الساعة 20:30.

وخدمات متنوعة موجهة للتصدير خارج قطاع المحروقات والسعي نحو تطويرها وترقيتها بما يتماشى مع متطلبات الأسواق الخارجية فلا بد من توفير مناخ إقتصادي ملائم، ولعل أبرز مقومات هذا المناخ هو الآليات التي تتوفرها وتوجهها المؤسسات المصرفية لهذا الغرض¹، سوف نتطرق بالأول إلى شركات التأمين (الفرع الأول) ثم إلى المؤسسات المصرفية (الفرع الثاني).

الفرع الأول

إنشاء شركات تأمين ذات مركز قانوني خاص

عرف المشرع الجزائري التأمين في المادة 619 من القانون المدني²، كما جاء بتعريف آخر في المادة الثانية³ من قانون التأمينات.

كانت تتم عمليات تأمين الصادرات في السابق من قبل الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين وكذا الشركة الجزائرية للتأمينات الشاملة إلا أن هذين الشركتين لم تتحقق ما كان مرجوا منها في هذا المجال، هذا راجع لعدة أسباب منها الصادرات غير النفطية، وغياب مصلحة فعالة للإستعلامات عدم تعويض السلطات العمومية الجزائرية لأخطار السياسة⁴.

عرف قطاع التأمين هيمنة شبه كلي من طرف الشركة العمومية التي تحوز على ثلاثة أرباع رقم الأعمال الوطني للصناعة التأمينية إلى غاية صدور قرار 07-95

1- ناصر بوشارب، مرجع سابق، ص 01.

2- المادة 619 من أمر رقم 75-58، مصدر سابق.

3- أنظر المادة 2 من أمر رقم 95-07، مصدر سابق.

4- حجارة ربيحة، حرية الإستثمار في التجارة الخارجية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2017، ص 153.

المؤرخ في 25 يناير 1955 معدل ومتمم بالقانون رقم 06-04 مؤرخ في 20 فبراير 2006 والمتعلق بالتأمينات والذي أعلن نهاية إحتكار الدولة لهذا القطاع¹.

في إطار الإصلاحات التي عرفت الجزائر في أواخر الثمانينات من إعادة هيكلة المؤسسات الاقتصادية، عرّف قطاع التأمين نظاما جديدا حيث تمتعت مؤسسات التأمين بالاستقلالية وفتح لها مجال لممارسة نشاطها في جميع فروع التأمين ابتداء من سنة 1989². بهدف القضاء على احتكار الدولة لقطاع التأمين والإتجاه نحو القطاع الخاص بفتح المجال للإستثمارات الخاصة والمنافسة الحرة.

في ظل تطوير الصادرات الوطنية المتنوعة والدائمة، وجب إيجاد آلية تقوم بتأمين وضمان القروض الموجهة للتصدير خارج الجزائر، لذلك تم إقرار ولأول مرة في الجزائر نص قانوني تمثل في الأمر رقم 96-06 الصادر في 10 جانفي 1996 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير والذي انبثق عند إنشاء شركة مخصصة في تأمين وضمان أخطار القرض عند التصدير وهي الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات. La

Compagnie Algérienne d'Assurance de Garantie des Exportations

باعتبار هذه الشركة شركة تأمين منح لها المشرع بصفة خاصة إختصاص ضمان بعض الأخطار دون غيرها من باقي شركات التأمين طبقا لقانونها الأساسي والقانون الذي أنشأت بموجبه وهو الأمر رقم 96-06 وهي تخضع لرقابة الدولة³.

1- عشاري أسماء، النظام القانوني للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات وآثارها على التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، بن عكنون، 2014-2015، ص 14-18.

2- دستور الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية لـ 23 فيفري 1989 مصادق عليه بموجب المرسوم الرئاسي رقم 89-19 المؤرخ في 28 فيفري 1989، ج ر عدد 09 مؤرخ في 11 مارس 1989.

3- عشاري أسماء، مرجع سابق، ص 11.

إتبعَت الدولة الجزائرية عدة أساليب من أجل ضمان الصادرات من بينها وضع نظام قانوني لشركة تأمين وضمان الصادرات حتى تدفع بالمتعاملين الجزائريين إلى زيادة الصادرات الجزائرية نحو مختلف البلدان وتأمين من أخطار مختلفة، ولهذا الصدد يمكن القول أن النظام القانوني لشركة (CAGEX) يتمثل في مجموعة من القواعد القانونية التي تنظم عمل الشركة بناء على الفقرة الأولى من المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم 96-235 الصادر بتاريخ 02 جويلية 1996¹ بناء على هذه الفقرة تعتبر شركة (CAGEX) مساهمة والتي نظمها المشرع الجزائري في القانون التجاري حسب نص المادة 592 منه².

فتعتبر الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات وفق الفقرة الثانية من المادة الثانية من المرسوم السالف الذكر، شركة عمومية إقتصادية حيث أنشأتها الحكومة الجزائرية قصد تقادي الأخطاء التي ارتكبت في مرحلة إحتكار الدولة لقطاع التأمين. لذا سنحاول التطرق إلى هذه الشركة (CAGEX) في النقاط التالية:

أولاً: إنشاء الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.

تم إنشاء الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات بتاريخ 03 ديسمبر سنة 1995 بموجب عقد توثيقي³.

1- المرسوم التنفيذي رقم 96-235، الصادر بتاريخ 02 جويلية 1996، يحدد شروط سير الأخطار المغطاة بموجب تأمين القرض عند التصدير.

2- قانون رقم 05-02، مؤرخ في 06 فبراير 2005، المعدل والمتمم لأمر رقم 75-59، المؤرخ في 26 ديسمبر 1975، الجريدة الرسمية عدد 11، صادر في 9 فبراير 2005، المتضمن قانون التجاري.

3- le guide de l'exportation, garantie, assurance, qualité, normes, mesures, initiatives, shopping... , collection guide-plus, MLP édition, Alger, 1997, p 09.

حيث تخضع هذه الشركة للمادة 04 من القانون رقم 96-06 الصادر في 10 جانفي 1996¹، والذي ينص على أن تأمين الصادرات يمنح إلى الشركة المسؤولية عن الضمان والتي تعمل لصالح حسابها الخاص وتحت سيطرة الدولة، تتولى تأمين المخاطر التجارية، وتأمين المخاطر السياسية والمخاطر المتعلقة بنقل تلك الصادرات وكذا المخاطر التي قد تتجم إثر حدوث كوارث طبيعية.

ثم بعد ذلك تم إعتماها بالمرسوم التنفيذي رقم 96-235 السالف الذكر، كما ذكرنا سابقا بالنسبة للصفة القانونية للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات تعتبر شركة أسهم ويساهم فيها خمسة شركات تأمين وخمسة بنوك وهي:

أ. شركات التأمين:

الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين، الشركة الجزائرية للتأمين الشامل، الشركة المركزية لإعادة التأمين، الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي، الشركة الجزائرية للتأمين.

ب. البنوك:

بنك الفلاحة والتنمية الريفية، بنك التنمية المحلية، بنك الجزائر الخارجي، البنك الوطني الجزائري، القرض الشعبي الجزائري².

كما يجب أن نشير إلى أن شركة (CAGEX) قد قامت بفتح فروع أخرى من أجل تسهيل عمليات الضمان للمؤسسات المصدرة، كما قامت برفع رأسمالها الإجمالي، وطرحت وثائق تأمين جديدة، وأنشأت موقع لها على شبكة الإنترنت وهذا كله من أجل تسهيل عمليات ضمان وإئتمان الصادرات لمختلف المصدرين في مختلف أنحاء الوطن.

1- الأمر رقم 96-06، مصدر سابق

2- عشاري أسماء، مرجع سابق، ص 15.

ثانيا: مهام الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.

يتمثل مهام شركة (CAGEX) في تأمين وإئتمان الصادرات (تغطية المخاطر التي قد تحدث إثر التصدير).

التأمين والإئتمان الداخلي، تأمين المعارض، بيع المعلومات الإقتصادية والمالية، خدمة استرداد الحقوق¹.

تقوم الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) بتسيير الأخطار السياسية لصالح الدولة وتحت رقابتها أيضا، حيث تستعمل في هذا أموال الدولة عند تغطيتها لهذه الأخطار، وهذا ما يفسر إرتفاع نسبة تأمين هذه الأخيرة على مجموع الأخطار السياسية المؤمنة، بينما ضعف نسبة الأخطار التجارية المؤمنة يرجع لكون شركة (CAGEX) تقوم بتسيير الأخطار التجارية لصالحها الخاص مستعملة بذلك أموالها الخاصة فقط عند تغطيتها لهذا النوع من الأخطار.

هذا يقودنا للتحدث بأن الأخطار المتولدة عن الصادرات والتي تمت تغطيتها من طرف شركة (CAGEX) كانت في أغلبها ذات طبيعة سياسية، فالشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات تهتم بالمواد الموضوعة في الجزائر أو ذات المنشأ الأجنبي والتي تتم استيرادها لإعادة تصديرها بعد إدخال تغيرات في المنتج، وبالتالي تخرج المحروقات من نطاق تطبيق هذا الأمر، كونها تتمتع بنظام خاص بالتصدير، إضافة إلى كون نظام التأمين غير صالح لهذا النوع من الصادرات حيث يكون الدفع مباشرة إلى الشركة البترولية، مما يجعل الغاية من تغطية الأخطار وتحصيل الديون لا جدوى منها².

1- تأمين وضمان (CAGEX)، الموقع الرسمي للشركة الجزائرية لضمان الصادرات: www.cagex.dz شهود يوم

23 مارس 2019 على الساعة 10:08

2- عشاري أسماء، مرجع سابق، ص 21.

ثالثا: المخاطر التي تغطيها الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.

هناك مجموعة من المخاطر التي تغطيها هذه الشركة دون غيرها من باقي شركات التأمين حيث منح لها المشرع بصفة خاصة إختصاص ضمان أخطار الصادرات ألا وهي المخاطر التجارية والسياسية والمخاطر المتعلقة بالكوارث الطبيعية.

الفرع الثاني

إنشاء مؤسسات مصرفية غرضها تمويل الصادرات

إن الجهاز المصرفي الجزائري يعد الركيزة الأساسية في الإقتصاد الوطني لاسيما بعد المرحلة الإنتقالية التي عاشتها البلاد لإنتقالها من مرحلة إقتصاد إشتراكي موجه إلى مرحلة إقتصاد السوق، وقد مرّ بإصلاحات حاولت السلطات العمومية التقليل من حدة المشاكل التي يعانيها، مما يستدعي وضع إستراتيجيات موحدة ومرنة من شأنها المساهمة في تفعيل الإقتصاد الوطني¹، وقد كانت المؤسسات المصرفية موضوع الدراسة باعتبارها الأساس الذي يقوم عليها الجهاز المصرفي، تعرف هذه الأخيرة بأنها عبارة عن شركات تجارية تعمل في سوق المال وتملك أوراق مالية كالأسهم والسندات والصكوك المالية بدلا من الأصول الثابتة، حيث تقوم هذه المؤسسات بإقراض أو تسليف زائنها سواء كانوا مستهلكين أو مستثمرين لشراء السلع والخدمات أو شراء السندات المالية مثل التأمين وحفظ الودائع وتحويل المبالغ وآليات الدفع....²، وما يميز هذه البنوك أنها بنوك متخصصة (أولا)، ثم إنشائها في بعض البلدان (ثانيا).

1- سهام ملاط، النظام القانوني للمؤسسات المصرفية في الجزائر، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، سنة 2013-2014، ص 05.

2- ناصر بوشارب، مرجع سابق، ص 05.

أولاً: إنشاء بنوك متخصصة في تمويل الصادرات.

تلعب البنوك والمؤسسات المصرفية دوراً هاماً في تسيير الحياة الاقتصادية لأي دولة، على أساس القاعدة التي تقر أن البنوك هي شريان الاقتصاد كما تعد أداة وصل في التجارة الخارجية، فهي حلقة تمر بها المعاملات التجارية الخارجية بفضل أساليبها التنظيمية التي تتدخل بها من الناحية القانونية والنشاطات التي تمارسها في الواقع العملي، يمكن القول أن المؤسسات المصرفية هي الوحيدة المؤهلة والمخولة لها صلاحيات التدخل للأدوات المالية¹، نظراً لأهميتها في التنظيم النقدي والمالي للأسواق في العملات الخارجية، فهي ممر ضروري في مجال التجارة الخارجية لتمير مختلف الأموال التي لها علاقة بنشاط التصدير والإستيراد للسلع والخدمات².

نجد المؤسسات المصرفية المعتمدة كبنك أو مؤسسة مالية لها دور كبير في التجارة الخارجية بواسطة المجالات التي تتدخل بها، لذلك نجد كل متعامل إقتصادي يتوجه نحو السوق الدولية ملزم أن يمر على البنك أو المؤسسة المصرفية من أجل تسجيل العملية التجارية المتعلقة بالاستيراد والتصدير لدى البنك أو مؤسسة مصرفية قبل البدء بأي عملية أو نشاط آخر بهدف إما الحصول على السيولة لتمويل العملية التجارية أو استخدام وسائل دفع التجارة الخارجية لنقل النقود الناتجة عنها³.

تنقسم المؤسسات المصرفية إلى كل من البنوك والمؤسسات المالية، حيث نصت المواد من 66 إلى 68 من قانون النقد والقرض 03-11⁴، على أن البنوك هي المخولة

1- المادة 07 من النظام رقم 07-01، مصدر سابق.

2- **حسيني مفيدة**، دور بنوك الأعمال في تحسين الصادرات خارج قطاع المحروقات، دراسة حالة بنك الخليج الجزائر، وكالة بكرة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بكرة، سنة 2016-2017، ص 05.

3- **حسيني مفيدة**، مرجع سابق، ص 15.

4- أمر رقم 03-11، مؤرخ في 26-08-2003، يتعلق بالنقد والقرض، ج ر العدد 52 صادر في 27 غشت 2003 معدل ومتمم.

دون سواها للقيام بالعمليات تلقى الأموال من الجمهور حسب المادة 67 والقيام بعمليات القرض حسب المادة 68، و وضع وسائل تحت تصرف الزبائن وإدارة هذه الوسائل تطبيقا للمادة 69، أما نص المادة 71 و 72 من نفس القانون، السالف الذكر، فتتص على العمليات التي تقوم بها المؤسسات المالية¹.

كما تتدخل المؤسسات المصرفية لتمويل التجارة الخارجية عن طريق تقديم قروض للزبائن عملا بقاعدة "لا تجارة خارجية بدون قروض" من أجل توفير الثقة والإئتمان، تبرز أهمية البنوك من خلال الدعامة التي تقدمها في مجال التمويل، حيث تعتبر مساهمتها فعالة في إنجاز المشاريع المختلفة لاسيما الإستشارية، وهذا الدور يبرز أكثر من خلال مساهمة البنوك في تطوير النشاط الإقتصادي وجعلها أكثر حيوية وأكثر فعالة من هذا المنطق فإن دور البنوك في مجال التمويل يعد أساسيا بالنسبة للتجارة.

لكن في الجزائر يبقى ممارسة هذه التجارة الخارجية حالة استثنائية، وما يدل على ذلك أن التجارة الخارجية لكي تتحقق في دولة ما تحتاج إلى جهاز بنكي يسيرها ومتخصص، أما في الجزائر فلحد الآن لم تفكر في إنشاء بنك متخصص بالتجارة الخارجية، وعدم وجود هذه البنوك أدى إلى جعل المؤسسات المصرفية التي تمارس التجارة الداخلية هي نفسها التي تمارس التجارة الخارجية، فالجزائر لا تملك ذلك الجهاز المصرفي الصلب القادر على تلبية حاجيات المتعامل الإقتصادي في التجارة الخارجية وتوسيع مشاريعها وتمويلها من أجل ضبط العلاقات التجارية من وإلى الخارج خاصة في مجال التصدير للسلع والخدمات وإحترام قواعد القانون الدولي في مجال المعاملات الخارجية بما فيها تحويل رؤوس الأموال وإعادة تحويل الأرباح إلى الجزائر².

1- أنظر المواد 62-67-68-69 و 71 من الأمر رقم 03-11، مصدر سابق.

2- علوة نجمة دامية، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، سنة 2014، ص 132.

