



جامعة البشير الإبراهيمي برج بوعريبيج

كلية العلوم التجارية والاقتصادية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية

الميدان: علوم اقتصادية وتجارية وعلوم التسيير

تخصص: اقتصاد دولي

بعنوان:

تنمية صادرات المنتجات الوطنية في إطار استفادة الجزائر من

المؤسسات المالية الدولية الإسلامية

– دراسة حالة مؤسسات منظمة التعاون الإسلامي –

إشراف الأستاذ:

د. زكري ميلود

إعداد الطالبين:

– بن عصمان يعقوب

– بن عصمان عبد الكريم

السنة الجامعية : 2021-2022

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## شكر و تقدير

في البداية نحمد الله تعالى على أن وفقنا لإنجاز هذا البحث، له الحمد والشكر،  
ثم أود أن أشكر مشرفي، الأستاذ الدكتور ميلود زنكري،  
الذي كانت خبرته لا تقدر بثمن في صياغة أهم مواضيع البحث ومنهجيته.  
فقد دفعني ملاحظاته الثاقبة إلى صقل تفكيري ورفع عملي  
إلى مستوى أعلى و على دعمه لي وعلى كل الفرص التي أتاحتها لي  
لمواصلة بحث

## اهداء

بسم الله الرحمن الرحيم الرحيم، والحمد لله رب العالمين الذي وفقنا وأعاننا على إنهاء هذا البحث والخروج به بهذه الصورة المتكاملة، فبالأمس القريب بدأنا مسيرتنا الجامعية ونحن نتحسس الطريق برهبة وارتباك، فرأينا أن التخصص في الاقتصاد الدولي هدفاً سامياً وحباً وغاية تستحق السير لأجلها، وإن بحثنا يحمل في طياته طموح شباب يحلمون أن تكون بلادهم كالشامة بين الأمم.

وانطلاقاً من مبدأ أنه لا يشكر الله من لا يشكر الناس، فإننا نتوجه بالشكر :

الى حبيبة القلب، يا من وضع الله سبحانه وتعالى الجنة تحت أقدامك، إليك يا أمي

لم و لن انسى يوماً فضلك علي أدامك الله لنا .

إليك أيضاً يا خالد الذكر يا أبي، فقد كنت خير مثال لرب الأسرة، فلم أرك يوم تتهاون في توفير لي سبل

السعادة والخير أطال الله في عمرك .

إليكما أيضاً أخواي المحترمان ، اللذان كنتما ومازلتما أعتمد عليكما في أدق تفاصيل حياتي ما كبر

حجمه وما صغر .

إلى كل هؤلاء: أهدي هذا العمل، الذي أسأل الله تعالى أن يتقبله خالصاً...

يعقوب

# اهداء

اللهم لك الحمد والشكر، لا نحصي ثناءً عليك أنت كما أثنيت على نفسك، ونصلي ونسلم على من لا

نبي بعده،

وانطلاقاً من مبدأ أنه لا يشكر الله من لا يشكر الناس، فإننا نتوجه بالشكر

الى زوجتي و شريكتي عمري الرائعة ، لم تكن بخيلة بلطفها وحنانها ، الى ابنتي الجميلة و

ولداي الرائعان و إلى كل الاهل و الوالدين الكرمين ، أنتم طريقي إلى السعادة

إلى كل من ساهم ولو بحرف في حياتي الدراسية.....

إلى كل هؤلاء: أهدي هذا العمل، الذي أسأل الله تعالى أن يتقبله خالصاً...

عبد الكريم

# مقدمة

مقدمة عامة :

للسادات دور مهم في اقتصادات الدول فهو يعكس قوة اقتصادات الدول و مدى تنافسية منتجاتها، مما ينعكس ايجابا على تطور التجارة الخارجية للدول و بالتالي تحقيق نمو اقتصادي وتفادي العجز في الميزات التجارية للدول و تقليل حجم المديونية الخارجية و تحقيق التنمية و الرفاهية للشعوب.

وتعمل الجزائر على غرار باقي الدول الاسلامية على تهيئة الظروف المناسبة التي من شأنها تطوير صادراتها من منتجاتها المحلية دون اعتمادها على الربيع النفطي غير المتجدد و ذلك من خلال الإستفادة من مؤسسات دولية مالية مهمة ما فتئت تأخذ دورا مهما الا و هي المؤسسات المالية الدولية الاسلامية، فبالرغم من محدودية التعاملات المالية للجزائر في هذا الاتجاه فإنها تحاول الاستفادة من المؤسسات الدولية المالية الإسلامية التي و من خلال قرائتنا الاولى للتقرير السنوي للبنك الاسلامي للتنمية في الدول السلامية الذي سيكون لنا دراسة حالة فيه فانه يوفر التسهيلات اللازمة للمنتجين المحليين عبر برنامج يدعى برنامج معتمد لتنمية صادرات الدول الاسلامية الهدف منه تمويل الصادرات المعتمد و المخصص للدول الاسلامية و بالتالي دول المغرب العربي و منها الجزائر ، بناء على ما سبق ذكره تأتي هذه الدراسة في محاولة منا لتبيين " تنمية صادرات المنتجات الوطنية في اطار الاستفادة من المؤسسات المالية الدولية الإسلامية".

أولا: الإشكالية :

تحول الموارد الطبيعية التي تمتلكها الجزائر في عديد القطاعات كالزراعة، الصناعة، الخدمات، المؤسسات الناشئة الصغيرة و المتوسطة... الخ ما يمكنها ان تكون لها دور ريادي في مجال التصدير و تطوير التجارة الخارجية لكن في ظل عدم توفر اليات لتمويل و ترقية هذه العملية مما يدفعنا لطرح التساؤل الرئيسي التالي " كيف يمكن الاستفادة من المؤسسات الدولية المالية الإسلامية لتطوير و تنمية الصادرات المنتجات المحلية من خلال البرامج المختلفة التي توفرها هذه المؤسسات " و هو السؤال الجوهرى الذي يطرح في هذا البحث.

ثانيا: فرضيات الدراسة:

انطلاقا من اشكالية البحث الرئيسية فانه يمكن صياغة فرضيات في مجال الاستفادة من المؤسسات المالية الإسلامية التي قد توفر بديلا ناجحا على البنوك التقليدية بالتوجه الى مختلف ادواتها المالية و الصيغ التمويلية المختلفة التي تتوفر عليها، هنا نقول انه يجب على الجزائر استغلال ما تمنحه هذه المؤسسات من دعم كبير وضخم يقدر بمليارات الدولارات المتوفرة داخل الهيئات من اجل تمويل مشاريعها الانتاجية و من ثم تنمية و تطوير الانتاج الوطني و تطوير التجارة الخارجية.

ثالثا: أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في التسليم أولا بوجود منتجات وطنية تنافسية قادرة على ولوج الاسواق العالمية عبر الاستفادة من المؤسسات المالية الدولية الاسلامية التي تعمل على دعم صادرات من خلال توفير الظروف المناسبة التي من شأنها نجاح المعاملات المالية المطابقة للشريعة الاسلامية لفائدة المتعاملين الاقتصاديين و المنتجين المحليين وكذا المواطنين على حد سواء من خلال تهيئة الاطار المناسب و المحدد للعمليات البنكية، كما ستكون لنا دراسة لبرامج المؤسسات المالية الاسلامية المختلفة نركز فيها على برنامج تطوير الصادرات المخصص للدول الاسلامية و منها الجزائر.

رابعا: اهداف الدراسة:

من بين أهداف دراستنا هي معرفة كيفية الإستفادة من المؤسسات المالية الدولية الاسلامية لتطوير صادراتنا المحلية و بالتالي تطوير التجارة الخارجية بين الدول الاسلامية و تطوير حجم التبادلات و التجارة البينية بين الجزائر و مختلف الدول الاسلامية.

خامسا: منهج الدراسة:

تعتمد دراستنا على منهج وصفي تحليلي، وصفي من خلال التعريف بالمؤسسات المالية الدولية الاسلامية كيفية عملها و مختلف برامجها وتبيين دور البنوك الاسلامية التي ستكون لنا دراسة حالة فيه البنك الاسلامي للتنمية التابع لمنظمة التعاون الاسلامي في تمويل التجارة الخارجية و تحليلي من خلال ما توفره هذه المؤسسات من معطيات وبرامج ومخصصات مالية عبر مختلف الصيغ الاسلامية المتوفرة لديها.

سادسا: أسباب اختيار الموضوع:

ان صيغ التمويل المختلفة التي تتوفر لدى المؤسسات المالية الإسلامية من خلال ما توفره من برامج تتوافق مع متطلبات المجتمع الجزائري عامة والمؤسسات المحلية المنتجة خاصة التي تريد تطوير المنتج المحلي وفق ما يمليه الشرع و العرف الاجتماعي، لهذا السبب تم اختيار موضوع البحث و عنوانه بمدى استفادة الجزائر من المؤسسات المالية الإسلامية لتطوير الصادرات و التجارة الخارجية.



سابعاً: هيكل الدراسة:

للإجابة على الاشكالية المطروحة و اختباراً لصحة الفرضيات فانه تم تقسيم خطة البحث من فصلين يتقدمها مقدم عامة لموضوع البحث، و تليها خاتمة عامة تتضمن اهم النتائج و التوصيات و فيما يلي تفصيل ذلك: يتناول الفصل الأول الاطار النظري للدراسة الذي يدور حول تطوير المنتجات الوطنية المحلية و التوسع والبحث عن أسواق جديدة للتصدير و تطوير التجارة الخارجية كما يتم التعريف بالهيئات والمؤسسات المالية الإسلامية الداعمة و صيغ التمويل التي توفرها لترقية التجارة الخارجية.

أما الفصل الثاني يتضمن الاطار التطبيقي للدراسة و فيه نظرة حول واقع التجارة الخارجية في الجزائر وهيكل الصادرات بما فيه المحروقات وخارج قطاع المحروقات، كما سيتم التطرق الى حجم التجارة البينية بين الدول الإسلامية و نتحدث عن البرامج التي وضعتها المؤسسات الاسلامية للدول المنظمة لمنظمة التعاون الاسلامي ومدى استفادة و عدم استفادة الجزائر من المؤسسات المالية الدولية الإسلامية.

الفصل الأول:

الإطار النظري

للدراصة

## تمهيد :

نتحدث فيه على الاطار النظري للدراسة الذي حيث سيتم تعريف ما هو المنتج الوطني المحلي حسب القانون و التنظيم الجزائري، مدى وكيفية تحقيقه للجودة وتوافقه والمطابقة للمواصفات العالمية، تنافسيته وكذا آلية حمايته التجارية والقانونية كما نتطرق الى الية جديدة للحماية و هي البطاقة الوطنية للمنتوج الجزائري و في الاخير نتطرق الى الاجراءات المرافقة لدعم المنتوجات الوطنية.

كما يتم التطرق الى اليات تطوير المنتجات الوطنية المحلية ومساعدة الهيئات المساعدة على تطوير ودعم التصدير وتطوير التجارة الخارجية كما يتم التعريف بالهيئات والمؤسسات المالية الإسلامية نضريا و نكتفي بأربعة مؤسسات مالية إسلامية داعمة للتجارة ومختلف صيغ التمويل التي توفرها و نركز هنا بحكم التخصص في الاقتصاد الدولي في مجال ترقية التجارة الخارجية و عليه تم تقسيم الفصل الاول الى مبحثين كالتالي:

- المبحث الأول: تنمية صادرات المنتجات الوطنية.

- المبحث الثاني: دور المؤسسات المالية الدولية الاسلامية في دعم التجارة الخارجية.

## المبحث الأول: تنمية صادرات المنتجات الوطنية:

نتناول في هذا المبحث تعريف المنتج الوطني المحلي حسب القانون والتنظيم الجزائري، مدى وكيفية تحقيقه للجودة وتوافقه و المطابقة للمواصفات العالمية (ISO))، تنافسيته وكذا آلية حمايته التجارية والقانونية كما نتطرق الى الية جديدة للحماية و هي البطاقة الوطنية للمنتوج الجزائري و في الاخير نتطرق الى الاجراءات المرافقة لدعم المنتوجات الوطنية، حيث سنقسمه الى مطلبين، المطلب الأول بعنوان تطوير وترقية المنتج الوطني و المطلب الثاني نتناول آليات ترقية و دعم صادرات المنتجات الوطنية

## المطلب الأول: تطوير وترقية المنتج الوطني

### أولاً: مفهوم المنتج الوطني أو المحلي:

يعتبر الإنتاج المحلي دعامة أساسية للاقتصاد الوطني، لكنه يحتاج إلى تدعيم و تعزيز حقيقي من طرف الدولة، ليكون قادراً على منافسة المنتوجات المستوردة في السوق المحلية و فرض وجودها في الأسواق الخارجية. إن استهلاك السلع المنتجة محلياً يؤدي بدون شك إلى تشجيع الإنتاج و انتعاش الاستثمارات و المشاريع المحلية، ما يُمكنها على الصمود أمام المنافسة الخارجية، عن طريق تعزيز قدراتها المالية و تحسين نوعية و جودة منتوجاتها، و هو ما يحقق الارتفاع في معدل التنمية، مما سينعكس إيجاباً على مستوى الناتج الداخلي الخام للاقتصاد الوطني<sup>1</sup>

نظراً لأهمية هذه المسألة في الناحية الاقتصادية، يتطلب الأمر إعداد نص قانوني خاص يحدد القواعد القانونية التي تحدد مفهوم الإنتاج الوطني و تنظم مسؤولية كل المتدخلين في تحريك عجلة التنمية الاقتصادية و ترقية و تشجيع استهلاك السلع المنتجة محلياً.

لقد نظم المشرع الجزائري بموجب قانون الجمارك بعض القواعد المطبقة على السلع و المنتوجات المستوردة أو المعدة للتصدير لاكتسابها بلد المنشأ في المادة 74 منه، و هي تمثل القواعد العامة المطبقة على جميع المنتوجات المستوردة أو المعدة للتصدير، فضلاً عن تلك القواعد التفضيلية التي جاء بها البروتوكول السادس من اتفاق الشراكة المبرم بين الجزائر والمجموعة الأوروبية سنة 2002.

### أ- مفهوم المنتج المحلي طبقاً لقواعد المنشأ.

لم يوضح المشرع الجزائري معنى وخصوصيات المنتج الوطني عبر مختلف القوانين و التنظيمات التي ذكره فيها، حيث اكتفى بتعريف كلمة "منتوج" في القانون: 09-03 المؤرخ في: 25-02-2009، بحماية المستهلك و

<sup>1</sup> مجاج ناصر، مفهوم المنتج المحلي الوطني في القانون الجزائري ، مجلة صوت القانون جامعة الجزائر 1، 2017 العدد السابع ، الجزء الثاني، ص 256.

قمع الغش في المادة 03 منه كما يلي: "المنتوج هو كل سلعة أو خدمة يمكن أن تكون موضوع تنازل بمقابل أو مجانا".

المنتوج المحلي أو الوطني في حقيقة الأمر هو المنتوج الجزائري الذي يعكس أصل المنتوج ومنشؤه و جنسيته الاقتصادية، و لقد حددت بعض الاتفاقيات الدولية على غرار اتفاقية كيوتو و اتفاقيات الشراكة التي أبرمتها الجزائر مع شركائها، من بينهم دول المجموعة الأوروبية و الدول العربية، حددت قواعد المنشأ المطبقة على المنتوجات المستوردة و المعدة للتصدير لتحديد بلد المنشأ و لغرض تطبيق التعريفات الجمركية و متطلبات التجارة الخارجية.

#### ب- القواعد العامة المطبقة لتحديد بلد المنشأ

يتضمن كل من قانون الجمارك و اتفاقية كيوتو المعدلة مجمل القواعد العامة المطبقة على المنتوجات المستوردة أو المعدة للتصدير، التي بواسطتها تكتسب السلع منشأ البلد الذي أنتجت فيه، و عملا بمبدأ تدرج القوانين، سنعرض أولا القواعد الواردة في اتفاقية كيوتو المعدلة، ثم نتطرق ثانيا إلى الأحكام الواردة في قانون الجمارك. القواعد الواردة في اتفاقية كيوتو المعدلة سنة 1999 لقد صادقت الجزائر على اتفاقية كيوتو المعدلة بموجب المرسوم الرئاسي 447-2000، فأصبحت منذ تاريخ 23-12-2000 معمول بها في الجزائر، و تشكل مرجعا أساسيا للبحث في الميدان الجمركي.

"بلد المنشأ للبضاعة هو البلد الذي تم فيه إنتاج و تصنيع البضائع وفقا للمعايير الموضوعة، لأغراض تطبيق التعريفات الجمركية أو القيود الكمية أو غيرها من الإجراءات المتعلقة بالمبادلات التجارية".

اما البضائع المنتجة كليا في بلد ما، تعتبر من منشأ ذلك البلد حسب ما جاء في اتفاقية كيوتو المعدلة وقد حددت قائمة البضائع التالية، التي تكون فقط منتجة كليا في بلد معين:

- 1- المنتوجات النباتية التي يتم حصادها و جمعها في ذلك البلد
- 2- الحيوانات الحية المولودة و التي تربي في ذلك البلد
- 3- المنتوجات المتحصل عليها من حيوانات حية في ذلك البلد
- 4- المنتوجات المتحصل عليها من الصيد البري أو صيد السمك في ذلك البلد
- 5- المنتوجات المتحصل عليها من الصيد البحري و المنتوجات الأخرى المستخرجة من البحر بواسطة السفن التي تعود لذلك البلد
- 6- المنتوجات المتحصل عليها من عمليات التصنيع على متن سفن تابعة لذلك البلد حصرا لمنتوجات من النوع المشمول بالفقرة 5 أعلاه
- 7- المنتوجات المستخرجة من التربة البحرية أو التربة التحتية خارج المياه الإقليمية لذلك البلد، شرط أن تكون لهذا الأخير حقوق مطلقة لاستخدام تلك التربة أو التربة التحتية

8- الحردة و النفايات الناتجة عن عمليات التصنيع و المعالجة والمواد المستعملة المجمعة في ذلك البلد، التي تصلح فقط لاستخراج مواد أولية.

9- البضائع المنتجة في ذلك البلد من المنتجات المشار إليها في الفقرات من 1 إلى 8 أعلاه فقط.

### ج - القواعد العامة المطبقة حسب معيار التحويل الجوهري:

لقد أوصت اتفاقية كيوتو المعدلة على تطبيق معيار التحويل الجوهري في حالة اشتراك بلدان أو أكثر في إنتاج بضاعة ما، ذلك لتحديد بلد المنشأ لكي يكون التحويل جوهريا يجب أن تتوفر فيه مجموعة من الشروط المحددة في بنود اتفاقية كيوتو و هي:

#### 1- تغيير البند التعريفي:

تضم التعريفية الجمركية مجموعة من العناصر المتكاملة و المتمثلة أساسا في المدونة التعريفية، نسب الحقوق و الرسوم الجمركية المطبقة على كل صنف بند تعريفي، فضلا عن النصوص التطبيقية و التفسيرية لها بذلك فهي عبارة عن قائمة المنتجات و السلع و المواد بمختلف أنواعها، مرقمة وفق ترتيب محدد، يتم بواسطتها تحديد النوع التعريفي أو ما يسمى بالوضعية التعريفية

#### 2- الزيادة في القيمة المضافة:

يعتبر التحويل جوهريا طبقا لما جاء في الملحق الخاص "ف" المتعلق بقواعد المنشأ لاتفاقية كيوتو، إذا تحقق شرط الزيادة في القيمة المضافة، و يعبر عنه بقاعدة النسبة المئوية من القيمة المضافة رغم أن الاتفاقية لم تحدد النسبة المطبقة على العمليات التي تعتبر تحويلا جوهريا، يتم حساب القيمة المضافة حسب التوصية التي تضمنتها الاتفاقية، بالاعتماد على القيمة المصرح بها لدى الجمارك أثناء الاستيراد، أو على السعر المؤكد من دفعه مقابل هذه المواد في إقليم البلد الذي جرى فيه التصنيع أما بالنسبة للسلع المنتجة محليا، تحديد الخواص أو الصفات الأساسية للبضائع المصنعة، و قد حصرت الاتفاقية العمليات البسيطة التي لا يمكن لها أن تشكل عملية صنع أو معالجة أساسية كما يلي:

- العمليات اللازمة لحفظ البضائع أثناء نقلها أو تخزينها.
- عمليات تحسين نوعية التغليف أو التسويق للبضائع أو لتجهيتها للشحن .
- عمليات التجميع البسيطة.
- الخلط البسيط للمواد ذات منشأ مختلف.

## ثانيا: تسمية المنتج "منتوج بلادي" :

تُستعمل عبارة "منتوج بلادي" لتحقيق عدة أغراض منها التجارية والسياسية و الاقتصادية، فأما التجارية فتتمثل في لترويج لمختلف العلامات التجارية من أجل تكثيف المبيعات بعد الإشهار بجودة نوعيتها، أما الأهداف الاقتصادية فتتمثل في محاولة بناء قاعدة اقتصادية متينة متكونة من المؤسسات الاقتصادية المنتجة خارج قطاع المحروقات و لجلب الاستثمارات الأجنبية.

ومن الناحية السياسية فهذا الترويج يمنح للدولة مكانة محترمة في المحافل الدولية عن طريق كسب ود واحترام الدول والمنظمات الدولية على المستوى الخارجي، و على المستوى السياسي داخليا، فالتصنيع يعتبر محرك العجلة الاقتصادية المنتجة خارج قطاع المحروقات، ما سيساهم على التخفيف من البطالة و مختلف المشاكل الاجتماعية، و كل ذلك يحقق السلم الاجتماعي الداخلي.

يمكن إرجاع أصول التفكير في مفهوم الجودة إلى حقب زمنية بعيدة حيث كانت الدقة والإتقان هي المرادف الأساسي للجودة، حيث ظهرت في حضارات متعددة في مقدمتها الحضارة الفرعونية في بناء الأهرامات والحضارة الصينية في بناء سور الصين العظيم والحضارة المسيحية في بناء الكاتدرائيات والحضارة الإسلامية في بناء المساجد، والقصور ومع تطور هذا المفهوم.

أعيد تشكيله بأبعاد جديدة بانطلاق الثورة العلمية والتكنولوجية، حيث ارتبطت الجودة ارتباطاً وثيقاً بالإدارة كوظيفة أساسية حينما طبقت كنظام إداري في المؤسسات اليابانية في المجالات الصناعية بداية من القرن العشرين، حيث نجحت نجاحا باهرا هذا المفهوم لأمريكا والدول الأوروبية على مستوى المؤسسات الصناعية بهدف باعتبارها ثقافة تسييره تلتزم بها المؤسسة، لينتقل تحقيق الجودة العالية للمنتجات وتخفيض عيوبها عن طريق تطوير أساليب الرقابة على الجودة والحد من تكاليف الإنتاج، من هنا مفهوم الجودة يشمل العمليات الإدارية وعمليات الإنتاج إضافة للمنتجات.

أما من حيث الاصطلاح ترجع كلمة الجودة Quality إلى الكلمة اللاتينية Qualitas التي يقصد بما طبيعة الشخص أو الشيء ودرجة صلاحيته وكانت تعني قديما الدقة والإتقان أي إن مفهوم الجودة هو مفهوم واسع ومعقد لذلك تعددت تعريفات الجودة حسب وجهات نظر الكتاب والباحثين.

نستخلص بعض الخصائص التي تميز الجودة نوجزها في العناصر التالية :

- أن الجودة مسألة نسبية وليست مطلقة، فهي تختلف باختلاف حاجات الأفراد وتوقعاتهم وأذواقهم، فهي بذلك تخضع للحكم الشخصي ومن جهة أخرى الخصائص والمميزات في المنتج، أوفي العمليات الإنتاجية هي قابلة للتطوير والتغيير التحسن.

- إن تحقيق الجودة يبدأ بتحديد احتياجات الزبون وتوقعاته بل حتى من الممكن تجاوزها عن طريق تلبية

الحاجات الكامنة في الإنسان.

- أن الجودة تتعلق بوضع معايير معدة سلفا لها، حتى يتم في النهاية مقارنة مدى تطابق المنتج مع هذه المعايير وذلك باستخدام مقاييس معينة.

### ثالثا: النموذج الجزائري للجودة:

ببروز عدة نماذج عالمية وعربية للجودة قامت الجزائر ببذل جهود لإرساء ثقافة الجودة في المؤسسات الجزائرية، لذلك وضعت الجزائر برنامجا لتطوير نظام وطني لضبط الجودة، حيث بموجب هذا القرار عملت الدولة على تعويض تكاليف حصول المؤسسات على شهادة المطابقة للمواصفات العالمية (ISO)، إضافة لتأسيس الجائزة الجزائرية للجودة

### تعويض تكاليف الحصول على الشهادة: (La certification)

حيث يقدم للمؤسسة تعويض التكاليف التي دفعتها خلال فترة المرافقة، وهي الفترة التي تستعين فيها المؤسسة بمكتب دراسات متخصص في الإيزو لمساعدتها على تطبيق نظام إدارة الجودة وتحضيرها للحصول على شهادة المطابقة للمواصفات.

وقد عملت وزارة الصناعة والمناجم على وضع قائمة بأسماء مكاتب المرافقة وتقديم نسخة منها للمؤسسات الراغبة في الحصول على المساعدة العالمية لاختيار واحد من هذه المكاتب للتعاقد معه . وبعد أن تتعاقد المؤسسة مع مكتب الدراسات توقع اتفاقية مع الوزارة تسمى باتفاقية التمويل في إطار برنامج النظام الوطني للتقييس.<sup>1</sup>

التقييس : شهد نشاط التقييس في السنوات الأخيرة تطورا كبيرا على جميع المستويات الوطنية والدولية، كما أصبح مطلوب أكثر فأكثر مباشرة للعمل به ضمن السياسات الاقتصادية، ويتمثل الهدف الأساسي منه هو في إبراز أهمية و ضرورة وجود نظام للتقييس وطني لكل بلد، و أن هناك نمو للوعي في مجال التقييس الوطني في الجزائر، وازداد الاهتمام بالمواصفات وتوفير متطلبات الجودة التي تحكم حركة التجارة للسلع والمنتجات، إضافة إلى الاهتمام بإنشاء وتطوير جهاز وطني للتقييس للتأكيد على جودة السلع المختلفة بهدف حماية المستهلك والاقتصاد وتعزيز القوى التنافسية للمنتجات المحلية أمام مثيلاتها المستورد

تجدر الإشارة إليه أنه على المؤسسة أن تحترم مدة إنجاز مجمل الأعمال الخاصة بالتحضير للحصول على شهادة المطابقة والمحددة في العقد (18 شهرا)، وفي حالة تجاوز هذه المدة ولم تتمكن المؤسسة من تحضير نفسها للحصول على شهادة المطابقة فعليها أن تطلب تمديد المدة من طرف الوزارة وذلك بموجب عقد تكميلي، وهنا

<sup>1</sup> هند بوراس ، مقال بعنوان التقييس الوطني في الجزائر: آلية لضمان جودة المنتجات وحماية الاقتصاد الوطني، جامعة عبد الحميد

مهري، قسنطينة 2 مجلة العلوم الإنسانية، تاريخ النشر 30-06-2018 ص 49



حتى لا يسقط حقها في التعويض وتقدر المساعدة المالية هنا ب50 بالمائة من مبلغ قدره ثلاثة ملايين دينار من التكاليف كحد أقصى ويدفع التعويض حسب مراحل المرافقة على النحو التالي:<sup>1</sup>

- 30% عند مرحلة التشخيص وحالة الأماكن في المؤسسة.
- 30% بعد مرحلة التكوين
- 30% بعد وضع الإجراءات والتدقيق.
- 10% بعد المساعدة في عملية الإشهاد على المطابقة واحصول على شهادة المطابقة.

إن هذه المساعدات تمارس بواسطة صندوق ترقية التنافسية الصناعية المنظم بموجب المرسوم التنفيذي 192-2000 المؤرخ في 25 ديسمبر 2000، وتتولى اللجنة الوطنية للتنافسية المكونة من ممثلين من مختلف الوزارات، ويفتح هذا الصندوق المجال أمام جميع المؤسسات للاستفادة من التعويضات، والخاضعة للقانون الجزائري التي مارست نشاطا لأكثر من ثلاثة سنوات وتستخدم أكثر من 20 عاملا .

بعد نهاية مرحلة المرافقة تقوم المؤسسة باختيار مكتب منح الشهادة (Bureau de certification)، وفي الوقت الحالي فإن لكل مكتب أجنبي يمنح الشهادة له مندوبين على مستوى الوطن مثل (AFAQ) (فرنسا)، و (QMI) (كندا)، وبعد أن تحصل المؤسسة على شهادة المطابقة تمنح لها مساعدة مالية كتعويض لها عن تكاليف الحصول على شهادة المطابقة، وذلك بعد تقديم الماتورة المدفوعة لهيئة الإشهاد على المطابقة (مكتب منح شهادة المطابقة).

ونشير إلى أن أول مؤسسة تحصلت على شهادة المطابقة في الجزائر هي شركة (ENIEM)، حيث تحصلت على شهادة المطابقة (9000ISO) بتاريخ 01/07/1998، من طرف المكتب (Ascer international France AFAQ)، وأن أول مؤسسة تحصلت على المساعدات المالية التي تقدمها الدولة هي مؤسسة (AMIMER ENERGIE) في ماي 2003 حيث تحصلت على شهادة المطابقة (9000ISO) في نفس التاريخ من طرف المكتب ((AFAQ)

أ- تأسيس الجائزة الجزائرية للجودة :

اقترحت لأول مرة الجائزة الجزائرية للجودة سنة 2000 وهذا في إطار برنامج حكومي لتطوير المؤسسات الجزائرية، وبالفعل تم إقرار هذه الجائزة بشكل رسمي بموجب المرسوم التنفيذي، 0502 المؤرخ في 6 جانفي 2002، حيث وضع تحت إشراف وزارة الصناعة والمناجم ممثلة بقسم الجودة والأمن الصناعي، وتمثل الجائزة الجزائرية للجودة تشجيعا للمؤسسات وذلك من خلال تقديم مكافأة مالية قيمتها 2 مليون دينار بالإضافة إلى

<sup>1</sup> مصطفى يونس، سعد مرزاق، النموذج الجزائري للجودة و دوره في تحسين الجودة بالمؤسسات الجزائرية، مجلة دفاتر الاقتصادية المجلد رقم 11 العدد 02 لسنة 2020 ص 100

كأس استحقاق وشهادة شرفية تمنح سنوي لأحد المؤسسات التي تنشط على مستوى التراب الوطني، سواء كانت منظمات صناعية أو تجارية، صغيرة أو متوسطة أو كبيرة، عمومية أو خاصة، ذات طابع ربحي أو غير ربحي تهدف الجائزة الجزائرية للجودة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف منها :

دفع المؤسسات الجزائرية إلى التوجه نحو تطبيق الجودة الشاملة ، ترقية والاعتراف بمجهودات المؤسسات و كذا تحفيز المؤسسات لإشراك جميع العاملين في مشروع الجودة، إعطاء دليل مادي بأن الدولة تولي أهمية للمؤسسات التي تهتم بتطوير نفسها من خلال عامل الجودة

#### ب- عناصر النموذج الجزائري للجودة:

إن عناصر النموذج الجزائري للجودة بتحدد من خلال عناصر التقييم التي تعتمد عليها اللجنة المختصة لمنح الجائزة الجزائرية للجودة، حيث وفقا لهذه العناصر تمنح نقطة إجمالية لكل مؤسسة مشاركة تمكنها من أن تصنف، مع نظيرتها من المؤسسات المترشحة ويكون تقديم النقاط على أساس سلم تنقيط يتضمن (1000) نقطة موزعة على المعايير الثمانية بأوزان مختلفة حسب أهمية كل معيار (الوزن الترجيحي)، وتختار اللجنة المختصة للتقييم النقطة المناسبة على أساس الملاحظة التي تبديها تجاه الإجابات المقدمة من طرف المؤسسة على الأسئلة الخاصة بمعايير التقييم وفقا لما يلي<sup>1</sup>:

- الإجابة مرضية تمنح نقطة تتراوح ما بين 80 إلى 100% من مجموع النقاط المخصصة للمعيار.
- الإجابة جيدة تمنح نقطة تتراوح ما بين 60 إلى 80% من مجموع النقاط المخصصة للمعيار.
- الإجابة متوسطة تمنح نقطة تتراوح ما بين 30 إلى 60% من مجموع النقاط المخصصة للمعيار.
- الإجابة غير كافية تمنح نقطة تتراوح ما بين 0 إلى 30% من مجموع النقاط المخصصة للمعيار والجدول الموالي يوضح المعايير المقترحة التي تمنح على أساسها الجائزة الجزائرية للجودة:

<sup>1</sup> المصدر: المسعود ربيع، متطلبات تطبيق إدارة الجودة الشاملة في ظل قيادة إبداعية دراسة حالة بنك البركة : (أطروحة دكتوراه) غير منشورة، علوم اقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2013/2014، ص 46

الجدول رقم (01): معايير الجائزة الجزائرية للجودة

التنقيط	العوامل	المحور
120 نقطة	استعداد الإدارة العليا	المحور الأول
80 نقطة	الإستراتيجية والأهداف	المحور الثاني
200 نقطة	الأدوات والإصغاء للزبون	المحور الثالث
120 نقطة	التحكم في الجودة	المحور الرابع
100 نقطة	قياس الجودة	المحور الخامس
80 نقطة	تحسين الجودة	المحور السادس
100 نقطة	مشاركة العاملين	المحور السابع
200 نقطة	النتائج	المحور الثامن

وفيما يلي شرح مختصر لأهم المحاور

**1- المحور الأول التزام الإدارة العليا:**

وهو يرمي إلى معرفة مجريات سير الجودة عن طريق إشراك وتخصيص المورد، ومختلف مواقف المدراء والموظفين ومدى الالتزام بإنجاح مبادرة التحسين المستمر وكذا إعطاء أمثلة عن الأعمال الداخلية والخارجية (نشر المعلومات، حق التصرف مع العملاء والموردين بالإضافة إلى معرفة الجهود التي تقوم بها الإدارة) لإنجاح الجودة سواء كانت فردية أو جماعية: يتم الإجابة من طرف المؤسسة على التساؤلات السابقة حول التزام الإدارة

**- المحور الثاني إستراتيجية وأهداف المؤسسة:**

يتم الإجابة عن مجموعة من الأسئلة تتعلق بالكيفية التي توصل إستراتيجية الجودة إلى الإستراتيجية الكلية للمؤسسة، وكيفية نشر إستراتيجية الجودة كأهداف في كل وظائف المؤسسة وكيفية إشراك الموظفين في تحقيق إستراتيجية وأهداف الجودة على أرض الواقع

**- المحور الثالث الإصغاء للزبون :**

تقوم المؤسسة بالإجابة عن كيفية قياس رضا العملاء وكذلك الكيفية التي يتم تحسين الطرق لتقييم رضا العملاء ومعرفة حماية المستهلكين، وكذا في الحصة السوقية ومعرفة قدرة استجابة المؤسسة لمتطلبات العملاء وإعطاء تصور عن المنتجات والخدمات مع القدرة التنافسية للمؤسسة .

#### - المحور الرابع التحكم في الجودة:

تقوم المؤسسة بالإجابة عن المنتجات التي تقدمها ومدى تنوعها و الآليات التي تمكن المؤسسة من تقديم منتجاتها وأختيار علاقتها بالموردين ومدى الاعتماد عليهم.

#### - المحور الخامس قياس الجودة:

يخص هذا المحور المعايير المستخدمة في المؤسسة لقياس مستويات الجودة وهل هي كيفية أو نوعية ؟

#### - المحور السادس تحسين الجودة:

يهتم هذا العنصر بمدى اهتمام المؤسسة بتحسين الجودة، وذلك من خلال الإجابة عن الأسئلة التي تخص الإجراءات التي تتبعها المؤسسة حسين جودة منتجاتها، إضافة لعميات الرقابة على الجودة بناء على أهداف المؤسسة ونتائجها المحققة.

#### المحور السابع مشاركة العاملين:

يتم من خلال هذا العنصر تقييم مدى مساهمة العاملين في المؤسسة في تحقيق الجودة وذلك من خلال الإجابة على الأسئلة التي تخص نظام الحوافز التي تمنحها المؤسسة للمبادرات الخاصة بتحسين الجودة وكذلك الآليات التي تستخدمها المؤسسة لقياس مشاركة العاملين في الجودة على مستوى المؤسسة.

#### المحور الثامن النتائج:

بعد هذا العنصر من أهم عناصر التقييم كونه شخص مخرجات المؤسسة والتي تظهر للزبائن والعملاء ، وتخص هذا الجزء الإجابة عن الأسئلة التي تتعلق رضا الزبائن الداخليين والخارجيين، المتعاملين مع المؤسسة (مثل حملة السندات والأسهم)، النتائج المالية والتسويقية المحققة من طرف المؤسسة مثل الأرباح و الريادة في رقم الأعمال و الحصة السوقية نوضحها من خلال الجدول الموالي الذي يخص المؤسسات الحاصلة على الجائزة الجزائرية للجودة في السنوات ما بين (2005 2019)<sup>1</sup>

#### الجدول رقم (02): المؤسسات الحاصلة على الجائزة الجزائرية للجودة (2005-2019)

السنة	الطبعة	المؤسسة الحاصلة على جائزة الجودة الجزائرية
2005	03	المؤسسة الوطنية لإنتاج المسامير والسكاكين والحفريات (BCR)
2006	04	المؤسسة الوطنية للأملاح بقسنطينة (ENASEL)
2007	05	المؤسسة العمومية لتجهيزات البنى التحتية المعدنية (ELRIME)

<sup>1</sup> مصطفى يونس، سعد مرزاق ، النموذج الجزائري للجودة و دوره في تحسين الجودة بالمؤسسات الجزائرية ،مجلة دفاتر الاقتصادية

المجلد رقم 11 العدد 02 لسنة 2020 ، ص 98

<sup>2</sup> المرجع نفسه ص 98

مؤسسة النقل والتجهيزات الصناعية والإلكترونية (TRANSMEX)	06	2008
مؤسسة ميناء بجاية	07	2009
المؤسسة الوطنية للدهون (ENAP)	08	2010
مجمع بن حمادي للصناعات منزلية والإلكترونية (CONDOR)	09	2011
شركة أو عمران للخزف (الغزوات)	10	2012
شركة ENIEM	11	2013
مؤسسة كناوف بلاتر فلوروس لإنتاج الجبس (وهران)	12	2014
منشأة السكك الحديدية انفرادي (فرع تابع للشركة الوطنية للسكك الحديدية ومخابر فينوس	13	2015
شركة ENIEM	14	2016
مؤسسة كوندور	15	2017
شركة الإسمنت لعين الكبير (مجمع الصناعي لإسمنت الجزائر) (جيكاسطيف	16	2018
شركة سيتال لصناعة وصيانة عربات الترامواي (الجزائر العاصمة)	17	2019

من خلال الجدول رقم (02) نلاحظ أن أغلب المؤسسات الحاصلة على الجائزة الجزائرية للجودة هي التي تنتج ملموسة (سلعة)، مما يدفعنا إلى القول أن أن المعايير التي تحكم هذه الجائزة تخدم المؤسسات التي تنتج السلع أكثر بالرغم من أن اقتصاديات الدول في أغلب دول العالم تعتمد على الخدمات، إضافة لذلك تلاحظ أن فرص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكاد تكون منعدمة في الحصول على الجائزة نظرا لأن معايير التنقيط تخدم المؤسسات الكبيرة أكثر من الصغيرة والمتوسطة .

النموذج الجزائري للجودة من النماذج الرائدة في إفريقيا والعالم العربي، يعتبر ثمرة الجهود التي تبذلها الدولة الجزائرية في سبيل تحفيز المؤسسات الجزائرية ودفعها نحو تبني ثقافة الجودة والتحكم فيها في جميع الوظائف والأقسام، خاصة في ظل التحديات التنافسية التي تفرضها البيئة على المؤسسات، حيث أن الجودة مطلباً لجميع الزبائن وشرط أساسي وضروري للبقاء والإستمرارية، وهنا يأتي دور الدولة لمساعدة المؤسسات في إرساء ثقافة الجودة وذلك من خلال آليات وقواعد سنت في شكل قوانين وأعمال قامت بها الدولة من أجل الارتقاء بالمؤسسات الجزائرية بما يعرف بالنموذج الجزائري للجودة الذي حاولنا عرضه من خلال هذه الدراسة حيث توصلنا لمجموعة من النتائج أهمها ما يلي:

- أن النموذج الجزائري للجودة يعتمد على اليات تتمثل في تعويض تكاليف المرافقة بالنسبة للمؤسسات الراغبة في الحصول على شهادة المطابقة للمواصفات العالمية (ISO) إضافة لتقديم جائزة تمنح لأفضل مؤسسة جزائرية، وذلك بموجب المرسوم التنفيذي (02/05) المؤرخ في: 06-01-2002
- تتكون عناصر التقييم الخاصة بالنموذج الجزائري للجودة من العديد من العناصر تشمل مدخلات ومخرجات المؤسسة ممثلة في: التزام الإدارة العليا، الإستراتيجية والأهداف، الاستماع للزبون، التحكم في التوعية وقياس الجودة، إضافة لتحسين الجودة والنتائج.
- أغلب المؤسسات الحاصلة على الجائزة الجزائرية للجودة هي التي تنتج منتجات ملموسة (سلعة)، مما يدفعنا إلى القول أن المعايير التي تحكم هذه الجائزة تخدم المؤسسات التي تنتج السلع أكثر من الخدمات بالرغم من أن اقتصاديات الدول في أغلب دول العالم تعتمد على الخدمات؛
- فرص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكاد تكون معدومة في الحصول على الجائزة نظرا لأن معايير التنقيط تخدم المؤسسات الكبيرة التي لها موارد ضخمة أكثر من الصغيرة والمتوسطة.
- على الرغم من القيمة المعنوية للجائزة الجزائرية للجودة، إلا ان القيمة المادية لها لا تتناسب مع طموحات المؤسسات الجزائرية، حيث تعد القيمة (2 مليون دج) قليلة بالنسبة لاحتياجات المؤسسات، خاصة إذا علمنا أن قيمة الجائزة لم تتغير منذ تأسيسها في سنة 2002<sup>1</sup>

#### رابعا: تنافسية المنتج الوطني:

إن تحسين تنافسية المنتج الوطني يأتي من خلال الرفع من جاذبية الاستثمار خاصة في القطاعات الإنتاجية ومنها القطاع الفلاحي، والصناعات التحويلية سيما منها الغذائية، وكذا النسيجية، سيما وأن الجزائر تمتلك إمكانيات كبيرة في هذه المجالات بالذات والتي لا تحتاج إلى أموال كبيرة وتكنولوجيات عالية، وهي في متناول الكثيرين.

إن المنتوجات الوطنية خاصة منها الفلاحية والصناعية ذات جودة عالية، وهذا راجع لنوع التربة والمناخ الملائم، وهما عاملان مساعدان ويساهمان في جودة المنتج الفلاحي والذي يحول لاحقا إلى منتوجات غذائية أخرى، إضافة إلى جودة المنتوجات الصناعية كالنسيج، كما أن الإشكالية التي يعاني منها هذا المنتج تتعلق بسعره غير التنافسي سواء في السوق المحلية أو في السوق الخارجية نتيجة المضاربة والاحتكار وفوضى السوق.

إن الجزائر وبعض النظر عن ضرورة تطويرها للمنتوج الفلاحي والصناعات التحويلية، فلا بد أن تسير قدما نحو الصناعات الأخرى وحتى الإلكترونية منها رغم أن هذا النوع من الصناعات يبقى ملكيات صناعية لأصحابها

<sup>1</sup> مصطفى يونس، سعد مرزاق، النموذج الجزائري للجودة و دوره في تحسين الجودة بالمؤسسات الجزائرية، مجلة دفاتر الاقتصادية المجلد رقم 11 العدد 02، سنة 2020 ص 99

الصناعيين كأجهزة الكمبيوتر وغيرها إلا أنه يمكن للجزائر جلب بعض التكنولوجيات وتجلب هذه الصناعات ليست على حالتها إنما بتركيب أجزائها أو صناعة أجزاء منها

#### خامسا : حماية المنتج الوطني :

نتطرق في هذا الفرع الى الطرق المختلفة في حماية المنتج الوطني والتي هي:

أ-الحماية التجارية : يقصد بالحماية التجارية كل ما يتعلق بالمنتج من الناحية التجارية و تدخل هذه الحماية ضمن حماية الملكية الصناعية الذي هو عادة المنقول المعنوي و هو براءة الاختراع والرسوم والنماذج الصناعية والعلامات التجارية وعلامات الخدمة والاسم لتجاري والمحل التجاري وتعتبر الملكية الصناعية حق استئثار صناعي وتجاري، بمعنى أنها تخول صاحبها أن يستأثر بها، باستغلال ابتكار جديد أو استغلال علامة مميزة والغاية هي الاتصال بالعملاء عن طريق استئثار المنتج باستغلال ابتكار جديد أو تمييز منتجاته أو متجره بعلامة مميزة، إذ يترتب على احتكار المنتج استغلال اختراع منتجات أو احتكاره استغلال العلامة المميزة وأصول الملكية الصناعية في التشريع الجزائري متشعبة نظمها المشرع الجزائري في قوانين متفرقة إلا أننا إذ حصرناها نجدها تنقسم إلى فئتين: **الفئة الأولى:** تتعلق بالابتكارات وهي الرسوم والنماذج الصناعية وبراءات الاختراع والتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة

**الفئة الثانية :** تتعلق بالشارات المميزة وهي تسميات المنشأ والعلامات ولقد قرر المشرع الجزائري من خلال تنظيم عناصر الملكية الصناعية وسائل قانونية تكفل حمايتها، وترتكز هاته الحماية على حماية مزدوجة وطنية بشقيها المدني والجزائي<sup>1</sup>

#### ب-حماية العلامة التجارية للمنتج:

##### - مفهوم العلامة التجارية :

تعرف بأنها كل رمز يتخذ شعار المنتوجات أو بضائع أو خدمات تميزها عن غيرها من المنتوجات أو البضائع أو الخدمات، لعبت العلامة التجارية والصناعية دورا متقدما في اقتصاد العولمة، وفي التجارة الداخلية والدولية، باعتبار أنها تمثل أحد أهم عناصر الملكية الصناعية، خاصة أنها تمثل حقوقا استثنائية واحتكارية لمالكها القانونيين حيث تسمى العلامة أحيانا بالعلامة التجارية، وهي أداة تستخدم التمييز المنتوجات أو الخدمات الخاصة بإحدى المنشآت عن غيرها من المنتوجات أو الخدمات والعلامة هي كلمة أو شعار أو اسم أو مجموعة من الأحرف أو رمز أو تصميم أو صورة ولها أهمية كبيرة حيث أن المستهلك يفرق بين سلعة وغيرها من مثيلاتها بالعلامة التجارية وهي أيضا وسيلة للإعلان والدعاية عبر وسائل الإعلان.

<sup>1</sup> الأمر رقم 06/ 03 مؤرخ في 19 جمادى الأول عام 1424 الموافق ل 19 يوليو سنة 2003 المتعلق بالعلامات الجريدة الرسمية عدد 4 مؤرخ في 23/07/2003

تعد العلامة وسيلة لتمييز المنتجات و السلع ،فهي أداة للتعرف على نوع المنتج، كما أنها أداة لجذب المستهلك من خلال غرس القناعة بهذا المنتج الحامل للعلامة وتعرف العلامة على أنها كل رمز أو إشارة توضع لتمييز المنتجات عن بعضها، و تقوم العلامة على عدة شروط إحداها موضوعية تتمثل في التميز والجدة و المشروعية وأخرى شكلية تتمثل في كل من إجرائي الإبداع والتسجيل.

وكثيرا ما تقع العلامة التجارية ضحية الاعتداء عليها ولعل أخطرها التقليد، وهو كل اصطناع العلامة مشابهة للعلامة الأصلية وتقوم جريمة التقليد كأى جريمة على ثلاث أركان وهي الركن الشرعي والمادي والركن إلا أن الركن المعنوي مفترض وحتى تستفيد العلامة من حماية خاصة تتمثل في دعوى تقليد العلامة، وتمتاز بعدة خصائص وهي تسجيل العلامة، وأنها تنصب على ذات الحق في العلامة ، ومقيدة منحيث الزمان والمكان، ولا تؤثر على الإدعاء بالحق الشخصي ويبقى الهدف الأساسي من العلامة هو حماية حق ملك العلامة في الاستئثار بها، بالإضافة إلى حماية المستهلك من الوقوع في لبس.

### ج-حماية المنتج من جريمة تقليد العلامة التجارية:

عرفها المشرع الجزائري من خلال المادة 2/1 من الأمر 0306، بأنها كل رمز يملح للسلعة أو المنتج أو الخدمة التمييزها عن غيرها، إذ تنص على أن: "العلامات كل الرموز القابلة للتمثيل الخطي لاسيما الكلمات بما فيها أسماء الأشخاص والأحرف والأرقام والرسومات او الصور والأشكال المميزة السلع أو توضيها، والألوان بمفردها أو مركبة التي تستعمل كلها لتمييز سلع أو خدمات شخص طبيعي او معنوي عن سلع وخدمات غيره، وهو تقريبا نفس تعريف المشرع الفرنسي للعلامة في المادة الأولى من القانون المتعلق بالعلامات الفرنسي الصادر في 04/01/1991، حيث جاء فيها أن: "علامة الصنع أو التجارة، أو الضمة، هي رمز قابل للتمثيل الخطي تستخدم لتمييز سلع أو خدمات شخص ما طبيعي كان أو معنوي<sup>1</sup>

### د-الحماية التجارية من الإغراق :

#### - مفهوم إغراق المنتج الوطني :

ينصب الحظر المتعلق بالإغراق ، بصفة رئيسية على السعر حيث أن المساس بسعر المنتج لوطني يمكنه أن يتجسد بداية في البيع بأسعار مخفضة تعسفا وتتمثل العناصر المكونة لهذه الممارسة فيما يلي :  
عملية البيع موجهة بداية إلى المستهلكين وهذا ما يظهر لنا أنه لا مجال لهذه الممارسة في حالة حدوثها بين الأعوان الاقتصاديين، أي أنه تعتبر عملية البيع بأسعار مخفضة تعسفا تلك الممارسة التي تتم فقط بين المستهلك ومؤسسة أو عون اقتصادي والمقصود بالمستهلك في هذا المقام هو الشخص الذي يشتري السلعة من أجل قضاء حاجاته الخاصة ، نكون أمام إغراق المنتج الوطني عندما تشكل الفروقات في الأسعار بين السعر الأصلي وسعر البيع تجارة غير منصفة، وتسبب ضررا للإنتاج في الدولة المستوردة وقد يصل سعر المبيع في الدولة المستوردة إلى مستويات منخفضة جدا وما دون التكلفة ، يستهدف بشكل مقصود إزالة منافسين يبيعون منتجات شبيهة ،



أو يؤخر قيام صناعة ما بسبب وجود واردات من السلعة بأسعار إغراق وفي أغلب الحالات يجب أن تتخذ سلسلة طويلة من التحليلات المعقدة لمعرفة السعر المناسب في سوق البلد المصدر وهو ما يعرف بالقيمة العادية، وأيضا معرفة السعر المناسب في سوق البلد المستورد وهو ما يعرف بسعر التصدير، وتحديد أسلوب مقارنة مناسب بين السعرين وجرت العادة على أن الإغراق يصدر من دول تكون قيمة عملاتها أقل من قيمة عملة الدول المستوردة مقارنة بأسعار العملات الصعبة 2 ونادرا ما يصدر الإغراق من دول تتمتع عملتها بسعر تحويل مرتفع أمام العملات الصعبة ومن المعروف أن إحدى.

هـ- وسيلة حماية اخرى من الوسائل التي تتبعها الدول لتنمية الصادرات هي تخفيض قيمة العملة المحلية مقابل العملات الصعبة :

كما ان انتهاج اقتصاد السوق ، فرض على الجزائر ، وعلى غرار العديد من الدول ، الاعتراف بالحريات الاقتصادية ، أهمها حرية التجارة والصناعة وحرية الاستثمار ، إلا أن هذه الحريات لا يمكن ممارستها بصفة مطلقة وإلا فسوف تمارس مخالفة للإطار الذي وضعت لأجله وتكيف باعتبارها تعديا والأمر ذاته بخصوص حرية ممارسة الأسعار ، باعتبارها حرية اقتصادية ، حيث أن الغرض الرئيسي من وراءها هو استقطاب الاستثمار الأجنبي إلا أن ممارسة الأسعار وفي حالة عدم ضبط المعالم الخاصة بها ، عن طريق وضع الاطار العام والحدود التي لا يمكن تحطيمها يمكنها أن تتخذ صورة التعدي و المتمثلة أساسا في «إغراق المنتج الوطني» إلا أن النصوص التشريعية الدولية والوطنية تتضمن مقتضيات تهدف أساسا إلى حماية المنتج الوطني من الإغراق و ذلك عن طريق اتخاذ إجراءات معينة ، وتدابير مكافحة الإغراق والمتمثلة في تدابير الدفاع التجارية إن الحماية القانونية المقررة من المشرع الجزائري بخصوص المنتج الوطني تتطابق في مجملها مع مقتضيات المنظمة العالمية للتجارة ، من خلال اتفاق الإغراق وباعتبار أن الإغراق لا يطل المنتج الوطني إلا أمام عمليات الاستيراد ، والتي تقابلها وضعية الاستثمار الأجنبي فإن نشاطات العديد من الشركات الأجنبية تقوم على الاستثمار الاستهلاكي لا الإنتاجي وبالتالي فمن شأن هذه الاستثمارات أن تلحق ضررا بالاقتصاد المحلي وعلى ذلك لا تقف تداعيات تحرير المنافذ التجارية عند هذا الحد ، بل ان انفتاح الأسواق الداخلية على العالم الخارجي قد يؤدي إلى استغلال بعض الشركات الأجنبية لهذا الانفتاح من خلال اتباع سياسات إغراقية للحد من قدرة الصناعات الوطنية بغرض الإضرار بها وبالتالي ومن أجل تامين الحماية المقررة للمنتج الوطني من الإغراق ، نتوقف عند جملة الاقتراحات التالية :

- احتفاظ المشرع الجزائري بموقفه المتمثل في تعريفه للمنتج المماثل في اطار تقدير حالة الإغراق من عدمها بخصوص التشابه المماثل أو التعويضي للمنتجات محل الاغراق أما عن حالة التشابه في المواصفات، فيستحسن

استبعادها ، باعتبار أن المواصفات غير كافية بذاتها كما أنه لا يمكن أن يعتد بها كمعيار للتمييز أحيانا بين المنتج المغربي والمنتج الأصلي.

-إلزامية اهتمام التشريع سواء الدولي أو الوطني بالشخص القائم بإدخال السلع المغرقة ، والمسؤولية المترتبة عن فعله وعدم إبقاء الاهتمام منصبا فقط على السلع محل الإغراق أو على سعر الإغراق باعتبار أن الإغراق لا يمكنه واقعا أن يتحقق بتحقيق عناصره فقط وذلك بالنظر إلى أهمية الشخص القائم بالإغراق ، والذي يكون طبيعيا أو معنويا كما يمكنه أن يكون وطنيا بالنسبة لدولة وقوع الإغراق ، أو أجنبيا عنها.

- تقدير الضرر في الإغراق ، يعتمد فيه على عنصري المباشرة و الحال مع استبعاد حالة الضرر محقق الوقوع في المستقبل.

ولابد من استندراك الموقف، عن طريق حظر حالة الإغراق المتعلقة بالضرر المستقبلي الأكيد ، وتسطير عقوبات جزائية خاصة بالإغراق الذي يسبب هذا النوع من الضرر لأنه يمس بمصالح المستهلك الوطني ، ويعرقل استقرار السوق وحتى زعزعة الاقتصاد الوطني

#### و- الحماية بإنشاء البطاقة الوطنية للمنتج الجزائري

إن إطلاق البطاقة الوطنية للمنتج الجزائري عبر الموقع الإلكتروني للوزارة سيتيح لجميع المستوردين و المصدرين الاطلاع على قائمة المنتجات المصنعة بالجزائر و التي يمنع استيرادها.

كما أن البطاقة الجديدة التي يتم تهيئها شهريا، تتضمن المعلومات الخاصة ب 10442 مؤسسة جزائرية و كذا القدرات الإنتاجية الوطنية و التي تقدر ب 418836 منتج محلي غير قابل للاستيراد إلا في حالة كان حجم إنتاجه لا يكفي لتغطية الاحتياجات الوطنية.

وفي هذا الصدد، دعا وزير التجارة جميع المتعاملين الاقتصاديين لا سيما المستوردين، إلى الاطلاع على هذه البطاقة الوطنية قبل مباشرة إجراءات إستيراد أي منتج، مؤكدا أن دائرته الوزارية "لن تسمح مستقبلا باستيراد أي منتج يصنع محليا" .

ولتنظيم هذا المجال، ذكر الوزير بالإجراء الذي قامت به وزارة التجارة المتمثل في إنشاء سجل خاص بالمؤسسات المختصة في الإستيراد و التصدير، مشيرا إلى أن عدد المؤسسات التي طابق سجلها التجاري القانون الجديد لعملية الإستيراد قدر ب 9600 مؤسسة مقابل 33 ألف أخرى لم تتطابق بعد سجلاتها التجارية القديمة مع القانون الجديد.

وإستنادا لوزير التجارة يحصي السجل التجاري أكثر من 4000 مؤسسة مسجلة كمؤسسة تصدير عبر الوطن لافتا إلى أن الفرصة مواتية أمامها لتصدير و تسويق 388 ألف منتج محلي الصنع بالأسواق الافريقية أو الأوروبية و العربية بالنظر إلى جودتها .

## ي- طرق حماية أخرى في ضوء معايير المنظمة العالمية للتجارة:

تبنت الجزائر نظام اقتصاد السوق وقامت بتكريس مبدأ حرية الاستثمار والتجارة، وأدرجت مفهوم المنافسة الحرة في قوانينها فأصبحت السوق الوطنية تستقبل العديد من المنتجات الأجنبية المستوردة التي لم تترك المجال للمنتج الجزائري للمنافسة، نظرا لقلّة الاهتمام به وعدم دخوله ضمن الاستراتيجية الوطنية في المجال الاقتصادي وبعد توالي أزمات انهيار أسعار النفط التي كانت آخرها سنة 2015 سارعت الدولة إلى اتخاذ حزمة من التدابير والآليات القانونية ذات الهدف الحمائي، قصد الدفع بالمنتج الوطني من أجل المنافسة، ومن ثم بناء اقتصاد وطني لا يعتمد بصفة مطلقة على عائدات ما يعرف بالريع البترولي وفي خضم كل هذا تسعى الجزائر بالتوازي إلى الانضمام للتكتلات الاقتصادية الإقليمية والعالمية، والتي تعد المنظمة العالمية للتجارة في مقدمة هذه التكتلات، التي تنظم المبادلات التجارية الدولية وفعل التجارة الدولية، حيث تم إنشاء هذه الأخيرة بموجب اتفاق الأوروغواي لسنة 1994 الذي دخل حيز التنفيذ والعمل به بموجب اتفاق مراكش سنة 1995، هذا الاتفاق ينص صراحة على حزمة من المبادئ والقواعد، تضبط وتنظم النشاط التجاري الدولي بما يجعل أسواق الدول أكثر انفتاحية وتنافسية.<sup>1</sup>

وسعت الجزائر للانضمام إلى هذه المنظمة منذ سنة 1995 وتم عقد 12 اجتماع رسمي لفوج عمل المنظمة العالمية للتجارة المكلف بدراسة ملف انضمام الجزائر، حيث بادرت بالشروع في العديد من الإصلاحات الاقتصادية والتعديلات القانونية في مجال الأعمال والتجارة استجابة لمتطلبات الانضمام، ثم ما فتئت تتراجع عن هذا المسار باتخاذ تعديلات قانونية تهدف إلى حماية المنتج الوطني.

الإجراءات والتدابير في مجال حماية المنتج الوطني هي أحد أهم الاستراتيجيات التي تتبناها الدولة وتعول عليها من أجل بناء اقتصاد وطني حقيقي متنوع، وفكرة حماية المنتج الوطني بشكلها العام هي إجراء يجد له المبرر والأساس القانوني ضمن القواعد التي تحكم سير المنظمة العالمية للتجارة التي تمنح للدول استثناء، وبصفة مؤقتة وانتقالية تبني سياسات اقتصادية من أجل حماية منتجاتها وفق شروط ومتطلبات محددة سلفا ريثما المنتجات المحلية تحسن قدراتها التنافسية.

إن التدابير التي اتخذتها الدولة في هذا المجال بالذات تتباين من حيث التوافق والتناظر مع مبادئ المنظمة العالمية للتجارة، بالرغم من سعي الدولة المستمر إلى تكريس قواعد ومبادئ المنظمة العالمية في قوانينها الداخلية المتعلقة أساسا بالتجارة الخارجية فالاعتماد المضطر على نظام رخص الاستيراد المسبقة يتعارض ويشكل صريح مع مبادئ المنظمة العالمية للتجارة المكرسة لمعاملات تجارية من دون قيود كما أن النسب المرتفعة للتعريف الجمركية الجزائرية يحول دون الجهود المبذولة للانضمام للجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، حيث يستلزم الأمر أن يتم العمل من أجل تخفيضها، وهذا ما من شأنه التأثير سلبا على الميزان التجاري، الذي يعتمد كثيرا على الإيرادات المتحصل

<sup>1</sup> موقع وكالة الأنباء الجزائرية نقلا عن وزير التجارة . نشر بتاريخ 06 ديسمبر 2021

عليها في هذا المجال، ومن جهة أخرى فإن سعي أجل الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة قد يعود بالفائدة على تطوير وترقية المنتج الوطني من منظور آخر وهذا في مجال المنافسة والتصدير<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: آليات ترقية و دعم صادرات المنتجات الوطنية

تعتبر تنمية الصادرات خارج المحروقات في الدول المصدرة للنفط عنصر أساسي داعم للنمو الاقتصادي لما له من آثار ايجابية على الميزان التجاري، ميزان المدفوعات وعلى الدخل الإجمالي كما تشكل الصادرات المكون الرئيسي لحصيلة الدولة من العملة الصعبة لكن قبل ما نتطرق الى الاليات التي وضعتها الجزائر لتطوير و دعم صادراتها و الهيئات التي تم وضعها لدعم تطوير الصادرات يجب ان نلمح الى واقع و مكانة التجارة الخارجية في الجزائر خارج المحروقات وامكانية ما هي الاستراتيجية الوطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات، والاليات اللازمة لتطوير و تحرير التجارة الخارجية اولا الاصلاحات التي قامت بها الجزائر وطرق حمايتها القانونية و ، الجمركية ، الجبائية ، ... الخ.

كما عرفت الأعمال الجزائرية تغيرات على مستوى هيكلها الإستراتيجية خاصة الاقتصادية منها حيث شرعت الدولة مع بداية الألفية الجديدة إلى تحرير تجارتها الخارجية وتوقيعها لاتفاق الشراكة مع دول الاتحاد الأوروبي ورغبتها في إنشاء مناطق للتبادل الحر كما قامت بتجسيد برامج إصلاحية واسعة تهدف من خلالها إلى الانتقال نحو اقتصاد السوق عن طريق حوصصة المؤسسات العمومية والانفتاح على الشراكة الأجنبية بالقيام بعدة إصلاحات على مستوى السياسة التجارية وتجسيد برامج على غرار البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا تأهيل المناطق الصناعية لتعزيز القدرات التنافسية والتصديرية لهاته المؤسسات وتسهيل عملية تواجدها في الأسواق الأجنبية كما تم تدعيم هذه الإصلاحات بإصدار جملة من القوانين قصد تشجيع الاستثمار خارج قطاع المحروقات وتدعيم الصادرات.

في ظل هذه البيئة تمارس المؤسسات الجزائرية نشاط التسويق الدولي والتجارة الخارجية لزيادة صادراتها واكتساح الأسواق الأجنبية ولكن هذا لا يتم ببساطة حيث تعترضه عدة عراقيل وصعوبات حتمت على الدولة تقديم تسهيلات مختلفة جبائية وجمركية ومالية لفائدة المؤسسات المصدرة لتنشيط التجارة الخارجية والتصدير خارج المحروقات وكذلك عن طريق انشاء هيئات مختصة في هذا المجال.<sup>2</sup>

### أولا- تحرير التجارة الخارجية

<sup>1</sup> نوي عبد النور، عزة عبد الناصر تدابير حماية المنتج الوطني في ضوء معايير المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الدراسات القانونية جامعة يحيى فارسي بالمدينة، الجزائر، جوان 2021، المجلد: 07 العدد: 2 ص 269

<sup>2</sup> حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة دراسة حالة الجزائر رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص: اقتصاد دولي: 2012-2013 جامعة بسكرة ص 13.

يهدف تحرير التجارة الخارجية إلى زيادة القدرة على المنافسة، سواءاً محلياً وعالمياً، وسوف يكون لمثل هذه السياسة تأثيراً على الحساب الجاري وميزان المدفوعات من خلال الامتصاص كما رأينا في الإطار النظري، ورغم ذلك فقد تؤدي سياسة تحرير التجارة الخارجية إلى تخفيض الإيرادات الدولية خاصة إذا لم يصطحب التخفيض في نسبة الضرائب على الواردات زيادة في ضرائب أخرى وغياب نظام مالي جيد يصعب من مهمة الاستجابة للمنافسة الخارجية بشكل جيد.

والجزائر كدولة نامية ومصدرة للنفط تحاول تنويع صادراتها وعدم الاعتماد على منتج واحد لتجنب آثار الأزمات الاقتصادية، وبالتالي العمل على ترقية الصادرات غير النفطية بواسطة اعتماد آليات تحرير التجارة الخارجية والمتمثلة في سعر الصرف، الاستثمار الأجنبي المباشر، آلية التكتل الاقتصادي والمناطق الحرة، الخصوصية، تدعيم القطاع الخاص والعمل على تخفيض القيود الجمركية والجبائية والإدارية على أنشطة المؤسسات المصدرة، بالإضافة إلى آليات تأهيل المؤسسات من حيث الجودة والتنافسية في الأسواق الأجنبية و ترقية الاستثمار كما لا ننسى ترقية الشراكة الأجنبية إذ أصبح فتح القطاع العام أمام المنافسة عملية حتمية يفترض أن تحسن الأداء الاقتصادي للمؤسسات المعنية، شرعت الجزائر فعلا على مستوى وزارة التجارة باستكمال الإجراءات الخاصة بانضمام الجزائر الى الشراكة الاورو متوسطة شريطة تخفيض الحقوق والتعريفات الجمركية بنسبة 10 %، واتخذت نفس المسار مع المنظمة العالمية للتجارة بإجراء عدة إصلاحات على ( التجارة الخارجية لمزيد من تحرير العوائق التجارية لتسهيل عملية الاندماج الدولي رفع قدرة الإنتاج الصناعي والفلاحي كما وكيفا مؤهلاً لارتقاء في المنافسة حادة تجلت في مجموعة من المؤشرات ابرزها على وجه الخصوص اقتصاد هش يعاني من المديونية الخارجية ومؤسسات وطنية مفلسة تحقق في الغالب خسائر ضخمة وعجز في ميزانيتها وكذا في حاجة إلى الموارد المالية أجنبية إضافية.