رغم أن المشرع الجزائري سن نصوص قانونية تشجع البنوك والمؤسسات المصرفية على ممارسة التجارة الخارجية والتخصص في هذا المجال، إلا أن هناك عوائق تحول دون نجاح المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، فرغم وجود نصوص محفزة لذلك، لكن لحد الآن لم يتم إنشاء بنك متخصص في التجارة الخارجية خاصة وأنها تقوم على عملية تبادل السلع والخدمات بين دول العالم من خلال العديد من النظم التي تنظم هذا التبادل، فالبنوك هي الداعمة الأساسية لسير النشاط الإقتصادي لدولة ما مهما كانت الإعتبارات التي تحملها في جعبها¹.

ثانيا: بعض نماذج للبنوك المتخصصة في التجارة الخارجية.

لا نجد في الجزائر بنوك متخصصة في تمويل عمليات التجارة الخارجية ففانون النقد والقرض الجزائري يمنح لكل البنوك والمؤسسات المالية المعتمدة والتي تمارس نشاطها على التراب الجزائري القيام بأي نشاط تمويلي دون إستثناء مقارنة مع الدول الأخرى، حيث أسست بنوك متخصصة لتمويل الصادرات وهو من ينطبق على فرنسا حيث تم تأسيس البنك الفرنسي للتجارة الخارجية بموجب المرسوم الصادر بتاريخ 01-06-1946، كما إمتد هذا التخصص إلى الدول النامية أيضا فنجد تأسيس بنك المغرب لتقديم وتمويل الصادرات المغربية المرتبطة بمواد الإستهلاك بالتعاون مع الشركة المغربية لتأمين الصادرات، تم في مصر إنشاء البنك المصري لتنمية الصادرات بموجب قانون رقم 95 لسنة 1982 كبنك متخصص في تمويل عمليات التجارة الخارجية خاصة تشجيع وتنمية للصادرات المصرية والتعاون في قيام قطاع الصادرات².

1- ضيف خلاف، البنوك التجارية ودورها في تمويل التجارة الخارجية، دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية، وكالة أم البواقي خلال فترة 200-2014، مذكرة مكملة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر أكاديمي في علوم التسيير، جامعة أم البواقي، سنة 2014-2015، ص 12.

2- إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية، دراسة مقارنة، مرجع سابق، ص 38.

1 بنك فرنسا للتجارة الخارجية:

بنك فرنسا للتجارة الخارجية هو ذلك البنك الذي أنشأ سنة 1946 والذي عوض البنك الوطني الفرنسي للتجارة الخارجية الذي كان إيبان الحرب العالمية الثانية والذي كان يهدف إلى تمويل المشاريع الخارجية بقروض طويلة المدى وتشجيع الصادرات الفرنسية، فأول خطوة لإنشاء البنك الفرنسي للتجارة الخارجية كان بصدور مرسوم رقم 46-1332 الصادر في 01-06-1946¹ والمطبق للقانون المؤرخ في 02-12-1945 خاصة المادة 17 منه المنصوص على إنشاء البنك الوطني الفرنسي والبنوك الكبيرة ومن بينها بنك فرنسا للتجارة الخارجية والذي تم تعديله سنة 1949.

بنك فرنسا للتجارة الخارجية أهمية كبيرة في تمويل التجارة الخارجية كونه هو أول بنك مول عمليات التجارة الخارجية ومنح أجل للدفع في كل من قروض من أجل التوريد وقروض من أجل الشراء لتشجيع الصادرات والواردات التابعة من فكرة التخصص في تمويل المعاملات التجارية التي تتم نحو الخارج، فهو ينشط ويسهل تقديم القرض عند التصدير²، كما تكمن هذه الأهمية في القوى المبادرة من قبل الدولة الفرنسية بتقديم يد المساعدة لإستمرار هذا البنك في نشاطاته المتعلقة بالتجارة الخارجية وتوسيع أعمال في هذا المجال من أجل إنشاء علاقات تجارية بين المتعاملين الاقتصاديين الدوليين وتحقيق عملية التجارة مع الخارج. وأيضاً فتح مجال واسع للمتعاملين الإقتصاديين الفرنسيين لتمويل مشاريعهم وتجسيد تجارتهم الخارجية، خاصة في مجال التصدير والاستثمار.

كما يلعب هذا البنك دوراً هاماً إلى جانب الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية من حيث تقدم قروض وضمان القرض عند التصدير، وما يفسر ذلك تغطيتها لمخاطر التجارة الخارجية المتمثلة. من بين أهداف هذا البنك نجد:

1- إريزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية، دراسة مقارنة، مرجع سابق، ص 38.

2- علوة نجمة دامية، مرجع سابق، ص 17.

- تطوير التجارة الخارجية عن طريق إنشاء بنوك أو فروع بنوك متخصصة في هذا المجال وتتدخل بشكل حقيقي وفعلي من أجل تسيير التجارة الخارجية للمتعامل الإقتصادي وتنشيط عملية التصدير والإستيراد التي تمارس ابتداء من الإقليم الفرنسي، فهذا البنك متخصص في كل عملية تجارية تتوجه نحو الخارج مع المتعاملين الأجانب.

- تمويل عمليات التصدير من خلال القروض التي تقدمها سواء قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل¹.

2 بنك المغرب للتجارة الخارجية:

يعتبر البنك المغربي للتجارة الخارجية وسيلة تحقيق عمليات تجارية مع الخارج، أنشأ هذا البنك في 01 سبتمبر 1959 ومسجل في السجل التجاري المغربي تحت الرقم 29-271. يمارس هذا البنك جميع عمليات التجارة الدولية بهدف تطوير التجارة الخارجية بالمغرب عن طريق تقديم قروض لتغطية مخاطر التجارة الخارجية، وهذا بالتعاون مع الشركة المغربية لتأمين الصادرات، فلا يمكن لأي بنك أن يتدخل بتغطية مخاطر التجارة الخارجية وهذا بتقديم قروض ضخمة إلا بوجود بنك المغرب للتجارة الخارجية².

لهذا البنك إستراتيجية هامة وتنظيمية للمحافظة على التجارة الخارجية وتطويرها، المتمثلة في توسيع البنك بإنشاء شبائيك ثلاثم السير الجديد في التجارة الخارجية وتقديم كل ما يحتاجه الزبون للقيام بصفقاته التجارية والمصرفية وتداول سعر في السوق والعملات الصعبة، وتقديم يد العون للزبون وتوفير كل ما يحتاجه في صفقاته التجارية الخارجية والمصرفية لذلك أنشأ هذا البنك فروع يقرب المتعامل الإقتصادي إليه، كما يساهم

1- علوة نجمة دامية، مرجع سابق، ص 18.

2- مرجع نفسه، ص 19.

هذا البنك في تمويل التجارة الخارجية عن طريق تقديم قروض جديدة تتمثل في الفاتورة التجارية وتأمين قروض التصدير والاستيراد والدخول في سوق الحال (البورصة)، كما يساهم أيضا عن طريق تقديم قروض للمتعاملين الإقتصاديين المغربيين التي قد تكون طويلة أو متوسطة المدى من أجل تشجيع الإستثمار¹.

3 - البنك المصري للصادرات:

يعد البنك المصري للصادرات شركة مساهمة مصرية تأسست بموجب القانون رقم 95 لسنة 1983 بهدف العمل على تنمية الصادرات المصرية ودعم بناء قطاع تصديري زراعي وصناعي وتجاري وخدمي، وسريعا ما أصبح البنك الذراع التمويلية الرئيسية للعملة التصديرية في مصر وإستطاع البنك بأدائه المتميزة وسياساته المعتمدة على تنويع إستثماراته، أن ينمو ويزدهر ويحقق الكفاءة الإنتمائية والمركز المالي القوي، الأمر الذي جعله يحوز على ثقة المصدرين وأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة والأفراد بالإضافة إلى ثقة المؤسسات المالية المحلية الدولية².

بدأ البنك نشاطه في فبراير 1985 في وقت كانت الساحة الإقتصادية تخرج بالعديد من التطورات مما أعطى لرسالة البنك أهمية خاصة³، وقد جاء إنشاء البنك المصري بإعتباره مؤسسة تمويلية لتنمية الصادرات المصرية للقيام بدور محوري في دعم المصدرين وتيسير وصول المنتج المصري إلى الأسواق العالمية من خلال التوسع في تمويل المشروعات التصديرية ومشروعات إحلال الواردات، والقيام بالمشاركة في القروض المشتركة لهذه المشروعات والمساهمة في رؤوس أموالها، وتمتد خدمات البنك لتشمل

1- علوة نجمة دامية، مرجع سابق، ص 20.

2- نشأة وتكوين البنك المصري للصادرات، موقع الرسمي للبنك المصري لتنمية الصادرات www.ebebank.com

شاهد يوم 27 جوان على الساعة 22:40

3- كانت مصر تعاني ضغطا متزايدا على ميزان مدفوعاتها منذ بداية الثمانينات، مع تزايد العجز في معاملاتها الجارية وأصبحت بالتالي مشكلة الدين الخارجي تمثل مصدر قلق الإقتصاد المصري بكافة قطاعاته.

توفير كافة الأدوات التمويلية والمصرفية الأخرى للمصدرين وكافة عملائه، من بين أحد أهم أنشطة البنك الرئيسية هو تمويل الشركات والقروض المشتركة، حيث يقوم البنك المصري للصادرات بتقديم التمويل للصناعات التي تهدف إلى التصدير والتي تقدم بدائل عن الواردات، كما تعمل بصفة أساسية على دعم الإقتصاد الوطني من خلال زيادة القيمة المضافة للقطاع الصناعي توفير فرص العمل. كما يقوم البنك المصري للصادرات بتقديم بنك معلومات التصدير لتوفير المعلومات الخاصة بتنشيط الصادرات المصرية نذكر منها ما يلي:

- استخدام أحدث نظم الإتصال (الحسابات) بالعالم الخارجي يتم توفير المعلومات الخاصة بغرض التصدير العالمي (المعارض، المناقصات..)، فضلا عن توفير المعلومات الخاصة بالأسعار العالمية للمنتجات.
- الإجراءات والقوانين والمواصفات الداخلية والخارجية التي تحكم عملية التصدير إلى الأسواق الخارجية.
- مكتبة متخصصة في التصدير والمجالات المتصلة¹.

1- صامي عفيفي حاتم، دراسة أسواق التصدير، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، د.ط، القاهرة، 1992، ص 37.

الفصل الثاني

دور الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير في

القانون الجزائري

تسعى الدول إلى تشجيع وترقية صادراتها خارج المحروقات، وهذا ما عملت به الجزائر من خلال الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها منذ بداية التسعينات، حيث باشرت سياستها الهادفة إلى ترقية الصادرات وذلك من خلال العديد من الوسائل لتحسين التجارة الخارجية والدخول في الأسواق الخارجية أيضا.

فتتمية الصادرات خارج المحروقات تعتبر من أهم موارد الإقتصاد، لدورها المتعاظم في زيادة الدخل القومي، ويعتبر تأمين وتمويل الصادرات من الآليات الحديثة التي تعمل على تنمية وتشجيع الصادرات ومن الآليات الأساسية في دخول الأسواق الخارجية¹.

عملا بالقاعدة المعروفة في مجال التجارة الخارجية على أنه لا توجد تجارة خارجية بدون قروض، ولا توجد قروض بدون أخطار، ولا أخطار بدون ضمان، أي أن عند ممارسة التجارة الخارجية يتعرض المصدر لمشاكل كثيرة والمشكل الحقيقي يتمثل في تمويل الصفقة التجارية بالنظر إلى حجمها والأموال اللازمة للقيام بذلك، لهذا وجدت القروض كوسيلة هامة للقضاء على هذا المشكل إلا أن تقديم القروض يصطدم بمشكل آخر وهو كيفية استعانة هذه المؤسسة لتلك القروض بالنظر إلى الأخطار المحيطة بها. في هذا الإطار عمدت الدول إلى خلق آلية الضمان وذلك تشجيعا للمصدرين على القيام لنشاط التصدير، وتشجيعا للبنوك والمؤسسات المالية للقيام بتمويل هذا النشاط.

في هذا الشأن تلعب الأجهزة الداعمة دورا هاما سواء الأجهزة ذات الطابع الخاص أو ذات الطابع العمومي بغية تنويع وترقية الصادرات خارج المحروقات (المبحث الأول) أو تمويل الصادرات (المبحث الثاني) أو ضمان الصادرات (المبحث الثالث).

1- حسين مفيدة، مرجع سابق، ص 34.

المبحث الأول

ترقية الصادرات

تعتبر ترقية الصادرات وتنويعها من أهم ما تسعى إليه جميع الدول سواء النامية أو المتقدمة، هذا ما نجده أيضا بالنسبة للجزائر حيث كانت تصبوا إليه وذلك بالإصلاحات الإقتصادية التي باشرتها منذ بداية التسعينات، كونها إنتهجت سياستها الهادفة إلى ترقية الصادرات خاصة خارج المحروقات، من خلال العديد من الأجهزة والوسائل من أجل الدخول في الأسواق الخارجية.

تسعى الدول لزيادة وتشجيع مختلف مجالات التنمية فيها، ومنها المجال الإقتصادي كونه يعبر عن مدى قوة الدولة وكذلك عن علاقات الدولة بين بعضها البعض، وقد يسبب حروبا إذا ما إقتضى المساس بأحد الموارد الإقتصادية للدولة، فمن هنا تأتي أهمية الإعلام في كيفية استغلال المجال الإقتصادي¹ ويساعد الإعلام على الحصول على المعلومات التجارية حول السوق المؤسسة والمعلومات المتعلقة بالسلع والمشتريين (المطلب الأول)

نجد أيضا المشاركة في المعارض الدولية من بين الوسائل المعتمدة لتنمية صادرات الدول إلى أسواق الدول الأخرى كونها تعتبر واجهة عرض لمنتجات الدول، رغم وجود أنواع كثيرة من الأسواق التجارية ومع ذلك فإن لها هدف واحد وهو توسيع التجارة الموجودة بين الدول. (المطلب الثاني)

1- عبد العزيز بن سعيد الخياط، دور الإعلام في التنمية الاقتصادية، ورقة علمية مقدمة إلى المنتدى الإعلامي السنوي السابع، الجمعية السعودية للإعلام والاتصال، مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتنمية KACST، ص 03.

المطلب الأول

الإعلام التجاري كوسيلة لترقية الصادرات

يعتبر الإعلام إحدى الوظائف المهمة والضرورية ضمن الأنشطة التي تمارسها المؤسسة بشكل عام والأنظمة التجارية بشكل خاص. فهو فن إقامة وتوطيد العلاقات والفهم والثقافة المتبادلة بين المؤسسة ومختلف المتعاملين معها، عن طريق التعرف بالمؤسسة ومنتجاتها، ودراسة سلوكيات ورغبات هؤلاء المتعاملين ومحاولة إشباع حاجاتهم، والعمل على تنمية وتوسيع المصالح المتبادلة، فهو يوجه إلى الموردين لغرض تعزيز العلاقة والشرء بشروط أفضل، أو قد يوجه إلى مؤسسات مالية لغرض تطوير العلاقات القائمة وتحسينها، أو يوجه إلى بعض الجهات أو المؤسسات الرسمية أو الحكومية لغرض تسوية إشكالية قائمة، أو الحصول على بعض المعلومات اللازمة التي تخصص مسائل مشتركة، من هنا تبرز وظيفة الإعلام حيث تمكن وسائل الإعلام من تطوير أدوات الإقناع ومرافقة المعلنين في عملية بحثهم عن الكفاءة وهذا ما أثبتته نتائج مختلف الحملات الإشهارية¹.

رغم أن المعلومات التجارية التي يفترض جمعها متعددة ومختلفة، إلا أننا يمكننا أن نحاول التطرق إليها في الفروع القادمة حيث خصصنا (الفرع الأول) لتقديم المعلومات التجارية حول سوق المؤسسة، ولتقديم المعلومات المتعلقة بالمشتريين والمشتريات (الفرع الثاني).

1- بوسجرة ليليا، "دور وسائل الإعلام في تطوير العلامة التجارية للمؤسسات الاقتصادية"، مجلة العلوم الإنسانية والإجتماعية، العدد 21، سنة 2015، ص 225.

يختلف الإعلان عن الإعلام كون هذا الأخير قد يستعمل الإعلان كأحدى الوسائل الإعلامية فالهدف منه هو زيادة المبيعات عن طريق حث وتحفيز المستهلكين على الشراء لذلك فهو جزء من وظيفة التسويق.