أ- أهداف الإصلاحات المتعلقة بتحرير التجارة : يمكنها حصرها فيما يلي:

- تصفية بعض المؤسسات القطاع العام العاجزة لصالح القطاع الخاص
- تشجيع القطاع الخاص ليأخذ المبادرة في تطوير النشاط الاقتصادي الوطني
- محاولة التخصيص الأمثل للموارد من خلال انتهاج قواعد وآليات السوق الحر
- تنشيط الصادرات وتوسيعها للولوج إلى الأسواق العالمية
- تخفيض المديونية وتحسين أداء القطاع المالي وعصرنة الجهاز المصرفي<sup>1</sup>

ثانيا : الاليات القانونية و الجمركية و الجبائية لتحرير و حماية التجارة الخارجية :

1 - حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة دراسة حالة الجزائر رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص: اقتصاد دولي: 20122013 جامعة بسكرة ص13.

## أ- الآليات القانونية والتنظيمية :

تعتبر ترقية الصادرات وتنويعها من أهم ما كانت تصبو إليه الجزائر من الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها منذ بداية التسعينات، وقصد بلوغ هذا ثم وضع إطار قانوني ينظم قطاع التصدير خارج المحروقات يتم من خلاله حصر مختلف العراقيل التي تواجه المصدر وترجمتها بعد ذلك في شكل تسهيلات على المستوى المالي والضريبي والجمركي 02 المؤرخ في سبتمبر 1990 : بداية من القانون رقم 90 الذي ينص في مادته السابعة على أن يسمح للمصدر التصرف في جزء أو في كل المبالغ المحصل عليها بالعملة بالصعبة من أ التسهيلات المالية خلال قيامه بعملية تصدير منتجات خارج المحروقات، وتمس هذه المادة أيضاً بمصدري الخدمات، ومن جانب آخر ثم إقرار عملية التوطين والتسوية المالية للصادرات خارج المحروقات أما فيما يخص البنوك التجارية، فقد منح لهذه الأخيرة حرية أكبر في إدارة النقد الأجنبي من حصيلة الصادرات خارج المحروقات حسب المادة 04 المؤرخ في 17 جويلية وتم تجسيد إعادة تأهيل تشريعاتنا وتنظيماتنا عبر إصدار الأمر رقم 03 لسنة 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على تصدير واستيراد السلع ويكرس هذا الأمر مبدأ تحرير استيراد وتصدير السلع ويذكر الأمر نفسه انه يمكن لكل شخص معنوي أو طبيعي ممارسة التجارة الخارجية شرط خضوعه لمراقبة الصرف ومنذ 1994 أصبح بإمكان المصدرين تسجيل بالنسبة 50 % من حصيلة صادراتهم خارج المحروقات ومن منتجاتهم المنجمية في حسابهم بالعملة الصعبة ومع إنشاء سوق صرف ما بين البنوك في الجزائر، كان من المهام الأساسية لهذا السوق هو تغطية العمليات الجارية للبنوك وعمليات زبائنهم المتعلقة بإعادة تمويل وتقديم تسهيلات حول الحصيلة المتأتية من الصادرات خارج المحروقات والمنتجات المنجمية إضافة يتم تقديم الدعم للمصدرين بعض المواد لاسيما منها التمور حيث أن تصديرها يستفيد من دعم مزدوج طبق للقرار الوزاري المشترك بين وزارة التجارة والفلاحة سنة 2001 والمتمثل في التكفل ب 80 % من نفقات النقل ومنح 5 د لكل كلف كمكافئة لتشجيع الإنتاج والتصدير<sup>1</sup>

## ب - التسهيلات الضريبية:

تعتبر الضرائب عنصراً هاماً في عملية ترقية الصادرات خارج المحروقات من خلال إعفاء المؤسسات المصدرة إعفاء كلياً أو جزئياً من دفع الضرائب، ومن أمثلة هذه الإعفاءات هي:

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة: فهو المادة 13 تعتبر كل المبيعات الموجهة نحو التصدير معفاة باستثناء بعض العمليات المتعلقة ببيع الأشياء الفنية TVA من من خلال المادة 12 من قانون المالية لسنة 1996 IBS الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات ويتمثل هذا الإعفاء لمدة 5 سنوات بالنسبة للمؤسسات التي

<sup>1</sup> حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة دراسة حالة الجزائر رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص: اقتصاد دولي: 20122013 جامعة بسكرة ص13.

تحقق عمليات تصديرية من السلع والخدمات<sup>1</sup> إلى الخارج، لقد جاء إعفاء الصادرات : TAP ومن الرسم على النشاط المهني، VF الإعفاء من الدفع الجزائي خارج المحروقات عبر المادة 19 من قانون المالية لسنة 1996 وهذا باستثناء خدمات النقل البري والجوي والخدمات البنكية وخدمات إعادة التأمين كذلك استفادة قطاع السياحة من إعفاء 3 سنوات يمس فقط رقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة وتم تدعيم هذا عن طريق المادة 06 من قانون المالية لسنة (2) 2006

### ج- التسهيلات الجمركية:

تشكل الأنظمة الاقتصادية الجمركية المنصوص عليها في قانون الجمارك والمستقاة من اتفاقية كيوتو، حيث تسمح هذه الأنظمة من تخزين وتحويل و استخدام ونقل البضائع دون تطبيق أي حق أو رسم دون القيام بإجراءات التجارة الخارجية وهو ما يساهم في تقليل عبء خزانة المؤسسة وينعكس إيجاباً على سعر المنتج الموجه للتصدير.

بالإضافة إلى أنها تسمح -مؤقتاً باستيراد مستلزمات الإنتاج التي تدخل في صنع منتجات محلية موجهة للتصدير، وفي هذا الصدد تم إنشاء العديد من الأنظمة أهمها:

د- التصدير المؤقت: فقد نصت المادة 195 على إن البضائع المرسله إلى الخارج قصد إعادة تحويلها أو عرضها في المعرض أو أية تظاهرة أخرى يمكنها أن تصدر بصفة نهائية انطلاقاً من الخارج منح معاملة تفضيلية لمؤسسات التصدير وتتمثل في التدابير التالية:

- إلغاء التخصيص المركزي للموارد بالعملة الصعبة: بموجب التعليمه رقم 20 المؤرخه في 12/04/1994 اعترفت السلفه بحرية الأعوان الاقتصاديين في تداول العملة الصعبة كما نجم عن هذا إعادة النظر في قوائم الاستيراد المعمول بها سابقاً، وألغي هذا التمييز وأصبحت كافة المنتوجات حرة التصدير والاستيراد.

الاتفاقيات الجمركية الدولية: في إطار الانسجام الدولي، انضمت الجزائر إلى عدة اتفاقيات جمركية هي:

- الاتفاقية المتضمنة إنشاء مجلس التعاون الجمركي الموقعه ببروكسل سنة 1950

- الاتفاقية الدولية لتبسيط الأنظمة الجمركية الموقعه بطوكيو في سنة 1973

- الاتفاقية الدولية حول النظام الموحد لتعبئة وترميز السلع.

- الاتفاقية الدولية المتعلقة بالقبول المؤقت والاتفاقية حول الحاويات و منها

ه- منح إعفاءات جبائية: حيث أبقى قانون المالية لسنة 1996 الصادرات من أداء الرسم على القيمة المضافة، أما قانون الضرائب فمنح إعفاء مؤقت لمدة خمس سنوات على الأرباح الصناعية والتجارية لمؤسسات التصدير وكذا الدفع الجزائي، إضافة إلى إعفاء لمدة 5 سنوات من دفع الضريبة على أرباح الشركات، كما تم تمديد الإعفاء إلى الضريبة على الدخل الإجمالي بالنسبة للمداخيل الناجمة عن التصدير .

<sup>1</sup> نقلا عن موقع وزارة التجارة و ترقية الصادرات الزيارة بتاريخ : 05-05-2022.



### المطلب الثالث : ترقية التصدير خارج المحروقات والهيئات المساعدة على ذلك:

تم استحداث مؤسسات جديدة لترقية الصادرات خارج المحروقات حيث اقتنعت الجزائر بأهمية استحداث إطار مؤسسي جديد لترقية الصادرات خارج المحروقات يعمل على توفير الدعم والإسناد لقطاعات التصدير ويسهر على تطبيق سياسة الحكومة في مجال تنويع الصادرات وقد استند هذا التدخل إلى نص المادة 19 من دستور 1996 ، الذي يمنح للدولة سلطة تنظيم التجارة الخارجية، ولا يتجه هذا التنظيم إلى فرض القيود على التبادل الخارجي بقدر ما يسعى إلى ترقيته، وبما ينسجم مع متطلبات حرية الصناعة والتجارة و من بين الآليات التي وضعتها الجزائر نذكر:

#### أولاً: إعادة تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية:

أعدت سلطة التعديل الهيكلي تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية بمقتضى المادة 8 / 1994، حيث تم تكليف الوزارة بمهمة ترقية 207 / 07 / المؤرخ في 16 / من المرسوم التنفيذي رقم 94 و فيها : ان التبادل مع الخارج ولتحقيق هذه المهمة تساهم الوزارة في وضع التصورات الجديدة للأدوات التنظيمية والهيكلية المتعلقة بالتجارة الخارجية، كما تعمل على تنشيط هذا القطاع في إطار ثنائي أو متعدد الأطراف بالإضافة إلى كونها شريك أساسي في التحضير والتفاوض حول الاتفاقات التجارية مع الشركاء الأجانب وتعمل السلطة على تجنيد الوزارة لخدمة سياسة ترقية الصادرات خارج المحروقات، وإذا لم تعد الوزارة لهذا المعنى جهاز محايد، بل أصبحت أداة في يد الدولة لتوجيه الأعوان الاقتصاديين نحو التصدير، وبما يتماشى وانشغالات السلطة في تحقيق التوازن المنشود للميزان التجاري الجزائري<sup>1</sup>

كما اعتمدت الجزائر واستحدثت إطار مؤسسي جديد لترقية الصادرات خارج المحروقات يعمل على توفير لدعم ولا مرافقة لقطاعات التصدير، ويسهر على تطبيق سياسة الحكومة في تنويع صادرات، لذلك تم إنشاء العديد من الهيئات بغرض ترقية الصادرات خارج المحروقات<sup>1</sup> وقد استند هذا التدخل إلى نص المادة 19 من دستور 1996 ، الذي يمنح للدولة سلطة تنظيم التجارة الخارجية، ولا يتجه هذا التنظيم إلى فرض القيود على التبادل الخارجي بقدر ما يسعى إلى ترقيته، وبما ينسجم مع متطلبات حرية الصناعة والتجارة .

ثانياً- الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية PROMEX: أنشأ الديوان الوطني لترقية التجارة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 327/ 96 المؤرخ في 10/01 / 1996، ويعتبر هيئة عامة ذات طابع إداري يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، حيث يتكفل الديوان بتمكين الصادرات ومعاينة وتحليل الوضعيات الهيكلية

<sup>1</sup> زهرة مصطفى، مقال حول : واقع وآفاق الصادرات خارج المحروقات في الجزائر الفترة من 2010 إلى 2021، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية جامعة تيسيمسيلات تاريخ النشر 15-09-2021



والظرفية بغرض مضاعفة تواجد المنتج الوطني في هذه الأسواق، كما يعتبر الديوان بوجه عام بنك معلومات يزود المؤسسات المحلية بالمعطيات الكافية حول سير وفرص الأسواق الدولية<sup>1</sup>

ثم حلت محلها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية **ALGEX** والتي أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04/174 المؤرخ في 12 جوان 2004 في إطار سياسة توسيع المبادلات التجارية والاندماج الدولي، كما يعد بمثابة دعم للصادرات خارج قطاع المحروقات، حيث وضعت الوكالة تحت وصاية وزارة التجارة، ومن مهام واختصاصات الوكالة بغرض تشجيع وتطوير الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، نذكر:

- المشاركة في تحديد استراتيجية ترقية التجارة الخارجية، ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من طرف الجهات المعنية .
- تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة .
- تحليل الأسواق العالمية وإعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات وبرامجها .
- وضع منظومة يقظة لمواكبة الأسواق الدولية وتأثيرها في المبادلات التجارية الجزائرية .
- تصميم وإعداد وإصدار منشورات مختصة، ومذكرات ظرفية في مجال التجارة الخارجية، وهكذا متابعة المتعاملين الاقتصاديين و تأطيرهم .

### ثالثا: الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة CACI:

أنشأت هذه الغرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 سنة 1996 وقد كلفها المشرع على أنها هيئة عامة ذات طابع صناعي وتجاري وهي تعمل على ترقية وتنمية مختلف القطاعات الاقتصادية وتوسيعها نحو الأسواق الدولية بتنظيم

الملتقيات والتظاهرات الاقتصادية وإنجازات الدراسات الخاصة بترقية المنتوجات الوطنية في الأسواق الخارجية، وتقديم الاقتراحات بتسهيل عمليات التصدير وكذا إبرام اتفاقيات ثنائية مع الغرف التجارية الأجنبية وتتدخل أيضا في حل النزاعات المتعلقة بالتبادل التجاري وتضم 3 أجهزة هي: الجمعية العامة مجلس الغرفة اللجان التقنية للغرفة<sup>1</sup>

### رابعا: إنشاء الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات CAGEX:

تم إنشاء الشركة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 205/96 المؤرخ في 05 جوان 1996، تطبيقا للأمر رقم 06/96 المؤرخ في 10/01/1996، والمتعلق بتأمين القرض على الصادرات والذي أسس في نص المادة

<sup>1</sup> وليد عابي ، حماية البيئة وتحوير التجارة الخارجية في إطار منظمة العالمية للتجارة ، رسالة دكتوراه جامعة فرحات عباس سطيف الجزائر،

الأولى منه من نظام التأمين على مخاطر التصدير، وانطلاقاً من ذلك أصدرت السلطة القانون الأساسي 1 للشركة والذي يعتبرها شركة ذات أسهم بالنظر إلى عقدها الموثق المؤرخ في 1996/12/03 الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات CAGEX تخضع للمادة رقم 04 من القانون 06/96 الصادر في 10 جانفي 1996 والذي ينص على أن تأمين الصادرات يمنح للشركة المسؤولة عن الضمان والتي تعمل لصالح:

- حسابها الخاص وتحت سيطرة الدولة، تتولى تأمين المخاطر التجارية  
- حساب الدولة وتحت سيطرتها حيث تتولى تأمين المخاطر السياسية، والمخاطر المتعلقة بنقل تلك الصادرات وكذا المخاطر التي قد تنجم إثر حدوث كوارث طبيعية.

تمول الشركة من مساهمات مجموعة من البنوك والمؤسسات المالية وشركات التأمين من بينها: الشركة الجزائرية للتأمين، القرض الشعبي الجزائري، بنك التنمية المحلية، بنك التنمية والفلاحة الريفية، البنك الخارجي وغيرها بلغ رأسمالها 250 مليون دينار جزائري عند نشأتها ليصل 450 مليون و من أهم الأهداف والمهام الموكلة للشركة الجزائرية لتأمين الصادرات، نذكر: -ترقية وتشجيع الصادرات خارج المحروقات<sup>1</sup>

- تدعيم القدرات التصديرية غير المستغلة والعمل على دفع المصدرين على اقتحام الأسواق الدولية، وذلك بفضل الضمانات التي تقدمها والتمويل المقدم من طرف البنوك.<sup>2</sup>  
- المساهمة في تقريب المصدرين الجزائريين من المتعاملين الأجانب، مع تزويدهم بالمعلومات عن الزبائن والأسواق الدولية بصفة دورية.

-تغطية المخاطر المتعلقة بعمليات التصدير: التجارية، السياسية، عدم التمويل، مخاطر الكوارث الطبيعية.

- تعويض وتغطية الديون، بالإضافة إلى إعادة التأمين ومرافقة المصدر والتعاون الدولي.

كما تم إنشاء لجنة حكومية سميت بلجنة تأمين وضمان الصادرات مشكلة من ثلاثة أعضاء يمثلون وزارة المالية والتجارة الخارجية، الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وممثل عن البنك والرئيس المدير العام للشركة الجزائرية CAGEX، وتتكفل اللجنة بفحص طلبات التأمين والفصل فيها وتقديم مقترحات إلى وزير المالية حول دعم الصادرات كما تفصل في الطعون المقدمة من طرف المصدرين، أما من حيث أنواع المخاطر التي تغطيها شركة CAGEX فهي تتمثل في الآتي:

أ-المخاطر التجارية: توفر الشركة لحسابها الخاص وتحت سيطرة الدولة الضمان ضد المخاطر التجارية الآتية: إعسار حقوق المشتري، وكذا إعسار المشتري، والمدين الإفتراضي.

<sup>1</sup> وليد عابي ، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في اطار منظمة العالمية للتجارة ، رسالة دكتوراه جامعة فرحات عباس سطيف الجزائر ،

20172018 ص 277

<sup>2</sup> نفس المرجع ص 287

ب- **المخاطر السياسية:** تغطي الشركة لحساب وحساب الدولة المخاطر السياسية التي قد تحدث في بلد إقامة المشتري، والتي قد تحمل في بعض الحالات طابع القوة القاهرة.

ج- **مخاطر عدم التنقل:** وترتبط هذه المخاطر بالأحداث السياسية والصعوبات الاقتصادية، أو بالمراجعات القانونية التي قد تحدث في بلد المستورد، هذا الأمر الذي قد يؤدي إلى تأجيل أو عدم نقل الأموال التي تم دفعها من طرف المشتري.

د- **المخاطر المتعلقة بالكوارث الطبيعية:** يربط هذا الخطر بالكوارث الطبيعية التي قد تقع في البلد الذي يقيم فيه المستورد مثل: الزلازل، الفيضانات والتي قد تؤثر تأثيرا مباشرا على النشاطات المالية للمشتري، وعن قدرته على مواجهة الديون المستحقة

هـ- **المخاطر المتعلقة بكلفة التنقيب عن أسواق خارجية:** قد ينجم عن هذه المخاطر فشل المؤمن عليه في المشاركة في الفعاليات التجارية في الخارج، لتوزيع المنتجات وكذا الخدمات الجزائرية وهذه الأنشطة التنقيبية والمشاركات في المعارض تحظى بدعم عموم، وهذا الدعم يكون في شكل مساعدة نابعة من صندوق خاص لترويج الصادرات.

و- **المخاطر المتعلقة بعدم القدرة على استرجاع الصادرات:** قد يشمل هذا الخطر في مصادرة المنتجات وعدم القدرة على استرجاعها.

#### خامسا: الصندوق خاص لترقية الصادرات FSPE:

تم إنشاء الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 205/96 المؤرخ في 05/06/1996 المحدد لكيفيات سير حساب التخصيص الخاص رقم 84/302 المفتوح لدى الخزينة، ويتدخل هذا الصندوق لتمويل الأبحاث المتعلقة بالأسواق الدولية، والتي تهدف إلى توفير المعلومات للمصدرين وتحسين نوعية المواد المخصصة للتصدير، ويمول الصندوق من خلال الرسم الخاص الإضافي ومن مساهمة الأجهزة العمومية والخاصة المعنية بالتصدير، يمكن التذكير إلى أنه تم إجراء مراجعة شاملة للمنظومة في عام 2009 من خلال إنشاء أقسام جديدة والتي تطبق بعد إعداد معايير الأهلية لطلبات المساعدة من طرف وزارة التجارة .

يعتبر الصندوق قناة تمر عبرها مساعدات الدولة المخصصة لدعم الصادرات، يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة، وهناك 05 مجالات إعانة مقرر، وهي:

- 1- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية،
- 2- التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج،
- 3- جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية،
- 4- تكاليف النقل الدولي لرفع وشحن البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير،

5- تمويل التكاليف المتعلقة بتكثيف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية، وفيما يخص المشاركة في المعارض والصالونات بالخارج، فإن صندوق FSPE يقوم بالتكفل بالمصاريف على النحو التالي

- 100 % بالنسبة للمشاركة في الحالة الاستثنائية أو المحددة في حيز المكان في الشباك الوحيد،
  - 80 % بالنسبة للمشاركة الجماعية في المعارض والصالونات المسجلة في البرنامج الرسمي؛
  - 50 % بالنسبة للمشاركة الفردية في الصالونات الأخرى غير المسجلة في البرنامج السنوي الرسمي؛
- أما في جانب التكفل بجزء من تكاليف نقل البضائع الموجهة للتصدير فيمكن توضيحها فيما يلي:
- 25 % في حالة النقل الدولي للمنتجات غير الزراعية لكل الاتجاهات وكل المنتجات؛
  - 50 % في حالة النقل الدولي للمنتجات الزراعية القابلة للتلف بإستثناء التمور؛
  - 80 % في حالة النقل الدولي للتمور وبالنسبة لك الاتجاهات.

سادسا: الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين ANEXAL: تم إنشاء الجمعية بتاريخ 10 جوان 2001 بموجب القانون 31 / 90 المؤرخ في 24 ديسمبر 1990، وذلك من أجل الدفاع عن حقوق ومصالح المصدرين الجزائريين المادية والمعنوية، من أهم أهدافها نذكر:

- جمع وتوحيد المصدرين الجزائريين، والمساهمة في تطوير إستراتيجية التصدير.
  - تعزيز البحث عن الشراكة من خلال شبكات المعلومات، وتنظيم المشاركة في المعارض الوطنية بالخارج.
  - المشاركة في ترقية الإنتاج من أجل تطوير القدرة التصديرية.
- سابعا: الشركة الجزائرية للمعارض والصدير SAFEX: أنشأت الشركة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 63 / 87 المؤرخ في 03 مارس 1987 تحت مسمى الديوان الوطني للمعارض والتسويق (أونافاكس)، والذي تم تغيير إسمه في 24 ديسمبر 1990 من الديوان الوطني إلى الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير، شركة ذات أسهم تعمل على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وكذا إعانة المتعاملين وذلك بتنظيم المعارض والصالونات الخاصة، والتظاهرات ذات الطبيعة الوطنية الدولية والمحلية والجهوية الاقتصادية في ميادين ترقية التجارة الخارجية وذلك بفضل:

- الإعلام حول كل ما يتعلق بالقوانين والتنظيمات التجارية، وفرص التعامل الاقتصادي والتجاري مع الشركاء الأجانب.

- الإعلام الاقتصادي والتجاري، وكل ما يتعلق بالقوانين وترتيبات التصدير.
- التقارب بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب.

- تحرير مجلات ونشرات إعلامية اقتصادية وتجارية، وتنظيم الملتقيات المهنية، وتسيير واستغلال كل منشآت قصر المعارض.<sup>1</sup>

### ثامنا: إنشاء مناطق حرة:

حيث تم إنشائها في إطار قانون ترقية الاستثمار، حيث يتكفل المستثمرون المقيمون بإنتاج سلع مخصصة للتصدير، كما يمكن تصريف البعض منها داخل التراب الوطني شريطة أن لا تتعدى نسبة التصريفات 20% من الإنتاج .

إضافة إلى ما ذكر سابقا من هيئات موكلة لها مهمة ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، توجد هياكل أخرى متخصصة في بعض المنتوجات نذكر منها:

- إنشاء شهادة المصدر لبعض المنتجات مثل التمور، الجلود، الحديد والصلب، الفلين الخام وذلك بهدف حماية المنتج الوطني

- إنشاء مجلس أعلى لتنمية الصادرات، مهمته القيام برسم الإستراتيجية لتنمية الصادرات  
-إنشاء الشركات المتخصصة في التصدير، وذلك بهدف التغلب على مشكلة ضعف كفاءة وإمكانيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأيضا للاستفادة من التسهيلات الائتمانية التي تمنح للمؤسسات المتخصصة في التصدير.

-إنشاء ملف وطني للمصدرين FINADEX على مستوى الديوان الجزائري لتنمية التجارة الخارجية مهمته إحصاء جميع المتعاملين الاقتصاديين المصدرين، حيث يستفيد مجانا ودوريا من جميع المعلومات المتعلقة بالأسواق الخارجية محل الاهتمام على مستوى algex و safex و caci والاستفادة من إجراءات الصرف والمعالجة الاستثنائية في حالة طلب المعونة

- إنشاء مستودع للتصدير على مستوى الجمارك، حيث تقوم المؤسسات المصدرة بتخزين منتجا المعدة للتصدير قبل شحنها اتجاه البلد المصدر إليه اقترحت وزارة التجارة تأسيس هيئة و طنية في شكل مجلس استشاري لترقية الصادرات<sup>2</sup>

<sup>1</sup> وليد عابي ، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في اطار منظمة العالمية للتجارة ، رسالة دكتوراه جامعة فرحات عباس سطيف الجزائر، 2017/2018 ص 279

<sup>2</sup> وليد عابي ، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في اطار منظمة العالمية للتجارة ، رسالة دكتوراه جامعة فرحات عباس سطيف الجزائر ، 2017/2018 ص 281

### المطلب الخامس: الاتفاقيات المبرمة لتشجيع و تنشيط التجارة الخارجية:

تشجيعا كذلك للصادرات من المنتجات الوطنية المحلية أبرمت الجزائر عدة اتفاقيات تبادل ثنائية و متعددة الاطراف نذكرها كالآتي:

#### أولا: منطقة التبادل العربي الحر:

نبذة تاريخية في إطار تنمية التبادل التجاري بين البلدان العربية، قرر المجلس الاقتصادي و الاجتماعي لجامعة الدول العربية في 22 من فيفري 1978 التحضير لاتفاقية تيسير المبادلات التجارية بين البلدان العربية و تمت المصادقة على هذه الاتفاقية في 10 من فيفري 1981 بتونس. تهدف هذه الاتفاقية إلى تحرير المبادلات التجارية بين مختلف الدول العربية و كذا تسهيل الخدمات المتعلقة بالتجارة أعاد المجلس الاقتصادي و الاجتماعي لجامعة الدول العربية تفعيل هذه الاتفاقية بتاريخ 13 سبتمبر 1995.

في اجتماع قمة رؤساء الدول العربية في جوان سنة 1996 ، تم التأكيد على تحقيق مشروع متمثل في البرنامج التنفيذي لوضع المنطقة العربية للتبادل الحر ابتداء من جانفي 1998 . تم تبني هذا المشروع في 1997 و كل دولة عربية ترغب في الدخول إلى هذه المنطقة ، و يجب عليها المصادقة على اتفاقية تيسير و تنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية، و الالتزام رسميا بتطبيق برنامجها التنفيذي الذي يهدف إلى وضع منطقة للتبادل الحر في مدة 10 سنوات ابتداء من جانفي 1998 مع التخفيض للحقوق الجمركية ب % 10 كل سنة كما تم تبني :

- مبدأ المعاملة الوطنية العربية.
- مبدأ الشفافية.
- مبدأ تبادل المعلومات.
- مبدأ توحيد التعريفات.
- المعايير المتعلقة بأسس معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات ، كنتيجة لتطبيق البرنامج التنفيذي كما تم وضع ثلاث لجان لمتابعة تطبيق هذه المنطقة و المتمثلة في :

لجنة المتابعة و التنفيذ و لجنة المفاوضات التجارية و لجنة قواعد المنشأ.

**الوضعية الحالية للمنطقة :** تم الانتهاء من تحقيق و وضع هذه المنطقة في الفاتح من جانفي 2005 و من وقتها و المنتجات العربية المنشأ يتم تبادلها و تخضع للإعفاء التام من الحقوق الجمركية .

في شهر أوت 2004 أعلن رسميا من خلال المرسوم الرئاسي رقم 223 المتضمن لمصادقة الجزائر على اتفاقية تسهيل و تنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية .

تقدمت الجزائر بملف الانضمام للمنطقة العربية للتبادل الحر لدى الأمانة العامة للجامعة العربية في 31 ديسمبر 2008، بعد الالتزام الرسمي من طرف الحكومة الجزائرية بتطبيق البرنامج التنفيذي للمنطقة، المبادلات التجارية بين الجزائر و البلدان العربية الأعضاء في المنطقة بدأت تستفيد من الإعفاء الكامل من الحقوق الجمركية ابتداء من 01 جانفي 2009 .

كما تم وضع نقطة اتصال على مستوى وزارة التجارة لتسيير و متابعة البرنامج التنفيذي ، التي تعمل بالتنسيق مع نقاط الاتصال الأخرى للدول الأعضاء في المنطقة و كذا الأمانة العامة للجامعة العربية تتولى " لجنة التقييم و المتابعة" التي تم إنشاؤها على مستوى الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة (و التي تضم إضافة إلى القطاعات المعنية جمعيات أرباب العمل ) متابعة المنطقة العربية للتبادل الحر .

#### ثانيا: الاتفاقية التجارية بين الجزائر و تونس.

**دخول حيز التنفيذ : 1 مارس 2014 و فيها قوائم المنتجات الصناعية المستفيدة من امتيازات ضريبية للتصدير والاستيراد المرفقة بالاتفاقية**  
أ- للتصدير:

قائمة منتجات صناعية معفاة من الرسوم الجمركية،

قائمة منتجات زراعية و غذائية حصص معفاة من الرسوم الجمركية،

#### ب- للاستيراد:

قائمة منتجات صناعية معفاة من الرسوم الجمركية،

قائمة منتجات صناعية تستفيد بخفض ب 40% من الرسوم الجمركية،

قائمة منتجات زراعية و غذائية حصص معفاة من الرسوم الجمركية،

#### ج- لتعزيز الصادرات:

تحديد طبيعة العائق التقني التجاري للتصدير نحو السوق التونسية. اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ندرج

هذه الاتفاقية في إطار مشوار برشلونة الذي دعت إليه المجموعة الأوروبية

تطوير علاقات التعاون مع بلدان الضفة الجنوبية للبحر الأبيض المتوسط و بغرض إنشاء "منطقة ازدهار

مشتركة" على المدى الطويل تلك الاتفاقية التي تم الإمضاء عليها في فالنسيا (اسبانيا) بتاريخ افريل 2002

لا تنحصر على إنشاء منطقة التبادل الحر فحسب بل تشمل كذلك جوانب اقتصادية : فرع تجاري ،تعاون

اقتصادي و مالي ،تدفقات استثمارية وجوانب سياسية و اجتماعية و ثقافية ضرورية لتنمية مستدامة.

تمثل أهمية هذه الاتفاقية بالنسبة للجزائر في التعاملات التجارية الخارجية التي تبلغ نسبة 60% مع المجموعة

الأوروبية، ودخلت اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ في 01 سبتمبر 2005 و لم ترد أي مشكلة ذات صعوبة تذكر

عند وضعها حيز التطبيق بفضل التحضير الجيد الذي قامت به الحكومة بشأن هذا الملف من خلال إقامة لجنة دائمة مكلفة بتحضير ومتابعة تنفيذها (التي تشرف عليها وزارة الخارجية) بتاريخ 30 ديسمبر 2004 .  
إقامة لجنة تقنية مكلفة بمتابعة وإقامة منطقة التبادل الحر المرتقبة في هذا الإطار بتاريخ 23 أوت 2005 و التي تترأسها الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة فقد قامت وزارة التجارة بخصوص التحضير لوضع حيز التنفيذ اتفاقية الشراكة مع المجموعة الأوروبية بإعداد "دليل الكتروني" يمكن تصفحه عبر شبكة معلوماتية والموجه لرؤساء المؤسسات و المتعاملين الاقتصاديين كما تم إيداع نسخ منه لصحافة<sup>11</sup> في هذا الإطار تم إقامة لجنة تقنية مكلفة بمتابعة هذا الاتفاق ميدانيا، بتاريخ 23 أوت 2005 .

بخصوص التحضير لوضع حيز التنفيذ اتفاقية الشراكة مع المجموعة الأوروبية فقد قامت وزارة التجارة بإعداد "دليل يمكن تصفحه عبر شبكة معلوماتية و الموجه لرؤساء المؤسسات و المتعاملين الاقتصاديين كما تم إيداع نسخ للصحافة و مجرد التنبيه إلى فقرتين خاصتين بالمواعيد التالية:

- الأولى تخصّ افتتاح المفاوضات حول تجارة الخدمات بحلول سنة 2010 المادة 372.  
- و الثانية تخصّ استئناف المفاوضات لغاية سنة 2010 سعيا لتحرير المتزايد لتجارة المواد الفلاحية والغذائية ذات الصلة بالفلاحة المادة 15.

و أخيرا تجدر الإشارة إلى أنّه اتخذت إجراءات لحماية المنتوجات الوطنية و ذلك عبر:  
إجراءات ضد إغراق الأسواق بالسلع المادة 22 ، إجراءات تعويضية المادة 23، إجراءات حمائية المادة 24 و إجراءات استثنائية لصالح الصناعات الحديثة النشأة أو بعض القطاعات التي تعاد هيكلتها المادة 11.  
إنّ شروط و كفاءات تطبيق الإجراءات الحمائية و التعويضية والمضادة لإغراق الأسواق تمّ تحديدها بموجب مراسيم تنفيذية نشرت في الجريدة الرسمية رقم 43 بتاريخ 22 جوان 2005

النظام الجديد للتفكيك الجمركي المتعلق باتفاق الشراكة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي

### ثالثا: انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة

لقد أبدت الجزائر سنة 1987 نيتها الانخراط في نظام التجارة متعدد الأطراف المتمثل في الاتفاقية العامة للتجارة والتعريف الجمركية و ابتداء من 1995 في المنظمة العالمية للتجارة حيث تم تكوين فوج العمل لانضمام الجزائر إلى الاتفاقية العامة للتجارة و التعريف الجمركية في 17 جوان 1987 في سنة 1995 تم تحويل هذا الفوج إلى فوج عمل المنظمة العالمية للتجارة المكلف بانضمام الجزائر و عقد أول اجتماع له في أبريل 1998 المهام الموكلة لفوج العمل هي تقديم تقرير بخصوص أعماله، بروتوكول الانضمام وكذا مشروع قرار الانضمام إلى هيئة اتخاذ القرار والتي هي المؤتمر الوزاري تولى رئاسة فوج العمل خلال الفترة 1994 1998 السيد Sanchez ARNAU ، سفير الأرجنتين، بعدها سفير الأروغواي، السيد Carlos

<sup>1</sup> - موقع وزارة التجارة و ترقية الصادرات الزيارة بتاريخ 05-05-2022



Guillermo VALLES السيد و السيد Perez DEL CASTILLO خلال الفترة 1998 2004 و السيد François ROUX سفير مملكة بلجيكا، ويرأسه حالياً سفير الأرجنتين السيد Alberto D'ALOTTO حيث يشارك في أعمال هذا الفوج أزيد من 40 عضوا منذ تأسيسه سنة 1995، عقد فوج عمل المنظمة العالمية للتجارة المكلف بانضمام الجزائر عشرة (10) اجتماعات رسمية و اجتماعين (02) غير رسميين آخرها كان في 30 مارس 2012 ويصبو إلى عقد الاجتماع الحادي عشر مطلع أبريل 2013.

أثناء هذه الفترات، قام بدراسة النظام التجاري الجزائري وقد تم إعداد أول مشروع تقرير سنة 2006 وتمت مراجعته في 2008 و آخر مراجعة لمشروع التقرير سيتم توزيعها بمناسبة الاجتماع الحادي عشر من جهة أخرى، تم إمضاء ستة (06) اتفاقيات ثنائية مع كل من كوبا، فنزويلا، البرازيل، كما تتواصل دراسة نظام التجارة الجزائري بخصوص نظام رخص الاستيراد، العوائق التقنية للتجارة، وضع حيز التنفيذ إجراءات الصحة والصحة النباتية، تطبيق الرسوم الداخلية، المؤسسات العمومية والخصخصة، الإعانات وبعض من جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة كما أن حوالي عشرون مشاريع فقرات التزامات خاصة بالمسائل المنهجية هي بصدد المحادثات .

أما بخصوص المفاوضات الثنائية فهي متواصلة مع ثلاثة عشر (13) دولة وسجلت الجزائر تقدما معتبرا مع أكثر من نصف هذه الدول مثل : الأروغواي، سويسرا و الأرجنتين.

### المطلب الثالث : مجهودات الجزائر في دعم و ترقية دعم الصادرات :

كما انه توجد هناك العديد من المجهودات التي قامت بها الحكومات الجزائرية المتعاقبة، خصوصا منذ بداية الألفية الحالية وهذا لترقية الصادرات خارج المحروقات، وأهم هذه المجهودات ما يلي<sup>1</sup>:

#### أولا: التعديل في القوانين والتشريعات :

في كل مرة كانت تقوم الدولة بإدخال تعديلات على القوانين والتشريعات المنظمة للنشاط التصديري نحو الخارج، وهذا بغية تشجيع الصادرات والتخلص من التبعية للمحروقات، ومن أهم التعديلات الموجودة حاليا ما يلي:

- إلغاء الرسوم الجمركية والضرائب الخاصة بعمليات التصدير نحو الخارج.
- إقرار تعويضات مالية للمصدرين ممن تكاليف نقل منتجاتهم نحو الخارج.

<sup>1</sup> زهرة مصطفى، واقع وأفاق الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، جامعة تيسمسيلت الجزائر المجلد / 05 العدد02، تاريخ النشر: 15-09-2021 .

- منح المصدرين حق الاحتفاظ بجزء من العملة الصعبة المتأتية من عملية التصدير زيادة المدة اللازمة لإدخال العائدات المالية المترتبة عن عملية التصدير.
- إنشاء الرواق الأحضر الخاص بعملية التصدير خاصة بالنسبة للمنتجات الفلاحية التي تتميز بسرعة التلف، ويمكن هذا الرواق المصدرين من تصدير منتجاتهم للخارج في أقصر وقت ممكن، وتجنبيهم مختلف الاجراءات الادارية المعقدة والتي قد تتسبب في تلف منتجات.
- إنشاء مؤسسات وهيئات داعمة لعمليات التصدير: في الواقع أغلب هذه المؤسسات وهيئات أنشئت منذ فترة طويلة، حيث أن بعضها أنشئ في زمن الاشتراكية، إلا أنها لم يكن لها اسهام كبير في الرفع من قيمة الصادرات خارج المحروقات.
- تنصيب المجلس الوطني لترقية الصادرات خارج المحروقات، وهذا يوم السبت 04 ماي 2019 من قبل وزير التجارة ، ويضم المجلس الذي يخضع لسلطة الوزير الأول ممثلين عن مختلف الوزارات المعنية والمتمثلة في وزارة التجارة والمالية والداخلية والجماعات المحلية والشؤون الخارجية والنقل والأشغال العمومية، إضافة إلى رؤساء الغرف الوطنية للفلاحة والصيد البحري وتربية المائيات والصناعات التقليدية والحرف، وممثلين عن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة والجمارك والجمعية الوطنية للمصدرين والوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتمثل مهام المجلس في إقرار جميع القرارات الرامية إلى تطوير الصادرات خارج المحروقات ومرافقة المصدرين وللعلم، فقد تم إنشاء هذا المجلس وتحديد تشكيلته وصلاحياته بموجب المرسوم التنفيذي 04/173 الصادر بتاريخ يونيو 2004

#### ثانيا : معوقات رفع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر :

وتتمثل أهم هذه المعوقات فيما يلي:

- غياب مؤسسات اقتصادية قوية تستطيع تصدير منتجاتها والمنافسة في الأسواق الدولية، سوى عدد قليل منها.
- ضعف الإنتاج الوطني حيث أن معظم المنتجات لا تغطي الطلب الداخلي فكيف لنا أن نقوم بتصديرها.
- ضعف الاستثمار الوطني والأجنبي بسبب وجود مشاكل عديدة في بيئة الاستثمار وعلى رأسها البيروقراطية الإدارية، وعدم استقرار القوانين المنظمة لنشاط الاستثمار، إضافة إلى إنتشار المحسوبية والرشوة والفساد الاداري والمالي، وماكشفته العدالة في السنوات الأخيرة إلا دليل على حجم الفساد الإداري والمالي الذي كان يعشعش في الإدارات المحلية والمركزية.
- نقص الدعم والتحفيز المقدم للمؤسسات الاقتصادية التي لها رغبة والقدرة على التصدير، ووجود العديد من العراقيل في وجه هذه المؤسسات خاصة فيما يخص تحصيل مستحققاتها المالية من الخارج.
- عدم الأخذ بمعايير الجودة المعمول بها دوليا من قبل معظم المؤسسات الاقتصادية الوصية، وهذا لنقص إمكانياتها المالية والبشرية، ولعدم اهتمامها بالسوق الخارجية واكتفائها بالسوق الوطنية فقط، إضافة إلى نقص الخبراء في مجال الجودة ونقص اليد العاملة المؤهلة التي تساعد المؤسسات على تطبيق معايير الجودة

- عدم وجود استراتيجية واضحة لترقية الصادرات خارج المحروقات واضحة المعالم لدي كل الأطراف، سواء كانت هيئات حكومية أو أعوان المتصدين وهذا يظهر من خلال المشاكل العديدة التي يعاني منها المصدرون والتي لم تجد طريقها للحل منذ سنوات طويلة، مثل مشكل غياب فروع للبنوك الجزائرية في الخارج تسهل على المصدرين تحصيل مستحقاتهم المالية من زبائنهم، فهذا المشكل مازال مطروحا ليومنا هذا رغم وعود الحكومات المتكررة بحله.

- غياب شبه كلي للدبلوماسية الاقتصادية الجزائرية في الخارج، ما جعل المصدرين يترددون في الدخول إلى الأسواق الأجنبية لنقص المعلومات عن هذه الأسواق<sup>1</sup>.

- نقص المنافسة على مستوى السوق الداخلية في الكثير من المنتجات، مما أدى إلى غياب الابداع والابتكار والجودة في الإنتاج، وجعل المنتجات الجزائرية ذات تنافسية ضعيفة مقارنة مع المنتجات الأجنبية حتى في السوق الوطنية.

- سيطرة بعض المؤسسات الاقتصادية العمومية على بعض مجالات النشاط الاقتصادي، واستفادتها من الدعم المستمر للدولة رغم ضعف أدائها وقلة حودة منتجاتها، ما أدى إلى عدم بروز مؤسسات حاصية قوية يمكنها أن تلبي الاحتياجات الوطنية وتتوجه نحو التصدير.

- إهمال الجزائر والشركات الجزائرية للأسواق العربية والإفريقية التي هي في متناول مؤسساتنا الوطنية ومحاولة الدخول إلى السوق الأوروبية التي لها معايير جودة اللازمة<sup>2</sup>.

1 زهرة مصطفى، واقع وأفاق الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، جامعة تيسمسيلت الجزائر  
المجلد / 05 العدد02، تاريخ النشر: 15-09-2021.

## المبحث الثاني: دور المؤسسات المالية الدولية الإسلامية في دعم التجارة الخارجية.

لقد خطت المصارف الإسلامية خطوة كبيرة في مجال العمل المصرفي، ويظهر ذلك جليا من خلال الانتشار الواسع لها في مختلف الدول، حيث أصبحت منافسة للبنوك التقليدية رغم ما تتميز به من اختلاف في طبيعة العمل، والأسس التي تقوم عليها، وكذا الأهداف التي ترمي إلى تحقيقها.

### المطلب الأول: ماهية البنوك الإسلامية.

بعد حوالي أربعة عقود من الزمن، أصبحت المصارف الإسلامية جزءا من المنظومة المصرفية العالمية، وفيما يلي سيتم التعرف على هذا النوع من المؤسسات المالية.

### أولا: تعريف البنوك الإسلامية:

لقد وردت تعاريف عديدة للمصارف الإسلامية من بينها:

- **البنك الإسلامي هو:** "ذلك البنك أو المؤسسة التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية، وعلى عدم التعامل بالفائدة أخذا وعطاء".<sup>1</sup>

- **البنك الإسلامي هو:** "مؤسسة مالية إسلامية تقوم بأداء الخدمات المصرفية والمالية كما تباشر أعمال التمويل والاستثمار في المجالات المختلفة في ضوء قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية بدق المساهمة في غرس القيم والمثل والحلق الإسلامية في مجال المعاملات والمساعدة في تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية من تشغيل الأموال بقصد المساهمة في تحقيق الحياة الطيبة والكرامة للأمة الإسلامية".<sup>2</sup>

- **البنك الإسلامي هو** "مؤسسة مالية مصرفية تقوم بتجميع الموارد المالية وتوظيفها الإسلامية تخدم الاقتصاد الوطني وفق ضوابط المشروعية، بهدف تحقيق الربح، فما رسالة إنسانية ذات بعد تسوي واجتماعي تهدف إلى توفير منتجات مالية تحوز على السلامة الشرعية".<sup>3</sup>

**البنك الإسلامي هو** "مؤسسة مالية تقوم بالأعمال والخدمات المالية والمصرفية وجذب الموارد النقدية وتوظيفها توظيفا فعالا يكفل نموها وتحقيق أقصى عائد منها وما يحقق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية في إطار أحكام الشريعة الإسلامية السمحة".<sup>4</sup>

<sup>1</sup> عادل عبد الفضيل عيد، الربح والخسارة في معاملات المصارف الإسلامية، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، ط1، 2007، ص 397.

<sup>2</sup> فادي محمد الرفاعي، المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط1، 2004، ص 17.

<sup>3</sup> ابراهيم عبد الحليم عبادة، مؤشرات الأداء في البنوك الإسلامية، دار الفنائس، عمان، ط1، 2008، ص 27.

<sup>4</sup> محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية، أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسير، عمان، ط1، 2008، ص 110.

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول بان المصارف الإسلامية عبارة عن مؤسسات مالية مصرفية، واقتصادية، واجتماعية، وتنموية، تقوم على تلقي الأموال من مختلف المتعاملين للقيام بالوظائف والأنشطة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وترمي من خلال ذلك إلى تحقيق مجموعة من الأهداف التي تخدم الفرد والمجتمع والاقتصاد ككل.

ثانيا: أهمية البنوك الإسلامية.

ان للمصارف الاسلامية اهمية من جوانب عديدة منها:

### 1- الأهمية الاستثمارية:

تعمل المصارف الإسلامية على قشر وتنمية الوعي الادخاري بين الأفراد وترشيد السلوك الإنفاقي للقاعدة العريضة من الشعوب بهدف تعبئة الموارد الاقتصادية الفائضة ورؤوس الأموال العاطلة واستقطابها وتوظيفها في قاعدة اقتصادية سليمة ومتوافقة مع الصيغة الإسلامية وابتكار صيغ جديدة تتوافق مع الشريعة الإسلامية وتتناسب مع المتغيرات التي تطرأ في السوق المصرفية العالمية

### 2- الأهمية التنموية:

النظام المصرفي يقدم فرصة حقيقية لنمو القطاعات الاقتصادية المختلفة، والتي تشكل أنشطة الاقتصاد القومي بصورة رئيسة، من خلال تقديم التمويل اللازم لهذه القطاعات، وبهذا يعتبر النظام المصرفي جزءا لا يتجزأ من الاقتصاد القومي، ولا يمكن النظر للاقتصاد القومي بمعزل عن النظام المصرفي تتمثل الأهداف التنموية للمصارف الإسلامية في سعيها إلى تحقيق الرفاه الاقتصادي وعدم وجود بطالة ومعدل أمثل للنمو الاقتصادي ومن ثم خروجها من دائرة التبعية الاقتصادية.<sup>1</sup>

### 3- الأهمية الاجتماعية:

تسعى المصارف الإسلامية إلى الموازنة بين تحقيق الأرباح الاقتصادية من جهة وتحقيق الأرباح الاجتماعية من جهة أخرى فضلا عن التوزيع العادل للدخل والثروة في المجتمع الإسلامي. إن المصرف الإسلامي وعن طريق صناديق.

### - اهداف البنوك الإسلامية:

في سبيل تحقيق رسالة المصرف فإن هناك العديد من الأهداف التي تؤدي إلى تحقيق تلك الرسالة وهي:

<sup>1</sup>نبيلة باديس وآخرون، أهداف المصارف الإسلامية ، مجلة اقتصاديات الاعمال والتجارة، المجلد 6، العدد 2، 2021، ص 213، 212.

**أولا : الأهداف المالية:** انطلاقا من أن المؤسسة المالية الإسلامية في المقام الأول مؤسسة أعمال إسلامية تقوم بأداء دور الوساطة المالية بمبدأ المشاركة، فإن لها العديد من الأهداف المالية التي تعكس مدي نجاحها في أداء هذا الدور في ضوء أحكام الشريعة الإسلامية .

وهذه الأهداف هي:

**أ- جذب الودائع وتميئتها:** يعد هذا الهدف من أهم أهداف المصارف الإسلامية حيث يمثل الشق الأول في عملية الوساطة المالية. وترجع أهمية هذا الهدف إلى أنه يعد تطبيقا للقاعدة الشرعية بعدم تعطيل الأموال واستثمارها بما يعود بالأرباح على المجتمع الإسلامي وأفراده.

**ب- استثمار الأموال:** يمثل استثمار الأموال الشق الثاني من عملية الوساطة المالية، وهو الهدف الأساسي للمصارف الإسلامية حيث تعد الاستثمارات ركيزة العمل في المصارف الإسلامية والمصدر الرئيسي لتحقيق الأرباح سواء للمودعين أو المساهمين، وتوجد العديد من صيغ الاستثمار الشرعية التي يمكن استخدامها في المصارف الإسلامية لاستثمار أموال المساهمين والمودعين، علي أن يأخذ المصرف في اعتباره عند استثماره للأموال المتاحة تحقيق التنمية الاجتماعية .

**ج- تحقيق الأرباح:** الأرباح هي المحصلة الناتجة من نشاط المصرف الإسلامي، وهي ناتج عملية الاستثمارات والعمليات المصرفية التي تنعكس في صورة أرباح موزعة علي المودعين وعلي المساهمين، يضاف إلي هذا أن زيادة أرباح المصرف تؤدي إلي زيادة القيمة السوقية لأسهم المساهمين. والمصرف الإسلامي كمؤسسة مالية إسلامية يعد هدف تحقيق الأرباح من أهدافه الرئيسية ، وذلك حتى يستطيع المنافسة والاستمرار في السوق المصرفي ، وليكون دليلا علي نجاح العمل المصرفي الإسلامي.

**ثانيا : أهداف خاصة بالمتعاملين:**

للمتعاملين مع المصرف الإسلامي أهداف متعددة يجب أن يحرص المصرف الإسلامي علي تحقيقها وهي علي النحو التالي:<sup>1</sup>

**أ- تقديم الخدمات المصرفية:** يعد نجاح المصرف الإسلامي في تقديم الخدمات المصرفية بجودة عالية للمتعاملين، وقدرته علي جذب العديد منهم، وتقديم الخدمات المصرفية المتميزة لهم في إطار أحكام الشريعة الإسلامية يعد نجاحا للمصارف الإسلامية وهدفا رئيسيا لإدارتها.

**ب- توفير التمويل للمستثمرين:** يقوم المصرف الإسلامي باستثمار أمواله المودعة لديه من خلال أفضل قنوات الاستثمار المتاحة له عن طريق توفير التمويل اللازم للمستثمرين، أو عن طريق استثمار هذه الأموال من خلال شركات تابعة متخصصة، أو القيام باستثمار هذه الأموال مباشرة سواء في الأسواق (المحلية، الإقليمية، الدولية).

<sup>1</sup> المرجع نفسه ص 213

ج- توفير الأمان للمودعين: من أهم عوامل نجاح المصارف مدي ثقة المودعين في المصرف، ومن أهم عوامل الثقة في المصارف توافر سيولة نقدية دائمة لمواجهة احتمالات السحب من ودائع العملاء خصوصا الودائع تحت الطلب دون الحاجة إلى تسهيل أصول ثابتة. وتستخدم السيولة النقدية في المصارف في الوفاء باحتياجات سحب الودائع الجارية من ناحية واحتياجات المصرف من المصروفات التشغيلية بالإضافة إلى توفير التمويل اللازم للمستثمرين.

### ثالثا : أهداف داخلية :

للمصارف و المؤسسات المالية الإسلامية العديد من الأهداف الداخلية التي تسعى إلى تحقيقها منها:  
أ- تنمية الموارد البشرية: تعد الموارد البشرية العنصر الرئيسي لعملية تحقيق الأرباح في المصارف بصفة عامة ، حيث أن الأموال لا تدر عائدا بنفسها دون استثمار ، وحتى يحقق المصرف الإسلامي ذلك لابد من توافر العنصر البشري القادر علي إستثمار هذه الأموال ، ولابد أن تتوافر لديه الخبرة المصرفية ولا يتأتى ذلك إلا من خلال العمل علي تنمية مهارات أداء العنصر البشري بالمصارف الإسلامية عن طريق التدريب للوصول إلى أفضل مستوى أداء في العمل.

ب- تحقيق معدلات نمو: تنشأ المؤسسات بصفة عامة بهدف الاستمرار وخصوصا المصارف حيث تمثل عماد الاقتصاد لأي دولة، وحتى تستمر المصارف الإسلامية في السوق المصرفية لابد أن تضع في اعتبارها تحقيق معدل نمو ، وذلك حتى يمكنها الاستمرار والمنافسة في الأسواق المصرفية

ج- الانتشار جغرافيا واجتماعيا: وحتى تستطيع المصارف الإسلامية تحقيق أهدافها السابقة بالإضافة إلى توفير الخدمات المصرفية والاستثمارية للمتعاملين، لابد لها من الانتشار، بحيث تغطي أكبر قدر من المجتمع، وتوفر لجمهور المتعاملين الخدمات المصرفية في أقرب الأماكن لهم، ولا يتم تحقيق ذلك إلا من خلال الانتشار الجغرافي في المجتمعات.

### رابعا: أهداف ابتكاريه :

تشتد المنافسة بين المصارف في السوق المصرفية علي اجتذاب العملاء سواء أصحاب الودائع؛ الاستثمارية، الجارية أو المستثمرين. وهي في سبيل تحقيق ذلك تقدم لهم العديد من التسهيلات بالإضافة إلى تحسين مستوى أداء الخدمة المصرفية والإستثمارية المقدمة لهم، وحتى تستطيع المصارف الإسلامية أن تحافظ علي وجودها بكفاءة وفعالية في السوق المصرفية لابد لها من مواكبة التطور المصرفي وذلك عن طريق ما يلي:

أ-إبتكار صيغ للتمويل: حتي يستطيع المصرف الإسلامي مواجهة المنافسة من جانب المصارف التقليدية في اجتذاب المستثمرين لابد أن يوفر لهم التمويل اللازم لمشاريعهم المختلفة ، ولذلك يجب علي المصرف أن يسعى لإيجاد الصيغ الإستثمارية الإسلامية التي يتمكن من خلالها من تمويل المشروعات الإستثمارية المختلفة ، بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

**ب- إبتكار وتطوير الخدمات المصرفية :** يعد نشاط الخدمات المصرفية من المجالات الهامة للتطوير في القطاع المصرفي. وعلى المصرف الإسلامي أن يعمل علي إبتكار خدمات مصرفية لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية. ويجب علي المصرف الإسلامي ألا يقتصر نشاطه علي ذلك، بل يجب عليه أن يقوم بتطوير المنتجات المصرفية الحالية التي تقدمها المصارف التقليدية بما لا يخالف أحكام الشريعة الإسلامية.

#### **خامساً: الأهداف غير الاقتصادية للمصارف الإسلامية:**

بالإضافة إلى الأهداف الاقتصادية للمؤسسات المالية الإسلامية هناك مجموعة من الأهداف غير الاقتصادية (تنموية، اجتماعية، إنسانية...)، نوجزها في:

**أ- إقامة نظام اقتصادي عادل و شامل:** فالمصارف الإسلامية كأهم جزء من المؤسسات المالية الإسلامية تقوم على مبدأ العدالة في توزيع الأرباح و ذلك لاعتمادها على نظام المشاركة، وكذلك الحال بالنسبة لمؤسسات التأمين الإسلامية المعتمدة على مبدأ التكافل...

**ب- إيجاد نظام اقتصادي حر و مستقل.**

**ج- تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في المعاملات الشائعة و لا سيما المعاملات المصرفية في النقود و السلع.**

#### **المطلب الثاني: آليات البنوك الإسلامية الداعمة للتجارة الخارجية.**

#### **الفرع الأول : أساليب وصيغ التمويل في البنوك الإسلامية**

تعد التجارة الخارجية من القطاعات المتميزة والحيوية في أي دولة سواء كانت نامية أو متقدمة وتمثل أهميتها في أنها وسيلة رئيسية تلجأ إليها مختلف الدول لرفع رصيدها من العملة الصعبة وهذا لرفع مستوى الصادرات عن مستوى الواردات.

وقبل التطرق إلى صيغ وأساليب التمويل التي تستخدمها البنوك الإسلامية في التجارة الخارجية يجب أن نذكر أهم صيغ التمويل المختلفة و الأدوات المالية التي تتعامل بها البنوك الإسلامية و التي نذكر منها :

#### **أولاً: التمويل بالمشاركة:**

تعرف بأنها الاتفاق بين البنك والعميل على العمل في مشروع ما بغرض تحقيق الربح عن طريق المساهمة في رأس مال المشروع وإدارته، ودور البنك الإسلامي هنا تقديم رأس المال لأصحاب المشروعات ذات الجدوى الاجتماعية والاقتصادية العالية، بالإضافة إلى متابعة إدارة المشروعات وتقديم الاستشارات المالية والفنية.

ويشكل هذا النوع من التمويل محالا واسعة للبنك الإسلامي لاستثمار وتوظيف أمواله لفترة قصيرة، حيث يطلب العميل من البنك مشاركته في استيراد سلعة وبيعها في السوق المحلي، أو تصدير بضاعة، ويفوض البنك العميل في عرض وتسويق البضاعة وينتهي عقد الشركة بانتهاء بيع البضاعة وقبض ثمنها وتوزيع أرباحها. وفيما يلي إجراءات تمويل التجارة الخارجية بعقد المشاركة:



## 1) تمويل الصادرات :

تستخدم المشاركة لتمويل الصادرات حيث تساعد على ضغط التكاليف وتجعل أسعار الصادرات تنافسية، وهي مشاركة قصيرة لا تتعدى أربعة أشهر، وتمثل إجراءات التمويل المشاركة في:

- 1 يتلقي المصدر طلب من الخارج لتصدير سلعة بضاعة معينة بثمن معلوم، يقوم بتقدير التكلفة وربحه المتوقع
- 2 يكون بحاجة إلى تمويل صناعة الشراء البضاعة، فيطلب من البنك تقام التمويل على أساس الشركة ويدخل البنك في اتفاق يقسم بموجبه الربح وفقا لنسبة مئوية متفق عليها مسبقا.<sup>1</sup>
- 3 يستطيع البنك الحصول على تأمين ضمان لحماية نفسه من سوء السلوك، أو انتهاك العقد أو الإهمال من جانب العميل، لكن بما أن البنك شريك للمصدر، فإنه ملزم بتحمل أي خسارة يمكن أن تحدث لأي سبب غير إهمال المصدر.

## ب) تمويل الواردات:

تمنح منشأة منفعة عامة عقدا إلى مورد محلي (أبجد وشركاه) لتوريد معدات يجب استيرادها. تيدي شركة أبجد وشركائه اهتماما في تمويل المعاملة عبر ترتيب مشاركة مع بنك إسلامي. يطور هيكل المنتج وفقا لشركة الوجه"، حيث لا يقوم الشريكان بأي استثمار. يشتريان البضاعة بالدين وبيعاها في الحال. ويوقع الربح بينهما بالنسبة المتفق عليها. تتكون آلية المعاملة من الخطوات التالية:

1. تفتح شركة أبجد وشركائه خطاب اعتماد في بقيمة 10 ملايين روبية يصدره بتلك إسلامي (البنك الممول على أساس المشاركة) لصالح شركة فرشت للمعدات، إيطاليا.
2. توافق قرشت للمعدات على منح فترة ائتمانية مدتها 180 يوما.
3. تشحن المعدات إلى البلد المستورد بالشحن الجوي بسبب حساسيتها.
4. تفحص شركة أبجد وشركائه البضاعة وتؤكد رضاها للبنك، وبموجب ذلك ينقل البنك الإسلامي موافقته على المستندات إلى البنك المراس.
5. تستغرق الجمارك 30 يوما لتخليص المعدات.
6. تستغرق شركة أبجد وشركائه 50 يوما لتكوين المعدات.
7. بعد التركيب، تتفحص شركة المنفعة العامة المعدات، وتختبر أداءها.

<sup>1</sup> العماري عبد الرزاق، دور البنوك الإسلامية في تمويل التجارة الخارجية، رسالة ماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، جامعة أبي بكر بلقايد، الجزائر، 2012، ص 86\_86.

8. ما أن تصدر شهادة الرضا، حتى تقدم الفاتورة للدفع وتستلم الدفعة خلال 150 يوما.

9. يوزع الربح بين الشريكين وفق النسبة المتفق عليها.

10. يسوي البنك الإسلامي خطاب الاعتماد في التاريخ المحدد.

### ثانيا: التمويل بالمضاربة:

هي نظام تمويلي إسلامي يقوم من خلاله البنك الإسلامي بتسخير المال لكل قادر على العمل وراغب فيه بحسب خبرته وبراعته واجتهاد. وهي نوع من الشركة في الربح على أن يكون رأس المال من طرف والسعي والعمل من طرف آخر.

وتستخدم البنوك الإسلامية الاعتمادات المستندية في تمويل التجارة الخارجية بصيغة المضاربة، حيث تكون العملية الحساب البنك الإسلامي وعميله سويا، فبعد إبرام عقد المضاربة يقوم البنك الإسلامي بفتح اعتماد مستندي لصالح التاجر الأجنبي الذي يقوم بتصدير السلع، ويتم استيرادها ودفع قيمة الاعتماد المصدر وتسلم البضاعة بموجب عقد المضاربة إلى المضارب وهو عميل البنك.

ويمكن أن يتم ذلك في صفقة وحيدة أو في سلسلة من الصفقات يفتح لها اعتماد مستندي دائري يجمع أو غير مجمع.

واستخدام فكرة المضاربة في عمليات الاعتمادات المستندية تبدو في مصلحة البنك الإسلامي لأنه بدلا من أن يكون بائعا يكون ممولا في مضاربة، ومن ثم لا ينتهي دوره بعملية الاستيراد، بل يستمر متابعا لعمليات البيع التي يقوم بها المضارب حتى تتم.

وفي اعتماد المضاربة يكون التمويل كله. البنك، والربح يكون حسب ما هو متفق عليه بنسبة مئوية شائعة بين البنك الإسلامي وبين فاتح الاعتماد، وفي حالة الخسارة فإن البنك يتحملها جميعها لاعتباره ربا المال.

### ثالثا: التمويل بالمراجحة:

تعني بيع السلعة مثل الثمن الذي اشترت به مع زيادة ربح معلوم، ففيها يتم الاتفاق على التبايع بالثمن المعترف أنه رأس المال، وهي من أهم صيغ التمويل المطبقة في البنوك الإسلامية.

وتظهر أهمية المراجحة الاقتصادية والاجتماعية من خلال توفير التمويل اللازم للتجارة الخارجية حيث يمكن:

- أن تساهم في توفير التمويل للنشاطات الإنتاجية من خلال تمويل المنتجين للسلع والخدمات لتلبية احتياجاتهم لشراء المواد الأولية والمواد الخام والسلع الوسيطة.

- أن تساهم في تشجيع الصادرات من السلع المنتجة محليا، وبالشكل الذي يشجع على التوسع في الإنتاج المحلي من السلع التصديرية.

- كذلك يمكن لهذه الصيغة من التمويل أن تسهم في توفير التمويل للآلات والمعدات اللازمة لإقامة المشروعات الإنتاجية، وبالشكل الذي يسهم في زيادة الطاقة الإنتاجية في الاقتصاد، وزيادة درجة استخدام الموارد الاقتصادية من خلال ذلك، وهو الأمر الذي تسهم من خلاله في تحقيق التنمية الاقتصادية.

### 1) تمويل الواردات:

يقوم البنك الإسلامي بعمليات المراجعة لأجل "الاستيراد" حيث يقوم البنك بشراء السلعة من خارج القطر تمهيدا لبيعها للعميل الذي يسدد ثمنها بعد مدة أو على أقساط، وتتم الخطوات بالطريقة التالية:

1. طلب شراء (فتح اعتماد مستندي) يتم تحرير طلب الشراء
2. دراسة طلب الشراء واستيفاء الضمانات المختلفة (فتح الاعتماد المستندي): تتم الدراسة والتحقق من إثبات فتح الاعتماد المستندي بالقيمة وبنفس العملة الموافق عليها مع دراسة نوعية السلعة المطلوبة من ناحيتي المخاطر وقابلية تسويقها، وعدم وجود موانع شرعية للتجارة فيها.
3. توقيع عقد الوعد بالشراء "نقدم غطاء كامل أو جزئي للاعتماد المستندي.
4. شراء السلعة "تنفيذ الاعتماد المستندي" يقوم البنك بالشراء وحيازته إلى مخازنه وتكون بوالص الشحن باسم البنك حتى يضع السلعة في مخازنه
5. إبرام عقد البيع مع العميل "إقفال الاعتماد المستندي".
6. تحصيل من البضاعة من العميل سواء بالكمبيالات "الأقساط" أو الشيكات أو من الحساب الجاري للعميل.

ويجب أن نشير إلى أن البنك الإسلامي في اعتماد المراجعة يقوم باستيراد البضاعة باسمه وعلى ضمانه، وبالتالي فإن ملكيته للبضاعة تكون ملكية ضمان وليس ملكية ارتمان كما في البنوك التقليدية. بمعنى أن البضاعة إذا هلكت قبل استلامها من قبل العميل فإنها تملك على ملكية البنك الإسلامي ولا علاقة للعميل بذلك. ولذلك تتحمل البنوك الإسلامية مسؤولية التأمين على البضاعة حتى يتم تسليمها إلى المشتري (فاتح الاعتماد)، فإذا أفلست شركة التأمين لأن تنصلت من الأداء أو ماطلت، فإن البنك الإسلامي هو الذي يتحمل ذلك، وليس له الحق في مطالبة العميل بشيء لأن السلعة هلكت أو اختلفت عن المواصفات المحددة.

كما أن البنوك الإسلامية في اعتمادات المراجعة تكون مسؤوليتها مرتبطة بالبضاعة وليس بالمستندات، فإذا ما وصلت البضاعة وهي على خلاف المواصفات، فلا يحق له مطالبة العميل فاتح الاعتماد بأي تعويض ما دام أن العميل غير متسبب في ذلك.

ب) تمويل الصادرات: تتبع البنوك الإسلامية الخطوات التالية لتمويل الصادرات بالمراجعة:

1. موقع المصدر والبنك اتفاقية دخول في مراجعة.
2. يعين المصدر وكيلا لشراء السلع لحساب البنك.

3. يعطي البنك النقود إلى المورد / البائع لشراء السلع.
4. يشتري المصدر السلع لحساب البنك ويجوز عليها.
5. يقدم المصدر إيجابا لشراء السلع من البنك.
6. يقبل البنك الإيجاب ويرم البيع.
7. يدفع المصدر الثمن المتفق عليه إلى البنك وفقا للجدول المتفق عليه.