الفرع الأول

تقديم المعلومات التجارية حول سوق المؤسسة

إن السوق بشكل عام هو المكان الذي يلتقي فيه مجموعة من المتعاملين فمنهم البائع والمشتري والوسيط وغيرهم، تجمعهم الرغبة في إنجاز صفقة، قد تكون بالنسبة لأحدهم صفقة بيع وبالنسبة لآخر صفقة شراء، وبالنسبة للآخر صفقة للحصول على عمولة أو فائدة، أي أنه المنطقة النظرية التي يلتقي فيها العرض والطلب للمنتجات أو الخدمات¹.

من هذا يتضح أن سوق مؤسسة معينة هو عبارة عن المتعاملين معهما فمنهم الموردون الذين تشتري منهم المؤسسة ما تحتاجه، ومنهم المشترون الذين يفتنون السلع والبضائع والخدمات التي تتعامل بها المؤسسة وكذلك هناك المنافسين لها والذين يمارسون نفس النشاط في السوق الذي تعمل فيه المؤسسة، كما هناك الوسطاء الذين يسهلون عليها إنجاز الصفقات التجارية والمالية التي ترغب المؤسسة في إنجازها، كما هناك المتعاملون الآخرون كالجهاز المصرفية والمالية التي تقدم خدماتها وكذلك الجهات الحكومية والرسمية التي تنظم الأنشطة التي تمارس في هذا السوق أو ذاك².

1- جلال مسعد محتوت ، مدى تأثير المنافسة الحرة بالممارسات التجارية، رسالة لنيل درجة دكتوراه في القانون، فرع

قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012، ص 12.

2- صالح - ص - خالص ، في الإعلام التجاري والمفاوضات التجارية الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 14.

لهذا علينا دراسة سوق المؤسسة وتناول بعض العناصر العامة وذلك:

1 جمع المعلومات المتعلقة بالظروف والاتجاهات الإقتصادية العامة السائدة في سوق المؤسسة:

حيث يجب جمع المعلومات حول القاعدة الإقتصادية السائدة في السوق ومعرفة الإتجاهات التي تتوي الحكومة إتباعها والفلسفة الإقتصادية التي تتبناها، ثم محاولة ربط هذه السياسات المتبعة بالأنشطة التي تمارسها المؤسسة وتحليل أثر هذه السياسات على أنشطة المؤسسة المستقبلية، كما على المؤسسة دراسة القوة الإشتراكية للمستهلك والنمط الإستهلاكي السائد في الوقت الحاضر والتغيرات المستقبلية المتوقع حدوثها وأثر ذلك على أنشطة المؤسسة، وكيف يمكن استغلال التغيرات المتوقعة لصالح المؤسسة¹.

كما أن العلاقات المالية والسياسية الخارجية للدولة تلعب دور كبير في الحياة الإقتصادية للمؤسسة لذلك عليها متابعة ودراسة التطورات الحاصلة في هذا المجال واستخلاص الآثار المرتبطة عليها وانعكاساتها على نشاط المؤسسة، فالمعلومات التجارية والإقتصادية لها أهمية كبيرة للمصدرين، فمعرفة إمكانية الأسواق الخارجية في استبعاد سلعة معينة تتوقف على عوامل كثيرة أهمها وجود طلب كبير على السلعة ومدى الحاجة إلى استيراد هذه السلعة، وإجراءات الإستيراد والمنشآت التي تقوم بالاستيراد، وحالة المنافسة القائمة في السوق وأهم مصادرها وأذواق المستهلكين وعاداتهم الإستهلاكية إلى غير ذلك من المعلومات العامة، لاشك تفيد المصدر في اتخاذ قراره بالتعامل مع الأسواق الخارجية. وعادة ما تبدأ عملية تجميع المعلومات التجارية عن سوق معينة بوضع عدة أسئلة يتعين الإجابة عنها من خلال ما يسمى بأبحاث السوق².

1- خليف بدر الدين، استراتيجية التوزيع في المؤسسة الإقتصادية (دراسة حالة مؤسسة ملبنة نوميديا - قسنطينة)، مذكرة مكملة لإجراءات نيل شهادة الدراسات العليا المتخصصة، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، سنة 2004/2005، ص 14.

2- فؤاد مصطفى محمود، دراسة أسواق التصدير، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1992، ص 28.

نجد الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) تلعب دورا هاما في هذا النطاق كونها تكفل (بنسبة بين 25 % و 50 %) بالنسبة للنفقات المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية لفائدة المصدرين وبتحسين نشر وتوزيع المنتجات الموجهة للتصدير وكذلك الموجهة لإستعمال التقنيات العصرية للإعلام والإتصال بنسبة بين 25% و 50%)¹.

2 المعلومات المتعلقة بالتوزيع الجغرافي لسوق المؤسسة:

يجب أن نجمع المعلومات عن أماكن أنشطة المؤسسة سواء على التراب الوطني أو الأجنبي، وهذا بمعنى أين توجد هذه الأسواق، إن جمع المعلومات المتعلقة بالتوزيع الجغرافي لسوق المؤسسة يتيح لها المجال لإجراء المقارنات ما بين النتائج المتحققة في كل سوق من هذه الأسواق، كما أن التغيرات المتوقعة والتطورات الحاصلة في كل سوق تلعب دور مهم وأساسي في وضع المؤسسة إستراتيجيتها التسويقية الواجب إتباعها لغرض إحتواء هذه التغيرات وتوجيهها لصالح المؤسسة².

3 -المعلومات حول الحجم الكمي للسوق:

يجب جمع المعلومات حول الحجم الكمي لكل سوق، ونعني بذلك معرفة كمية المبيعات المتحققة في كل سوق، والتغيرات والتطورات الحاصلة في مقدار الكميات المتحققة خلال السنوات السابقة وكذلك تحديد مسار الإتجاه العام في كل سوق من هذه الأسواق، ومعرفة أي هذه الأسواق، تحقق نمو في مبيعاتها، وأي منها يحقق تدهور أو ثبات المبيعات³.

1- تقديم المعلومات حول سوق المؤسسة، موقع الرسمي : www.algex.dz شهود يوم 7 جوان 2019 على الساعة 14:45.

2- صالح - ص- خالص، مرجع سابق، ص 16.

3- مرجع نفسه، ص 17.

4 -المعلومات حول المنافسين والسلع البديلة:

إن المنافسين لهم تأثير على سوق المؤسسة كما ونوعا، فكلما إزداد عدد المنافسين كلما إزدادت المنافسة، وكلما أصبحت حصة المؤسسة في السوق مهددة بالتضاؤل والعكس صحيح لذلك يجب جمع المعلومات حول المتنافسين والسياسات التسويقية التي يتبعونها وطرق البيع ومنافذ التوزيع والوسائل الإعلانية المستخدمة، ومواصفات السلع والبضائع التي يتعاملون بها، وكذلك السياسات التسعيرية التي يطبقونها¹.

5 -المعلومات حول الوسطاء:

إن هؤلاء الوسطاء وما يقدمونه من خدمات يعتبرون عنصرا أساسيا من عناصر السوق، حيث أن لهم تأثير مباشر على حركة المعاملات والمبادلات التجارية، ويلعبون دورا هاما في تنشيطها، لذلك فإنه من الضروري جمع المعلومات عن وجود هؤلاء الوسطاء في السوق الذي تعمل به المؤسسة أو في السوق الذي ترغب في دخوله، ومن بين المعلومات الواجب جمعها ما يتعلق بعددهم وتوزيعهم الجغرافي، طبيعة الخدمات والأنشطة التي يمارسونها، سمعتهم....الخ، وعلى هذا الأساس تستطيع المؤسسة أن تحدد بعد أن تجري المقارنة ما بين ما تحتاجه من خدمات الوسطاء وما هو متوفر منها في أسواقها وسياساتها التسويقية، والقنوات التوزيعية الممكن استعمالها².

6 -القوانين والإجراءات التشريعية والضريبية:

تعتبر القوانين والإجراءات التنظيمية التي تحكم وتسير الأسواق التي تعمل بها المؤسسة، معلومة ضرورية وأساسية بحيث أن الجهل بها لا يعفي المؤسسة من الإلتزام

1- الهيثوم عبد الله، دور نظام المعلومات التسويقية في اتخاذ القرارات، دراسة حالة شركة حليب النجاح مغذية، مذكرة

تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم الإقتصادية، تخصص إدارة أعمال الموارد البشرية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الملحق الجامعية مغذية، 2015-2016، ص

2- صالح - ص- خالص، مرجع سابق، ص ص 19-20.

بها، لذلك عليها أن تكون على بينة منها وأن تعمل على جميع كافة المعلومات لكي تستطيع أن تطبقها وبذلك تتحاشى الدخول في نزاعات قانونية مع مؤسسات الدولة، ومن هذه القوانين والإجراءات ما يتعلق بالاستيراد والتصدير والقوانين التي تنظم القرض المصرفي والمعاملات المصرفية، إضافة إلى ما يتعلق بالتشريعات الإجتماعية وحقوق العمال والمساهمات في صناديق الضمان الإجتماعي والصحي، وكذلك كل ما يتعلق بالتشريعات الضريبية¹.

الفرع الثاني

تقديم المعلومات المتعلقة بالمشتري والمشتريات

سنتطرق في هذا الفرع إلى نقطتين أولها المعلومات المتعلقة بالمشتري ثم المعلومات المتعلقة بالمشتريات ثانيا.

أولا: المعلومات المتعلقة بالمشتري.

إن المشتري أو المستهلك بشكل عام هو الهدف الذي يسعى إليه منتج السلعة أو مقدم الخدمة والذي يستقر عنده السلعة أو يلقي الخدمة²، يمكن تقسيم هؤلاء المستهلكين إلى المستهلك الأخير وهو الذي يقوم بشراء المنتج أو البضاعة لغرض استعماله الخاص أي أنه هو بنفسه الذي يستفيد من المنافع التي تقدمها هذه المنتجات أو البضائع أو الخدمات³ أما النوع الثاني فهو المستهلك الصناعي أو التجاري وهو الذي يقوم بعمليات الشراء لصالح أو لحسابه لكن ليس لغرض أن يستعملها إستعمالا شخصيا، ويستفيد من منافع هذه السلع وإنما لغرض إعادة بيعها على حالها بالنسبة لمشتري التاجر، أو لغرض

1- صالح - ص- خالص، مرجع سابق، ص ص 19-20.

2- ميلودة نواتية، سلوك المستهلك وأثر على الانتاجية للمؤسسة الاقتصادية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارة، جامعة عبد الحميد بن باديس، 2014-2015، ص 02.

3- شتوان صونية، محاضرات في سلوك المستهلك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، 2016-2017، ص 11.

استعمالها في النشاط الذي يمارسه ومن ثم يعيد بيعها على شكل منتجات أو خدمات وهو المشتري أو المستهلك الصناعي¹.

فعلى المؤسسة أن تجمع المعلومات التفصيلية عن دوافع المشتري وتحديد نوعها وطبيعتها ومعرفة لماذا يختار علامة معينة دون سواها ولما يفضل الشراء من مؤسسة أو تاجر معين دون غيره.

ثانيا: المعلومات المتعلقة بالمشتريات.

إن هذه المشتريات من السلع والبضائع والمنتجات يمكن تقسيمها أو تصنيفها بشكل أولي على أساس المشتري فنجد في الصنف الأول السلع الإستهلاكية وهي كافة ما يحتاجه ويستعمله المستهلك الأخير من سلع وبضائع ومنتجات أو خدمات، ونجد في الصنف الثاني السلع التجارية والصناعية وهي السلع التي يتم شراءها لغرض استعمالها في النشاط الصناعي أو التجاري².

حيث يجب على المؤسسة أن تجمع المعلومات التفصيلية المتعلقة بطبيعة هذه السلع وطرق توزيعها وتسويقها وأصول عرضها وبيعها والعوامل الواجب العناية بها وخاصة في تصاميمها وطرارها وكيفية تحريك وآثار ودوافع الشراء الاختيارية، وإعداد الحملة الإعلانية التي يمكن لها أن تجذب أكبر عدد من المستهلكين، كون الإعلان يلعب دورا كبيرا في زيادة المبيعات³.

1- ميلودة تواتية، مرجع سابق، ص 15.

2- صالح - ص - خالص، مرجع سابق، ص 34.

3- مرجع نفسه، ص 34.

المطلب الثاني

مساعدة المؤسسات على إقامة المعارض والتظاهرات التجارية.

يعد المشاركة في المعارض والتظاهرات التجارية أداة مهمة لتشجيع الصادرات التجارية، وقد أثبتت فعالية عالية في رفع مستوى الوعي حول منتجات وأعمال الشركات في الأسواق الأجنبية، كما أنها تساعد في تحسين وتطوير العلاقات مع العملاء الحاليين وتطوير العلاقات مع العملاء الجدد أو المحتملين، وتساعد أيضا في التعريف بملفات الشركات وتوفير المكان المثالي لإطلاق المنتجات أو الخدمات الجديدة لتلقي العروض وإبرام الصفقات التجارية لذا ينصح المصدر بالمشاركة في المعارض والصالونات المتخصصة في الخارج ليزيد مؤسسة من عرض منتجاتها في المعارض الدولية والتعرف على المتعاملين الجدد، لكن عند المشاركة في مثل هذه المعارض والتظاهرات التجارية يتطلب من المشارك دفع مصاريف هامة بدون أن تكون متأكدة من بيع منتجاتها وحتى من استرجاع مصاريف المعرض، لذلك تتكفل الأجهزة الداعمة بمساعدة المؤسسات على إقامة المعارض والتظاهرات الدولية، لذا تتكفل بتقديم للمصدرين مساعدات مالية من أجل المشاركة في المعارض (الفرع الأول)، ثم نوضح كيفية تدخل الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات للمساعدة على تغطية نفقات المعارض والتظاهرات التجارية (الفرع الثاني).

الفرع الأول

تقديم مساعدة مالية للمصدرين على إقامة المعارض والتظاهرات التجارية.

ترافق وزارة التجارة المتعاملين الاقتصاديين في توجهاتهم نحو الأسواق الدولية في إطار عملها المتعدد الأشكال في ترقية الصادرات المختلفة عن المحروقات وذلك بإحضار الدعم المالي والتأطير عند مشاركتها في التظاهرات الاقتصادية بالخارج، فتأسس الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) يندرج في إطار توسيع المبادلات التجارية والاندماج الدولي وضمن الأجهزة المساعدة على إقامة المعارض والتظاهرات الدولية، حيث تتكفل هذه الوكالة بعدة مجالات كلها تهدف إلى ترقية التجارة الخارجية، ومن بين هذه المجالات نجد متابعتها للمتعاملين الاقتصاديين الوطنيين وتأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الاقتصادية والمعارض والعروض، والصالونات المختصة المنظمة بالخارج¹.

كما نجد أيضا الدولة تمنح إعانات عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات، ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير، فالصندوق الخاص بترقية الصادرات مهمته الأساسية هي مساعدة المؤسسات الراغبة في المشاركة في المعارض الدولية المسجلة في برنامج وزارة التجارة وبعض المعارض الدولية الأخرى، إضافة إلى تغطية تكاليف النقل والعبور عند القيام بالعروض ومصاريف الإشهار الخاصة بالتظاهرات حيث يتكفل بجزء من نفقات المشاركة في الصالونات في الخارج (كنقل وعبور العينات

1- المشاركة في المعارض والتظاهرات التجارية، الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

www.algex.dz

الموجهة للعرض، كراء أجنحة العرض، الدعاية المتعلقة بالتظاهرات...¹ وذلك بالنسبة التالية:

- 80 % بالنسبة للمشاركة الجماعية في المعارض المسجلة في البرنامج الرسمي للمعارض والصالونات في الخارج.

- 100 % بالنسبة للمشاركة التي تكتسي طابعا استثنائيا أو تلك التي تكون في شكل شباك موحد.

- 50 % بالنسبة للمشاركة الفردية والتظاهرات الغير المدرجة في البرنامج الرسمي للمعارض والصالونات في الخارج.²

يمكن لأي شركة منتجة لبضائع أو خدمات مقرها في الجزائر وتعمل في مجال المنتجات المحلية والاستفادة من التسهيلات المصرفية سواء من أجل المشاركة في المعارض في الخارج أو من أجل التصدير عندما لا يكون المتعامل الاقتصادي في مركز يسمح له لتمويل صفقاته بنفسه، معلوم أن النفقات التي تتطلبها المعارض هي كراء المكان المخصص للعرض داخل المعرض، وما يرتبط بذلك من تجهيزات وجعل المكان صالح للعرض ونقل المسائل التي يتم عرضها بعد إخضاعها لعملية التغليف قبل إرسالها وبعد رجوعها وما يستتبع ذلك من مصاريف التنقل للأشخاص الذين يسهرون على مكان العرض، والاتصال بالزبائن خلال مدة العرض، يضاف إلى ذلك كل مصاريف الدعاية التي يتطلبها العرض والتي تتحقق حسب نوع العقد.³

1- الدليل الإرشادي للمصدر طبعة 2017، موقع الانترنت: www.cagex.com

2- مطياف سناء، مرجع سابق، ص 04.