#### رابعاً: البيع الأجل والبيع بالتقسيط:

هو تسليم السلعة في الحال مع تأجيل سداد الثمن إلى وقت معلوم، سواء كان التأجيل للثمن كله أو لجزء منه، فإذا تم سداد الجزء المؤجل من الثمن مرة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها، فهو بيع آجل، وإذا تم السداد على دفعات أو أقساط، فهو بيع بالتقسيط وتسلك البنوك الإسلامية طريقة البيع الآجل والبيع بالتقسيط بثمان أكبر من الثمن الحالي في حالتين هما:

- في معاملاتها مع التجار الذين لا يرغبون في المشاركة كبديل لعملية الشراء بتسهيلات في الدفع.
- في المعاملات التي يكون فيها المبلغ المؤجل كبيراً والأجل طويلاً مثل بيع المساكن بالتقسيط كبديل السلفيات المباني بفائدة التي تمارسها البنوك العقارية.

ويمكن تطبيق صيغة البيع الأجل والبيع بالتقسيط في البنوك الإسلامية في كافة مجالات النشاط الاقتصادي من خلال تمويل بيع السلع الرأسمالية للحرفيين والمهنيين، وكذلك الأجهزة المرتفعة الأثمان، فضلاً عن تمويل بعض السلع الاستهلاكية المعمرة، كما أن تناسب الآجال التمويلية المختلفة قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل. ويقوم البنك الإسلامي للتنمية في جدة بتقديم التمويلي لعمليات البيع الأجل بعد إبرام عقد بين البنك والمستفيد بحيث يقوم البنك بشراء الآلات والمعدات والتجهيزات اللازمة لمشروع معين ذي جدوى، ثم يعيد بيعها للمستفيد بسعر أعلى يتفق عليه بين الطرفين. ويتم الوفاء بسعر البيع على أقساط خلال فترة تتراوح بين (6 سنوات إلى 12 سنة بما فيها فترة سماح تتراوح بين 6 شهور إلى 36 شهراً، وفي هذا النوع من أساليب التمويل فإن ملكية العين أو السلعة) المبيعة تنتقل فوراً إلى المشتري حين الاستلام، ويتم دفع السعر على أقساط متساوية كل ستة شهور ويتراوح هامش الربح الذي يحصل عليه البنك ما بين (7%) إلى (8%) سنوياً حسب طبيعة المشروع والوضع الاقتصادي للبلد المستفيد.

ويطلب من المستفيد أن يقدم ضماناً مقبولاً عن كل عملية يتم تحويلها بالبيع لأجل، وإذا كانت الجهة المستفيدة حكومية أو مؤسسة عامة فيجب تقاسم الضمان من الحكومة، وإذا كان المستفيد من القطاع الخاص فلا بد من تقديم الضمان من مصرف تجاري كبير يقيه البنك الإسلامي للتنمية. أما الوفاء فيكون بعملة حرة قابلة للتحويل تعادل قيمة التزام المستفيد بالدينار الإسلامي عند السحب

خامساً: البيع التأجيلي

البيع التأجيري هو عبارة عن اتفاق بين البنك والعميل على أن يبيع البنك العميل سلعة معينة ويحدد قيمتها مائيا، إلا أن ملكية السلعة المبيعة لا تنتقل إلى العميل المشتري إلا بعد سداد كامل قيمة السلعة ويستخدم البنك الإسلامي للتنمية هذا الأسلوب من التمويل فإذا رغبت إحدى الدول أو المؤسسات في الحصول على معدات رأسمالية من الخارج، فإن البنك يقوم بشرائها وتأجيرها للمستفيد لمدة متفق عليها مقابل قبض أقساط دورية من المستفيد، وفي حماية مدة التأجير، يتم نقل ملكية البضائع إلى المستفيد.

#### سادسا: بيع السلم

هو من البيوع المشروعة، ويمثل إحدى صيغ التمويل الإسلامي التي يمكن استخدامها مع مثيلاتها من الأنشطة الاقتصادية المعاصرة، وهو بيع أجل بعاجل. يؤدي بيع السلم الذي تقوم البنوك الإسلامية دورا مهما في توسيع نشاطات التجارة الخارجية عن طريق توفير التمويل اللازم للتجار بهذه الصيغة، هذا الأسلوب التمويلي يمنح المنتج أو المزارع سيولة تمكنه من الاستمرار في الإنتاج دون توقف، وتمكن البنوك الإسلامية من اقتناء السلع بسعر أقل من مثيلاتها في السوق، وبعد ذلك تقوم بتسويق هذه السلع من خلال أجهزتها أو عن طريق الغير. وتقوم البنوك الإسلامية بتطبيق السلم في التجارة الخارجية من منظوران:

#### المنظور الأول:

أن تقوم بشراء المواد الأولية من المنتجين مباشرة أو من الدولة سلم، وتعيد تسويقها عالميا بأسعار مجزية، إما نقدا، أو باعتبار هذه الصادرات رأس مال للحصول في مقابلها على سلع صناعية، أو العكس، بتسلم السلع الصناعية سلفا، كرأس مالي سلم مقابل المواد الأولية.

#### المنظور الثاني:

يمكنها تشجيع قيام صناعات في الدول الإسلامية لتحويل المواد الأولية إلى مصنوعات، وبذلك ترتفع أسعارها عند التصدير... كأن تدفع رأس مال السلم في صورة معدات وآلات للمنتجين مقابل الحصول على منتجات صناعية منهم، تقوم بتصديرها إلى الخارج.

وفيما يلي خطوات تمويل الصادرات قبل الشحن بالسلم:

1. يحصل العميل (أ) على طلب شراء من الخارج لتصدير الأرز بتكلفة 1،1 مليون روبية.
2. سيفتح (أ) البنك الإسلامي (ب) للحصول على تمويل بالسلم.
3. يفتح المستورد الأجنبي خطاب اعتماد لصالح (ب) بمبلغ 1،1 مليون روبية، ويرسله عبر بنك مراسل (ب) (يمكن أيضا فتح خطاب اعتماد باسم (أ) بموجب اتفاق وكالة).
4. سيدخل البنك باتفاق سلم مع (أ)، ويدفع مليون روبية مقدمة مقابل شراء 1000 طن من النوعية المحددة من الأرز تسلم في 01 كانون الثاني / يناير 2007. ويوقع (ب) أيضا اتفاق مع (أ) على تصدير الأرز كوكيل للبنك.

5. يورد (أ) 1000 طن من الأرز إلى البنك في 21 كانون الثاني / يناير 2007 ثم يصبح البنك (ب) الأرز.
6. سيرتب (أ) شحن الأرز كوكيل ل (ب) بموجب خطاب الاعتماد.
7. يحصل البنك على حسيمة خطاب الاعتماد وفقا للأحكام والشروط.
8. بما أن (ب) مالك الأرز، فسيكون مسئولاً عن إذا ألغى الطلب لسبب من الأسباب، أو إذا تلفت الشحن ويتحمل (ب) نفقة التكافل إذا وجدت.

#### سابعاً: بيع الاستصناع

الاستصناع على نحو بيع السلم، بيع خاص يتعاقد فيه على بيع السلعة قبل أن تصبح موجودة، وهو اتفاق ينتهي ببيع بثمن متفق عليه حيث يأمر المشتري بصنع أو تجميع أو إنشاء أي شيء يسلم في تاريخ لاحق. ويمكن للبنوك الإسلامية استخدام صيغة الاستصناع لتمويل الصادرات قبل الشحن.

وفيما يلي شرح لخطوات سير الاستصناع في تمويل الصادرات قبل الشحن:

1. يحصل العميل على طلب تصدير ملابس جاهزة بقيمة 110 ملايين روبية.
2. يتقدم إلى البنك (ب) من أجل تمويله ويشير إلى أن لديه الخبرة في إعداد الشحنة.
3. يدخل (ب) في اتفاق استصناع مع (أ) لتوريد ملابس ذات طبيعة محددة مقابل 100 مليون روبية خلال فترة ثلاثة أشهر يكون هذا العقد بيعاً،
4. سيقوم (ب) بتعيين (أ) وكيل له لتصدير الملابس عندما يتسلم ملكيتها.
5. يفتح المستورد الأجنبي خطاب الاعتماد بقيمة 110 ملايين روبية باسم (ب) ( يمكن أن يكون خطاب الاعتماد باسم (أ)، لكن يكون ذلك بموجب اتفاقية الوكالة ). إذا كان خطاب الاعتماد مفتوح بالفعل لا يجوز الاستصناع (لتجنب بيع العينة).
6. بعد (أ) الملابس ويبلغ رأ) بوجوب تسلمها يتسلم البنك الملابس فعلياً، حكمة، وبالتالي يصبح ممسول عنها وعن مخاطرها.
7. يصدر (أ) الشحنة كوكيل لرب)، ويرسل المستندات عن (ب). يحصل (ب) على 110 ملايين روبية وفق شروط خطاب ٩١ اعتماد.

#### ثامناً: بيع الاستجلاب (التوريد):

لغة: فعله أورد، يقال: أورد فلان الشيء: أحضره، واستورد السلعة ونحوها: جلبها من الخارج. يعرف عقد التوريد في الاصطلاح الفقهي من خلال الواقع والممارسة بالآتي: " عقد على موصوف في الذمة أو مقسطاً، في زمن ومكان معينين بثمن معلوم مؤجل جملة أو أقساطاً. وبيع الاستجلاب هي معاملات مستحدثة دعت إليها الحاجة في حالات تستلزم ذلك.

### ترتيب الشراء:

المستمر يوميا لتوريد لوازم المستشفيات والفنادق من الأطعمة والأغذية، والمواد المكتبية.. الخ. وكذلك يمكن تلبية احتياجات الشركات من المواد المستمرة الطلب كالبترول بالنسبة لمصفاة النفط ومادة الحبيبات البلاستيكية للصناعات المعتمدة على إنتاج المواد المصنفة منها، وغير ذلك من حالات ومتطلبات. غرفة من الاتحادات، والغرف الوطنية التجارية الصناعية في البلدان الأعضاء.

### الفرع الثاني : آليات البنوك الإسلامية الداعمة للتجارة الخارجية :

#### الفرع الأول: الاعتماد المستندي

##### أولا: تعريفه :

الاعتمادات جمع اعتماد وهو: تعهد مكتوب من بنك يسمى المصدر يسلم للبائع بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر بالشراء) يهدف إلى القيام بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة شريطة تسليم مستندات البضاعة مطابقة للتعليمات

ثانيا: صورته

أن يتقدم التاجر يريد الاستيراد إلى المصرف المحلي بطلب فتح اعتماد مالي لاسمه بمبلغ معين هو ثمن البضاعة المراد استيرادها، فيقوم المصرف المحلي بإبلاغ مصرف أجنبي يتعامل معه في بلد المصدّر بأن ذلك المستورد له اعتماد مالي لديه بالمبلغ المتفق عليه، ثم يقوم ذلك المصرف الأجنبي في بلد المصدّر بإبلاغ المنتج (بائع البضاعة لمستوردها) بأنه يتعهد بأداء ثمنها المحدد إليه متى سلمه وثيقة شحن البضاعة إلى المستورد . مثال ذلك:

إذا باع تاجر في ماليزيا مثلاً بضاعته لتاجر في عمان وقد لا تكون بينهما ثقة متبادلة أو تكون ولكنهما يؤثران الحيلة فيطلب البائع من المشتري أن يوسط مصرفاً يثق به، فيتعهد المصرف بتأدية الثمن المحدد للبضاعة إلى البائع تعهداً معلقاً على تقديم البائع إلى المصرف الوثائق المستندية التالية:

- مستندات شحن البضاعة في الزمن المتفق عليه.<sup>1</sup>
  - وثيقة تأمين تغطي جميع الأخطار المنصوص عليها في الاعتماد.
  - الفاتورة التي يشترط أن تطابق الوارد في الاعتماد مطابقة تامة.
- فهذا التعهد من المصرف يسمى فتح اعتماد، ويخبر به البائع لكي يشحن البضاعة اعتماداً عليه.

<sup>1</sup> فورين حاج فويدر، مداخلة بعنوان : دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية جامعة بسكرة الجزائر في نوفمبر 2006 ص 4

فإذا قدم البائع المستندات المطلوبة، ودفع له المصرف الأجنبي الثمن ضم المصرف المذكور هذه المستندات إلى الورقة التجارية المثبتة دفع الثمن للبائع (الإيصال) وأرسل الوثائق كلها إلى المصرف المحلي ليقوم بتأدية مبلغها مع المصاريف إلى المصرف الأجنبي في بلد البائع.

### ثالثا: أنواع الاعتمادات بالنسبة للصفقة الممولة

- الاعتمادات المستندية لتمويل جزء من صفقة، ويكون ذلك في حالة تعذر التمويل من مصرف واحد واشترك اثنان أو أكثر من المصارف في التمويل
- الاعتمادات المستندية الانفرادية: ويكون ذلك في حالة تمويل المصرف لصفقة واحدة بموجب اعتماد مستندي واحد
- الاعتمادات المستندية المتعددة: ويكون ذلك في حالة قيام المصرف بتمويل استيراد بضاعة ضمن سقف مالي محدد بموجب اتفاقية تعاون بين المصرف والتاجر بحيث يتم الاستيراد بأكثر من اعتماد.

### رابعا: أطراف الاعتماد المستندي

- المشتري: وهو المستورد للسلعة الذي يتقدم الى المصرف الذي يتعامل معه بطلب فتح الاعتماد المستندي لصالح البائع المصدر.
- المصرف فاتح الاعتماد الذي يتعهد بالدفع للمستفيد.
- المستفيد: وهو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته.
- المصرف المراسل: وهو المصرف الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد.

### خامسا: العلاقات والالتزامات بين أطراف الاعتماد

1. العلاقة الأولى بين البائع والمشتري ويحكمها عقد البيع.
2. العلاقة الثانية بين المشتري طالب الاعتماد والمصرف المصدر للاعتماد.
3. العلاقة الثالثة بين المصرف المصدر للاعتماد والبائع (المستفيد).
4. العلاقة الرابعة بين المصرف مصدر الاعتماد والمصرف المراسل، وتتلخص بما يلي:
  - إن يكون المصرف المراسل مبلغا فقط، بحيث يكلفه المصرف فاتح الاعتماد بإخطار البائع (المستفيد) بالخطاب الاعتماد وتسلم المستندات وفحصها
  - إن يكون المصرف المراسل دافعا للثمن الذي يكلفه به المصرف فاتح الاعتماد لصالح البائع
  - إن يكون معززا للاعتماد فيكون ملتزما أصيلا بقيمة الاعتماد (ضامن).

### سادسا: مراحل الاعتماد المستندي

المرحلة الأولى: مرحلة العقد التجاري الموثق بالاعتماد بين المشتري والبائع



المرحلة الثانية: مرحلة فتح الاعتماد بطلب المشتري من المصرف ذلك والاتفاق معه على شروطه وحيثياته وفق نموذج خاص بذلك معتمد يسمى طلب فتح اعتماد.

المرحلة الثالثة: مرحلة إصدار الاعتماد وتبليغه فيصدر المصرف الاعتماد ويبلغه إلي البائع (المستفيد).

المرحلة الرابعة: مرحلة تنفيذ الاعتماد وهي المرحلة التي يقوم فيها البائع (المستفيد) بالوفاء بالتزاماته.

سابعاً: المستندات المطلوبة في الاعتمادات المستندية

1. الفاتورة التجارية يصدرها البائع بناء على طلب المشتري (طالب الاعتماد).

2. شهادة المنشأ تصدر من الغرفة التجارية في بلد البائع (المستفيد).

3. بوليصة الشحن (جوية أو برية أو بحرية).

4. شهادة الوزن في (بضاعة المعتمد تقديرها على الوزن).

5. بيان التعبئة في البضاعة غير المتجانسة لمعرفة محتوى كل طرد على حدا.

6. بيان المواصفات في البضاعة التي تعتمد على الأحجام والمقاييس.

7. شهادة معاينة تصدر بعد خروج البضاعة من المخازن وقبل الشحن

8. شهادة صحية في المواد الغذائية وتصدرها الجهات الصحية في بلد البائع.

ثامناً: أنواع الاعتمادات المستندية بناء على التغطية والتكليف الشرعي للاعتمادات المستندية

- الاعتماد المستندي المغطى كلياً من قبل العميل وتكون العلاقة بين طالب الاعتماد والمصرف فاتح الاعتماد هي وكالة باجر معلوم.

- الاعتماد المغطى جزئياً من المصرف وتكون العلاقة بين الفريقين إما على أساس المشاركة أو المراجعة الاستيرادية في الجزء الغير مغطى والوكالة باجر في الجزء المغطى أو بغير اجر.

- الاعتماد المستندي غير المغطى والعلاقة بين فاتح الاعتماد والمصرف تكون إما على أساس التمويل بالمراجعة أو التمويل على أساس عقد المضاربة، فيكون المصرف صاحب المال وفاتح الاعتماد وصاحب الجهد والربح بينهما حسب الاتفاق.

- الاعتماد المستندي المعزز من المصرف المراسل، في هذه الحالة يكون المصرف المراسل معززا (ضاماً) لتنفيذ الاعتماد ويتقاضى على ذلك عمولة تؤخذ في العرف التجاري من فاتح الاعتماد مقابل الضمان.

والتكليف الشرعي لهذه العمولة وفق المقرر في المعايير الشرعية أنها غير جائزة شرعاً لأنها أجرة على الضمان المحض.

وبناء عليه فلا يجوز اقتسام هذه العمولة بين المصرف المراسل والمصرف فاتح الاعتماد.

تاسعاً: التطبيقات العملية للاعتمادات المستندية في المصارف الإسلامية:

تتفق المصارف الإسلامية في ممارستها للاعتمادات المستندية على أنها صورة من صور بيع المراجحة وهو ما يعرف بالمراجحة الخارجية لأن السلعة المطلوبة للآمر بالشراء تكون من السوق الخارجية.

وتختلف المصارف الإسلامية في كيفية تنفيذ المراجحة الخارجية على أساس الاعتمادات المستندية كما يلي:

1. تقوم بعض المصارف الإسلامية بتنفيذ الاعتمادات المستندية على أساس المراجحة الخارجية بحيث تكون

فاتورة البيع ومستندات الشحن باسم المصرف، وتقوم بنفسها بالتأمين على البضاعة، واجراءات

التخليص عليها وتسليمها للتاجر فاتح الاعتماد مع مستندات الشحن على أساس القبض الحقيقي،

والتسليم الحقيقي، وهي أسلم الطرق شرعاً.

2. تقوم بعض المصارف الإسلامية بتنفيذ الاعتمادات المستندية بنفس الطريقة السابقة إلا أنها لا تقوم

بالتخليص على البضاعة المستوردة وتسلمها وتسليمها على أساس القبض الحقيقي، ولكنها تعتمد في

الاستلام والتسليم على أساس القبض الحكمي فإذا وصلت مستندات الشحن إلى المصرف يقوم بإرسال

إشعار إلى التاجر فاتح الاعتماد يعلمه فيه بوصول مستندات الشحن، وموافقته على بيع البضاعة له

فيقوم التاجر المشتري بإرسال إشعار القبول بالشراء الذي يعلن فيه موافقته على شراء البضاعة، وبذلك

ينعقد بيع المراجحة، ثم يقوم المصرف بتظهير مستندات الشحن للتاجر فاتح الاعتماد ليتولى القيام

بإجراءات التخليص عليها وقبضها قبضاً حقيقياً، بحيث تنتهي مسؤوليتها عن البضاعة بتسليم

مستندات الشحن إلى المشتري شريطة أن تكون مطابقة للمواصفات المذكورة في الاعتماد، ويتحمل

المصرف مسؤولية اختلاف المواصفات أو نقص البضاعة أو تلفها.

3. تقوم بعض المصارف الإسلامية بتنفيذ بعض الاعتمادات المستندية على أساس وكالة المراجحة التي تمنح

لبعض التجار المستوردين في حالات خاصة، وفق توجيهات هيئة الرقابة الشرعية، وتتلخص التطبيقات

العملية لهذه الحالة بما يلي:

- يتم توقيع وكالة المراجحة بين المصرف والتاجر المستورد إذا كانت تنطبق عليه الضوابط الشرعية

الخاصة بوكالة المراجحة بعد التحقق من ذلك من قبل المدقق الشرعي للمصرف.

- يقوم التاجر باستيراد البضاعة بحيث تكون فاتورة البيع باسمه بصفته وكيلاً عن المصرف في

الشراء.

- يقوم البنك المراسل بدفع ثمن البضاعة إلى البائع المورد بناء على أمر المصرف الإسلامي له

بالتسديد ويطلب منه شحنها بحيث تكون مستندات الشحن باسم المصرف الإسلامي.

- يتولى التاجر المستورد مسؤولية تخليص البضاعة لأن الفاتورة ترد باسمه مع أنه في حقيقة الأمر

ليس مالكا للبضاعة بل هو وكيل عن المصرف في شرائها والتخليص عليها

- يجب على التاجر أن يعلم المصرف الإسلامي بوصول البضاعة وألا يتصرف بها لأنها ليست ملكاً له.
- يجب على التاجر أن يرسل إشعاراً للمصرف يبين فيه موافقته على شراء البضاعة وفق وعد الشراء الموقع عليه مسبقاً لدى المصرف، ويسمى ذلك إيجاباً.

## الفرع الثاني : التحصيل المستندي

### أولاً : تعريفه

هو عملية تبادل السلع بإنشاء أوراق تجارية تكون واجبة التحصيل في الآجال المتفق عليها تنشأ هذه العملية على استعمال البنوك كوسطاء لتبادل السلع بوثائق الدفع.

ثانياً: أنواع التحصيل المستندي

أ/ **التحصيل المستندي البسيط**: وهو عملية تبادل السلع بأوراق تجارية مقبولة للدفع من طرف المستورد، يقوم البنك المحلي بتحصيل الموافقة بأمر من البنك المراسل الأجنبي دون أي التزام للبنك المحلي في دفع قيمة هذه البضاعة.

ب/ **التحصيل المستندي مقابل الموافقة (بقبول)**: معناه تسليم وثائق البضاعة للمستورد بالتزام البنك المحلي بالتحصيل على قبول المستورد للورقة التجارية المسحوبة عليه من طرف المورد مقابل استلام البضاعة، يكون التزام البنك المحلي منتهيها على قبول المستورد للورقة التجارية دون أي التزام بدفع قيمة هذه الورقة التجارية.

ج/ **التحصيل المستندي مقبول الضمان**: معناه تسلم وثائق البضاعة بقبول الورقة التجارية المسحوبة المسلوقة من طرف المورد على المستورد والتزام البنك المحلي بأمر من مراسله الأجنبي بالتحصيل وقبول المستورد للورقة التجارية و ضمان البنك المحلي بدفع قيمة هذه الورقة التجارية بآجال استحقاقها يكون البنك المحلي ملزم (مكلف) بالتحصيل على القبول بالضمان

### ثالثاً : أقسام التحصيل المستندي من حيث الزمن:

أ. تحصيل مستندي عند الاطلاع: معناه أن البضاعة تدفع قيمتها عند التحصل على وثائقها فتصبح أداة دفع في التجارة الخارجية.

ب. **التحصيل المستندي المؤجل**: هو تواجد فترة زمنية بين تاريخ حيازة السلعة و تاريخ دفع قيمة الورقة التجارية وتصبح في هذه الحالة أداة دفع و قرض.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> المصدر طاهر لطرش: "تقنيات البنوك" التحصيل المستندي ، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، سنة 2001. ص 120.

#### رابعاً: مراحل سير التحصيل المستندي:

- 1- يقوم البائع بالإجراءات لإرسال البضاعة وفق الشروط المتفق عليها، وعليه أن يقوم بتجميع المستندات الموافقة ليقوم تسليمها .
- 2- يقوم البائع بتسليم المستندات إلى البنك مرفق بأمر التحصيل.
- 3- يقوم بنك البائع بإرسال المستندات إلى البنك المكلف بالتحصيل مرفقة دائماً بأمر التحصيل إلى المستورد.
- 4- يقوم البنك المكلف بالتحصيل بتقديم المستندات إلى المستورد.
- 5- الدفع والقبول بعد إستقبال الوثائق .
- 6-7- إذا كان الدفع فإن البنك الملف بالتحصيل يحول المبلغ إلى بنك البائع الذي يحوله لهذا الأمر (المصدر) أما إذا القبول فإن البنك المكلف بالتحصيل يقوم بإرسال سفتجة لبنك البائع الذي يحتفظ بها إلى غاية الاستحقاق.

#### خامساً: أشكال وأنواع التحصيل المستندي :

ونذكر منها:

##### أ- تسليم المستندات مقابل الدفع

هو أن لا يتم حالياً أو فوراً، ألا أن المورد ينتظر وصول البضاعة لتسليم المستندات ثم الدفع، ففي بعض الحالات المورد الأجنبي يحاول فرض القبول من المستورد الدفع لأول تقدم للمستندات، فالبنك الممثل هذه العملية لا يسلم المستندات للمشتري، إلا بعد الدفع الفوري، وهذا المشتري ينتظر عادة، وصول البضاعة لكي يسلم له المستندات ويقوم بعملية الدفع الآتي حالة اتفاق الطرفين في العقد أو استلام المستندات أو يتم التأثر عليها في الأمر بالتحصيل في الفاتورة بدون الموافقة المسبقة للمستورد. وعليه يجب على المستورد أن يكون حذراً و يقضاً، لأنه إذا قبل هذا البنك فسوف يعرضه إلى خطر عدم الحصول على البضاعة إلا في أجل متأخر بعد الدفع.

##### ب- مستندات مقابل القبول:

وهذا البنك القائم بالتحصيل يقدم المستندات مقابل القبول في وقت محدد للمستورد وذلك أن المشتري يملك البضاعة في التاريخ الحقيقي للدفع، وبالتالي يمكن أن يتصرف بها كما يريد إذا أراد بيعها وتسديد الأموال المستحقة. إذا البائع يعطي آجال للدفع للمشتري ويتم في المقابل الضمان وهو القبول من طرف المشتري أي الدفع في الآجال، وهذا المورد هو الذي يتحمل مخاطر الدفع و يغير سعر الصرف طوال فترة السفتجة وبسبب هذه المخاطر بعض الموردين يطلبون أن يكون القبول مؤيد من طرف البنك و هذا التأيد عبارة عن كفالة السفتجة في الأحيان ثم العملية بواسطة إمضاء حلف السفتجة.

##### ج- قبول الدفع مع تسليم المستندات مقابل الدفع في الاستحقاق:

وهو أن البنك المكلف بالتحصيل يقدم للمشتري سفتجة من أجل القبول و يقوم في نفس الوقت بالاحتفاظ بها مع المستندات إلى غاية الاستحقاق، وسلم المستندات في وقت الاستحقاق وهذا المشكل نادر الاستعمال.

سادسا: مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

أ/ المزايا:

السرعة في إتمام العمليات إذ هو أسرع من قواعد الدفع الأخرى

ب/ العيوب:

نقص الضمانات، والخطورة في التعامل خاصة بالنسبة للمصدر

المطلب الثالث: المؤسسات الدولية الإسلامية الداعمة للتجارة الخارجية.

الفرع الأول: بنك التنمية الإسلامي.

اولا: نشأة وتعريف بنك التنمية الاسلامي.

البنك الإسلامي للتنمية ("البتك") مؤسسة مالية دولية أنشئت 1 طبقا لاتفاقية التأسيس التي أبرمت في 21 رجب 1394هـ الموافق 12 أغسطس 1974 بمدينة جدة (المملكة العربية السعودية). وقد كان الاجتماع الافتتاحي لمجلس المحافظين في رجب 1395هـ (يوليو 1975). وبدأ "البنك" أنشطته رسميا في 15 شوال 1395هـ (20 أكتوبر 1975).

يتطلع البنك إلى أن يكون بحلول سنة 1440هـ، بنكة إنمائية عالمي الطراز إسلامي المبادئ، قد ساهم إلى حد كبير في تغيير وجه التنمية البشرية الشاملة في العالم الإسلامي وتساعد هذا العالم على استعادة كرامته.<sup>1</sup>

ثانيا: رسالته.

تكمن رسالة "البنك" في النهوض بالتنمية البشرية الشاملة، مع إيلاء اهتمام خاص للمجالات ذات الأولوية التي تتمثل في التخفيف من وطأة الفقر، والارتقاء بالصحة والنهوض بالتعليم، وتحسين الحوكمة، وتحقيق الازدهار للناس.

ثالثا: أعضاؤه.

يضم البنك 57 بلدا عضوا من مختلف مناطق العالم. والشروط والأساسية للانضمام إليه هي: أن يكون البلد المرشح لذلك عضوا في و"منظمة التعاون الإسلامي" ("منظمة المؤتمر الإسلامي" لايقا) ويسدد القسط الأول من الحد الأدنى من اكتتابه في السهم رأسمال "البتك"، ويقبل ما قرره مجلس المحافظين من شروط.

<sup>1</sup> التقرير السنوي للبنك الإسلامي للتنمية، [http://www.islamic\\_development\\_banc.com](http://www.islamic_development_banc.com)، تم الاطلاع يوم

2022/04/05 على الساعة 16.00.

## ثانياً: أهدافه.

يهدف البنك الإسلامي للتنمية إلى دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي لشعوب الدول الأعضاء والمجتمعات الإسلامية في الدول غيرالأعضاء، مجتمعة ومنفردة، وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية. وترمي أهداف البنك الإسلامي للتنمية إلى تحسين نوعية حياة الأفراد بعدة طرق هي: القضاء على الفقر والجوع؛ وتعزيز الصحة والتعليم، والحد من عدم المساواة والتفاوت بين الجنسين؛ وإقامة البنية التحتية المستدامة، وجعل المدن أكثر استدامة؛ ومكافحة التغير المناخي، وحماية المحيطات والغابات والتنوع الحيوي. وتدعم أهداف التنمية المستدامة السلام والعدالة، وتعزز النمو الاقتصادي الشامل والمستدام. وهناك إطار شامل لتنفيذ أهداف البنك يؤكد على الشراكات بين العديد من أصحاب المصلحة. وقد حددت طرق للتمويل في إطار خطة عمل أديس أبابا بهدف زيادة التمويل من مليارات إلى تريليونات من خلال آليات تقليدية، وجديدة على حد سواء تشمل التمويلات المحلية والدولية.

وتلتزم مجموعة البنك الإسلامي للتنمية بالكامل بأهداف التنمية المستدامة. وتدرك أن الأهداف الإنمائية تختلف من بلد إلى آخر. لذلك، فإن البدء في عملها وتحفيزها يكون من خلال فهم الاحتياجات الحقيقية للدول الأعضاء بها، وتكييف تدخلاتها وفقاً لذلك. وتدعم مجموعة البنك الإسلامي للتنمية تنفيذ جدول الأعمال التحويلي هذا وفقاً لاحتياجات وأولويات البلدان الأعضاء فيه، من خلال نهج تعاوني، وبالشراكة مع مؤسسات التمويل الإنمائي الثنائية والمتعددة الأطراف والقطاع الخاص والمجتمع المدني .

## الفرع الثاني: العرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة.<sup>1</sup>

تم تأسيس العرفة الإسلامية للصناعة والتجارة من أجل تعزيز التعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء من خلال القطاع الخاص.

## أولاً: تعريف العرفة الإسلامية.

تعتبر العرفة الإسلامية مؤسسة دولية تابعة لمنظمة التعاون الإسلامي، وممثل للقطاع الخاص في 57 بلداً إسلامياً، تتألف عضوية العرفة من الاتحادات والغرف الوطنية التجارية والصناعية في البلدان الأعضاء.

## ثانياً: نشأتها.

أعتمد المؤتمر الإسلامي السابع لوزراء خارجية الذي عقد في مدينة اسطنبول (تركيا) خلال الفترة من 22-25 مايو 1996م قرار يلي طموحات الدول الإسلامية بخصوص تطوير وإنهاء التعاون التجاري والصناعي بين دول العالم الإسلامي، عن طريق تأسيس منظمة / مؤسسة تجمع منظمات أصحاب الأعمال في الدول الإسلامية.

<sup>1</sup> تقرير حول أنشطة العرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة، الصادر عن اللجنة الدائمة للتعاون الاقتصادي والتجاري لمنظمة التعاون الإسلامي، سنة 2019، ص. 2.

وانطلاقاً من أهمية هذا القرار، خاصة على مستوى القطاع الخاص للدول الإسلامية تم عقد المؤتمر الأول لغرف التجارة والصناعة في الدول الإسلامية في اسطنبول خلال الفترة 21-17 أكتوبر 1977م. تم خلال المؤتمر المذكور إصدار قرار واعتماده بالإجماع بشأن تأسيس الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة. من بعدها أجاز دستور الغرفة من قبل المؤتمر الثاني لغرف التجارة والصناعة الذي عقد في ديسمبر 1978م في مدينة كراتشي (باكستان)، ومن ثم وبناء على عرض من حكومة جمهورية باكستان الإسلامية تم تأسيس المقر الرئيسي للغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة في 1979م في مدينة كراتشي (العاصمة الاقتصادية والتجارية الباكستان) وتم منحها الامتيازات اللازمة كهيئة دبلوماسية<sup>1</sup>.

**ثالثاً: أهداف الغرفة الإسلامية.**

- وتهدف الغرفة إلى تعزيز التعاون في مجالات التجارة، التقنية المعلوماتية، التأمين وإعادة التأمين، الملاحة البنوك، الترويج للفرص تسعى الغرفة الإسلامية إلى تحقيق الأهداف الأخلاقية والعملية والعامّة التالية:
1. دعم التعاون بين قطاع الأعمال في الدول الأعضاء عن طريق التنوع في المنتجات التجارية بينها لتحقيق التكامل الاقتصادي والتنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها.
  2. تنمية المنتجات الصناعية والزراعية في بلدان منظمة التعاون الإسلامي وتعزيز مفهوم الجودة والتنافسية من خلال إصدار شهادات الجودة المتعلقة بأساليب إدارة المؤسسات ونوعية المنتجات وخصائصها وفق أسس ومعايير تعتمدها الغرفة وفقاً الأحكام هذا النظام.
  4. المساهمة في توفير الطعام الحلال والمنتجات الحلال الدول منظمة المؤتمر الإسلامي وفي الدول التي بها أقليات إسلامية لاستخدام المسلمين وغير المسلمين.
  5. التنسيق والتعاون مع المنظمة والمنظمات التابعة لها لتحقيق التضامن الإسلامي لمواجهة التحديات الاقتصادية التي تواجهها الأمة الإسلامية.
  6. إزالة العوائق التي تعوق تبادل السلع والخدمات بين الدول الأعضاء، بالإضافة إلى تحديد واقتراح الإجراءات اللازمة لزيادة حجم التبادل التجاري والتعاون الاقتصادي بينها وصولاً إلى سوق إسلامية مشتركة.
  7. دعم إجراءات تيسير انتقال العمالة والخبرات بين البلدان الإسلامية، ومن ثم التركيز على توظيف الأكفاء.
  8. دعم وتنمية الأنشطة السياحية وتسهيل النقل بين البلدان الإسلامية.
  9. المساهمة في تنسيق مواقف الغرف الإسلامية في المؤتمرات والندوات الدولية وتفعيل مشاركتها فيها.
- 10.

#### رابعاً: خدمات الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة.

تعزيز التعاون الاقتصادي فيما بين الدول الأعضاء.

الترويج للاستفادة من صناعة الحلال في التجارة والتوعية بأهمية الزكاة في الاقتصاد الإسلامي.

لمساهمة في تعزيز المستوى الحالي للتجارة البينية الإسلامية.

تنظيم الملتقيات والمنتديات لصالح القطاع الخاص.

تنظيم ورش العمل، والبرامج التدريبية لبناء القدرات، ومكافحة الفقر، شحذ المهارات التسويقية والإدارية تحقيق

القيمة المضافة، والتمكين الاقتصادي المرأة تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، الاستفادة من

التمويل الأصغر، تنمية ريادة الأعمال خاصة بالنسبة للنساء والشباب.

#### الفرع الثالث: المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار ودعم الصادرات.

##### أولاً: تقديم المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار ودعم الصادرات.

تعمل المؤسسة على توسيع إطار المعاملات التجارية، وتشجيع تدفق الاستثمارات، وتحقيقاً لأغراضها فإنها تقوم

بتأمين وإعادة تأمين قروض صادرات السلع وتأمين وإعادة تأمين الاستثمارات وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية،

وذلك بتعويض المؤمن عن الخسائر الناجمة عن المخاطر المغطاة حسب المادة 5 من اتفاقية المؤسسة.

##### نشأة المؤسسة وأهدافها:

أنشئت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات في سنة 1415 هجري الموافق ل

1/08/1994 ميلادي بوصفها مؤسسة دولية تتمتع بشخصية قانونية كاملة، وهي عضوة في البنك الإسلامي

للتنمية، ويقع مقرها بمدينة جدة بالمملكة العربية السعودية حيث بدأت المؤسسة أعمالها في جويلية 1995.

ووفقاً لاتفاقية التأسيس يتمثل هدف المؤسسة في توسيع نطاق المعاملات التجارية، وتشجيع تدفق الاستثمارات

بين الدول الأعضاء، ومن أجل تحقيق ذلك فإنها تقوم بتوفير الخدمات الآتية وذلك وفقاً لأحكام الشريعة

الإسلامية:

- تأمين وإعادة تأمين قروض الصادرات من المخاطر المتعلقة بعدم استيفاء حصيلة بيع الصادرات الناجمة عن مخاطر تجارية متعلقة بالمشتري) أو غير تجارية (مخاطر قطرية).
- تأمين وإعادة تأمين الاستثمارات ضد المخاطر القطرية وخاصة القيود على تحويل العملة القطرية الملكية، والحروب، والاضطرابات المدنية، ونقض من قبل الحكومة المضيفة.



وعليه فإن المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات هي مؤسسة إسلامية دولية متخصصة في التأمين ضد المخاطر القطرية والانتمائية، وهي تهدف أساسا إلى تشجيع الاستثمار في دول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، ومن أجل تحقيق، المالية فضلا عن وكالات تأمين الصادرات الوطنية في الدول الأعضاء.<sup>1</sup>

#### الفرع الرابع: المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة.

#### أولا: التعريف بالمؤسسة الإسلامية لتمويل التجارة.

المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة ITFC هي كيان مستقل يشكل جزءا من مجموعة البنك الإسلامي للتنمية IDB، وقد تم تأسيسها من أجل دفع التجارة للأمام وبالتالي تحسين الوضع الاقتصادي والمعيشي للناس في العالم الإسلامي. وتضم المؤسسة جميع أعمال تمويل التجارة التي كانت تقدم من قبل عبر نوافذ متعددة داخل مجموعة البنك الإسلامي للتنمية. وقد بدأت المؤسسة عملها في محرم 1429 يناير 2008 م، ويعتبر التركيز الأساسي لها هو تشجيع التجارة البينية للدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي OIC، حيث تساعد المؤسسة الأعمال في الدول الأعضاء للوصول بشكل أفضل للتمويلات التجارية وتوفر لها الأدوات المناسبة لتنمية السلع الاستراتيجية المرتبطة بالتجارة من أجل مساعدتها على المنافسة بنجاح في الأسواق العالمية. ويعد برنامج التعاون التجاري وتنمية التجارة TCPP هو الذراع التنموي للمؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة، حيث يوفر هذا البرنامج الدعم الفني المتعلق بالتجارة وذلك لتنمية التجارة والتعاون التجاري والتكامل الاقتصادي الإقليمي بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي.

ومنذ عام 2012، يقوم البرنامج بتقديم الدعم الفني المتعلق بالتجارة طبقا لاحتياجات العملاء وذلك تحت مظلة العون من أجل التجارة والذي يعد برنامجا شاملا لتنمية التجارة الإقليمية. وتهدف مبادرة العون من أجل التجارة إلى مساعدة الدول الأعضاء على التغلب على محدودية العرض في مقابل الطلب، ومن ثم فهي تساعد هذه الدول على زيادة قدراتها التجارية وتعزيز التعاون الاقتصادي الإقليمي من خلال تنفيذ إجراءات تسهيل وتيسير التجارة في هذه الدول وخارج حدودها. وتعمل المؤسسة مع مؤسسات دولية وإقليمية لتنمية التجارة من أجل تصميم وتنفيذ مثل هذه البرامج من أجل التعامل مع التحديات التي تواجه تنمية التجارة في الدول الأعضاء بطريقة أكثر شمولية وتكامل. ومن ثم فإن مبادرة العون من أجل التجارة الدولية العربية، وبرنامج جسر المعرفة التجارية، ومبادرة العون من أجل التجارة المنطقة برنامج الأمم المتحدة للاقتصادات دول آسيا الوسطى كلها أمثلة على برامج تشتمل على إجراءات متنوعة لتسهيل وتيسير التجارة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> د. يوسف مسعداوي، دور المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ICIEF، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27، العدد الأول، 2011.

<sup>2</sup> المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة، نقلا عن الموقع <http://www.itfc-idb.org>، تم الطلاع عليه يوم 08-05-

ثانيا: أنشطة المؤسسة / برنامج التعاون وتعزيز التجاري المتعلقة بتيسير التجارة.

- تعمل المؤسسة مع شركائها الدوليين من أجل مساعدة الدول الأعضاء في تحديد العقوبات التشريعية والإدارية (وتدليلها إن أمكن) والتي تعيق التجارة والنقل. وفي هذا السياق، تقوم المؤسسة مع منظمات دولية أخرى برعاية و/أو توفير دعم مادي جزئي الدراسات الدول الأعضاء في مجال الإجراءات الغير متعلقة بالتعريفة وتحليل إجراءات الأعمال.
- من خلال مبادرة العون من أجل التجارة للدول العربية، تعمل المؤسسة عن قرب مع شركائها لتعزيز القدرات الجمركية، وتحسين الإجراءات الإدارية على الحدود، ودعم استخدام الأنظمة الإلكترونية في التخليص الجمركي. ويتم حاليا تنفيذ عدة مبادرات لبناء القدرات، حيث يتم ربط هذه المبادرات بمشاريع أكبر لتعزيز ممارسات إدارة البوابات الجمركية المشتركة بين السودان ومصر، والأردن والسعودية كبداية.
- تقوم المؤسسة بدعم وتعزيز تبادل المعرفة والتعاون بين الدول الأعضاء في مجال تيسير التجارة والنقل وهي تساعد الدول الأعضاء على الانضمام إلى اتفاقيات تيسير التجارة والنقل ذات الصلة. ومن أجل تحقيق هذه الغاية، تنظم المؤسسة الأعضاء: الورش والبرامج التدريبية بالتعاون مع المنظمات الإقليمية والدولية وذلك في مجالات تيسير التجارة والتكامل التجاري. علاوة على ذلك، فإن ترجمة مرشد تنفيذ تيسير التجارة إلى اللغة العربية هي أحد مبادرات المؤسسة الرامية إلى دعم تنمية القدرات المؤسسية الخاصة بالهيئات الوطنية لتيسير التجارة من خلال توفير المعلومات للدول الأعضاء الناطقة باللغة العربية.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> المرجع نفسه، <http://www.itfc-idb.org>

## خاتمة الفصل:

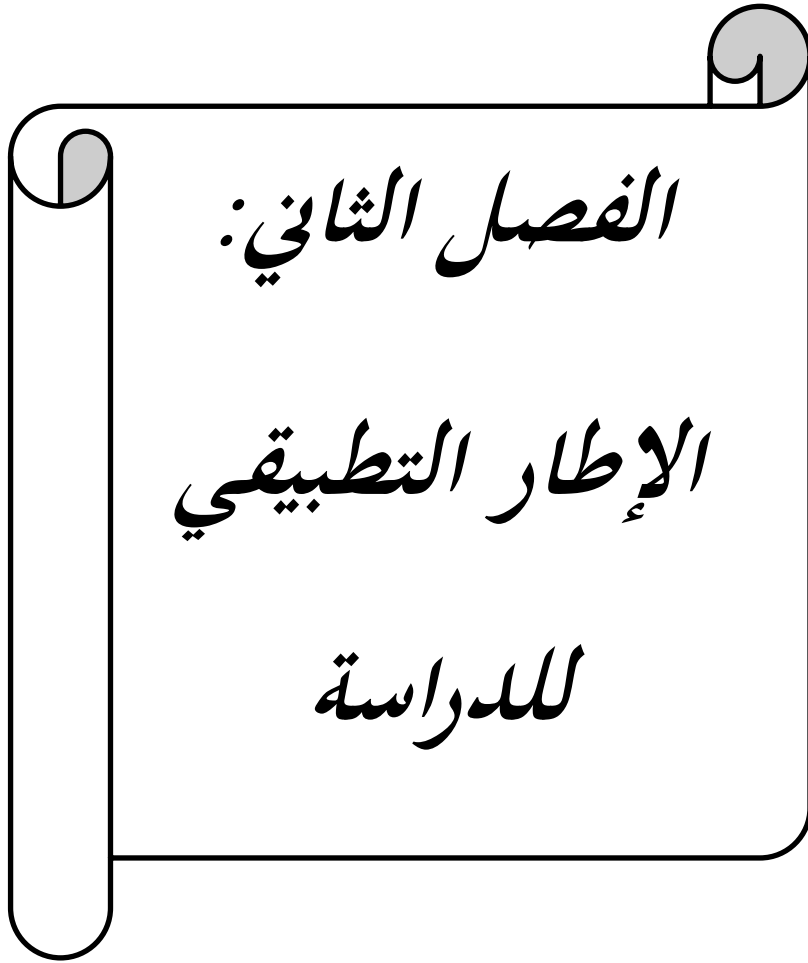
تطرقنا في هذا الفصل للإطار التطبيقي للدراسة حيث تم القاء نظرة عامة حول واقع التجارة الخارجية في الجزائر من خلال بعض الاحصائيات التي تبين تطور الصادرات و الواردات الجزائرية خلال الفترة 2000-2018 تعرضنا الى هيكل الصادرات الجزائرية خارج المحروقات للفترة 2010-2018 :

لنلاحظ أن الاقتصاد الجزائري مرتبط ارتباطا بعائدات المحروقات ويبدو ذلك واضحا من خلال سيطرته على أعلى نسبة من الصادرات الجزائرية، ما يتطلب من الحكومات المتعاقبة إعادة النظر في تطوير المنتج المحلي زراعي، صناعي خدماتي أو حتى سياحي وتوفير الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كل هذا لهدف واحد وهو اختراق المنتج الجزائري أسواق دولية جديدة.

كما تطرقنا الى مختلف برامج المؤسسات المالية الدولية الإسلامية في دعم التجارة الخارجية حيث رأينا أن هذه المؤسسات تعمل على دعم وتمويل التجارة الخارجية وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، في عملياتها وصيغها التمويلية المختلفة تتنوع حسب طبيعة النشاط الاقتصادي

رأينا أيضا ان المؤسسات المالية تهدف إلى توسيع نشاطها محليا وإقليميا ودوليا من خلال دعم وتمويل التجارة الخارجية للدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي و منها الجزائر من خلال تسيير برامج حسب النشاط الاقتصادي، كما تساعد على تطوير التجارة البينية للدول الأعضاء عن طريق مؤسسة متخصصة في التجارة وهي المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة التي تقدم التمويل اللازم.

كما تعرضنا إلى حجم استفادة الجزائر من برامج تمويل التجارة الخارجية للمؤسسات المالية الإسلامية الدولية حيث لاحظنا غياب الجزائر عن قائمة الدول المستفيدة من التمويل وغياها في حجم التجارة البينية في منظمة التعاون الإسلامي لتعرج في الاخير الى مجهودات المؤسسة الدولية الإسلامية في مجال التجارة الخارجية.



الفصل الثاني:  
الإطار التطبيقي  
لِلدِّرَاسَةِ

## تمهيد:

ستحدث في هذا الفصل عن الاطار التطبيقي للدراسة حيث سنلقي نظرة عن حال وواقع التجارة الخارجية في الجزائر هيكل الصادرات بالمحروقات و خارج قطاع المحروقات، كما سيتم التطرق الى حجم التجارة البينية بين الدول الإسلامية و نتحدث عن البرامج التي وضعتها المؤسسات الاسلامية للدول المنظمة لمنظمة التعاون الاسلامي ومدى استفادة و عدم استفادة الجزائر من المؤسسات المالية الدولية الإسلامية كما سيتم التطرق الى مختلف البرامج التي توفرها المؤسسات الإسلامية للدول الإسلامية و نخص بالذكر المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة ، حيث قسمنا الفصل الثاني إلى مبحثين :

### المبحث الأول: واقع التجارة الخارجية في الجزائر

### المبحث الثاني: برامج المؤسسات المالية الدولية الإسلامية في دعم التجارة الخارجية

### المبحث الأول: واقع التجارة الخارجية في الجزائر:

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في معظم الاقتصادات الدولية، فعن طريق الصادرات تستفيد من مكاسب ومزايا التخصص الدولي، وبالتالي تحقيق مستوى أعلى من الرفاهية الاقتصادية خاصة في ظل التطور المتسارع الذي يشهده العالم في مجال المبادلات التجارية، ومع المكانة التي تحتلها التجارة الخارجية في المعاملات الاقتصادية الدولية وبواسطة الواردات تستطيع الدول الحصول على ما تحتاج إليه من سلع وخدمات من الدول الشريكة.

#### المطلب الأول: تطور الصادرات و الواردات الجزائرية خلال الفترة 2000-2018 :

تسعى الجزائر على غرار باقي الدول إلى تطوير وتنويع صادراتها كيميا و نوعيا من أجل تغطية وارداتها، كما تمكن التجارة الخارجية كل دولة من ان تستغل مواردها الاتجارية بأكبر قدر ممكن من الكفاءة بمعنى حصولها من تلك الموارد على أكبر ناتج كلي ممكن و لهذا الغرض سنلقي نظرة على واقع التجارة الخارجية بالجزائر من خلال استعراض بعض الاحصائيات من خلال الجدول الموالي الذي يبين حصيلة الصادرات والواردات

#### جدول رقم 03 : تطور الصادرات والواردات الجزائرية (الوحدة مليون دولار أمريكي)

الواردات	الصادرات	السنة	الواردات	الصادرات	السنة
40473	57053	<b>2010</b>	9171	22031	<b>2000</b>
47247	73489	<b>2011</b>	9940	19133	<b>2001</b>
47490	71866	<b>2012</b>	3,11969	18799	<b>2002</b>
54852	65917	<b>2013</b>	4,12380	23163	<b>2003</b>
58580	62885	<b>2014</b>	6,18168	31304	<b>2004</b>
51501	37787	<b>2015</b>	4,2035	4,46002	<b>2005</b>
47089	30026	<b>2016</b>	21456	54613	<b>2006</b>
45957	35191	<b>2017</b>	27631	60163	<b>2007</b>
46197	41168	<b>2018</b>	39479	79298	<b>2008</b>
/	/	/	39294	45174	<b>2009</b>

المصدر: التقرير السنوي، 2019 ، بنك الجزائر.

من خلال الجدول أعلاه يتبين ان حصيلة الصادرات ارتفعت في سنة 2000 و انخفضت في سنة 2001 و2002 بسبب ما عرفته أسعار البترول من انخفاض، إلا انه بعد ذلك عرفت قيم الصادرات ارتفاعا محسوسا والعودة الى الانتعاش و ذلك لانتعاش أسعار البترول بحيث وصل سعر البترول الى 2،66 دولار في سنة 2006، و لقد سجلت حصيلة الصادرات ارتفاعا واضحا في سنة 2003 بقيمة 23163 مليون دولار امريكي الى 79289 مليون دولار امريكي.

سنة 2008 وهي أعلى قيمة مسجلة للصادرات وذلك بسبب الأسعار المرتفعة و الناجم عن الزيادة في الطلب العالمي على الطاقة فضلا عن المضاربة على أسعار البترول في البورصات العالمية ثم انخفض سنة 2009 بنسبة 43% بسبب ما خلفته الازمة العالمية لترتفع حصيلة الصادرات بعد ذلك بحيث سجلت بقيمة 62885 مليون دولار امريكي لكن انخفضت في الثلاث سنوات الموالية بسبب الازمة النفطية و انخفاض أسعار البترول لترتفع سنة 2018 الى قيمة 41168 مليون دولار امريكي.

#### المطلب الثاني: نظرة عامة حول واقع التجارة الخارجية في الجزائر:

سعت الجزائر من خلال الحكومات المتعاقبة الى محاولة لترقية الصادرات خارج المحروقات خاصة منذ بداية الألفية الجديدة اين حاولت بناء اقتصاد متنوع خارج المحروقات من خلال تشجيع الاستثمار الوطني و الأجنبي تعديل بعض القوانين الخاصة بذلك و ابرام اتفاقيات شراكة و تعاون اقتصاديا مع عدة دول و لكن كل هذه المحاولات لم تأتي بنتائج مرضية<sup>1</sup>

ولعل الأرقام والإحصائيات الظاهرة في الجدول التالي رقم 1 خير دليل على ذلك، حيث يظهر لنا هذا

الجدول هيكل الصادرات الجزائرية للفترة 2010-2018

<sup>1</sup> زهرة مصطفى، واقع و افاق الصادرات خارج المحروقات في الجزائر ، جامعة تسيمسيلت الجزائر ، مخبر الاقتصاد الحديث ص

الجدول 4: هيكل الصادرات الجزائرية للفترة 2010-2018(الوحدة: مليار دولار أمريكي)

الصادرات خارج المحروقات	صادرات المحروقات	إجمالي الصادرات	السنوات	
1.619	56 143	57 762	القيمة	2010
2.80	97 20	100	النسبة %	
2.140	71 662	73 80	القيمة	2011
2.90	97 10	100	النسبة %	
2.048	70 571	72 620	القيمة	2012
2.82	97 18	100	النسبة %	
2.161	63 662	65 823	القيمة	2013
3.28	96 72	100	النسبة %	
2.810	58 362	61 172	القيمة	2014
4.59	95 41	100	النسبة %	
2.057	33 081	35 138	القيمة	2015
5.85	94 15	100	النسبة %	
1.781	27 917	29 698	القيمة	2016
6	94	100	النسبة %	
1.930	33 203	35 132	القيمة	2017
5.49	94 51	100	النسبة %	
2.830	38 953	41 783	القيمة	2018
6.77	93 23	100	النسبة %	

المصدر: بنك الجزائر احصائيات 2019 .

من خلال الجدول يظهر لنا تطور قيمة الصادرات خارج المحروقات مقارنة مع صادرات المحروقات والصادرات الإجمالية وهذا خلال الفترة 2010-2018، حيث يظهر أن ضعف كبير في قيمة الصادرات خارج المحروقات طيلة فترة الدراسة، فقد قدرت قيمتها بـ 1.6 مليار دولار سنة 2010 وهي قيمة ضعيفة مقارنة مع الصادرات خارج المحروقات التي بلغت في نفس السنة قيمة 1.56 مليار دولار، وقد شهدت قيمة الصادرات خارج



المحروقات تذبذبا بين الصعود والنزول، إلى غاية السنوات الثلاثة (2016-2017-2018)، أين شهدت إرتفاعا متواصلا إلا أنها لم تزد عن 2.83 مليار دولار وهذا ما يمثل نسبة 6.77% من إجمالي الصادرات، وهي أعلى نسبة وصلتها الصادرات خارج المحروقات، ولقد كان هذا نتيجة بعض المجهودات التي قامت بها وزارة التجارة الترقية الصادرات خارج المحروقات، خاصة بعد التراجع الكبير الذي شهدته صادرات المحروقات حيث وصلت سنة 2016 أدنى مستوى لها، إذ بلغت 9.27 مليار دولار نتيجة إنخفاض أسعار النفط وقد أثر هذا على مداخيل الدولة من العملة الصعبة، وتسبب في ظهور عجز كبير في الميزان التجاري وميزان المدفوعات، ولم يبقى هناك من حل سوى ترقية الصادرات خارج المحروقات، إلا أن كل الجهود التي بذلتها الدولة لم يكن لها أثر كبير في الرفع من قيمة الصادرات خارج المحروقات بالمقدار الكبير والمقبول، حيث بقيت تحت سقف 3 ملايين دولار هذا وتشير بعض الاحصائيات الواردة عن المديرية العامة للجمارك بأن قيمة الصادرات الجزائرية بلغت سنة 2019 ما قيمته 35.82 مليار دولار، أي بانخفاض قدره 14.29 بالمائة عن سنة 2018، وهذا ناتج أساسا عن انخفاض أسعار البترول، وقد بلغت قيمة صادرات المحروقات 33.24 مليار دولار، فيما بلغت قيمة الصادرات خارج المحروقات 2.85 مليار دولار وهو ما يمثل 7 بالمائة من الحجم الإجمالي للصادرات، وهي تعتبر أعلى نسبة تبلغها الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2010-2019.

وقد بلغت القيمة الإجمالية للصادرات سنة 2020 ما قيمته 23,8 مليار دولار أي بانخفاض قدره- 33.6 بالمائة عن سنة 2019، وهذا راجع أساسا إلى التراجع الكبير في أسعار المحروقات نتيجة الوضعية الوبائية التي يعيشها العالم منذ بداية سنة 2020 فيما بلغت قيمة الصادرات خارج المحروقات 25 مليار دولار بانخفاض قدره- 12.8 بالمائة عن سنة 2019 (الإذاعة الجزائرية، ووفق حصيلة لوزارة التجارة فقد سجلت الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات خلال الثلاثي الأول من سنة 2021 ما قيمته 33 870 مليون دولار، مقابل 547 مليون دولار في الفترة نفسها من سنة 2020، أي بزيادة قدرها 58,83 بالمائة، وهذا نتيجة الاهتمام الكبير الذي أصبحت تتلقاه الصادرات خارج المحروقات من قبل المسؤولين على مختلف المستويات.<sup>1</sup>

وفيما يخص هيكل الصادرات خارج المحروقات فيظهره الجدول التالي:

<sup>1</sup> وكالة الأنباء الجزائرية، 2021 .

الجدول 5: هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة 2010-2018 :

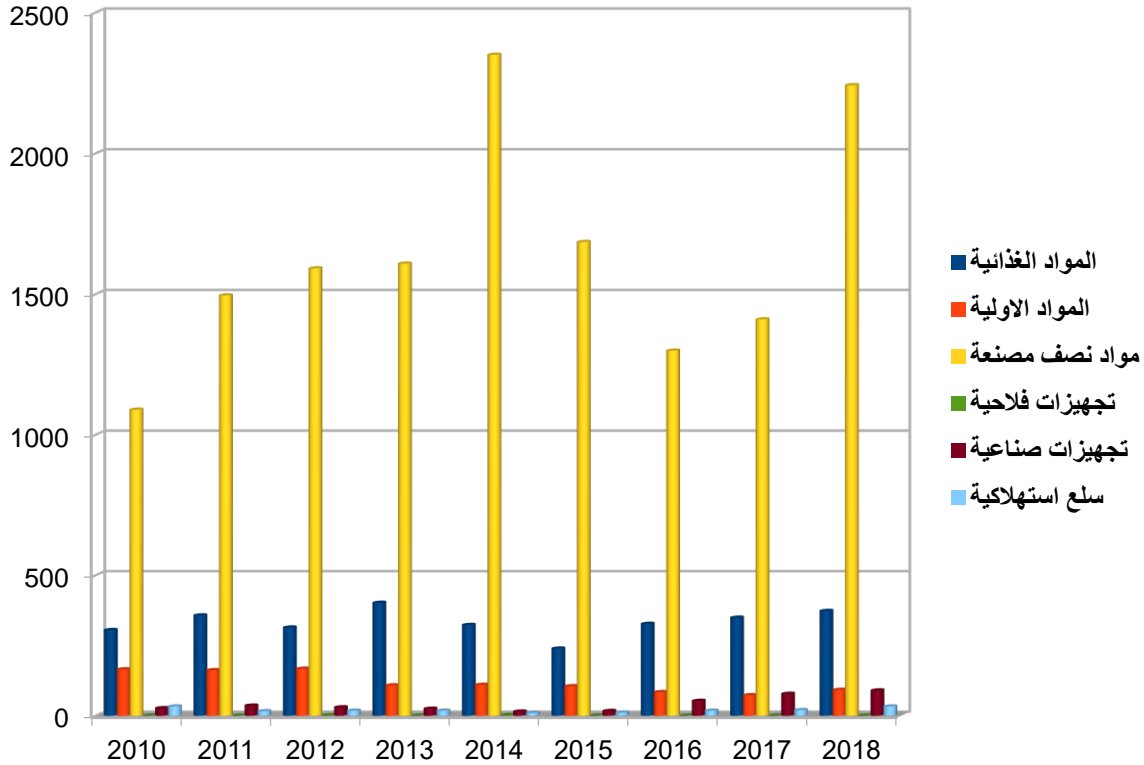
الوحدات بالمليون دولار

2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	السنوات	
373	349	327	239	323	402	314	357	305	القيمة	المواد الغذائية
13.18	18.08	18.36	62.11	49.11	60.18	33.15	68.16	18.84	% النسبة	
92	73	84	105	110	108	167	162	165	القيمة	المواد الأولية
3.25	3.78	4.72	10.5	91.3	5	15.8	57.7	19.10	% النسبة	
2242	1410	1299	1685	2350	1608	1591	1495	1089	القيمة	مواد نصف مصنعة
79.22	73.05	72.94	92.81	63.83	41.74	17.74	86.69	26.67	% النسبة	
00	0	0	0	2	0	1	0	0	القيمة	تجهيزات فلاحية
00	0	0	0	07.0	0	50	0	0	% النسبة	
90	78	53	17	15	25	30	36	27	القيمة	تجهيزات صناعية
18.3	04.4	97.2	83.0	53.0	16.1	46.1	68.1	67.1	% النسبة	
33	20	18	11	10	18	18	16	33	القيمة	سلع استهلاكية
16.1	03.1	01.1	53.0	35.0	83.0	88.0	75.0	04.2	% النسبة	
2830	1930	1781	2057	2810	2161	2048	2140	1619	القيمة	مجموع الصادرات
100	100	100	100	100	100	100	100	100	% النسبة	خارج المحروقات

المصدر: بنك الجزائر ، 2019

- كما يمكن عرض هذه المعطيات على شكل منحني بياني افضل كما هو مبين في الشكل .

الشكل 1 هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة 2010-2018 :



المصدر: معطيات الجدول رقم 02.

من خلال الجدول 2 يتضح لنا بأن هناك 06 مجموعات تشكل هيكل الصادرات خارج المحروقات، كما يبين لنا تطور صادرات كل مجموعة من هذه المجموعات خلال (2011-2018)، والملاحظ هو أن المواد نصف المصنعة كانت تشكل طيلة سنوات الدراسة النسبة الغالبة مقارنة مع باقي المجموعات الأخرى، وقد تراوحت هذه النسبة بين 26 67% كحد ادن سنة 2010 والنسبة 63 83% كحد أقصى سنة 2014، وكانت هذه النسبة متذبذبة خلال طول فترة الدراسة صعودا ونزولا أما من حيث القيمة فكانت متذبذبة أيضا بين الصعود والنزول، حيث عرفت منحنى تصاعدي خلال الفترة 2010-2014 ومن وصلت على قيمة لها بمقدار 2 35 مليار دولار، ثم ترجعت هذه القيمة خلال السنتين 2015 و 2016 ثم عاودت الصعود من جديد خلال السنتين 2017 و 2018 ومن خلال نفس الجدول تلاحظ أيضا بأن المواد الغذائية جاءت في المرتبة الثانية من حيث النسبة المشكلة للصادرات خارج المحروقات، وقد كانت هذه النسبة متذبذبة نزولا وصعودا طيلة فترة الدراسة، لكن تذبذبا لم يكن كبير، حيث تراوحت بين أدن نسبة والتي قدرت % 11 49 سنة 2004 وبين

أعلى نسبة والتي قدرت 18 50% سنة 2010، أما من حيث القيمة فقد وصلت أعلى مستوى لها سنة 2013 بمقدار 402 مليون دولار كما تلاحظ أيضا من خلال الجدول السابق بأن المواد الأولية جاءت في المرتبة الثالثة من حيث نسبها في الصادرات خارج المحروقات، وقد كانت هذه النسبة أقل من 10% في كل سنوات الدراسة ماعدا سنة 2010 أين وصلت 10 19%، وقد بلغت هذه النسبة أدنى مستوى لها سنة 2018 حيث قدرت ب 3. 25% أما من حيث القيمة فكانت مذبذبة أيضا بين النزول والصعود، حيث استقرت نوعا ما في الفترة 2010-2012 في حدود 160 مليون دولار، ثم نزلت واستقرت في حدود 110 مليون دولار في الفترة 2013-2015، ثم خفضت إلى 84 مليون دولار سنة 2016 وتواصل الانخفاض إلى 73 مليون دولار سنة 2017، وعاودت الارتفاع إلى 92 مليون دولار سنة 2018.

وفيما يخص التجهيزات الصناعية والسلع الاستهلاكية فكانت قيمها ضئيلة جدا ونسبها ضعيفة، حيث قدرت أعلى نسبة للتجهيزات الصناعية 4 04% سنة 2017 أما أعلى قيمة ما فقد بلغت 90 مليون دولار سنة 2015 وفيما يخص السلع الاستهلاكية فقد بلغت أعلى نسبة لها 2 14% سنة 2010، أما من حيث القيمة فقا بلغت أعلى قيمة لها 33 مليون دولار وهذا سنتي 2010 و2018.

وآخر الإحصائيات المتداولة في هذا المجال تقول بأن الصادرات الجزائرية خارج المحروقات قد ارتفعت بحوالي 59% خلال الثلاثي الأول من سنة 2021 مقارنة بنفس الفترة من السنة الماضية، وهنا حسبما أفادت به حصيلة وزارة التجارة، وقد بلغت قيمة هذه الصادرات 33 870 مليون دولار مقابل 547 مليون دولار السنة الماضية، أي بزيادة قدرها 58 83% وشكلت هذه الصادرات خارج المحروقات للثلاثي الأول ما نسبته 11 30% من إجمالي الصادرات خلال هذه الفترة، وقد قامت بعمليات التصدير هذه 714 مؤسسة مصدرة، وبخصوص أهم المواد المصدرة خلال هذه الشهرة فتمثلت في مادة الاسمنت التي ارتفعت صادراتها، 96 19% مقارنة بالثلاثي الأول من سنة 2020 لتبلغ قيمتها 85 37 مليون دولار، بينما بلغت صادرات السكر 102 مليون دولار بزيادة 65% 71، وصادرات التمور بلغت قيمة 11 37 مليون دولار بزيادة قدرها 42 52%، أما صادرات الأحدة المعدنية والكيماوية الأزوتية فقد قدرت، 85 226 مليون دولار وهنا بزيادة قدره 10 96%، وأما فيما يخص الزيوت والمواد المشنقة من الفحم الحجري فقد بلغت صادراتها 124 مليون دولار بزيادة بلغت 7 5%، وأما صادرات المواد الغذائية فقد بلغت 169 مليون دولار بزيادة قدرها 51%.

والملاحظة عموما هو زيادة قيم مختلف المواد المصدرة خارج المحروقات خلال الثلاثي الأول من سنة 2021 مقارنة مع نفس الفترة من سنة 2020 وهنا شيء إيجابي ويبحث على التفاؤل، لكن نسبة الصادرات خارج المحروقات لإجمالي الصادرات تبقى ضعيفة حيث بلغت نسبتها: 11.30%، وهذا يتطلب مزيدا من الجهد لصالح المصدرين للرفع من هذه النسبة إلى مستويات أكثر.