3- محمد برادة غزيول، التصدير والاستيراد والاشكاليات القانونية، دراسة وتطبيق نصوص تنظيمية، منشورات جمعية تنمية البحوث والدراسات القضائية، مطبعة الأجنبية، الرباط، ص 120.

وفي هذا الشأن تتدخل المؤسسات المصرفية كذلك تمنح بدورها قروض تسمح للمصدر بتمويل نفقاته للمشاركة في المعارض والتظاهرات التجارية، نجد البنوك الجزائرية المعتمدة يمكن لها أن تقدم مثل هذه القروض مع تدخل الشركة الجزائرية لضمان وتأمين الصادرات لضمانها بواسطة وثيقة تأمين المعارض والتظاهرات التجارية¹.

الفرع الثاني

تدخل الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات للمساعدة

على تغطية نفقات المعارض والتظاهرات التجارية

إن الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات تتدخل من أجل تقديم تغطية جزئية للمصاريف الحقيقية التي صرفتها من أجل المشاركة في المعارض وعن المدة الزمنية التي استغرقتها بسبب فشلهم في المعرض خارج التراب الوطني².

فشركة (CAGEX) تتدخل كي تغطي النفقات المدرجة في المادة الثالثة من وثيقة المعارض والتظاهرات³ التي تنص على ما يلي:

1 - إيجار وتطوير موقف الرسوم:

-رسوم ديكور حصرية، أعمال مختلفة، إضاءة وتدفئة، تأجير المعدات، تكاليف التصنيع أو شراء مواد ديكور (نماذج، لوحات، واجهات عرض، مجموعات جاهزة للنشر، أفلام، فيديو ، الخ...)

1- إريزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق، ص 38.

2- محمد برادة غزيول، مرجع سابق ، ص 119.

3- Article 3 de la Police foire et exposition, p 07.

2 تخضع لتكاليف النقل "من مكان إلى آخر" للمواد المعروضة (بما في ذلك تكاليف التعبئة والتأمين الإحتياطي) التالي:

تكاليف نقل المواد المعروضة، ولكن موضوع أمر شركة قبل الحدث أو أن يكون جزءا من مشروع قيد الانشاء يكون توقيعه قبل الحدث.

3 إعادة تكاليف نقل الرجوع النفقات لشل حركة المواد المعروضة مع مراعاة التحفظات التالية:

- يجوز للمؤمن أن يختار إما تغطية إعادة تكلفة العناصر المعروضة، أو تغطية تكاليف مالية تقدمها الشركة على الفور، أو بعد المعرض، للمواد المذكورة حتى تاريخ البيع، ولا يتجاوز المدة المحددة في "الشروط الخاصة".
- في الحالة الأخيرة، قد يطلب المؤمن له أيضا، فيما يتعلق بالمواد في المظاهرة دعم تكاليف استهلاك المعدات المذكورة (بحد أقصى 30 % في السنة) لفترة تصل إلى 12 شهرا في الحد الأقصى.
- يتم تغطية تكاليف النقل "إيداع العودة" للمواد المكشوفة، شريطة أن تتم إعادة الشحن في غضون فترة زمنية محددة في الظروف الخاصة، اعتبارا من تاريخ إغلاق الحدث (المعرض).

4 مصاريف سفر المندوبين:

- ما يصل إلى 6 رحلات فردية أو رحلة متابعة لشخصين، شريطة أن تتم الرحلة الأولى في الأشهر الستة السابقة لتاريخ افتتاح الحدث والثانية في الستة الأشهر التالية لتاريخ إغلاق ذلك.

-في أي حال، لا يجوز أن تتجاوز المبالغ التي تؤخذ في الاعتبار لحساب التعويض المؤقت تكلفة تذاكر السفر ذهابا وإيابا، عن الطريق المباشر، على أساس أسعار الدرجة السياحية.

5 -يتم تحديد نفقات السفر والمعيشة المحددة في "الشروط الخاصة".

6 -تكاليف الاعلان:

يمكن تلخيص تكاليف الإعلانات المتكبرة للحدث على النحو التالي:

الإعلان في الكتالوج الرسمي للحدث

-طباعة المعايير الفنية أو الإعلانية باللغات الأجنبية التي يتم بثها بمناسبة الحدث؛

-إعلانات في الصحافة المحلية؛

- عينات مجانية توزع خلال فترة التفتح¹

1 – la compagnie Algerienne d'Assurance et de Garantie des Exportation, Police foire et exposition, p 08.

المبحث الثاني

تمويل الصادرات

إن التمويل هو أن يقوم شخص طبيعي أو معنوي بتقديم أموال لشخص آخر طبيعي أو معنوي¹.

تكتسي عمليات التجارة الخارجية أهمية بالغة، لا يمكن التغاضي عنها خاصة من طرف البنوك، نجد هذه الأخيرة تلعب دورا كبيرا في مجال تمويل التجارة الخارجية، وفي هذا المجال هناك أساليب وتقنيات تستخدم في تمويل الصادرات، والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطوير عمليات التجارة الخارجية بجانيها الصادرات والواردات².

أبعد قانون النقد والقرض الخزينة عن منح القروض، وبقي دورها يقتصر على تمويل الاستثمارات الإستراتيجية المخططة من طرف الدولة، وأصبح القطاع المصرفي هو المسؤول عن منح القروض، الذي ينقسم بدوره إلى أربعة (04) أنواع رئيسية من البنوك، بنوك تجارية، بنوك استثمارية، بنوك الادخار والتوفير، بنوك أعمال، حيث يمكن عمل كل منها كوسيط بين أصحاب الفائض المال وأصحاب العجز المال، ومن ثم أصبح توزيع القروض لا يخضع لقواعد إدارية وإنما يركز أساسا على مفهوم الجدوى الاقتصادية للمشروع³.

1- مهدي ميلودي ، أدوات التمويل المصرفي التربوية ودورها في دعم المؤسسات الاقتصادية مع عرض لبعض التجارب في الدول النامية، الملتقى الأولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة ، يومي 21 -22 نوفمبر 2006.

2- قادري محسن ، عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى الاقتصاد السوق، دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري، (وكالة تقرت)، مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي تخصص مالية وبنوك، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، سنة 2013-2014، ص 03.

3- حسني مفيدة، مرجع سابق، ص 18.

نجد البنوك والمؤسسات المالية تمنح قروض، أي تمويلات لازمة يقصد مساعدة المتعاملين في التجارة الخارجية، لتحسين مبادلاتهم التجارية خاصة عندما يتعلق الأمر بالتصدير، والتي هي محل ضمان بواسطة تأمين القرض عند التصدير وتختلف أشكال هذه التمويلات حسب المهلة المقررة للعملية التجارية المراد القيام بها وطبيعتها والأعراض التي ستوجه إليها¹.

في هذا الشأن سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى تقنيات التمويل، حيث نجد كل من القروض قصيرة مدى (المطلب الأول) والقروض متوسطة وطويلة المدى (المطلب الثاني).

المطلب الأول

التمويل قصير الأجل

تعتبر القروض قصيرة الأجل تلك القروض التي تتراوح مدتها بين ستة (06) وثمانية عشر (18) شهرا، موجهة لتمويل الصادرات المرتبطة بمواد الاستهلاك والمواد الأولية يمنح هذا النوع من القروض لتمويل كافة المشروعات الزراعية والتجارية الموجهة للتصدير، ويهدف تشجيع هذا النوع من القروض تم تأسيس بنوك متخصصة لتقديمها، هذا ما ينطبق على الدول المتقدمة، منها تأسيس بنك فرنسا للتجارة الخارجية، تم تأسيس هذا البنك لتقديم قروض داخلية وخارجية لدعم العمليات الخاصة بالتجارة الفرنسية، وذلك بتعاون الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية، والدول النامية أيضا مثل البنك المغرب لتمويل الصادرات. أما في الجزائر، كما ذكرناه سابقا، لا نجد هذا النوع من التخصص فـقانون النقد والقرض الجزائري يمنح كل البنوك والمؤسسات المالية المعتمدة التي تمارس

1- إرييل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق، ص 38.

نشاطها في الجزائر القيام بأي نشاط تمويلي دون إستثناء، ويمتد الأمر بذلك إلى القروض قصيرة الأجل¹.

في هذا الصدد خصصنا الفرعين الموالين من أجل تقديم نموذجين فقط لتمويل التجارة الخارجية القصير الأجل خصصنا (الفرع الأول) للاعتماد المستندي كنموذج أما (الفرع الثاني) تأكيد الطلبية كنموذج آخر.

الفرع الأول

الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستند من أكثر الوسائل انتشارا في مجال التجارة الخارجية باعتباره الوسيلة الأنجح في تسوية عمليات البيع الدولية، وذلك بالنظر إلى الحماية القانونية التي يوفرها عقد الاعتماد لأطرافه، فهو يضمن للبائع حصوله على ثمن البضاعة، وبالمقابل يضمن للمشتري إستلامه للبضاعة محل عقد البيع، ويكون ذلك بتدخل طرف ثالث وهو البنك².

لهذه الآلية دورا أساسيا في تمويل وضمان التجارة الخارجية، فلقد أنشأت تلبية لحاجات التجار الذين كانوا بحاجة إلى أموال لإنفاقها خارج بلدهم في شراء ما يحتاجون إليه من بضائع دون أن يضطروا لنقل هذه الأموال نظرا للأخطار المحيطة بها، فهذه التقنية تعتبر من تقنيات تمويل التجارة الدولية قصيرة الأجل، يتعهد المصرف بمقتضاه بفتح اعتماد لصالح المستفيد بناءً على طلب لأمر بفتح الاعتماد بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل، لقد ظهرت فكرة الاعتماد المستندي بسبب عدم ثقة كل طرف من طرفي العقد البيع الدولي في الطرف الآخر نتيجة للفاصل المالي بينها وعدم

1- إريزل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق، ص 37.

2- بورزام رمزي، الآثار القانونية للاعتماد المستندي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق تخصص قانون الأعمال، جامعة سطيف، 2، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2013-2014، ص 08.

معرفة كل منهما الآخر، لذا يتم الاستعانة بمؤسسة وسيط يثق فيها كل من المصدر والمستورد تمر من خلالها المستندات وكذا الثمن، وهذه المؤسسة هي البنك¹.

يعرف الاعتماد المستندي على أنه أي ترتيب غير قابل للنقض كيفما سمي أو وصف، بالتالي يشكل تعهدا أكيدا على المصرف المصدر للوفاء عند تقديم المستندات المشترط تقديمها في عقد فتح الاعتماد والوفاء هذا يعني الدفع لدى التقديم أو الإطلاع إذا كان الاعتماد متاحا بالدفع لدى الاطلاع، أو التعهد بالدفع المؤجل إذا كان الاعتماد متاح بالدفع المؤجل أو قبول سند سحب من المستفيد ودفع قيمته عند استحقاق إذا كان الاعتماد متاحا بالقبول².

من خلال التعاريف السابقة يتضح لنا أنه يشترك في الاعتماد المستندي ثلاث (03) أطراف أساسية هي:

1 المشتري (العميل الأمر): هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

2 البنك فاتح الاعتماد: هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك يقوم بفتح الاعتماد ويرسل خطاب الاعتماد إما للمستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

1- عامر دواوي وائل، الاعتماد المستندي ك تقنية دفع و ضمان للتجارة الدولية دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية الريفية (BADR) الوكالة 744 سكيكدة، مرجع سابق، ص 67.

2- ملحق الأصول الموحدة للاعتمادات المستندية الصادرة عن الغرفة التجارية الدولية رقم 600 الصادرة في 2007 عن غرفة التجارة الدولية، جمعية عمال المطابع التعاونية، الأردن، ص 04.

3 البائع (المستفيد): هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته، وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد¹.

الفرع الثاني

تأكيد الطلبية

من أساليب تمويل التجارة الخارجية نجد تأكيد الطلبية حيث يقوم البنك بموجب هذه الآلية التزامه إلى المصدر حيث يقوم بناء على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا، حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب، كما في حاله إعساره مثلا، هذه الآلية معمول بها خاصة في القانون الفرنسي الذي أنشئ فروعاً تابعة لتجمع بنكي لغرض استرداد حقوق المصدرين ذات الصلة ببيع مواد التجهيز، بشرط أن لا تتجاوز قيمة عقود التصدير حداً معيناً، ولا تتجاوز مدة دفعها ثلاث (03) سنوات.

والشركة المختصة تلتزم بالدفع نقدا القروض المتصلة لبنك الحقوق التابعة للمصدر، وذلك بمجرد التسليم وليس لها حق بالرجوع على المصدر، وهذه الشركة تقدم هذا النوع من القروض فهي تتحصل على عمولة تتراوح ما بين 1,5 و 4,5 % خلال كل سنة، وميزة هذه الآلية للتمويل هي حصول المصدر على الدفع نقداً.

1- ليلي بعثاش، أثر الغش في عقد الأساس على تنفيذ الاعتماد المستندي، أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه العلوم في العلوم القانونية، جامعة الحاج لخضر، باتنة كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2013-2014، ص 06.

تتم هذه الآلية على النحو التالي:

- يقوم المصدر بإعلام الشركة المختصة بالمعاملات التي أجراها مع زبونه المشتري.
- تقوم الشركة التي تحل محل المصدر في متابعة تلك المعاملات بتسديد قيمة هذه الأخيرة.

- تقوم هذه الشركة المختصة بإعادة التمويل في إطار قرض التصدير المتوسطة المدى بواسطة بنك فرنسا للتجارة الخارجية وبنك بفرنسا¹.

المطلب الثاني

القروض متوسطة وطويلة المدى

التمويل المتوسط المدى هو ذلك التمويل الذي تتراوح مدته من ثمانية عشر (18) شهر إلى سبعة (07) سنوات وينصب على مواد التجهيز والمواد الصناعية، أما التمويل الطويل المدى فهو ذلك الذي تتعدى مدة سبعة (07) سنوات تصل أحيانا إلى عشرة (10) سنوات، ويتعلق بعقود المفتاح في اليد أو بيع السفن أو الطائرات².

يتم تقديم هذه القروض من أجل الشراء أو من أجل التوريد يستعمل هذا النوع من التمويل في الجزائر من قبل البنوك وهذا رغم ضعف الصادرات خارج المحروقات واعتماد الدولة للمحروقات كأسلوب وحيد للحصول على العملة الصعبة لسنوات طويلة، واحتكارها للتجارة الخارجية أيضا لفترة طويلة بواسطة بنك الجزائر المخول له وحده تقديم هذا النوع

1- إريزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق، ص 60.

2- علودة نجمة دامية، مرجع سابق، ص 49.

من القروض في إطار مخططات التمويل من قبل الدولة وعدم السماح للبنوك الأخرى بممارسة هذا النشاط¹.

من التقنيات والآليات المعتمدة في هذا الشأن سواء بالنسبة للمتوسطة أو لطويلة الأمد تتمثل في القروض من أجل الشراء (الفرع الأول) أو القروض من أجل التوريد (الفرع الثاني)

الفرع الأول

القروض من أجل الشراء

يعتبر القرض من أجل الشراء أداة التمويل الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية من أجل تشجيع المبادلات التجارية الدولية لتطوير وتحسين أداء المؤسسة المصدرة، فالقرض من أجل الشراء آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا لمصدر، وتمنح قرض للمشتري لفترة 18 شهرا ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين الوسيط والبنوك المعنية بفرض إتمام عملية هذه، في الجزائر تم النص على هذا النوع من القروض من خلال قيام الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) إصدار لوثيقة تأمين القرض من أجل الشراء، حيث تعرف القرض من أجل الشراء على أنه ذلك القرض المالي الذي يقوم بمنحه بنك جزائري لفائدة مفترض أجنبي بقصد السماح له بالدفع نقدا جزء من الثمن المخصص للسلع أو الخدمات التي يتحصل عليها من قبل المصدر الجزائري².

1- عامر داودي وائل، الاعتماد المستندي كتقنية تقنية دفع وضمان التجارة الدولية، دراسة حالة البنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) الوكالة 744 سكيكدة، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الإقتصادية، تخصص مالية واقتصاد، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013-2014، ص 58.

2- إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق، ص 51.

من هذا التعريف نستخلص أن القرض من أجل الشراء يتضمن ثلاثة (03) أطراف هم المصدر، المشتري، والبنك، لذلك سيتم التطرق إلى الكيفية التي يمنح بها هذا القرض (أولاً) وكيف تتدخل البنوك (ثانياً) ثم الهدف من هذا القرض (ثالثاً)¹.

أولاً: كيفية منح قرض المشتري.

يمنح القرض عن طريق فتح القرض الذي يتخذ شكل اتفاقية يطلق عليها تسمية فتح القرض أو الائتمان تبرم بين بنك ما ومشتري أجنبي، يلتزم من خلاله البنك بوضع تحت تصرف الزبون المفترض المبالغ النقدية الضرورية والوجهة لتنفيذ التزامه بدفع الثمن نقداً للمصدر. هذا العقد هو مستقل عن العقد الأصلي المبرم بين المشتري والمصدر المتمثل في عقد التصدير والذي ينص على دفع الثمن نقداً².

تتضمن هذه الاتفاقية شروط فتح قرض المشتري والتي من خلاله يتضمن البنك ومجموعة من البنوك بالتسديد للمصدر في الآجال المعينة مع ضمان غير ملغى أو غير قابل للإلغاء من طرف المشتري على تسديد قيمة البضاعة حسب ما يقتضيه العقد المتفق عليه³.

ثانياً: تدخل البنوك.

إن البنوك المخولة لها التدخل بقصد منح هذا النوع من القروض تختلف من قانون لآخر، حيث هناك من الدول من لم تحدد بدقة البنك الذي يمنحها - منها الجزائر - إذ

1- شيلالي حكيم وحنان منصور ، صيغ تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسات الاقتصادية دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي وكالة البويرة 37، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية المؤسسة، جامعة ألكلي محند أولحاج، البويرة ، سنة 2014-2015، ص 65.

2- علودة نجمة دامية، مرجع سابق، ص 50.

3- إيمان بوزيد وحسينة عودة، تسيير مخاطر التمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية، دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكالة 488 تبسة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، جامعة العربي التبسي ، تبسة سنة 2015-2016، ص 32.

بالعودة إلى النصوص القانونية المنظمة لنشاط البنوك والمؤسسات المالية لا نجد أية إشارة إلى الجهة المصرفية التي تقوم بمنح هذا النوع من القرض، كما أن التعليمات الصادرة عن بنك الجزائر رقم 70-92 نصت على أن البنوك والمؤسسات المالية التي تمارس نشاطها على التراب الوطني يسمح لها بتقديم مختلف القروض من بينها القرض من أجل الشراء بشرط فقط التصريح بذلك لدى بنك الجزائر¹.

أيضا وثائق الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) في تعريفها للقرض من أجل الشراء استعملت عبارة عامة في إشارتها إلى الجهة التي تمنح هذا القرض.

ثالثا: الهدف من هذا القرض.

إن الهدف من منح البنوك للقروض من أجل الشراء هو التزام المشتري بتنفيذ التزامه الممثل في دفع الثمن للمصدر مقابل حصوله على البضائع والخدمات المتفق عليها، ففي هذا الشأن نجد هذا المشتري المفترض يعطي لبنكه أمرا غير قابل للإلغاء بأن يضع تحت تصرف المصدر مبلغا نقديا لحسابه وباسمه سحب ما هو متفق عليه في عقد التصدير².

1- نقلا عن إريزيل الكاهنة: المادة الأولى من instruction N° 70-92, op.cit

2- نقلا عن إريزيل الكاهنة:

الفرع الثاني

القروض من أجل التوريد

يعرف القرض من أجل التوريد على أنه ذلك القرض الذي يمنحه المصدر إلى المشتري بتدخل بنك ما، فهو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته وهو ناشئ بالأساس عن مهلة التسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد أو المشتري¹.

يقدم هذا القرض وفقا لشروط معينة خاصة ما يتعلق منها بالحصول على الموافقة من الهيئات العمومية والبنك المقرض، وفي هذا الصدد نجد أصناف معينة للقرض من أجل التوريد ومنها:

أولاً: القروض من أجل التوريد متوسط المدى.

هي تلك القروض التي تتراوح مهلتها ما بين ثمانية عشر (18) شهرا و سبعة (07) سنوات، تسري هذه المدة من تاريخ بداية تنفيذ الالتزامات التعاقدية من جانب المصدر الخاص بتسليم البضاعة لأنها تعبر عن بداية سريان الدين².

ثانياً: القروض من أجل التوريد طويلة المدى.

هي تلك القروض التي تتراوح مهلتها سبعة (07) سنوات وتصل أحيانا إلى عشرة (10) سنوات، وهي موجهة للعمليات التجارية الهامة ذات القيمة المالية المرتفعة التي تخص البلدان النامية على وجه التحديد ويتحصل عليها المصدر لدى نفس الجهات المصرفية التي تمنح القروض متوسطة المدى مع إعادة خصمها.

1- عامر دواوي وائل، مرجع سابق، ص 56.

2- علودة نجمة دامية، مرجع سابق، ص 51.

إن منح هذا النوع من القروض خاضع لشروط دقيقة ومعقدة نوعا ما، فنجد المشرع الفرنسي مثلاً يوكل المهمة إلى كل من بنك فرنسا للتجارة الخارجية والخزينة العمومية مع ضرورة وجود ضمان الدولة لها¹.

في هذا الصدد نأخذ الاعتماد الإيجاري كنموذج من بين نماذج القروض البنكية طويلة الأجل:

• الاعتماد الإيجاري كنموذج قروض طويلة المدى:

عبارة عن آلية لتمويل التجارة الخارجية ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفويض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه، ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين المقيمين وغير المقيمين، وهي في الحقيقة نفس الطريقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال².

يستخدم هذا النوع من الاعتمادات في تمويل العمليات العالمية الكبيرة مثل تمويل أنابيب النفط والغاز، بناء السفن، يتمثل مضمون هذه العملية في بيع مصدر في دولة ما بعض المعدات التي تنتجها شركة تأجير في نفس الدولة، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى، غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار، وفي معظم الأحوال يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير.

من خلال هذه التقنية يكون المصدر غير معرض لخطر الصرف وخطر عدم دفع المشتري، كما يكون المستورد ليس عليه أن يجمد الأموال لدفع ثمن المواد المستوردة،

1- إرييل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق، ص 58.

2- ضيف خلاف، مرجع سابق، ص 83.

فيكفي أن يدفع قيمة الإيجار، حيث يكون تكاليف هذا الخير بصفة عامة مرتفعة من تكاليف القرض متوسطة الأجل الذي يمنحه البنك، وذلك لأن مبلغ الإيجار يتضمن ثمن التجهيزات المؤجرة، أعباء الاستغلال، وهامش الربح لشركة قرض التأجير¹.

ظهر هذا النوع من القرض في الولايات المتحدة الأمريكية ثم اقتبسته مختلف التشريعات منها المشرع الجزائري بموجب الأمر رقم 96-09 المتعلق بالاعتماد الإيجاري².

وتتمثل الغاية الأساسية من هذه الآلية في تقديم العون للمشروعات التجارية والصناعية للحصول على التجهيزات اللازمة لها لمباشرة أو تطوير نشاطها دون أن تضطر إلى تجميد أموالها وتعرض حالة السيولة فيها للخطر، في مجال الصادرات يطبق على هذا النوع من الاعتماد بالتأجير التمويلي للصادرات أو بالتأجير التمويلي العابر للحدود فعملية التأجير التمويلي يمكن أن تتم من خلال فروع مالية أو شركات بلد إقامة المشتري الأجنبي أو من خلال مؤسسة مالية متخصصة توجد في بلد ثالث، وقد اعتبر المشرع الجزائري الاعتماد الإيجاري كعملية من عمليات القرض لأنها تشكل طريقة تمويل اقتناء الأصول المنقولة أو الغير المنقولة ذات الاستعمال المهني أو المحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية³.

تتجسد هذه الآلية كما يلي:

- عقد يبرم بين البنك أو مؤسسة مالية غير مقيمة بالجزائر وبين متعامل إقتصادي مقيم بالجزائر، أو بين مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر وبين مورد غير مقيم بالجزائر.

1- إيمان بوزيد وحسينة عودة، مرجع سابق، ص 34.

2- أمر رقم 96-09 مؤرخ في 10 جانفي 1996 يتعلق بالاعتماد الإيجاري، جريدة رسمية عدد 03 الصادرة في 14 جانفي 1996.

3- أنظر المادة الثانية (02) من الأمر رقم 96-09، مصدر سابق.

- يلتزم من خلاله البنك أو المؤسسة المسماة بـ "الموَجِّر" بالسماح للمتعامل الاقتصادي بالحصول على التجهيزات أو عتاد أو أدوات لاستعماله المهني له مقابل دفع هذا الأخير الأقساط إذا أراد أن يمتلك هذه المواد.
- يبقى البنك مالكا لهذه الأصول إلى غاية انتهاء العقد، أي بعد شراء المستأجر أو المتعامل الاقتصادي لها¹.

المبحث الثالث

ضمان الصادرات

نظرا لكثرة وتنوع المخاطر التي تتعرض لها العملية التصديرية والتي تحول دون بلوغ المصدرين الأسواق الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، ولتجاوز هذه الأخطار والمعوقات أسست أدوات مهمة تمثلت على وجه الخصوص فيما يعرف بضمان الصادرات.

هذا ما سنتطرق إليه في مطالب هذا المبحث، حيث ثم تخصيص (المطلب الأول) للتحديث عن طبيعة هذا الضمان ثم التحدث عن كيفية الاستفادة منه في (المطلب الثاني). لنتوصل في الأخير إلى بيان الآثار المترتبة على هذا الضمان (المطلب الثالث)

المطلب الأول

طبيعة ضمان الصادرات

1- المواد 1 و 7 و 10 من الأمر رقم 96-03، مصدر سابق.

إن المصدر عليه باللجوء إلى شركات التأمين المختصة من أجل الحصول على ضمان هذه الشركات ضد الأخطار التي تواجهه أثناء ممارسته للعملية التصديرية، على اعتبار أنه لا يستطيع تحمل مصاريف التصدير لوحده وإنما بتدخل البنوك، وعليه فهو ليس قادرا على تحمل خطر القرض نظرا لحجم العملية الممولة ومدتها، وعلى هذا سنتعرض إلى مفهوم الضمان في (الفرع الأول) ثم التكييف القانوني له (الفرع الثاني).

الفرع الأول

مفهوم ضمان الصادرات

قبل الشروع في تقديم مفهوم ضمان الصادرات بشكل عام، لابد أن نشير أولا إلى مفهوم مصطلح الضمان حيث يستخدم هذا المصطلح لوصف نوع خاص من التغطيات التأمينية تضمن فيه وثيقة التأمين الخسائر الناجمة عن إخلال طرق ما بأداء التزامه أو أداء بشكل خاطئ، ويكون هناك ثلاثة (03) أطراف في وثائق الضمان هم: المؤمن، المؤمن له، المؤمن عليه¹.

لقد عرف المشرع الجزائري في المادة 619 من القانون المدني²، على أنه عقد يلتزم بمقتضاه المؤمن (شركة التأمين) أن يؤدي إلى المؤمن له أو المستفيد الذي اشترط التأمين بصالحه مبلغا من المال أو إيراد راتبا أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع أو تقف الخطر المبين في العقد وذلك مقابل قسطا أو دفعة مال أخرى يؤديها المؤمن له

1- طارق جمعة سيف ، تأمين التجارة الخارجية تأمين إئتمان الصادرات، ضمان سداد الضرائب الجمركية، تأمين رفض السلطات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008، ص 17.

2- المادة 619 من أمر رقم 58-75 مؤرخ في 25 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، جريدة رسمية عدد 73، صادرة في 30 سبتمبر 1975.

للمؤمن من خلال فترة زمنية معينة، فالتأمين هي وسيلة إقتصادية يمكن عن طريقها استبدال خسارة كبيرة محتملة بأخرى صغيرة مؤكدة¹.

أما فيما يخص ضمان الصادرات قام المفكرين الإقتصاديين و العالميين في قطاع التأمين في عالم ضمان الصادرات، بدرجة أساسية بالإختلالات الداخلية للدول والمؤسسات في البلدان النامية على حد سواء، حيث يركزون على الصعوبات التي يواجهونها في إيجاد تأمين بأقساط معقولة لتغطية أخطار التجارة الدولية التي عادة ما تكون وراء الفشل في الأسواق الدولية، من بين المفكرين الإقتصاديين الذين عرّفوا ضمان الصادرات الأستاذين **pierre Maure , henri loubergé** عرّفوه على أنه عقد تلتزم بمقتضاه شركة تأمين مقابل أقساط التأمين، بتعويض المصدر المؤمن (حاصل العقد) عن الخسائر الناجمة عن عدم استخلاص المبالغ المستحقة والمتعلقة بتصدير سلع أو خدمات أو تعويض عن الخسائر الناتجة عن وقف الصفقة أو إلغائها نهائيا أو انخفاض مردودية السوق أو فشل عملية تسويق المنتوجات في الأسواق الجديدة، والتي تنتج عن وقوع مخاطر تجارية أو اقتصادية أو سياسية أو كوارث طبيعية².

ويعرفه المفكر الاقتصادي العالمي " باستا" بأنه شكل من أشكال التأمين يقوم بضمان الأخطار التي قد يتعرض لها المتعامل الاقتصادي في الأسواق الدولية يكمن هذا الضمان في تأمين القرض الذي يقدم للمستورد، بحكم أن غالبية المبادلات التجارية

1- رابح بوجادي، تأمين واردات الجزائر المنقولة بحرا، دراسة ميدانية الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT، مذكرة مكملة لمتطلبات شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، جامعة أم البواقي كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، 2012-2013، ص 04.

2- قمر طيبة عبد الكريم، مرجع سابق، ص 20.

الدولية لا يتم تسديدها فورا حتى ولو ليوم واحد وبالتالي فإنها تتم بأجل، مما يجعل ضمانها مهم لتفاد الأخطار الممكن حدوثها، إذن الشيء المؤمن هنا هو القرض¹.

يعتبر تأمين الصادرات نوع خاص من أنواع التأمين فرضته حاجة الدول التي تعتمد على التصدير كمصدر من مصادر الدخل القومي ويختلف هذا النوع من التأمين عن التأمين ضد الأخطار العامة في أنه يغطي واقعة قانونية تتمثل في عدم وفاء المصدر بحصيلة صادرة مع تنفيذه لإلتزامه إتجه المستورد تنفيذا كاملا، لذلك يلعب ضمان الصادرات دورا هاما في الاقتصاد، وتزداد أهميته في ظل حرية عمل آليات السوق في الحياة الاقتصادية فهو نشاط تأميني، يوفر لمصدري السلع والخدمات الحماية من مخاطر عدم الوفاء التي قد يتعرضون لها في الأسواق الخارجية، فيهتم بتأمين مستحقات البائع في مواجهة المشتري ويضمن للمصدر حصيلته من المستورد بحيث يوفر له تأمينا شاملا ضد الأخطار ويتمكن المصدر من فتح أسواق جديدة للصادرات².

يهتم تأمين الصادرات بتغيير التغطية التأمينية لمستحقات المصدرين في مواجهة المستوردين بالأسواق الخارجية في حالة فشلهم في صداد إلتزاماتهم نتيجة تعرضهم لمخاطر تجارية أو غير تجارية، بالإضافة إلى تقليل الخسائر الناجمة عن عدم الوفاء بالسداد عبر استفادة المصدريين من المطالبة التي تدفعها الوكالة، كما يمنح الثقة للمصدريين لدخول أسواق جديدة وأن يبيعوا باطمئنان أكثر تحت تسهيلات الائتمان³.

1- وصاف سعدي، ضمان إئتمان التصدير في البلدان النامية cotunace التونسية نموذجاً، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة، دون سنة النشر، ص 02.

2- قمر طيبة عبد الكريم، مرجع سابق، ص 20.

3- مرجع نفسه، ص 20.

الفرع الثاني

التكيف القانوني

إن ضمان الصادرات تنظمه نصوص قانونية تختلف من دولة إلى أخرى تبعا للسياسة الاقتصادية التي تنتهجها كل دولة. ففكرة ضمان التجارة الخارجية إمتدت إلى مختلف الدول المتقدمة منها والنامية، فإدخال نظام تأمين القرض عند التصدير إلى الجزائر عكس السياسة الاقتصادية التي تنتهجها الجزائر حاليا والتي تعرف الانتقال من نظام إقتصادي اشتراكي إلى نظام إقتصادي رأسمالي لظروف خاصة عرفها الاقتصاد الجزائري في مرحلة من مراحله، ففي ظل النظام الاشتراكي الذي إحتكرت فيه الدولة جميع القطاعات بما فيها قطاع التأمين والتجارة الخارجية¹.