## المبحث الثاني: برامج المؤسسات المالية الدولية الإسلامية في دعم التجارة الخارجية

إن تطور الصيرفة الإسلامية يستدعي رؤية جادة للتفاعل إيجابيا مع هذه المستجدات والتفكير الجدى في إقامة أكبر منطقة للصناعة المالية الإسلامية كجزء لا يتجزأ في إطار إيجاد البدائل الاستخلافية للمداخيل الربعية من خلال تطوير صناعة الخدمات المصرفية والمالية والفروع الأخرى بالاقتصاد الوطني. خاصة بعد أن أصبحت تجارة الخدمات تشكل نسب هامة ضمن الناتج المحلي العالمي وللتكتلات الإقليمية و معظم البلدان وتساهم بنسب كبيرة في التجارة الدولية، وتأتى الخدمات المالية والمصرفية والانشطة المرتبطة بها في مقدمتها ومع قراءة للتطورات المستقبلية التي تشير الى تغيرات استراتيجية كبرى في مصادر الطاقة والاحتياجات ، والاسواق ومناطق الانتاج والاستهلاك ، ومن هنا فان الامكانية متاحة لتطوير بدائل في قطاع الخدمات و خاصة المالية و المصرفية.<sup>1</sup>

## المطلب الأول : برامج البنك الإسلامي للتنمية و المؤسسة الدولية الإسلامية لدعم التجارة في تعزيز التمويل الإسلامي:

قبل التطرق الى مختلف البرامج التمويل الإسلامي يجب ان نلقي نظرة على الوضعية الحالية الاقليمية والعالمية لتطوير الصناعة المالية الإسلامية حيث :

عرفت الصناعة المالية الإسلامية تنوعا في نشاطها عبر العالم وتركيب أصولها، وتطبيقاتها وآفاق تطويرها، إلا انه واجهتها تحديات مرتبطة بالتأخر في اعتمادها في مختلف الدول الإسلامية خلافا للتمويل التقليدي الربوي المعتمد في باقي دول العالم حيث يتوقع أن يصل حجم الصناعة المالية نهاية سنة 2015 إلى 2000 مليار دولار والى 6000 مليار دولار امريكي سنة 2020 ويتوقع أن تبلغ حوالي 8000 مليار دولار في آفاق 2024 وهي تنمو بمعدل يفوق أحيانا 20 % سنويا .

## أولا : برامج البنك الإسلامي للتنمية و المؤسسة الدولية الإسلامية

يعمل البنك الإسلامي للتنمية والمؤسسة معا في الاتجاه ذاته لتعزيز التمويل الإسلامي، ولذلك يشكل هذا الهدف الاستراتيجي عنصرا رئيسيا في استراتيجيات التنمية لدى البنك الإسلامي للتنمية والمؤسسة. ولقد حققت المؤسسة هذا الهدف الاستراتيجي في عام 2019 من خلال تنفيذ عمليات سحب بقيمة 4.97 مليار دولار أمريكي ضمن عملياتها لتمويل التجارة. إضافة إلى ذلك، نفذت المؤسسة 11 مبادرة محددة تحدف إلى تعزيز التمويل الإسلامي في جميع الدول الأعضاء.

1 صالح صالح ، مقال بعنوان مشروع اقامة أكبر منطقة لتوطين للصناعة المالية الاسلامية في الجزائر ، جامعة فرحات عباس سطيف الجزائر ، مداخلة بمؤتمر دولي حول منتجات و تطبيقات الهندسة المالية بتاريخ 4ماي 2014 ص 3

وتغطي هذه المبادرات مجالات تشمل التدريب على التمويل الإسلامي، وورش العمل، وإدارة الصناديق، ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة، وبرامج تنمية التجارة.

تحسين عملية تقديم مساهمات البنك في الدول الأعضاء تقديم خدمات التمويل الإسلامي للتجارة للعالم أجمع ارتفع إجمالي عمليات تمويل التجارة المعتمدة من المؤسسة بنسبة 12٪ من 5.2 مليار دولار أمريكي في عام 2018 إلى 5.84 مليار دولار عام 2019. ووصلت السحوبات إلى مستوى قياسي جديد، حيث ارتفعت بنسبة 8.7٪ من 4.57 مليار دولار أمريكي في عام 2018 إلى 4.97 مليار دولار أمريكي في عام 2019، وهذا دليل على قدرة المؤسسة على الوفاء بمهمتها مع التكيف مع بيئات السوق الصعبة المدفوعة بسياسات التجارة الحماائية العالمية وأسعار السلع المتقلبة.

#### ثانيا: توفير الموارد من أجل تنمية التجارة :

تعمل المؤسسة، في مواجهة الطلب المتزايد على تنمية التجارة من جانب البلدان الأعضاء، على زيادة مساهماتها في التمويل الأولي لتسهيل توفير الموارد من الشركاء الآخرين، بما في ذلك الحكومات والبنوك متعددة الأطراف ووكالات التنمية والجهات المانحة الموجهة نحو المشروعات والجهات الراعية، وبلغ إجمالي الموارد التي تم توفيرها لأنشطة تنمية التجارة 1,260,000 دولار أمريكي في عام 2019، بزيادة قدرها 28٪ مقارنة بعام 2018. وقد كان لهذه الأموال التي تم جمعها دورا حيويا في تحقيق التعاون مع الشركاء من أجل تنفيذ البرامج والمشروعات المهمة، مثل برنامج دول غرب أفريقيا في السنغال، وبرنامج المرأة في التجارة الدولية في المغرب وبرنامج نقطة انطلاق الصادرات في بنجلاديش، حيث قدمت المؤسسة تمويلا أوليا وكان لها دور الريادة في توفير الموارد اللازمة من الجهات المانحة.

وللمضي قدما، سيتم التركيز على تأمين إسهامات من الشركاء الآخرين غير التقليديين مثل مراكز البحوث والمؤسسات والقطاع الخاص لجمع الموارد المالية للمساهمة في تنمية التجارة.

#### ثالثا: برنامج جسور التجارة العربية الأفريقية:

الهدف من البرنامج :

- تعزيز التجارة باعتبارها أداة لزيادة الفرص الاقتصادية ودعم النمو الشامل والمستدام عبر أعضاء منظمة التعاون الإسلامي من الدول العربية ودول جنوب الصحراء الكبرى.
- زيادة التدفقات التجارية بين الدول العربية والإفريقية.
- إتاحة الفرص لعرض تمويل التجارة والاستثمار ومنتجات تأمين ائتمان الصادرات وتعزيزها
- بناء القدرات بشأن الأمور المتعلقة بالتجارة والاستثمار الإنجازات.
- حفل إطلاق برنامج "دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في دول غرب أفريقيا" ، الذي أقيم في السنغال.

- الاجتماع الثالث للمشتريين البائعين في إطار برنامج جسور التجارة العربية الإفريقية. أبرزت دراسة حول فرص التصدير بين المناطق العربية والإفريقية، ضمن برنامج جسور التجارة العربية الإفريقية، أن قطاع المستحضرات الصيدلانية يعتبر أحد القطاعات التي يمكن أن تخلق فرص التجارة والاستثمار بين المنطقتين. لهذا الغرض، نت المؤسسة شركة خاصة لتنظيم فعالية حول تبادل المعاملات التجارية في مجال المنتجات الصيدلانية على أن يعقد ي داكار، السنغال، في السابع والثامن من شهر نوفمبر 2019. سي بي سكول "CF School Lab في السنغال، تضمنت الزيارة إجراء اختبارات على التربة لصالح المزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة، باستخدام أحدث الابتكارات في مجال اختبارات التربة، فضلا عن تقديم معلومات مباشرة للمزارعين عن احتياجات التربة والأسمدة الموصى بها من ناحية النوع والنسبة المستخدمة ووقت الاستخدام لتحقيق الزيادة القصوى في المحاصيل والأرباح<sup>1</sup> لقد أسهمت المؤسسة في عدة عمليات لتمويل التجارة في عدة قطاعات مهمة حيث بلغت قيمة الاعتمادات الموجهة لتمويل التجارة سنة 2019 ما قيمته 5.841 مليون دولار مقابل نفس الرقم من سنة 2018 الجدول رقم 6 : العمليات التجارية المعتمدة للمؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة حسب القطاع سنني 2018 و 2019

القطاعات	تمويلات فعلية لعام 2018	%	تمويلات فعلية لعام 2019	%
قطاع الطاقة	3,496.0	67.2	4,449	76.1
قطاع الأغذية والزراعة	749.6	14.4	565	9.7
القطاع المالي	635.8	12.2	677	11.6
قطاعات أخرى	319.5	6.1	150	2.6
إجمالي الاعتمادات	5,200.9	100	5,841	100

المصدر: التقرير السنوي لسنة 2019، المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة.

توزعت عمليات تمويل التجارة من قبل المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة على أكثر من 26 دولة، حيث مست هذه العمليات تمويل قطاعات الطاقة، والأغذية، والزراعة، والقطاع المالي. ومن خلال تتبع عمليات تمويل التجارة المعتمدة من قبل المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة. والدول المستفيدة من هذه

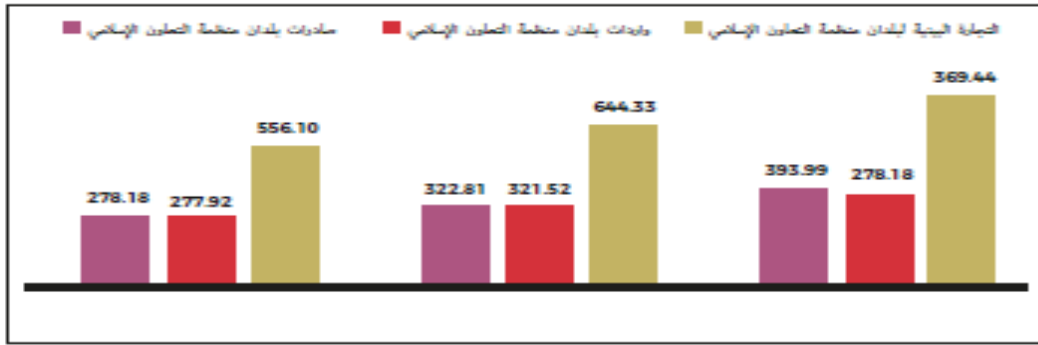
<sup>1</sup> التقرير السنوي لمؤسسة المالية لدعم التجارة لسنة 2019.

العمليات نلاحظ غياب استفادة الجزائر عن البرامج والدعم الذين توفرهما المؤسسة لمختلف الدول والمؤسسات الاقتصادية، وفي إطار سعي الجزائر لتنويع اقتصادها وترقية صادراتها تحتاج مؤسساتها الاقتصادية الانفتاح على برامج المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة لولوج أسواق جديدة والاستفادة من شبكتها المالية لتسهيل تمويل مختلف العمليات التجارية في إطار الجهود التي يبذلها البنك الإسلامي للتنمية<sup>1</sup>

رابعا: برنامج البنك المتعلق بالمساعدة الفنية بشأن التكامل التجاري الإقليمي والعالمي:

في إطار التعاون مع مؤسسات بناء القدرات الإسلامية والإقليمية والدولية يعمل البنك على تنفيذ برنامجه المتعلق بالمساعدة الفنية في جهود البلدان الأعضاء الرامية إلى التكامل فيما بينها ومع العالم، وفي سنة 2016 أولى البرنامج اهتمامه لمساعدة البلدان الأعضاء على ما تبذله من جهود للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، وتيسير التجارة فيما بين دول منظمة التعاون الإسلامي والتوصل إلى فهم أفضل للاتفاقيات الإقليمية واتفاقيات التجارة الحرة - برنامج التمويل المشترك مع الجهات الإنمائية: يهدف البرنامج إلى تعزيز أنشطة الشراكة للتصدي للصعوبات الإنمائية المتعددة التي تواجه البلدان النامية. ويعمل البنك في إطار هذا البرنامج على مضاعفة أنشطة شركائه ويسعى لتعزيز تعاونه مع المجتمع الإنمائي العالمي.

### الشكل رقم 02 التجارة البيئية لدول منظمة التعاون الإسلامي 2016-2018



4 آخر توقعات الاقتصاد العالمي من صندوق النقد الدولي

5 بيانات الحسابات القومية للبنك الدولي وملفات بيانات الحسابات القومية لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، أكتوبر 2019

المصدر: التقرير السنوي لسنة 2019، المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة.



### خامسا: برنامج جسور التجارة العربية الافريقية

#### الهدف من البرنامج:

- تعزيز التجارة باعتبارها أداة لزيادة الفرص الاقتصادية ودعم النمو الشامل والمستدام عبر أعضاء منظمة التعاون الإسلامي من الدول العربية ودول جنوب الصحراء الكبرى
- زيادة التدفقات التجارية بين الدول العربية والإفريقية.
- إتاحة الفرص لعرض تمويل التجارة والاستثمار ومنتجات تأمين الصادرات وتعزيزها
- بناء القدرات بشأن الأمور المتعلقة بالتجارة والاستثمار الإنجازات
- عقد اجتماعين للجنة التنفيذية حيث تم اعتماد وثائق التأسيس المتبقية
- عقد كذلك الاجتماع الثاني لمجلس الإدارة في داكار بالسنغال وشهد مشاركة العديد من البلدان العربية والإفريقية، كما رحب الاجتماع بالمشاركين الجدد في برنامج جسور التجارة العربية الإفريقية.
- عقد اجتماع في الفترة من 6 إلى 8 نوفمبر 2019 في داكار، السنغال، حيث انطلقت سلسلة من الأحداث من بينها:

- زيارة ميدانية لبرنامج مختبر أو سي بي سكول School Lab OCP
- حفل إطلاق برنامج "دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في دول غرب أفريقيا" ، الذي أقيم في السنغال.
- الاجتماع الثالث للمشتريين البائعين في إطار برنامج جسور التجارة العربية الإفريقية.
- أبرزت دراسة حول فرص التصدير بين المناطق العربية والإفريقية، ضمن برنامج جسور التجارة العربية الإفريقية، أن قطاع المستحضرات الصيدلانية يعتبر أحد القطاعات التي يمكن أن تخلق فرص التجارة والاستثمار بين المنطقتين.
- لهذا الغرض، انشأت المؤسسة شركة خاصة لتنظيم فعالية حول تبادل المعاملات التجارية في مجال المنتجات الصيدلانية على أن يعقد في داكار، السنغال، في السابع والثامن من شهر نوفمبر 2019.
- الهدف من هذا النشاط هو سد الفجوة بين رجال الأعمال والمسؤولين المعنيين في الدول العربية والإفريقية وزيادة فرص التجارة والاستثمار بينها.
- نظرا للطلب المتزايد من الدول الإفريقية على تطوير خرائط مستويات الخصوبة واختبارات التربة، ونظرا لنقص المعلومات المتعلقة بالتربة وقلة الوعي بين أصحاب الحيازات الزراعية الصغيرة. تعرض المؤسسة ومجموعة "أوسي، بي" تقنية مبتكرة تحقق كلا الهدفين: زيادة وعي المزارعين وبالتالي زيادة المحاصيل الزراعية، وجمع بيانات جديدة عن التربة الإفريقية.

تم تنظيم زيارة ميدانية إلى منطقة موبورو في 6 نوفمبر 2019. بالتنسيق المشترك بين برنامج جسور التجارة العربية الإفريقية وبرنامج مختبر أو سي بي سكول "CF School Lab" في السنغال، تضمنت الزيارة إجراء اختبارات على التربة لصالح المزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة، باستخدام أحدث الابتكارات في مجال اختبارات التربة، فضلا عن تقديم معلومات مباشرة للمزارعين عن احتياجات التربة والأسمدة الموصى بها من ناحية النوع والنسبة المستخدمة ووقت الاستخدام لتحقيق الزيادة القصوى في المحاصيل والأرباح<sup>1</sup>

#### سادسا: برنامج تمويل وترويج التجارة العربية الافريقية:

أو ما يسمى بمبادرات تعزيز التمويل الإسلامي حلول تجارية مدعجة : حيث يعمل البنك الإسلامي للتنمية والمؤسسة معا في الاتجاه ذاته لتعزيز التمويل الإسلامي، ولذلك يشكل هذا الهدف الاستراتيجي عنصرا رئيسيا في استراتيجيات التنمية لدى البنك الإسلامي للتنمية والمؤسسة.

ولقد حققت المؤسسة هذا الهدف الاستراتيجي في عام 2019 من خلال تنفيذ عمليات سحب بقيمة 4.97 مليار دولار أمريكي ضمن عملياتها لتمويل التجارة. إضافة إلى ذلك، نفذت المؤسسة 11 مبادرة محددة تهدف إلى تعزيز التمويل الإسلامي في جميع الدول الأعضاء.

وتغطي هذه المبادرات مجالات تشمل التدريب على التمويل الإسلامي، وورش العمل، وإدارة الصناديق، ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة، وبرامج تنمية التجارة.

-تحسين عملية تقديم مساهمات البنك في الدول الأعضاء تقديم خدمات التمويل الإسلامي للتجارة للعالم أجمع ارتفع إجمالي عمليات تمويل التجارة المعتمدة من المؤسسة بنسبة 12% من 5.2 مليار دولار أمريكي في عام 2018 إلى 5.84 مليار دولار عام 2019. ووصلت السحوبات إلى مستوى قياسي جديد، حيث ارتفعت بنسبة 8.7% من 4.57 مليار دولار أمريكي في عام 2018 إلى 4.97 مليار دولار أمريكي في عام 2019، وهذا دليل على قدرة المؤسسة على الوفاء بمهمتها مع التكيف مع بيئات السوق الصعبة المدفوعة بسياسات التجارة الحمائية العالمية وأسعار السلع المتقلبة.

#### سابعا: توفير الموارد من أجل تنمية التجارة:

تعمل المؤسسة، في مواجهة الطلب المتزايد على تنمية التجارة من جانب البلدان الأعضاء، على زيادة مساهماتها في التمويل الأولي لتسهيل توفير الموارد من الشركاء الآخرين، بما في ذلك الحكومات والبنوك متعددة الأطراف ووكالات التنمية والجهات المانحة الموجهة نحو المشروعات والجهات الراعية، وبلغ إجمالي الموارد التي تم توفيرها

<sup>1</sup> المصدر: التقرير السنوي 2019 للمؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة itfc

لأنشطة تنمية التجارة 1,260,000 دولار أمريكي في عام 2019، بزيادة قدرها 28% مقارنة بعام 2018. وقد كان لهذه الأموال التي تم جمعها دوراً حيوياً في تحقيق التعاون مع الشركاء من أجل تنفيذ البرامج والمشروعات المهمة، مثل برنامج دول غرب أفريقيا في السنغال، وبرنامج المرأة في التجارة الدولية في المغرب وبرنامج نقطة انطلاق الصادرات في بنجلاديش، حيث قدمت المؤسسة تمويلاً أولياً وكان لها دور الريادة في توفير الموارد اللازمة من الجهات المانحة.

**المطلب الثاني: حجم التجارة البنينية و مدى استفادة الجزائر من برامج تمويل التجارة الخارجية للمؤسسات المالية الإسلامية الدولية.**

#### **أولاً : حجم التجارة البنينية بين الدول الإسلامية**

قبل التطرق إلى مختلف البرامج التي توفرها المؤسسة نلقي لمحة عن آخر المستجدات في مجال التجارة الإسلامية البنينية، وفقاً لبيانات المركز الإسلامي لتنمية التجارة: بلغ حجم التجارة الإسلامية البنينية 556,3 مليار دولار أمريكي في عام 2016، مقارنة بـ 694,2 مليار دولار أمريكي في عام 2015، أي بانخفاض بلغت نسبته نحو 20%، في حين تراجعت حصة التجارة الإسلامية البنينية من 3,20% في 2015 إلى 18,7% في 2016، أي بنسبة 8%. ويعزى هذا الانخفاض في التجارة الإسلامية البنينية، في جملة أمور، إلى تراجع أسعار السلع، وارتفاع سعر الدولار الأمريكي، والبيئة الاقتصادية غير المواتية السائدة في البلدان الأعضاء في المنظمة،

وكانت أكبر الدول الأعضاء نصيباً في التجارة البنينية في عام 2016، الإمارات العربية المتحدة وتركيا والسعودية وماليزيا وإندونيسيا وإيران ومصر وعمان وباكستان وقطر، حيث استحوذت هذه البلدان على نسبة 72,4% من التجارة الإسلامية البنينية برقم معاملات إجمالي قدره 403 مليار دولار أمريكي.

وفي عام 2016، حقق نحو 26 بلداً نسبة التجارة الإسلامية البنينية المستهدفة في برنامج عمل المنظمة 2025، وهي 25%. وهذه البلدان هي السودان وأفغانستان واليمن وغامبيا والصومال وسوريا وعمان وتوغو وطاجيكستان وجيبوتي والأردن وبنين والبحرين ومصر ولبنان والسنغال ومالي وسيراليون والإمارات العربية المتحدة وباكستان وقرغيزستان والنيجر وإيران والقمر وكوت ديفوار وأوزبكستان.

وفيما يتعلق بالتجارة العالمية لمجموعة الدول الأعضاء في المنظمة، فقد تراجعت حصة هذه البلدان من 3,4 ترليون دولار أمريكي في عام 2015 إلى 3 ترليون دولار أمريكي في عام 2016، أي بنسبة 12,7%، وذلك جراء تذبذب أسعار السلع، والحواجز الجمركية وغير الجمركية الموضوعية أمام التجارة والاستثمار، والبيئة المشهية

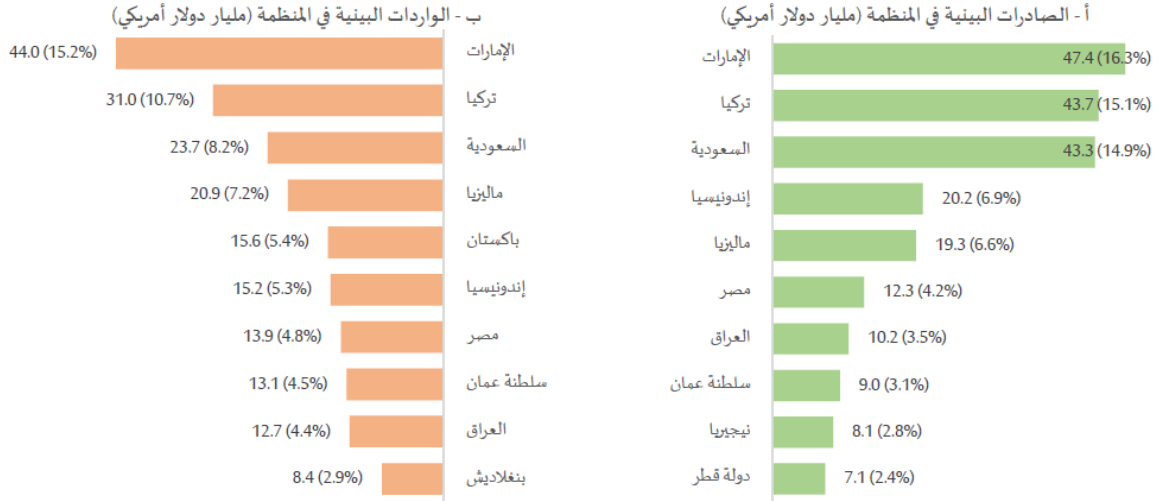
للاقتصاد والتجارة العالميين. وبلغت حصة الدول الأعضاء من التجارة العالمية 9.3% في عام 2016 مقابل 10.3% في عام 2015، أي بنسبة انخفاض قدرها 10%.

كما بلغت حصة التجارة البينية في منظمة التعاون الإسلامي أعلى مستوى مع انهيار التجارة نجم الانخفاض الحاد في إجمالي الصادرات السلعية لبلدان منظمة التعاون الإسلامي (17.0%) في ظل الظروف الوبائية لعام 2020 - في جزء صغير منه - عن انخفاض التجارة بين بلدان المنظمة. ففي حين تقلصت صادراتها إلى البلدان غير الأعضاء في المنظمة بنسبة 18.5%، انخفضت الصادرات البينية بدرجة أقل، بنسبة 9.5% لتبلغ 290 مليار دولار أمريكي في عام (الشكل 27.2 أ). وفي العام السابق، زاد حجم الصادرات فيما بين بلدان المنظمة بنسبة طفيفة بلغت 0.4% على الرغم من انخفاض إجمالي صادراتها بنسبة 5.4%. وترجمت هذه التطورات إلى زيادة حصة التجارة البينية في منظمة التعاون الإسلامي من إجمالي التجارة لدول المنظمة في العامين الماضيين، من 18.1% في 2018 إلى 18.7% في 2019 و 19.5% في 2020، وهو أعلى معدل تم تحقيقه في العقد الماضي.

لكن هذا النمو البطيء في تدفقات التجارة بين بلدان المنظمة يقلل من احتمالات تحقيق الهدف المتمثل في الوصول لمعدل 25% المحدد في برنامج عمل منظمة التعاون الإسلامي العشري (OIC-2025) و هي الدول : تركيا والمغرب والإمارات العربية المتحدة والبحرين وألبانيا وجزر المالديف وتوغو وغامبيا.

ومن بين بلدان منظمة التعاون الإسلامي، كانت الإمارات العربية المتحدة أكبر مصدر للدول الأعضاء الأخرى في المنظمة في عام 2020. بحيث بلغ إجمالي صادرات البلاد إلى البلدان الأعضاء الأخرى 47.4 مليار دولار أمريكي، أي ما يمثل 16.3% من إجمالي الصادرات البينية لمنظمة التعاون الإسلامي، تلتها كل من تركيا (43.7 مليار دولار، 15.1%) والمملكة العربية السعودية (43.3 مليار دولار، 14.9%) واندونيسيا (20.2 مليار دولار، 6.9%) ثم ماليزيا (19.3 مليار دولار، 6.6%)، واستحوذت البلدان الأربعة الأولى فقط على أكثر من نصف (53.2%) إجمالي الصادرات البينية للمنظمة، بينما وصلت هذه النسبة إلى 76.0% للعشر بلدان الأولى (الشكل رقم 02 )

### الشكل 3 يبين بلدان منظمة التعاون الإسلامي الرئيسية في التجارة السلع البينية في المنظمة<sup>1</sup>



توزعت عمليات تمويل التجارة من قبل المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة على أكثر من 26 دولة، حيث مست هذه العمليات تمويل قطاعات الطاقة، والأغذية، والزراعة، والقطاع المالي:

ومن خلال تتبع عمليات تمويل التجارة المعتمدة من قبل المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة، والدول المستفيدة من هذه العمليات تلاحظ غياب استفادة الجزائر عن البرامج والدعم الذين توفرها المؤسسة لمختلف الدول والمؤسسات الاقتصادية، وفي إطار سعي الجزائر لتنويع اقتصادها وترقية صادراتها تحتاج مؤسساتها الاقتصادية الانفتاح على برامج المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة لولوج أسواق جديدة والاستفادة من شبكتها المالية لتسهيل تمويل مختلف العمليات التجارية في إطار الجهود التي يبذلها البنت الإسلامي للتنمية، : برنامج البنك المتعلق بالمساعدة الفنية بشأن التكامل التجاري الإقليمي والعالمي:

في إطار التعاون مع مؤسسات بناء القدرات الإسلامية والإقليمية والدولية يعمل البنك على تنفيذ برنامجه المتعلق بالمساعدة الفنية في جهود البلدان الأعضاء الرامية إلى التكامل فيما بينها ومع العالم، وفي سنة 2016 أولى البرنامج اهتمامه لمساعدة البلدان الأعضاء على ما تبذله من جهود للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، وتيسير

1 زكري ميلود ، مقال بعنوان توطين المالية الإسلامية كمدخل لتجسيد سياسة التنويع الاقتصادي في الجزائر ، مجلة الباحث الاقتصادي المجلد 8 ص 527.

التجارة فيما بين دول منظمة التعاون الإسلامي والتوصل إلى فهم أفضل للاتفاقيات الإقليمية واتفاقيات التجارة الحرة .

-برنامج التمويل المشترك مع الجهات الإنمائية:

يهدف البرنامج إلى تعزيز أنشطة الشراكة للتصدي لل صعوبات الإنمائية المتعددة التي تواجه البلدان النامية، ويعمل البنك في إطار هذا البرنامج على مضاعفة أنشطة شراكته ويسعى لتعزيز تعاونه مع المجتمع الإنمائي العالمي زنگري ميلود علاقات التعاون والتحالف والشراكة: أول " البنك " أهمية كبيرة لإقامة علاقات تحالف استراتيجية مع المالية الدولية، والبنوك الإنمائية المتعددة الأطراف، ومؤسسات الأمم المتحدة المنخرطة في تعزيز جتماعية والاقتصادية، وذلك من أجل إحداث تأثير إلماني أكبر في البلدان الأعضاء بفضل التعاون . 5. 9 استفادة المؤسسات الجزائرية من العلاقات التجارية لدول منظمة التعاون الإسلامي .

- إذا تتبعنا تقارير التجارة البيئية بين دول منظمة التعاون الإسلامي نجد الجزائر من أقل الدول استفادة من برامج ترقية التجارة البيئية، حيث تعتبر من أقل الدول اندماجاً في التجارة البيئية لمنظمة التعاون الإسلامي . فقد أوضحت التقارير غياب الجزائر عن أكثر الدول أهمية في التجارة البيئية بين دول العالم الإسلامي :

- لشكل رقم (03):

حصّة البلدان الإسلامية في تجارة المسنّع البيئية في منظمة التعاون الإسلامي لسنة 2020 .

المطلب الثالث : جهودات المؤسسة الدولية الإسلامية في مجال التجارة الخارجية :

اولا : تعزيز التجارة

عقدت منظمة التعاون الإسلامي من خلال مؤسساتها المعنية، المعارض المتخصصة التالية بهدف تعزيز المبادلات التجارية وزيادة الوصول إلى منتجات الدول الأعضاء في المنظمة وسلعها:

معرض الاقتصاد الأخضر للدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي، دكار، جمهورية السنغال<sup>1</sup>

## ثانيا: تمويل التجارة وتأمين ائتمان الصادرات

أسهمت الزيارة المطردة في عمليات تمويل التجارة من طرف أجهزة المنظمة المعنية إسهاماً كبيراً في تحفيز القدرة الإنتاجية وتحقيق نمو ملحوظ في أوساط المؤسسات المستفيدة في الدول الأعضاء في المنظمة، وتمثل الهاجس الأساسي في تحديد إجراءات متماسكة لضمان حصول المشاريع الصغيرة جداً والصغيرة والمتوسطة على تمويل تجاري، خاصة في مختلف مناطق 31- وفي عام 2017، اعتمدت المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة 51 مشروعاً في 20 بلداً، وخصص 31% من إجمالي الاعتمادات الأقل البلدان نمواً، و56% لتسهيل التجارة بين الدول الأعضاء، ويذكر أن اعتمادات المؤسسة ومصروفاتها لتمويل التجارة بلغت 4,8 مليار دولار أمريكي و3.2 مليار دولار أمريكي على التوالي. وكانت تفاصيل الاعتمادات حسب المناطق على النحو التالي: آسيا: 2,4 مليار دولار أمريكي (50% من إجمالي الاعتمادات): الشرق الأوسط

وشمال أفريقيا : 1.6 مليار دولار أمريكي (33% من إجمالي الاعتمادات)؛ أفريقيا جنوب الصحراء: 826 مليون دولار أمريكي (17% من إجمالي الاعتمادات).

وفيما يتعلق بالتوزيع القطاعي لعام 2017، مثل تمويل الطاقة 69% من إجمالي الاعتمادات بمبلغ 3.3 مليار دولار أمريكي، وخصص نصيب الأسد من التمويل المتعلق بالطاقة الآسبا والشرق الأوسط وشمال إفريقيا، تلتها بلدان إفريقيا جنوب الصحراء، وبلغ إجمالي الاعتمادات في قطاع الزراعة 374 مليون دولار أمريكي، خصص الجزء الأكبر منها كعم سلع صادرات أساسية مثل القطن والحبوب والقمح والسكر. ويذكر أن الزراعة تستحوذ على النصيب الأكبر من محفظة المؤسسة الخاصة بتمويل التجارة في إفريقيا جنوب الصحراء.

وفي عام 2017، واصلت المؤسسة بذل الجهود لتنفيذ برامجها الريادية لتنمية التجارة، والتي شملت مبادرة المعولة مقابل التجارة للدول العربية التي اكتتمك بحلول 31 ديسمبر 2017، وفي هذا الصدد، من المقرر إجراء تقييم مستقل لمبادرة المعونة مقابل التجارة الدول العربية في السنة المقبلة، كما نفذت المؤسسة مبادرات أخرى لبناء القدرات في مجال التجارة والتسويق الدوليين، من قبيل تدريب الشباب وتوظيفهم في مجال التجارة الدولية في مصر، والبرنامج الدولي لبناء القدرات في مجال التجارة والوصول إلى السوق في السنغال.

وإضافة إلى ذلك وضعت المؤسسة، بالتعاون مع فريق التنسيق، برنامجاً يهدف إلى زيادة حجم المبادلات التجارية بين المنطقتين العربية والإفريقية تحت عنوان برنامج الجسر التجاري العربي الإفريقي". ويذكر أن هذه البرنامج وضع خطة عمل ثلاثية تضمنت سلسلة من الأنشطة والمشاريع في البلدان العربية والإفريقية، لتسهيل

الضوء على الفرص التجارية وزيادة المبادلات التجارية بين المنطقتين. وقد نظم منتدى لتدشين هذا البرنامج في الرباط بالمملكة المغربية يومي 22 و 23 فبراير 2017.

وحسب خطة عمل المؤسسة الثلاثية، يتوقع بحلول عام 2020 أن تتجاوز المؤسسة وشركاؤها الاستراتيجيون سقف عشرة مليار دولار أمريكي.