لم يعرف نظام تأمين القرض عن التصدير أي نشاط، وهذا بالرغم من اعتبار المشرع الجزائري تأمين القرض عند التصدير عملية من عمليات التأمين وإحالاته لتطبيق القواعد الواردة في القانون رقم 80-07 المتعلق بالتأمينات².

ذلك أن تمويل النشاط الاقتصادي كان من قبل الخزينة العمومية، كما أن دور البنوك كان يقتصر على مجرد تسيير المخططات الموجهة لتمويل الاستثمارات المعدة من طرف الخزينة العمومية، مما أدى إلى تهميش دور القرض في تمويل المشاريع العمومية والخاصة، لكن الوضع تغير فيما بعد إثر تعرض الاقتصاد الجزائري لأزمات حادة هذا ما أدى بالسلطات إلى إعادة النظر في تنظيم تجارتها الخارجية عن طريق إيجاد وسائل كفيلة بتشجيعها وتطويرها خاصة بالاعتماد على سياسة تنمية الصادرات خارج المحروقات، وعدم الاكتفاء بهذه الأخيرة كمورد وحيد للعملة الصعبة، فتم التفكير في

1- أمر رقم 66-127 مؤرخ في 27 ماي 1966، يتضمن إحتكار الدولة لعمليات التأمين، جريدة رسمية عدد 43 الصادرة في 31 ماي 1966.

2- قانون رقم 80-07 مؤرخ في 09 أوت 1980 يتعلق بالتأمينات، جريدة رسمية عدد 33، الصادرة في 12 أوت 1980.

تجسيد نظام للضمان كوسيلة من بين الوسائل التي تساعد على تحقيق ذلك، فعرف بذلك نظام القرض عند التصدير إنتعاش كبيرا مع بداية سنة 1996، بموجب الأمر رقم 96-06 مؤرخ في يناير سنة 1996¹، تديره الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX)، حيث يدخل هذا النظام ضمن الإستراتيجية الكلية لتنمية الصادرات الوطنية خارج النفط التي بدأت السلطات العمومية في الجزائر التفكير فيها بقوة بعد الصدمة التي أصابت أسواق النفط العالمية مع منتصف الثمانينات².

يمكن أن نكتشف موقف المشرع الجزائري عن الطبيعة القانونية لتأمين القرض عند التصدير من خلال المادة الأولى من أمر رقم 96-06 سالف الذكر، حيث جاء بصريح العبارة على ما يلي: " يتضمن 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"³.

فقانون التأمين سواء الصادر سنة 1980⁴ أو سنة 1995⁵ لا يقصي أبدا تأمين القرض من مجال تطبيقهما، كما أنه لم يتم تنظيمه، فالمرسوم التنفيذي رقم 45-338⁶ في الفقرة الثانية من المادة 05 يعتبر تأمين القرض عملية من عمليات التأمين ويخضعه بذلك لتطبيق أحكام القانون رقم 95-07 المتعلق بالتأمينات سالف الذكر، فيعتبر تأمين

1- أمر رقم 96-06 مؤرخ في 02-01-1996، يتضمن تأمين القرض عند التصدير، جريدة الرسمية العدد 3، الصادرة في 14 جانفي 1996.

2- قدري عبد المجيد، وصاف سعيد، "آلية ضمان الإئتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثاني، جوان 2002، ص 233.

3- عشاري أسماء، مرجع سابق، ص 50.

4- قانون رقم 80-07، مؤرخ في 09 أوت 1980 المتعلق بالتأمينات، مصدر سابق.

5- أمر رقم 95-07 مؤرخ في 25 جانفي 1995 يتعلق بالتأمينات، الجريدة الرسمية عدد 13، الصادرة في 8 مارس 1995.

6- مرسوم تنفيذي رقم 95-338، مؤرخ في 30 أكتوبر 1995 يتعلق بإعداد قائمة عمليات التأمين وحصرها، جريدة رسمية عدد 65، الصادرة في 31 أكتوبر 1995.

القرض نوعا من التأمين، ويزداد الوضع أكثر عندما يتعلق الأمر بنظام تأمين القرض عند التصدير على أساس أنه منظم بأحكام خاصة بموجب قوانين خاصة (أمر رقم 96-06، سالف الذكر)، حيث يعتبر هذا النظام نظاما تأمينيا بآتم معنى الكلمة، لكن لا يمنع من الإجابة في بعض المسائل إلى تطبيق القاعد العامة الموجودة في قانون التأمين العادي، وتطبق في هذه الحالة القاعدة القائلة "الخاص يقيد العام"، لأن هذا التنظيم الخاص يؤكد على بعض خصوصيات نظام تأمين القرض عند التصدير والتي لا نجدها في التأمين العادي، خاصة عندما يتعلق الأمر بطبيعة الأخطار المغطاة والتي تم التطرق إليها سابقا. نصل في الأخير إلى أن نظام تأمين القرض عن التصدير هو نظام تأميني بالمعنى الصحيح، وهذا رغم عدم إخضاعه للقواعد العامة للتأمينات، وهذا نظرا لمزايا وخصوصيات يعرفها ولا نجدها في باقي التأمينات والتي قد تطبق تطوره وتكيفه مع طبيعة العمليات التي يقوم بضمانها والمتمثلة في "ضمان الصادرات"¹.

المطلب الثاني

كيفية الاستفادة من الضمان

إن الأخطار التي يمكن أن يتعرض لها المصدر أثناء إقترامه للأسواق الخارجية، تقل كثيرا من عملية التجارة الخارجية ولذلك تم وضع تحت تصرف المصدرين آليات لضمان هذه العملية خاصة عندما يتعلق الأمر بتأمين القرض عند التصدير فعليه الشركات المختصة في هذا النوع من التأمين تصدر وثائق موجهة مباشرة للبنوك التي تقدم هذه القروض وهو ما ينطبق على الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) وعليه سننتظر إلى ضرورة استنفاد إجراءات إبرام عقد التأمين في (الفرع الأول)، وإلى أركان إبرام عقد التأمين في (الفرع الثاني).

1- إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق، ص

الفرع الأول

ضرورة استنفاد إجراءات إبرام عقد التأمين

من أجل إبرام عقد التأمين القرض عند التصدير يجب إتباع بعض الاجراءات :

أولاً: إيداع طلب التأمين.

إن الاستفادة من ضمان شركات تأمين القرض عند التصدير يكون بناء على طلب يقدمه المصدر أو البنك يحتوي على قيمة القرض والمبالغ المالية التي تغطيها وطبيعة الصفقة التجارية، يرفق هذا الطلب كل العوائق التي تعرض لها المصدر، وعلى ضوءها تحدد الشركة طبيعة الأخطار التي سيتم تغطيتها¹.

طلب التأمين هو ورقة مطبوعة تعينها شركة التأمين مسبقاً لهذا الغرض وتحتوي على عدد من الأسئلة يجيب عليها المؤمن له وعلى ضوء الإجابة يطلع المؤمن على البيانات التي تمكنه من دراسة الموضوع والبت فيه بالقبول أو الرفض، تتعلق هذه البيانات بالبنك وهويته، وبالأخطار التي يغطيها الضمان، وغيرها من البيانات التي تراها شركة التأمين ضرورية، يملأ البنك الطلب المطبوع ثم يوقعه ويسلمه للمؤمن، فهو إذا عبارة عن نموذج مطبوع يعده المؤمن، يتضمن مجموعة من الأسئلة، وعلى طالب التأمين الإجابة عنها، وتدور حول عناصر التأمين، والخطر وما يؤثر في احتمال وقوعه وجسامته، ومقدار القسط، ومدة التأمين، ومبلغ التأمين وغير ذلك من البيانات.. ويتعين على طالب التأمين الإجابة عنها بدقة كاملة وأمانة تامة، ثم يوقع عليها ويقدم الطلب لشركة التأمين مباشرة أو لوسيطها².

1- إريزل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق، ص 314.

2- عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء السابع، المجلد الثاني، عقد التأمين والمقامرة والرهان والمرتب لدى الحياة، دار النهضة العربية، 2004، ص 11127.

تتولى شركة التأمين دراسة الطلب، لتقرر قبوله أو رفضه بناء على قدرتها على التغطية التأمينية، لاسيما إذا تعلق الأمر بأموال ضخمة القيمة، ففي مثل هذه الحالات وغيرها يتطلب الأمر دراسة الطلب من الناحية الفنية والقانونية¹.

إذ وافق المؤمن على طلب التأمين المقدم من طرف المؤمن له، فإن يعبر عن قبوله بتحرير وثيقة التأمين التي يوقعها ثم يرسلها للمؤمن له، منه يتضح لنا أن الوثيقة هي المحرر المثبت لشروط وأحكام عقد التأمين المتفق عليها بين أطرافه بصفة نهائية وهذه الوثائق تختلف من شركة لأخرى².

فنجذ الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) مثلا تصدر الوثائق

التالية:

أ - الوثيقة الشاملة:

يسمى أيضا العقد الشامل الذي يعرف على أنه العقد الذي يضمن المؤمن له (أي المصدر) ضد كل الخسائر الناجمة عن مجموع القروض التي يتم استعمالها تتضمن هذه الوثيقة الشروط العامة لإبرام عقد تأمين القرض عند التصدير، ومن خلال هذه التغطية سيتم توضيح نشاط شركات التأمين من حيث العمليات التصديرية محل الضمان، حيث إعتمدت الشركة الجزائرية (CAGEX) وثيقة شاملة واحدة مخصصة لعمليات محددة تتمثل في بيع أو تصدير مواد الاستهلاك وتقديم الخدمات الممولة والمبرمة لفترات قصيرة وهو ما يظهر من عنوان الوثيقة بحد ذاتها³.

1- نبيل زقان، ملخص محاضرات في قانون التأمين، لطلبة السنة الثالثة ليسانس فرع القانون الخاص، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2018-2019، ص 09.

2- نبيل زقان، مرجع سابق، ص 10.

3- إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق، ص

ب - الوثيقة الفردية:

عندما يرغب المصدر إبرام صفقة تجارية ذات مبلغ هام وضخم والتي ستكون لها أثر مباشر على أمواله في حالة إعسار المشتري الأجنبي المتعامل معه يلجأ إلى هذا النوع من العقد "الوثيقة الفردية"، أي أن المصدر بموجب هذه الوثيقة الفردية يضمن عملية التصديرية من إعسار مشكوك فيه ومكلف جدا لزيونه المشتري، وهو ما يجعل شركة التأمين تستعمل بكل دقة وبأكثر حذر عند التعامل مع هذا المشتري الأجنبي¹.

الفرع الثاني**أركان إبرام عقد التأمين**

إن أهم صورة للتصرف القانوني تتمثل في العقد، الذي يعتبر إرادة منفردة والتي هي مصدر إستثنائي للإلتزام، حيث ينشأ في حالات محددة يعترف بها القانون بالقدرة على إنشاء الروابط القانونية²، حيث جاء في نص المادة 54 من القانون المدني على أنه: "العقد إتفاق يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص آخريين، بمنح أو فعل ، أو عدم فعل شيء ما" فمن خلال هذا التعريف يتضح على أنه يتضمن العقد والإلتزام معاً، وذلك أن موضوع العقد هو إنشاء الإلتزام هو عمل إيجابي أو سلبي³ حيث يقوم العقد على أركان ثلاثة وهي: التراضي، والمحل والسبب.

1- إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق، ص 291.

2- بلحاج العربي، النظرية العامة للإلتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الأول، التصرف القانوني، العقد والإرادة المنفردة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 41.

3- المادة 54 من قانون رقم 75-58، مصدر سابق.

أولاً: التراضي.

إن الرضا هو الذي يصدر من جانب واحد، بينما التراضي يصدر من طرفين فهو ركن في العقد.

حيث جاء في نص المادة 59 من القانون المدني على أنه: "يتم العقد بمجرد أن يتبادل لطرفان التعبير عن إرادتهما"¹ وعليه فيتم التراضي بإيجاب وقبول متطابقين يتجهان إلى إحداث أثر قانوني هو إنشاء التزامات تترتب محل إتفاقهما، فيجب أن يصدر الإيجاب والقبول من طرفين توافرت إذا لديهما الطلبية التعاقد وهذا ما نصت عليه المادة 40 من ق.م.ج، ويجب أن يكون القبول مطابقاً للإيجاب بحيث لا يعدل منه أو يقيد منه، أو يزيد عليه²، وإلا اعتبر إيجاباً جديداً وذلك حسب ما جاء في نص المادة 66 من قانون المدني الجزائري³.

ثانياً: محل العقد.

يعتبر المحل ركن في الالتزام وهو ركن في العقد، ومحل الالتزام هو ما يتعهد به المدين، وهذا الأخير قد يلتزم بإعطاء شيء أو بتأديته أو بالإمتناع عن عمل⁴، أما محل العقد فهو العملية القانونية التي تراضي عليها الطرفان لتحقيقها، هذا ما نصت عليه المادة 54 من القانون المدني الجزائري⁵.

وعليه تقوم عملية التأمين على ثلاثة (03) عناصر رئيسية أولها وجود خطر يهدد المؤمن في شخصيته، أو في ماله، وثانيهما مبلغ التأمين، وثالثهما مقابل التأمين الذي

1- المادة 59، من قانون رقم 75-58، مصدر سابق.

2- علي علي سليمان، النظرية العامة للإلزام، مصادر الإلتزام في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص 28.

3- أنظر المادة 66 من قانون رقم 75-58، مصدر سابق.

4- بلحاج العربي، مرجع سابق، ص 138.

5- المادة 54 من القانون رقم 75-58، مصدر سابق.

يمثل القسط الذي يدفعه المؤمن وذلك مقابل ضمان الخطر المؤمن منه، وحسب ما جاء من المواد 92 إلى 96 من القانون المدني الجزائري السالف الذكر يتضح أن للمحل شروط وهي أن يكون ممكناً أو موجوداً، معين أو قابل للتعيين، ويجب أن يكون مشروعاً.

ثالثاً: السبب.

جاء في نص المادتين 97 و 98 قانون المدني على ركن السبب الذي يعرف على أنه الغرض المباشر أو القريب المجرد، الذي يقصد إليه المتعاقد من التزامه أما الغرض الغير المباشر فهو الباعث أو الدافع إلى التعاقد وعليه فالسبب لا يكون عنصراً في كل التزام بل هو يقتصر على الالتزام العقدي دون الالتزام الغير العقدي الذي لا يقوم على إرادة الملتزم فالسبب كعنصر في الالتزام العقدي بالإرادة وذلك أن الإرادة المعتبرة قانوناً لا بد لها من سبب مشروع. وهذا السبب نجده بالنسبة للمصدرين هو المصلحة¹.

المطلب الثالث

آثار الضمان

إن تأمين القرض عند التصدير في مضمونه يحتوي على مزايا وخصوصيات تجعله عنصراً فعالاً في تلبية مقتضيات التجارة الخارجية في شقها المتعلق بالصادرات وتظهر هذه الفعالية خاصة فيما يتعلق بمواجهة أخطار هذه التجارة، ففي هذا الصدد يظهر أيضاً مدى استجابة شركات التأمين لتنفيذ التزامات التي تقع على عاتقها عندما يلجأ إليها المصدر لإبرام عقد التأمين معها سواء تلك الالتزامات التي يتم تنفيذها قبل تحقق الخطر (الفرع الأول)، والالتزامات التي يتم تنفيذها بعد تحقق هذه الأخطار (الفرع الثاني).

1- نبيل زقان، مرجع سابق، ص 22.

الفرع الأول

قبل تحقق أخطار التجارة الخارجية

إن تأمين القرض عند التصدير يقوم على قاعدة أساسية تتمثل في تغطية المصدر وعمليته التصديرية من بدايتها إلى نهايتها، وفي كل دولة إعتمدت نظام تأمين القرض عند التصدير نجد شركة واحدة تقوم بتغطية الأخطار التجارية وخاصة الغير التجارة، حيث يلتزم هذه الأخيرة بالتزامات هامة تقوم بتنفيذها وذلك بعد إلزام المصدر بمجموعة من الشروط التي تقوم بوضعها مسبقا شركة التأمين، فهذه الشركة تلتزم بتقديم المعلومات الضرورية حول كل ما يتعلق بالعملية التصديرية (أولا) ثم تلتزم الشركة بالضمان (ثانيا).