### ثالثاً: تسهيل التجارة

واصلت الأمانة العامة توعية الدول الأعضاء بضرورة إنفاذ مختلف صكوك المنظمة متعددة الأطراف في مجال التجارة. وبالرغم من أن لجنة المفاوضات التجارية المعنية بنظام الأفضلية التجارية في منظمة التعاون الإسلامي لم تتمكن من عقد اجتماعها خلال الفترة المشمولة بهذا التقرير، فقد تم إرفاق حالة التوقيع والتصديق على اتفاقيات المنظمة الاقتصادية، ومنها نظام الأفضلية التجارية في منظمة التعاون الإسلامي، بهذا التقرير

وأرسلت 14 دولة عضواً في المنظمة قوائم منتجاتها التي تشملها الامتيازات الجمركية في إطار نظام الأفضلية التجارية في منظمة التعاون الإسلامي إلى أمانة لجنة المفاوضات التجارية. وهذه الدول هي السعودية والبحرين والإمارات العربية المتحدة والكويت والمغرب وعمان وقطر وتركيا وماليزيا وسوريا وبنغلاديش وإيران وباكستان والأردن، إضافة إلى ذلك، أشعرت كل من باكستان وبنغلاديش والأردن والمغرب وتركيا أمانة لجنة المفاوضات التجارية بما اتخذته من تدابير داخلية لتنفيذ قواعد المنشأ الخاصة بنظام الأفضلية التجارية في منظمة التعاون الإسلامي.

وطلبت أمانة لجنة المفاوضات التجارية من الدول الأعضاء المعنية إشعارها بما سوف تتخذه من تدابير داخلية لتنفيذ قواعد منشأ نظام الأفضلية التجارية في منظمة التعاون الإسلامي في أقرب فرصة ممكنة. ورحبت اللجنة بتقديم كل من تركيا وماليزيا وبنغلاديش وباكستان والأردن وإيران قوائم امتيازات حديثة لأمانة لجنة المفاوضات. وعليه، يتعين تجديد الدعوة للدول الأعضاء التي لم تستكمل عمليات التوقيع أو التصديق على الاتفاقيات الاقتصادية لمنظمة التعاون الإسلامي إلى أن تقوم بذلك في أقرب فرصة ممكنة.

وفي السياق نفسه، قد ترغب الدول الأعضاء التي وقعت وصدقت على نظام الأفضلية التجارية في منظمة التعاون الإسلامي في إرسال المستندات المطلوبة، وفقاً للفقرات الواردة في هذا الشأن في قرارات كل من مجلس وزراء الخارجية والكموميك، ويشمل ذلك تقديم أقساط تخفيضاتها السنوية المحددة إلى جانب قائمة المنتجات



(الجدول الزمنية للامتيازات) وعينات من الشهادات وعينات مطبوعة من الأختام التي تستخدم في جماركها وإكمال تشريعاتها الداخلية وتدابيرها الإدارية.

#### المطلب الرابع: البرامج التي يمكن ان تستفيد منها الجزائر .

شهدت المصرفية الإسلامية تطورا وانتشارا واسعا مما يؤكد أن لها مستقبل واعد، حيث يلاحظ أن هناك اهتماما عالميا بهذه الصناعة ، مما يوحي أن مستقبل المصرفية الإسلامية في الجزائر أيضا له شأن كبير، ذلك لأن الجزائر تمتلك من المؤهلات ما يمكنها من أن تكون رائدة في مجال الصناعة المالية الإسلامية، في ظل توفر موارد بشرية هائلة، بجانب وجود باحثي كثيرين في مجال الاقتصاد والتمويل الإسلامي، حيث إن قطاع التعليم العالي، يمنح شهادات في تخصصات الاقتصاد والتمويل الإسلامي... الخ. كما أن السوق الجزائرية كبيرة، وبإمكانها أن تكون بيئة جيدة لنمو القطاع المالي الإسلامي، كما أن تنوع عقود التمويل الإسلامي يبرز مستقبلا إمكانيات هائلة لمسألة التمويل في الجزائر<sup>1</sup>.

ويبين التقرير غياب الجزائر عن قائمة الدول الفاعلة في التجارة البنينة في منظمة التعاون الإسلامي، حيث جاءت دولة الإمارات العربية المتحدة في المركز الأول بقيمة 47.4.7 مليار دولار، بما يعادل 16.3.2% من الصادرات البنينة، تليها جمهورية تركيا 43.7 مليار دولار تمثل 15.1%، ثم المملكة العربية السعودية 43.3 مليار دولار تمثل 14.3%، وبالنسبة لغياب الجزائر لا يمكن أن نجد له أي مبرر في ظل الموارد الطبيعية والإمكانيات الاقتصادية والبشرية التي تتمتع بها الجزائر.

ومن هذا المنطلق يمكن للمؤسسات الإنتاجية الجزائرية الاستفادة من التجارة البنينة والعلاقات التجارية لدول منظمة التعاون الإسلامي والاندماج في الجهود التي تبذلها منظمة التعاون الإسلامي لتطوير التجارة بين الدول الأعضاء لرفع التعاون التجاري للمستوى المنشود، من خلال الإسراع بتفعيل أنظمة تيسير التجارة، مثل نظام الأفضليات التجارية لمنظمة التعاون الإسلامي، واثتمان الصادرات وتأمين الاستثمار.

ومن بين العوامل الرئيسية التي تسهم في جاذبية السوق الإسلامية للشركات المتنوعة زيادة نسبة السكان في دول المنظمة بالإضافة لحداثة ديمغرافيتها الكبيرة، والتي تشكل جزءا كبيرا من الطبقة الوسطى، ومن الجدير بالذكر

1 فطوم معمر، مقال بعنوان إستراتيجية تطوير صناعة التمويل الإسلامي في الجزائر جامعة الحلفة الجزائر

- أن المبادئ الإسلامية تشجع على كل من الأنشطة الإنتاجية والتجارية والاستهلاكية، وفي ظل هذه المعطيات ستعرف التجارة الإسلامية نموا متصاعدا وبالتالي توفر فرصاً كبيرة للمنتجات والخدمات التي يمكن أن تقدمها مؤسسات الدول العربية والإسلامية.
- تحقيق تنويع الاقتصاد الجزائري يتطلب تبني استراتيجية تركز على وجود رؤية واضحة المعالم لسياسة التنويع، تكون بمثابة برنامج اقتصادي واجتماعي.
- بالرغم من مساهمة الجزائر حسب التقرير السنوي للمؤسسة الإسلامية لتمويل التجارة بـ 608 سهم وهي نسبة معتبرة إلا ان استفادتها تبقى ضعيفة جدا ان لم نقل منعدمة.
- بالرغم من توقيع الجزائر لاتفاقية التعاون الاقتصادي والتجاري لمنظمة التعاون الاسلامي منذ سنة 1980 إلا انها لم تستغل هذه الاتفاقية في تطوير التجارة الخارجية باستغلال الاموال المتوفرة والبرامج المختلفة في مختلف القطاعات داخل المؤسسات الاسلامية.<sup>1</sup>
- يبقى اعتماد الجزائر على تطوير صادراتها منصب على بعض الدول والشركاء التقليديين منها الدول الاوروبية وأمريكا الشمالية دون التركيز على التوسع في الدول الاسلامية.

---

<sup>1</sup> التقرير السنوي 2018 لمنظمة التعاون الاسلامي ص 28.

## خاتمة الفصل:

تطرقنا في هذا الفصل للإطار التطبيقي للدراسة حيث تم القاء نظرة عامة حول واقع التجارة الخارجية في الجزائر من خلال بعض الاحصائيات التي تبين تطور الصادرات و الواردات الجزائرية خلال الفترة 2000-2018 تعرضنا الى هيكل الصادرات الجزائرية خارج المحروقات للفترة 2010-2018 .

لنلاحظ ان الاقتصاد الجزائري مرتبط ارتباطا وثيقا بعائدات المحروقات ويبدو ذلك واضحا من خلال سيطرته على أعلى نسبة من الصادرات الجزائرية حيث تبلغ في بعض السنوات 98 بالمئة، ما يتطلب من الحكومات المتعاقبة إعادة النظر في تطوير المنتج المحلي الزراعي، صناعي خدماتي أو حتى سياحي وتوفير الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كل هذا لهدف واحد وهو اختراق المنتج الجزائري أسواق دولية جديدة.

كما تطرقنا الى مختلف برامج المؤسسات المالية الدولية الإسلامية في دعم التجارة الخارجية حيث رأينا أن هذه المؤسسات تعمل على دعم وتمويل التجارة الخارجية وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، في عملياتها وصيغها التمويلية المختلفة تتنوع حسب طبيعة النشاط الاقتصادي

رأينا أيضا ان المؤسسات المالية تهدف إلى توسيع نشاطها محليا وإقليميا ودوليا من خلال دعم وتمويل التجارة الخارجية للدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي ومنها الجزائر من خلال تسطير برامج حسب النشاط الاقتصادي، كما تساعد على تطوير التجارة البينية للدول الأعضاء عن طريق مؤسسة متخصصة في التجارة وهي المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة التي تقدم التمويل اللازم.

كما تعرضنا إلى حجم استفادة الجزائر من برامج تمويل التجارة الخارجية للمؤسسات المالية الإسلامية الدولية حيث لاحظنا غياب الجزائر عن قائمة الدول المستفيدة من التمويل وغياها في حجم التجارة البينية في منظمة التعاون الإسلامي لتعرج في الاخير الى مجهودات المؤسسة الدولية الإسلامية في مجال التجارة الخارجية.

# خاتمة

## الخاتمة العامة:

يبدو أن البنوك ومنذ نشأتها تتعامل على أساس تحقيق الفائدة - بالربا، لكن باجتهادات الكثير من العلماء والمفكرين المسلمين ظهرت فكرة المصارف الإسلامية التي تقوم بدور الوسيط المالي دون اللجوء إلى الفوائد أخذاً وعطاءاً، ونظراً للتطور السريع الذي شهدته الصيرفة الإسلامية وظهورها كبديل للبنوك التقليدية خاصة في البلدان الإسلامية ونظراً لدورها البارز في تحريك عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومن خلال تطرقنا الى بحثنا هذا المعنون ب " تنمية صادرات المنتجات الوطنية في إطار الاستفادة من المؤسسات المالية الدولية الإسلامية" ومحاولة منا للإجابة على التساؤل المطروح في الاشكالية المتمثل "في لماذا لا تستفيد الجزائر من صيغ التمويل المتعددة للمؤسسات الاسلامية الدولية " فقد توصلنا الى ما يلي:

## أولا النتائج:

\* إن المؤسسات الاسلامية لها صيغ متنوعة وعديدة قادرة على تغطية كافة القطاعات الاقتصادية ومنها قطاع التجارة الخارجية وتنشيط حركة الصادرات بواسطة صيغه المتعددة المتوافقة مع المبادئ الاسلامية.

\* ان المؤسسات الاسلامية هي مؤسسات مالية وسيطة تسعى لتحقيق اهداف تنمية واقتصادية واجتماعية وتكافلية عكس ما توفره البنوك التقليدية الربوية التي همها الوحيد تحقيق الربح والعائد والفائدة وإهمال الجوانب الاجتماعية الاخرى.

\* مازالت الحركة التجارية في الجزائر تعتمد على المؤسسات التقليدية المتمثلة في البنوك الربوية وهي مسيطرة على جميع النشاطات التجارية لذا وجب على الجزائر توفير اليات تشريعية تنظم العمل المصرفي الاسلامي و توضح للمتعامل أكثر الجانب التشريعي، القانوني و التنظيمي للمؤسسات الاسلامية لكي تكون بديلا عن التقليدي.

\* ان تحقيق التنوع الاقتصادي يتطلب تمكين المؤسسات الجزائرية من الوصول للسوق العالمية من خلال إيجاد اطار مؤسسي يوفر بيئة مناسبة للاستفادة من البرامج التي توفرها المؤسسات و الهيئات الداعمة للمالية الاسلامية.

\* هيمنة بعض الدول الاسلامية واستفادتها من مختلف البرامج و الصيغ التي توفرها المؤسسات الاسلامية يطرح تساؤلا دائما، لماذا لا تستفيد بقية الدول الاسلامية الاخرى منها على غرار الجزائر.

### ثانيا: التوصيات

على ضوء ما رأيناه في هذه الدراسة تمكنا من صياغة مجموعة من التوصيات المساعدة على الاستفادة من المؤسسات الدولية الاسلامية التي تعتمد على الصيرفة الاسلامية نوردها كالآتي:

\* يتوجب على المستثمرين والمصدرين والمتعاملين الاقتصاديين الجزائريين الذين لديهم رغبة في التعامل مع البنوك الاسلامية محلية كانت او دولية الاستفادة من صيغ التمويل المختلفة التي توفرها المؤسسات الاسلامية في اطار شرعي و هذا يسمح لهم بتطوير امكانياتهم و قدراتهم التصديرية و هو امر ممكن و غير مستحيل.

\* يتحتم على هذه البلدان إعادة التفكير في تطوير أنظمتها المصرفية للتجاوب مع هذا النوع من التمويل ومحاولة تحويلها إلى استخدام الصيرفة الإسلامية، والجزائر كغيرها من بلدان العالم تسعى لاستخدام هذا النوع من التمويل خاصة في ظل الظروف الصعبة التي مرت بها الجزائر و العالم كأزمة وباء كورونا و ازمة الديون لسنة 2008 التي اظهرت ان النظام الربوي غير قادر على تحمل ازمات و صدمات مالية.

\* ان التسهيلات في صيغ التمويل التي توفرها المؤسسات المالية الإسلامية تعطي فرصة لتشجيع الشركات الجزائرية لتطوير منتجاتها والوصول الى اسواق عالمية.

\* إن توفر الجزائر على بنكين اسلاميين فقط بحصة سوقية صغيرة جدا مقارنة بالبنوك التقليدية يعتبر عائقا لتطور الصيرفة الاسلامية في الجزائر .

\* على مؤسسات الدولة بجميع اجهزتها دعم و توجيه مختلف القطاعات كقطاع التجارة، الفلاحة و الزراعة، الصناعة، البناء و المؤسسات الصغيرة الى المؤسسات الدولية الاسلامية و ابراز دورها اعلاميا لجميع المتعاملين و اعطائهم جميع التسهيلات للربط بينهم من اجل تطوير منتجاتهم و تنشيط الصادرات.

### ثالثا: آفاق البحث:

من خلال البحث الذي قمنا به المتمثل في: " نرى انه ممكن ان تتفرع في موضوع بحثنا ابحاث ودراسات ومقالات أخرى معمقة كون مجال الصيرفة الاسلامية مجال جديد بالمقارنة مع التمويل التقليدي الذي له مئات السنين لذا فإننا نرى ان افاق بحثية جديدة لها صلة بالموضوع نوجزه أهمها في:

\* مرافقة المؤسسات الاسلامية لمختلف العمليات التجارية الدولية

\* متطلبات توطين الصيرفة الإسلامية في البنوك الجزائرية لتطوير وتنشيط التجارة الخارجية

# قائمة المراجع



## أولاً: الكتب و المجلات

- (1) زهرة مصطفى، واقع وأفاق الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، جامعة تيسمسيلت الجزائر المجلد / 05 العدد02، تاريخ النشر: 15-09-2021
- (2) عادل عبد الفضيل عيد، الريح والخسارة في معاملات المصارف الاسلامية، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، ط1، 2007، ص 397.
- (3) فادي محمد الرفاعي، المصارف الاسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط1، 2004، ص17.
- (4) ابراهيم عبد الحليم عبادة، مؤشرات الأداء في البنوك الاسلامية، دار النفائس، عمان، ط1، 2008، ص27.
- (5) محمد محمود العجلوني، البنوك الاسلامية، أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسير، عمان، ط1، 2008، ص110.
- (6) المصدر طاهر لطرش: "تقنيات البنوك" التحصيل المستندي ، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، سنة 2001. ص 120.
- (7) د. يوسف مسعداوي، دور المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات **ICIEF**، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27، العدد الأول، 2011.
- (8) زكري ميلود ، مقال بعنوان توطین المالية الإسلامية كمدخل لتجسيد سياسة التنويع الاقتصادي في الجزائر ، مجلة الباحث الاقتصادي المجلد 8 العدد 1 تاريخ النشر: 30-12-2021 ص 526
- (9) مجاج ناصر، مفهوم المنتج المحلي الوطني في القانون الجزائري ، مجلة صوت القانون جامعة الجزائر1، 2017 العدد السابع ، الجزء الثاني، ص 256.
- (10) مصطفى يونس، سعد مرزاق ، النموذج الجزائري للجودة و دوره في تحسين الجودة بالمؤسسات الجزائرية ،مجلة دفاتر الاقتصادية المجلد رقم 11 العدد 02 لسنة 2020 ص 100
- (11) مصطفى يونس، سعد مرزاق ، النموذج الجزائري للجودة و دوره في تحسين الجودة بالمؤسسات الجزائرية ،مجلة دفاتر الاقتصادية المجلد رقم 11 العدد 02 لسنة 2020 ، ص 98
- (12) نوي عبد النور، عزة عبد الناصر تدابير حماية المنتج الوطني في ضوء معايير المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الدراسات القانونية جامعة يحيى فارسي بالمدينة، الجزائر ، جوان 2021 ، المجلد: 07 العدد: 2 ص 269
- (13) مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، جامعة تيسمسيلت، تاريخ النشر 15-09-2021

- (14) هند بوراس ، مقال بعنوان التقييس الوطني في الجزائر: آلية لضمان جودة المنتجات وحماية الاقتصاد الوطني، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة 2 مجلة العلوم الإنسانية، تاريخ النشر 30-06-2018 ص 49
- (15) نبيلة باديس وآخرون، أهداف المصارف الاسلامية ، مجلة اقتصاديات الاعمال والتجارة، المجلد 6، العدد 2، 2021، ص 212،213.
- a. الأمر رقم 06/ 03 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق ل 19 يوليو سنة 2003 المتعلق بالعلامات الجريدة الرسمية عدد 4 مورخ في 23/07/2003

#### ثانيا: المذكرات و الاطروحات

- (1) حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة دراسة حالة الجزائر رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص: اقتصاد دولي: 2012-2013 جامعة بسكرة ص13.
- (2) وليد عابي ، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في اطار منظمة العالمية للتجارة ، رسالة دكتوراه جامعة فرحات عباس سطيف الجزائر، 2017-2018 ص 277
- (3) العماري عبد الرزاق، دور البنوك الإسلامية في تمويل التجارة الخارجية، رسالة ماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، جامعة أبي بكر بلقايد، الجزائر، 2012، ص 86\_9
- (4) المصدر: المسعود ربيع، متطلبات تطبيق إدارة الجودة الشاملة في ظل قيادة إبداعية دراسة حالة بنك البركة: (أطروحة دكتوراه) غير منشورة، علوم اقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2013/2014، ص 46

#### ثالثا: التقارير

- (1) التقرير السنوي للبنك الإسلامي للتنمية .
- (2) تقرير حول أنشطة الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة، الصادر عن اللجنة الدائمة للتعاون الاقتصادي والتجاري لمنظمة التعاون الإسلامي، سنة 2019، ص 2.
- (3) التقرير السنوي لمؤسسة المالية لدعم التجارة لسنة 2019.
- (4) التقرير السنوي 2019 للمؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة itfc

- (5) تقرير الامانة العامة لمنظمة التعاون الاسلامي ماي 2018
- (6) التقرير السنوي 2018 لمنظمة التعاون الاسلامي ص 28.
- (7) توقعات اقتصادية لمنظمة التعاون الاسلامي لعام 2021 ص 61

#### رابعاً: المقالات و الأبحاث المحكمة

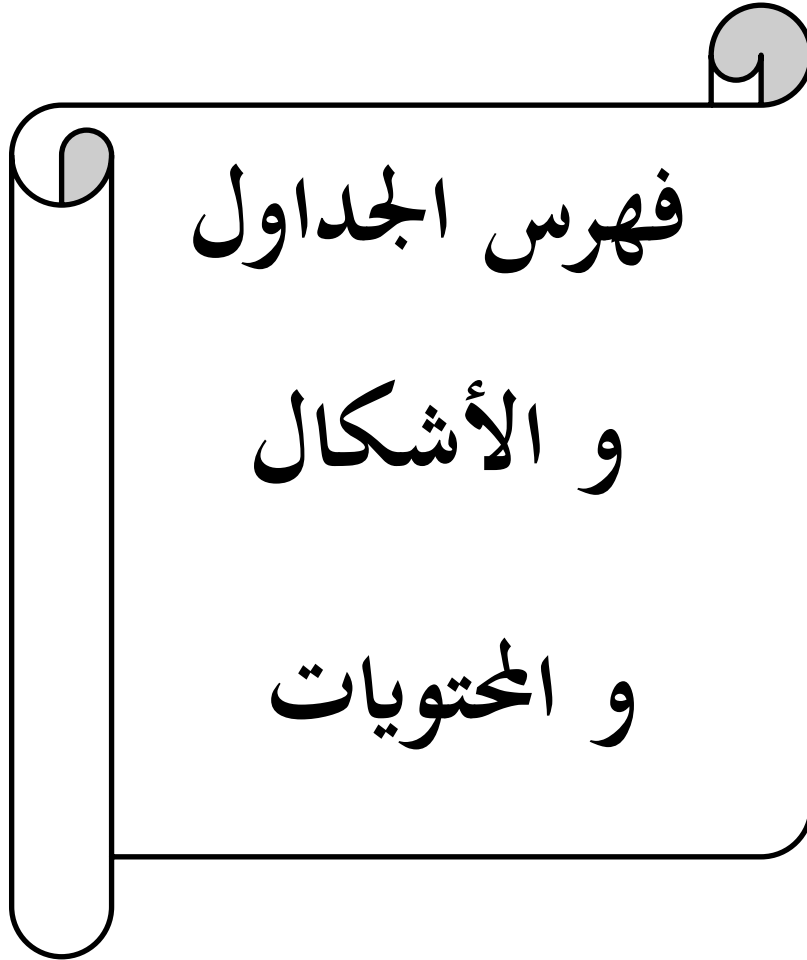
- (1) أحمد سواهلية، مقال حول تنافسية المنتج المحلي نشر بتاريخ 15-12-2021 الزيارة بتاريخ : 2022-05-05
- (2) صالح صالحي ، مقال بعنوان مشروع اقامة أكبر منطقة لتوطين للصناعة المالية الاسلامية في الجزائر ، جامعة فرحات عباس سطيف الجزائر ، مداخلة بمؤتمر دولي حول منتجات و تطبيقات الهندسة المالية بتاريخ 4 ماي 2014 ص 3
- (3) فطوم معمر، مقال بعنوان إستراتيجية تطوير صناعة التمويل الإسلامي في الجزائر جامعة الجلفة الجزائر

#### خامساً: المداخلات

- (1) فورين حاج قويدر، مداخلة بعنوان : دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية جامعة بسكرة الجزائر في نوفمبر 2006 ص 4 .

#### سادساً: المواقع الالكترونية

- (1) موقع وكالة الانباء الجزائرية نقلا عن وزير التجارة . نشر بتاريخ 06 ديسمبر 2021
- (2) نقلا عن موقع وزارة التجارة و ترقية الصادرات الزيارة بتاريخ : 2022-05-05.
- (3) <http://eldjazaironlinedz>
- (4) [http://www.islamic\\_devlopment\\_banc.com](http://www.islamic_devlopment_banc.com) ، تم الاطلاع يوم 2022/04/05 على الساعة 16.00.
- (5) المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة، نقلا عن الموقع <http://www.itfc-idb.org> ، تم الطلاع عليه يوم 2022-05-08، على الساعة 18:00
- (6) المصدر: بنك الجزائر احصائيات 2019 تاريخ الزيارة 2022-05-05.



## فهرس الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
14	معايير الجائزة الجزائرية للجودة	01
15	المؤسسة الحاصلة على الجائزة الجزائرية للجودة	02
66	تطور الصادرات و الواردات الجزائرية خلال الفترة 2000-2018	03
68	هيكل الصادرات الجزائرية للفترة 2018-2010	04
70	هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة 2018-2010	05
16	العمليات التجارية المعتمدة للمؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة حسب القطاع سنتي 2019-2018	06

## فهرس الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
71	هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة 2018-2010	01
78	التجارة البيئية لدول منظمة التعاون الإسلامي 2018-2016	02
83	بلدان منظمة التعاون الإسلامي الرئيسية في تجارة السلع البيئية في المنظمة	03

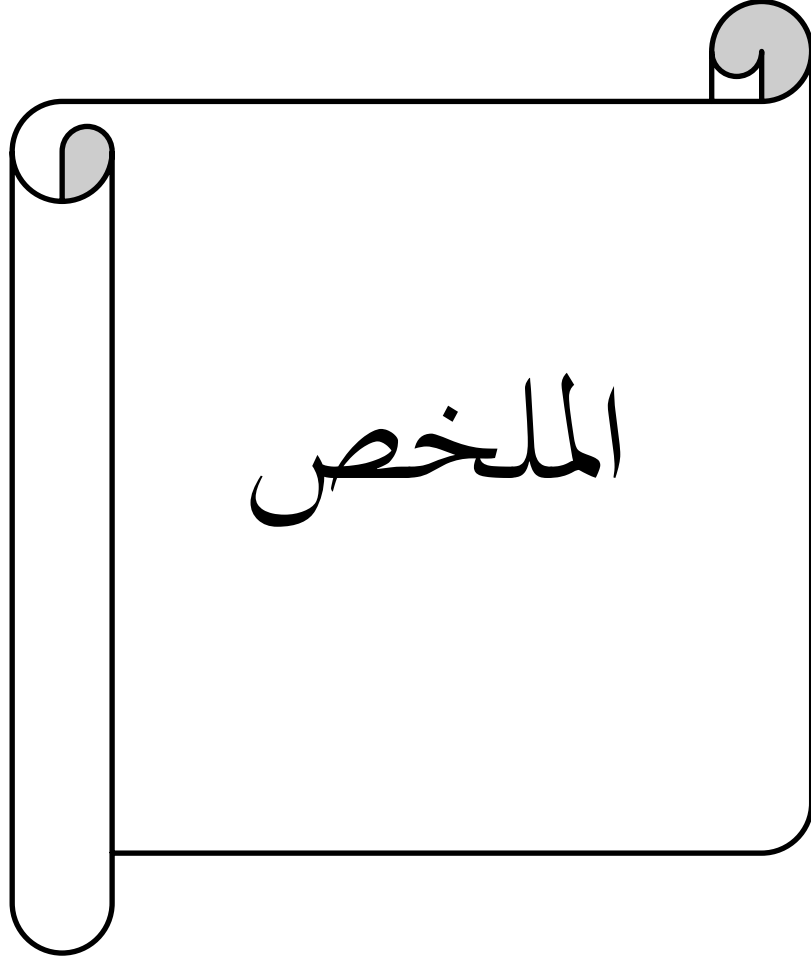
## فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
	البسمة
	الشكر والتقدير
	الاهداء
أ-ج	مقدمة عامة .....
	اشكالية الدراسة ، فرضيات و منهجية و هيكل الدراسة
<b>الفصل الأول الإطار النظري للدراسة</b>	
2	تمهيد
3	المبحث الأول: تنمية صادرات المنتجات الوطنية:
3	المطلب الأول: تطوير وترقية المنتج الوطني
4	أولاً: مفهوم المنتج الوطني أو المحلي:
6	ثالثاً: تسمية المنتج "منتج بلادي" :
8	رابعاً: النموذج الجزائري للجودة:
9	أ- تأسيس الجائزة الجزائرية للجودة :
9	ب- عناصر النموذج الجزائري للجودة:
13	تنافسية المنتج الوطني :
14	حماية المنتج الوطني :
19	المطلب الثاني: آليات ترقية و دعم صادرات المنتجات الوطنية
20	أولاً- تحرير التجارة الخارجية
21	ثانياً : الاليات القانونية و الجمركية و الجبائية لتحرير و حماية التجارة الخارجية :
23	المطلب الثالث : ترقية التصدير خارج المحروقات والهيئات المساعدة على ذلك:
23	أولاً: إعادة تنظيم دور وزارة التجارة في مجال التجارة الخارجية:
24	ثانياً- الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية <b>PROMEX</b>

25	ثالثا: الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة CACI:
25	رابعا: إنشاء الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات CAGEX:
26	خامسا: الصندوق خاص لترقية الصادرات FSPE:
29	المطلب الخامس: الاتفاقيات المبرمة لتشجيع و تنشيط التجارة الخارجية:
29	أولا: منطقة التبادل العربي الحر:
30	ثانيا: الاتفاقية التجارية بين الجزائر و تونس.
32	ثالثا: انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة
33	المطلب الثالث : جهودات الجزائر في دعم و ترقية دعم الصادرات :
33	أولا: التعديل في القوانين والتشريعات :
34	ثانيا : معوقات رفع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر :
36	المبحث الثاني: دور المؤسسات المالية الدولية الإسلامية في دعم التجارة الخارجية.
36	المطلب الأول: ماهية البنوك الإسلامية.
36	أولا: تعريف البنوك الإسلامية:
37	ثانيا: أهمية البنوك الإسلامية.
40	المطلب الثاني: آليات البنوك الإسلامية الداعمة للتجارة الخارجية.
40	الفرع الأول : أساليب وصيغ التمويل في البنوك الإسلامية
47	الفرع الثاني : آليات البنوك الإسلامية الداعمة للتجارة الخارجية :
53	المطلب الثالث: المؤسسات الدولية الإسلامية الداعمة للتجارة الخارجية.
53	الفرع الأول: بنك التنمية الإسلامي.
55	الفرع الثاني: الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة.
57	الفرع الثالث: المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار ودعم الصادرات.
57	الفرع الرابع: المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة.
60	خلاصة الفصل
62	تمهيد
63	المبحث الأول : واقع التجارة الخارجية في الجزائرية
63	المطلب الأول : تطور الصادرات و الواردات الجزائرية خلال فترة 2000-2018

64	المطلب الثاني : نظرة عامة حول واقع التجارة الخارجية في الجزائر
71	المبحث الثاني : برامج المؤسسات المالية الدولية الإسلامية في دعم التجارة الخارجية
71	المطلب الأول : برامج البنك الإسلامي للتنمية و المؤسسة الدولية الإسلامية لدعم التجارة في تعزيز التمويل الإسلامي:
77	المطلب الثاني: حجم التجارة البينية و مدى استفادة الجزائر من برامج تمويل التجارة الخارجية للمؤسسات المالية الاسلامية الدولية.
80	المطلب الثالث : مجهودات المؤسسة الدولية الاسلامية في مجال التجارة الخارجية :
83	المطلب الرابع: البرامج التي يمكن ان تستفيد منها الجزائر .
85	خاتمة الفصل :
87	الخاتمة العامة
91	قائمة المراجع





## الملخص:

تهدف الدراسة المعنونة ب " تنمية صادرات المنتجات الوطنية في اطار الاستفادة من المؤسسات المالية الدولية الإسلامية " إلى تسليط الضوء على أهمية تنمية و تطوير المنتج المحلي، وبالتالي تنشيط الصادرات لما لها من دور مهم في اقتصادات الدول فالصادرات تعكس قوة اقتصادات الدول ومدى تنافسية منتجاتها مما ينعكس ايجابا على تطور التجارة الخارجية.

وللإجابة على إشكالية الدراسة التي تتمحور حول " كيف يمكن الاستفادة من المؤسسات الدولية المالية الإسلامية لتطوير وتنمية الصادرات المنتجات المحلية " تم اتباع المنهج الوصفي تحليلي وصفي من خلال التعريف بالمؤسسات المالية الدولية الإسلامية كيفية عملها ومختلف برامجها وتبين دور البنوك الإسلامية، تحليلي من خلال ما توفره هذه المؤسسات من معطيات وتقارير وبرامج ومخصصات مالية عبر مختلف الصيغ الإسلامية المتوفرة لديها.

تم التوصل الى ضرورة تهيئة الظروف المناسبة للجزائر التي من شأنها تطوير صادراتها من منتجاتها المحلية خارج قطاع المحروقات وذلك من خلال الاستفادة من مؤسسات دولية مالية مهمة ما فتئت تأخذ دورا مهما في التجارة الخارجية.

كما تم التوصل إلى أنه بالرغم من محدودية التعاملات المالية للجزائر في هذا الاتجاه فأنا لمسنا مبادرات ومحاولات ولو اقتصر على دراسات نظيرية إلا انه يكمن فعلا الاستفادة من هذه المؤسسات الدولية المالية الإسلامية لتطوير وتنمية الصادرات و تنشيط التجارة الخارجية.

## **Abstract :**

The study entitled "Developing exports of national products within the framework of benefiting from international Islamic financial institutions" aims to shed light on the importance of developing and developing the local product and thus stimulating exports because of their important role in the economies of countries. Exports reflect the strength of countries' economies and the competitiveness of their products. This will have a positive impact on the development of trade

In order to answer the problematic of the study, which revolves around "How can the international Islamic financial institutions be benefited from to develop and develop exports of local products", the descriptive analytical and descriptive approach was followed by introducing the international Islamic financial institutions, how they work and their various programs, and explaining the role of Islamic banks, analytically through The data, reports, programs and financial allocations provided by these institutions through the various Islamic formulas available to them.

The necessity of creating the appropriate conditions for Algeria that would develop its exports of its local products outside the hydrocarbon sector, by benefiting from important international financial institutions that have been taking an important role in foreign trade.

It was also concluded that despite the limited financial transactions of Algeria in this direction, we have seen initiatives and attempts, even if they are limited to theoretical studies, but it really lies in benefiting from these international Islamic financial institutions to develop and develop exports and stimulate foreign trade.