أولا: تقديم المعلومات التجارية.

إن توافر المعلومات الدقيقة والسريعة للمتعاملين الاقتصاديين من أبرز العوامل التي تساعد على تنشيط التبادل الاقتصادي والتجاري على المستوى الدولي، فالمعلومات التجارية تؤدي دورا أوليا في سريان عمليات التجارة الخارجية فهي بمثابة المادة الأولى ذات الطابع الاستراتيجي في إدارة المبادلات التجارية التي تتم نحو الخارج¹.

فالمصدر لا تقوم مباشرة بإبرام عقد التصدير أو البيع وإنما يقوم أولا بالاستعلام عن زبونه المشتري الذي يكون من خلال اللجوء إلى الجهات المختصة في تقديم المعلومات التجارية من بينها شركة تأمين القرض عند التصدير، حيث يؤدي هذه الخيرة دورا أساسا في مساعدة المصدرين بتطوير نشاطاتهم التصديرية، لذا عادة ما تشترط هذه الشركات على المصدر إذا أراد أن يستفيد من الضمان الذي تمنحه، أن لا يبرم مباشرة

1- GUENDOUZI Brahim, l'information commerciale, facteur de protection du commerce extérieur, www.dst,cerist.dz.fr

عقد التصدير وهو الأمر الذي يسمح لشركة التأمين أن تستعمل حول طبيعة الزبون وهو الأمر الذي سيعود بالفائدة على شخص المصدر¹.

وفي هذا الموضوع تنص وثائق الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) على انه يجب مطالبة الضمان قبل إبرام عقد التصدير².

ثانيا: الالتزام بالضمان.

من خلال المعلومات التجارية التي تتوافر لديها شركات تأمين القرض عند التصدير تتأكد من الوضعية الحقيقية لكل من المصدر والمشتري الأجنبي ثم تتخذ موقفا فيما إذا كانت ستقوم بضمان العملية التصديرية أو ترفض الضمان ذلك في حالة ما إذا كانت الأخطار المراد تغطيتها لا تدخل ضمن مجال ضمانها فعلى سبيل المثال نجد تنص وثائق الشركة الجزائرية CAGEX على أنه لا يتعلق الضمان بما يلي:

-الخسارة بسبب التقلبات في أسعار الصرف.

-المخاطر المادية التي قد تتعرض لها البضائع المصدرة(فيضانات، تدمير، حريق...)³.

أما إذا قررت شركة التأمين عند التصدير بمنح الضمان للمصدر يتم إبرام عقد تأمين القرض عند التصدير، تقوم بموجبه شركة تأمين المختصة، وقبل تحقق الأخطار بتنفيذ مجموعة من الالتزامات تفيد جدا المصدر، (وتختلف هذه الالتزامات من شركة تأمين إلى أخرى)، من بين هذه الالتزامات نجد على العموم الالتزام بالضمان يكون ذا

1- إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق، ص 218.

2- CAGEX, police individuelle, condition générales, p 8

3- نقلا عن إرزيل الكاهنة:

la Compagnie Algerienne d'Assurance et de Garantie des Exportation, Art de la police individuelle, condition générales, p 8.

طابع شمولي أي إلتزام شركة تأمين القرض عند التصدير بضمان كل العمليات التصديرية وتتم هذه التغطية بموجب وثيقة الضمان الشاملة¹.

يمكن أيضا أن تلتزم بالضمان ذات طابع فردي، وهذا عندما يلجأ المصدر إلى شركة تأمين القرض من أجل ضمان فقط عملية تصديرية واحدة دون ضمان كل رقم أعمال الموجهة لنشاط التصدير، وتتم هذه التغطية بموجب وثيقة أو عقد يطلق عليها الوثيقة الفردية².

الفرع الثاني

بعد تحقق أخطار التجارة الخارجية

تعمل شركات تأمين القرض عند التصدير على تسيير ومراقبة مدى تطور النشاط التصديري، فيظل عملها مستمر إلى غاية تحقيق الهدف المرجو من تأمين القرض عند التصدير وهو النهاية الحسنة لعمليات التصدير، فيزداد نشاط هذه الشركات على وجه التحديد في حالة تحقق أخطار التجارة الخارجية، فتقوم شركات تأمين القرض عند التصدير عند تحقق هذه الأخطار بنشاطين من خلال إلتزامها بتعويض المصدر عن الأخطار التي لحقته نتيجة وقوع تلك الأخطار (أولا) والتكفل باستعادة الديون التي عوضتها للمصدر وذلك بمتابعة المشتري الذي تم التعامل معه (ثانيا).

أولا: التعويض.

إن الإلتزام الأساسي لشركة تأمين القرض عند التصدير هو دفع التعويض وهي الفائدة أو المصلحة التي ينتظرها دائما المصدر في حالة تحقق الأخطار فيعرف على أنه

1- إريزل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق، ص 281.

2- مرجع نفسه، ص 299.

القيمة المستحقة للمؤمن له نتيجة الأضرار المترتبة على وقوع الخطر المؤمن ضده¹.

وهذا التعويض يجب أن يكون وفق شروط معينة ونسبة محددة مسبقا، وهذا قبل إجراء عمليات التأمين، وتختلف نسبة التعويض باختلاف التغطيات وظروف الأخطار، سواء التجارية أو الغير التجارية، فهي كلا الحالتين الأخيرتين فإن نسبة التعويض والتغطية تختلف وهذا بالنسبة لكل واحد منها².

فشركات التأمين بعد تأكدها من توافر شروط استحقاق التعويض بمختلف أنواعها تتدخل لتنفيذ إلزامها بدفع التعويض وذلك بتحديد مبلغ التعويض والميعاد الذي سيتم فيه الدفع حسب الوثيقة المستفاد منها.

ثانيا: استعادة الحقوق.

إن استعادة أو استيراد الحقوق المتواجدة لدى المشتري المدين من آثار قيام شركات تأمين القرض عند التصدير، وتعرف هذه العملية على أنها العملية المتجسدة في قيام شركات التأمين المختصة باتخاذ كافة الاجراءات تعرف عملية استعادة الحقوق على أنها العملة المتجسدة في قيام شركات التأمين المختصة باتخاذ كافة الإجراءات القضائية وغير القضائية اللازمة للرجوع على المدين للتحصيل على مبلغ المديونية، غير أن القيام بهذه المهمة بوصفها الالتزام الأخير لشركات التأمين في ضمان النهاية الحسنة لعمليات التصدير، يتطلب وجود شروط أساسية تسمح لتلك الشركات بأن تواجه المشتري من خلال إتباعها لوسائل قانونية مكرسة في هذا الشأن، تسمح لها بموجبها باسترداد الدين ينتج عنه أثر قانوني هام بالنسبة لشركة التأمين وبالنسبة للمصدر³.

1- مرسلتي راضية، دراسة وآفاق شركات التأمين الخاصة في الجزائر، دراسة حالة أليانس للتأمينات الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية تخصص تأمين وبنوك، جامعة الجليلي بونعامة، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، 2006، ص 06.

2- عشاري أسماء، مرجع سابق، ص 71.

3- عشاري أسماء، مرجع نفسه، ص 71.

خاتمة

ما يمكن التوصل إليه في هذه الدراسة هو التأكيد على المحاولات الكبيرة للدولة الجزائرية لإتخاذها عدة إجراءات لدعم وترقية الصادرات خارج المحروقات لجعلها مورد أساسي لتمويل الاقتصاد الوطني رغم الصعوبات المهمة بالنظر إلى المنافسة الشرسة والتعقيدات التي تشهدها الأسواق العالمية في شتى المجالات وبغرض تنويع الاقتصاد الوطني وتحريره من التبعية للمحروقات. فالدولة اتخذت جهود معتبرة في تقديم الإعانة والدعائم القصوى الممكنة للمصدرين الجزائريين وأكثر من ذلك من أجل ترقية الصادرات فقد فكرت الدولة في إنشاء أجهزة مختصة لدعم الصادرات في مجال تمويل وضمان تعاملات المصدرين من الأخطار، فقد استحدثت مجموعة من الأجهزة منها إنشاء أجهزة ذات طابع خاص وأخرى ذات طابع عمومي التي تختص بدورها في دعائم الصادرات.

لكن رغم من كل هذه المجهودات المبذولة من أجل دعم الصادرات وتخفيف الضغوطات على المصدرين الجزائريين إلا أنها لم تتجح في هذه السياسة فيظل هيكل الصادرات نفسه كما ونوعا من سنة لأخرى فيبقى هذا المجال جد محصور وضعيف للغاية وهذا راجع إلى نسبة تدخل هذه الأجهزة الداعمة من الناحية الواقعية مقارنة بالإصلاحات المخولة لها قانونا. لذلك بقيت الصادرات خارج المحروقات دون المستوى المطلوب، إذ لا تتعدى الصادرات الجزائرية خارج المحروقات 2,8 % من إجمال الصادرات الجزائرية والتي يهيمن عليها قطاع المحروقات، كون النظام الجزائري لضمان وإئتمان الصادرات دون مستوى فلم يحقق الأهداف المسطرة ويبقى بحاجة إلى المزيد من الجهد على جميع المستويات.

كما نجد أيضا المؤسسات المصرفية الجزائرية منها البنوك بعيدة كل البعد عن مجال تقديم القروض الموجهة للصادرات خارج المحروقات، فهي بنوك فاشلة لا تتمتع بالقدرة على المجازفة بأموال الجمهور في سبيل تمويل الصادرات نظرا للأخطار المحيطة

بها، على الرغم من كون معظمها بنوكا عمومية مضمونة من قبل الدولة، رغم أن الأمن من الناحية القانونية وضعت تقريبا كل الضمانات الكافية بأن تقوم هذه البنوك بدورها.

لذا وجب على الجزائر من أجل تحسين الاقتصاد الوطني أن تعمل على توفير مناخ ملائم للمصدرين لخلق إطار قانوني ومؤسساتي أكثر تحضرا ونظام جمركي أكثر مرونة وكذا تكثيف الدعم المالي لمساعدة المصدرين خصوصا على تحصيل تكاليف النقل الكبيرة خاصة في مسافات الطويلة التي تتطلب التجهيز الملائم، كما يجب الحد من التبعية لقطاع المحروقات والاعتماد على الصادرات خارج المحروقات لجلب العملة الصعبة.

هذا ما يلح على وجوب القيام بإعادة هيكلة البنية الأساسية لقطاع التجارة الخارجية على المستويين الداخلي والخارجي وإعادة النظر في القوانين المنظمة للسوق التصديرية للتعرف على معالم الصورة الحقيقية للصادرات الجزائرية ووضع الحلول الجذرية للمعوقات حتى يمكننا من مواجهة المتغيرات العالمية في مجال التجارة باستخدام آليات جديدة أو من خلال تنظيمات قادرة على التعامل مع المتغيرات الدولية والتواجد بالأسواق بالشكل الصحيح.

قائمة المراجع

أولاً: باللغة العربية

1. الكتب:

- 1 - بلحاج العربي، النظرية العامة للإلتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الأول، التصرف القانوني، العقد والإرادة المنفردة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- 2 - جابر وهمي عمران، المنافسة في منظمة التجارة العالمية تنظيمها، حمايتها، دار الجامعة الجديدة للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2011.
- 3 - صالح - ص - خالص، في الإعلام التجاري والمفاوضات التجارية الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- 4 - صامي عفيفي حاتم، دراسة أسواق التصدير، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، د.ط، القاهرة، 1992.
- 5 - طارق جمعة سيف، تأمين التجارة الخارجية تأمين إئتمان الصادرات، ضمان سداد الضرائب الجمركية، تأمين رفض السلطات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008.
- 6 - عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء السابع، المجلد الثاني، عقد التأمين والمقامرة والرهان والمرتب لدى الحياة، دار النهضة العربية، 2004.
- 7 - علي علي سليمان، النظرية العامة للإلتزام، مصادر الإلتزام في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
- 8 - فؤاد مصطفى محمود، دراسة أسواق التصدير، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1992.

9 - محمد الشريف كتو ، قانون المنافسة والممارسات التجارية وفقا للأمر رقم 03-03 والقانون 02-04، دار بغدادي للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.

10 - محمد برادة غزيول ، التصدير والاستيراد والإشكاليات القانونية، دراسة وتطبيق نصوص تنظيمية، منشورات جمعية تنمية البحوث والدراسات القضائية، مطبعة الأجنبية، الرباط.

ثانيا: الرسائل والمذكرات الجامعية:

أ. رسائل الدكتوراه:

1 - إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عن التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، أطروحة لنيل درجة دكتوراه في القانون، كلية الحقوق ، جامعة مولود معمري، تيزي وزو ، 2009.

2 - مروان شهرزاد، محددات الصادرات الصناعية دراسة قياسية لحالة الجزائر: 1980-2016، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2017-2018

3 - بن طريش عطاء الله، تعزيز الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص تجارة دولية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2016-2017.

4 - جلال مسعد محتوت ، مدى تأثير المنافسة الحرة بالممارسات التجارية، رسالة لنيل درجة دكتوراه في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو ، 2012.

5 -حجارة ربيحة، حرية الإستثمار في التجارة الخارجية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2017.

6 -سليمان دحو، التسويق الدولي للمنتوج الزراعي كأداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، دراسة وقاع تسويق النمو في الجزائر، أطروحة لنيل دكتوراه مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015-2016

7 -قادري لطفي محمد الصالح، آليات حماية المنافسة في التجارة الدولية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، علوم تخصص قانون العمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، دون سنة النشر.

8 -قموح مولود، نظام تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في القانون، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، 2017-2018.

9 -ليلى بعناش، أثر الغش في عقد الأساس على تنفيذ الاعتماد المستندي، أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه العلوم في العلوم القانونية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة 2013-2014.

ب -مذكرات الماجستير:

1 -عشاري أسماء ، النظام القانوني للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات وآثارها على التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق ، جامعة الجزائر، بن عكنون، 2014-2015.

- 2 - **بورزام رمزي**، الآثار القانونية للإعتماد المستندي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف 2، 2013-2014.
- 3 - **حنان بخوش**، سبل دخول المؤسسات الاقتصادية الجزائرية للأسواق الدولية مع الإشارة إلى حالة مؤسسة CAGEX، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2014-2015.
- 4 - **عربي مريم**، آثار سياسة تحرير التجارة الدولية على تحقيق الأمن الغذائي المستدام في الدول النامية، دراسة تحليلية مقارنة لآثار التحرير على الأمن الغذائي المستدام في الاقتصاديات المغاربية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2013-2014.
- 5 - **علوة نجمة دامية**، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، سنة 2014.
- 6 - **قمر طيبة عبد الكريم أحمد**، دور تأمين حصيلة الصادر في تنمية الصادرات، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، كلية الدراسات التجارية سنة 2016-2017.
- 7 - **مصطفى بن ساحة**، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في تخصص تجارة دولية، معهد العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، 2010-2011.

ج. مذكرات الماجستير:

- 1 -الهيثوم عبد الله، دور نظام المعلومات التسويقية في إتخاذ القرارات، دراسة حالة شركة حليب النجاح مغذية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، تخصص إدارة أعمال الموارد البشرية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الملحق الجامعية مغذية، 2015-2016.
- 2 إيمان بوزيد وحسينة عودة ، تسيير مخاطر التمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية، دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكالة 488 تبسة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة العربي التبسي، تبسة سنة 2015-2016.
- 3 -حسين مفيدة، دور بنوك العمال في تحسين الصادرات خارج قطاع المحروقات، دراسة حالة بنك خليج الجزائر - وكالة بسكرة - مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، تخصص مالية وإقتصاد دولي، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير قسم العلوم الإقتصادية ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة، سنة 2016-2017.
- 4 خليف بدر الدين، استراتيجية التوزيع في المؤسسة الإقتصادية (دراسة حالة مؤسسة ملبنة نوميديا- قسنطينة)، مذكرة مكملة لإجراءات نيل شهادة الدراسات العليا المتخصصة، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، سنة 2004/2005.
- 5 -رابح بوجادي ، تأمين واردات الجزائر المنقولة بحرا، دراسة ميدانية الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT، مذكرة مكملة لمتطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2012-2013.

- 6 - **زايدي أمال**، محاضرات في قانون المنافسة لطلبة السنة الأولى ماستر، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف (2)، 2015-2016.
- 7 - **سناء مطياف**، آليات تحفيز الصادرات خارج المحروقات للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، دراسة حالة مؤسسة المخللة القسنطينية الكبرى، مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2013-2014.
- 8 - **سهام ملاط**، النظام القانوني للمؤسسات المصرفية في الجزائر، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، سنة 2013-2014.
- 9 - **شيلالي حكيم وحنان منصور**، صيغ تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسات الإقتصادية دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي وكالة البويرة 37، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية المؤسسة، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة، سنة 2014-2015.
- 10 - **صغيري إيمان**، دور التصدير في إختراق الأسواق الدولية: دراسة حالة مؤسسة حفيظي لتوظيف وتصدير التمور ببسكرة، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015-2016.
- 11 - **ضيف خلاف**، البنوك التجارية ودورها في تمويل التجارة الخارجية، دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية، وكالة أم البواقي خلال فترة 200-2014، مذكرة مكملّة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر أكاديمي في علوم التسيير، جامعة أم البواقي، سنة 2014-2015.

- 12 -عامر دواوي وائل ، الاعتماد المستندي كتقنية تقنية دفع وضمان التجارة الدولية، دراسة حالة البنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) الوكالة 744 سكيكدة، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الإقتصادية، تخصص مالية واقتصاد، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013-2014.
- 13 -قادري محسن، عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى الاقتصاد السوق، دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري، (وكالة تقرت)، مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي تخصص مالية وبنوك، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، سنة 2013-2014.
- 14 -مرسلي راضية، دراسة وآفاق الشركات التأمين الخاصة في الجزائر، دراسة حالة شركة أليانس للتأمينات، الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية تخصص تأمين وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجيلالي بونعامة، بخميس مليانة، 2015-2016.
- 15 -ميلودة تواتية، سلوك المستهلك وأثر على الانتاجية للمؤسسة الاقتصادية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارة، جامعة عبد الحميد بن باديس، 2014-2015.
- 16 -هارون زهرة وإلول وزنة، النظام القانوني للتأمين على القروض في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق السياسية قسم القانون العام، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 2016-2017.

17 - هدى لعور، الاحتكار وعقوبة بين الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، مذكرة نيل شهادة الماستر في العلوم الإسلامية، كلية العلوم الإجتماعية والإنسانية، جامعة الوادي 2013-2014.

ثالثا: المقالات العلمية:

- 1 إريزيل الكاهنة، "عن تأقلم قوانين المنافسة الجزائرية مع أحكام المنظمة العالمية للتجارة"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، العدد 03 لسنة 2016، ص ص 09-33.
- 2 -باطلي غنية، "نطاق تطبيق قانون المنافسة في الجزائر"، مجلة المفكر، العدد الثاني عشر، سطيف، ص ص 335-349.
- 3 -بوسجرة ليلى، "دور وسائل الإعلام في تطوير العلامة التجارية للمؤسسات الاقتصادية"، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 21، سنة 2015، ص ص 225-240.
- 4 -قدري عبد المجيد، وصاف سعيد، "آلية ضمان الإلتزام وتنمية الصادرات حالة الجزائر"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثاني، جوان 2002، ص ص 01-18.
- 5 -محمد أنس الزرقا، "الأسواق المعاصرة غير التنافسية بين الفقه والتحليل الاقتصادي"، الاقتصادي الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، عدد 2، 2007.
- 6 -منصوري زين، "واقع آفاق سياسة الإستثمار في الجزائر"، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 02، جامعة الشلف، ص ص 01-28.

رابعاً: المداخلات.

- 1 جوشارب ناصر، دور المؤسسات المالية في ترقية وتطوير التجارة الخارجية خارج المحروقات، الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، يومي 11 و 12 مارس 2014.
- 2 تواتي نصيرة، دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) في تعزيز الصادرات خارج المحروقات، الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، يومي 11 و 12 مارس 2014.
- 3 قتال منير، الهيئات المرافقة لدعم الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات في الجزائر، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، يومي 11 و 12 مارس 2014.
- 4 مهدي ميلودي، أدوات التمويل المصرفي الأروبية ودورها في دعم المؤسسات الاقتصادية مع عرض لبعض التجارب في الدول النامية، الملتقى الولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، يومي 21 - 22 نوفمبر 2006.
- 5 وصاف سعيدي، ضمان إئتمان التصدير في البلدان النامية cotunace التونسية نموذجاً، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة، دون سنة النشر.

خامسا: النصوص القانونية:

أ - الدستور:

- دستور الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية لـ 23 فيفري 1989 مصادق عليه بموجب المرسوم الرئاسي رقم 89-19 المؤرخ في 28 فيفري 1989، ج ر عدد 09 مؤرخ في 11 مارس 1989 .

ب - النصوص التشريعية:

- 1 - أمر رقم 66-127 مؤرخ في 27 ماي 1966، يتضمن إحتكار الدولة لعمليات التأمين، جريدة رسمية عدد 43 الصادر في 31 ماي 1966. (ملغى)
- 2 - أمر رقم 75-58، مؤرخ في 26-09-1975، يتعلق بالقانون المدني ، الجريدة الرسمية عدد 78، صادر في 30 سبتمبر 1975، معدل ومتمم.
- 3 - قانون رقم 80-07 مؤرخ في 09 أوت 1980 يتعلق بالتأمينات، جريدة رسمية عدد 33، الصادر في 12 أوت 1980. (ملغى)
- 4 - أمر رقم 95-07 مؤرخ في 25 جانفي 1995 يتعلق بالتأمينات، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادر في 8 مارس 1995، معدل ومتمم
- 5 - أمر رقم 96-06، مؤرخ في 10 جانفي 1996، يتعلق بتأمين القرض عند التصدير جريدة رسمية رقم 3 الصادر في 14 جانفي 1996.
- 6 - أمر رقم 96-09 مؤرخ في 10 جانفي 1996 يتعلق بالاعتماد الإجاري، الجريدة الرسمية عدد 03 الصادر في 14 جانفي 1996.
- 7 - أمر رقم 96-14 مؤرخ في 08 صفر عام 1417 موافق 24 يونيو سنة 1996، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1996، جريدة رسمية عدد 39، الصادر في 26 يونيو 1996.

8 أمر رقم 03-03 المؤرخ في 19 يوليو 2003، يتعلق بالمنافسة، الجريدة الرسمية عدد 43 صادر في 20 يوليو 2003، معدل ومتمم.

9 أمر رقم 04-03، المؤرخ في 19 يوليو سنة 2003، يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات إستيراد البضائع وتصديرها، ج ر عدد 43، الصادر في 20 يوليو 2003، معدل ومتمم بقانون رقم 15-15، مؤرخ في 28 رمضان عام 1436 الموافق لـ 15 يوليو 2015، ج ر عدد 41، صادر في 29 يوليو 2015.

10 - أمر رقم 11-03، مؤرخ في 26-08-2003، يتعلق بالنقد والقرض، ج ر العدد 52 صادر في 27 غشت 2003 معدل ومتمم.

11 - قانون رقم 02-05، مؤرخ في 06 فبراير 2005، المعدل والمتمم لأمر رقم 75-59، المؤرخ في 26 ديسمبر 1975، الجريدة الرسمية عدد 11، صادر في 9 فبراير 2005، المتضمن قانون التجاري.

ج -النصوص التنظيمية

1 مرسوم تنفيذي رقم 95-338 مؤرخ في 30 أكتوبر 1995 يتعلق بإعداد قائمة عمليات التأمين وحصرها، الجريدة الرسمية عدد 65 صادر في 31 أكتوبر 1995.

2 مرسوم تنفيذي رقم 96-205، مؤرخ في 05 يونيو 1996، يحدد كفايات تسيير حساب شخصي الخاص رقم 84-302، الذي عنوانه "الصندوق الخاص لترقية الصادرات" الجريدة الرسمية عدد 35 صادر في 09 يونيو 1996.

3 مرسوم تنفيذي رقم 96-235، الصادر بتاريخ 02 يوليو 1996، يحدد شروط سير الأخطار المغطاة بتأمين القرض عند التصدير وكيفياته الجريدة الرسمية 41، صادر في 03 يوليو 1996.

4 مرسوم التنفيذي رقم 04-174، مؤرخ 12 يونيو 2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية عدد 39، صادر في 16 يونيو 2004.

5 نظام رقم 07-01، مؤرخ في 3 فبراير سنة 2007، يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، ج ر عدد 31 مؤرخ في 14 مارس 2007، معدل ومنتتم نظام رقم 11-06 مؤرخ في 19 أكتوبر 2011، ج ر عدد 08 مؤرخ في 15 فيفري 2012.

سادسا: الوثائق

- عبد العزيز بن سعيد الخياط، دور الإعلام في التنمية الاقتصادية، ورقة علمية مقدمة إلى المنتدى الإعلامي السنوي السابع، الجمعية السعودية للإعلام والاتصال، مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتنمية KACST

- ملحق الأصول الموحدة للاعتمادات المستندية الصادرة عن الغرفة التجارية الدولية رقم 600.

- نبيل زقان ، ملخص محاضرات في قانون التأمين، لطلبة السنة الثالثة ليسانس فرع القانون الخاص، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2018-2019

- شتوان صونية ، محاضرات في سلوك المستهلك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة محمد الصديق بن يحي، 2016-2017.

سابع: مواقع الانترنت:

1 [هوقع الرسمي: https://personal.ebebank.com](https://personal.ebebank.com)

2 [هوقع الرسمي : www.algex.dz](http://www.algex.dz)

3 www.cagex.dz : موقع الرسمي

ثانيا: باللغة الفرنسية

A. Ouvrages :

- 1- **bettina BRUNNER, Hassam RIFKI**, comment exporter vers les Etats-Unis, experdata editions, elmarifa al jadida, rabat, 1996.
- 2- **CORINNE Pasco**, commerce international, 4^{eme} edition, Dunod, paris, 2002.
- 3- **GUENDOUZI Brahim**, l'Information Commerciale, Facteur de protection du commerce exterieur, www.dst,cerist.dz.fr
- 4- **Martin HUBERT**, L'Assurance crédit dans le monde : Mécanisme et perspectives, revue banque edition, Paris, 2014.
- 5- **TAHAR Hadj sadok**, Les Risque de l'entreprise et de la banque, édition dahlab, Alger, 2007.

B. Documents :

- 1- Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportation, Police Foire et Exposition.
- 2- le guide de l'exportation, garantie, assurance, qualité, normes, mesures, initiatives, shopping, ... collection guide-plus, MLP édition, Alger, 1997.

01	مقدمة.....
05	الفصل الأول: تحديد طبيعة الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير في القانون الجزائري.....
06	المبحث الأول: مبررات إنشاء الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير في القانون الجزائري...
07	المطلب الأول: مكانة التصدير بالنسبة لإقتصاد الدولة.....
07	الفرع الأول: التصدير آلية للحصول على العملة الصعبة.....
08	الفرع الثاني: التصدير آلية للتنمية الإقتصادية.....
10	المطلب الثاني: خصوصية السوق الدولية.....
10	الفرع الأول: المنافسة الدولية الشديدة.....
11	أولا: أهمية المنافسة الدولية.....
12	ثانيا: أهداف المنافسة الدولية.....
14	الفرع الثاني: تعقيدات السوق الدولية.....
14	أولا: إحتمال تعرض المتعاملين لأخطار التجارة الدولية.....
20	ثانيا: إختلاف الأنظمة القانونية.....
23	المبحث الثاني: أنواع الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير في القانون الجزائري.....
24	المطلب الأول: الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير ذات طابع عمومي.....
24	الفرع الأول: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX).....
24	أولا: تعريف الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.....

25	ثانيا: الإطار التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.....
26	ثالثا: الإطار الوظيفي للوكالة الوطنية.....
28	الفرع الثاني: الصندوق الوطني لدعم الصادرات (FSPE).....
28	أولا: إنشاء الصندوق الوطني لدعم الصادرات.....
30	ثانيا: الإطار الوظيفي للصندوق الخاص لترقية الصادرات.....
31	المطلب الثاني: الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير ذات طابع خاص.....
32	الفرع الأول: إنشاء شركات تأمين ذات مركز قانوني خاص.....
34	أولا: إنشاء الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.....
36	ثانيا: مهام الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.....
37	ثالثا: المخاطر التي تغطيها الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.....
37	الفرع الثاني: إنشاء مؤسسات مصرفية غرضها تمويل الصادرات.....
38	أولا: إنشاء بنوك متخصصة في تمويل الصادرات.....
40	ثانيا: بعض نماذج للبنوك المتخصصة في التجارة الخارجية.....
46	الفصل الثاني: دور الأجهزة الداعمة لنشاط التصدير في القانون الجزائري.....
47	المبحث الأول: ترقية الصادرات.....
48	المطلب الأول: الإعلام التجاري كوسيلة لترقية الصادرات.....
49	الفرع الأول: تقديم المعلومات التجارية حول سوق المؤسسة.....
53	الفرع الثاني: تقديم المعلومات المتعلقة بالمشتريين والمشتريات.....

53	أولاً: المعلومات المتعلقة بالمشتريين.....
54	ثانياً: المعلومات المتعلقة بالمشتريات.....
55	المطلب الثاني: مساعدة المؤسسات على إقامة المعارض والتظاهرات التجارية.....
56	الفرع الأول: تقديم مساعدة مالية للمصدرين على إقامة المعارض والتظاهرات التجارية...
	الفرع الثاني: تدخل الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات للمساعدة على تغطية
58	نفقات المعرض والتظاهرات التجارية.....
61	المبحث الثاني: تمويل الصادرات.....
62	المطلب الأول: التمويل قصير الأجل.....
63	الفرع الأول: الاعتماد المستندي.....
65	الفرع الثاني: تأكيد الطلبية.....
66	المطلب الثاني: القروض متوسطة وطويلة المدى.....
67	الفرع الأول: القروض من أجل الشراء.....
68	أولاً: كيفية منح قرض المشتري.....
68	ثانياً: تدخل البنوك.....
69	ثالثاً: الهدف من هذا القرض.....
70	الفرع الثاني: القروض من أجل التوريد.....
70	أولاً: القروض من أجل التوريد متوسط المدى.....
70	ثانياً: القروض من أجل التوريد طويلة المدى.....

73	المبحث الثالث: ضمان الصادرات.....
74	المطلب الأول: طبيعة ضمان الصادرات.....
74	الفرع الأول: مفهوم ضمان الصادرات.....
77	الفرع الثاني: التكييف القانوني.....
79	المطلب الثاني: كيفية الاستفادة من الضمان.....
80	الفرع الأول: ضرورة استتفاد إجراءات إبرام عقد التأمين
82	الفرع الثاني: أركان إبرام عقد التأمين.....
83	أولاً: التراضي.....
83	ثانياً: محل العقد.....
84	ثالثاً: السبب.....
84	المطلب الثالث: آثار الضمان.....
85	الفرع الأول: قبل تحقق أخطار التجارة الخارجية.....
85	أولاً: تقديم المعلومات التجارية.....
86	ثانياً: الالتزام بالضمان.....
87	الفرع الثاني: بعد تحقق أخطار التجارة الخارجية.....
87	أولاً: التعويض.....
88	ثانياً: استعادة الحقوق.....
89	خاتمة.....

91	قائمة المراجع
105	قائمة المحتويات

الملخص:

أن السياسة التصديرية في الجزائر تعتمد على قطاع المحروقات على حساب القطاعات الإنتاجية الأخرى، غير أنه تم التراجع في إتباع هذه السياسة، هذا بعد أزمة البترول لسنة 1986 وأزمة سنة 2015 أيضا اللتان سببتا تأثير سلبي على مداخل الخزينة العمومية وكذا مشكلة المديونية، الأمر الذي سبب أيضا تعطيل حركة الاقتصاد الوطني.

فتوجهت الدولة الجزائرية إلى إيجاد بدائل وذلك بوضع منظومة قانونية ومؤسسية، ذلك بوضع نصوص تشريعية وتنظيمية تفتح المجال للتصدير خارج المحروقات أبرزها الأمر 03-04.

أما في الجانب المؤسسي فقد ترجم ذلك من خلال إنشاء هيئات ومؤسسات تعمل بالدرجة الأولى على تطوير وترقية ودعم الصادرات.

الكلمات الدالة:

- الصادرات خارج المحروقات.
- أجهزة دعم الصادرات.
- تتمية إقتصاد الدولة.
- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX.
- الصندوق الوطني لدعم الصادرات FSPE.
- تأمين الصادرات.
- تمويل الصادرات.
- ضمان الصادرات
- القرض.
- عقد التأمين.
- الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX.